



LEAD MAGNET N°07

Mon projet immobilier

Les 12 questions que personne ne pose



Un guide Erudiance — gratuit, à remplir avant de signer.

TROIS BLOCS · DOUZE QUESTIONS

01 Ma situation personnelle

02 Ma capacité réelle

03 L'après-achat

Ton banquier a dit oui. Mais est-ce juste pour toi ?

Acheter un bien, c'est souvent présenté comme une décision immobilière — le quartier, le prix, le DPE, l'exposition. Avant tout ça, c'est une décision patrimoniale globale : la plus importante que la plupart des gens prendront de leur vie.

Le Haut Conseil de Stabilité Financière dit que tu peux emprunter jusqu'à 35 % de tes revenus nets : que la banque peut te prêter. Il ne dit pas si c'est adapté à ta situation, ce qui se passe après l'achat, ni l'impact de cet engagement sur tes autres projets dans 5 ou 10 ans.

Ces 12 questions ne sont pas dans le dossier de ton courtier. Ce sont celles d'un conseiller patrimonial — celles qui font la différence entre un achat bien préparé et une décision qu'on regrette.

OI Ma situation personnelle

Est-ce le bon moment pour moi ?

Le marché dicte souvent le calendrier — « c'est le moment », « tu ratas quelque chose ». Ces injonctions servent d'autres intérêts que les tiens. La vraie question n'est pas : est-ce le bon moment pour le marché ? C'est : est-ce le bon moment pour ta vie ?

- Ma situation professionnelle est-elle stable sur les 3 prochaines années — ou y a-t-il une incertitude réelle que je mets de côté parce que l'envie d'acheter est là ?
- Ma situation personnelle (couple, enfants, mobilité, projets de vie) est-elle stable à l'horizon de cet achat ?
- Ai-je assez visité pour être sûr(e) que ce bien correspond à mes besoins réels — et pas à un coup de cœur qui a court-circuité la réflexion ?
- Dans 10 ans, est-ce que je me vois encore dans ce logement — ou est-ce que j'achète pour « commencer », sans avoir calculé le coût d'un rachat à mi-chemin ?

O2 Ma capacité réelle

Ce que le banquier ne calcule pas.

Le banquier vérifie que tu es solvable, pas que tu seras bien — ce n'est pas son rôle. Le taux d'endettement, les garanties, l'apport sont ses critères ; ils ne garantissent pas l'équilibre de ta vie financière après l'achat.

- Après l'apport et les frais de notaire, combien me reste-t-il en épargne de précaution liquide ? De quoi tenir 6 mois d'imprévu (panne, perte d'emploi, santé) ?
- Ma mensualité représente quel pourcentage réel de mes revenus nets ? Au-delà de 30 %, comment est-ce que je préserve ma qualité de vie et mes autres projets ?
- Ai-je intégré TOUS les coûts après achat : mensualité + charges de copropriété + taxe foncière + travaux + assurance habitation + assurance emprunteur ?
- Si mes revenus baissaient de 20 % dans les 2 ans (congé parental, reconversion, transition), est-ce que je pourrais tenir l'engagement ?

03 L'après-achat

Ce dont personne ne parle.

L'après-achat, ce sont les 20 à 25 ans suivants : l'impact de cet engagement sur ta capacité à faire autre chose, et ce qui se passe en cas d'imprévu grave. Ces questions ne freinent pas le projet — elles l'abordent les yeux ouverts.

- Mes autres objectifs de vie sont-ils compatibles avec cet achat ? (retraite, création d'entreprise, enfants, voyages, reconversion) Un crédit sur 25 ans réduit mécaniquement le reste.
- En cas de décès ou d'invalidité grave, mon assurance emprunteur couvre-t-elle entièrement le remboursement ? Ai-je lu les exclusions ?
- Si je suis en couple, avons-nous parlé de la répartition du bien et du crédit en cas de séparation ? C'est la première question que posera le notaire.
- Après cet achat, quel est mon plan pour reprendre une épargne régulière ? À quel horizon, et pour quoi ?

Et maintenant ?

Si certaines réponses étaient floues, ou si tu as écrit « je ne sais pas » plusieurs fois — c'est précisément ce qu'un conseiller patrimonial regarde avant que tu signes.

Un projet bien préparé ne commence pas par la recherche du bien, mais par une vue d'ensemble : ce que tu peux vraiment absorber, ce que tu veux construire, et comment cet achat s'inscrit dans ta trajectoire.

UN BILAN AVANT DE SIGNER

C'est exactement ce que le bilan de situation permet de faire : 45 minutes pour aborder ces questions avec un regard structuré, avant de t'engager.

Avant de signer, voir l'ensemble.

Gratuit. Sans engagement. 45 minutes, avant la plus grande décision financière de ta vie.



Réserver mon bilan de situation offert

Scanne avec l'appareil photo de ton téléphone



Commencer par le diagnostic en 12 questions

Gratuit · 3 minutes · sans inscription

Ce document est une ressource pédagogique générale. Il ne constitue pas un conseil financier personnalisé. Les décisions d'investissement immobilier doivent tenir compte de votre situation personnelle complète.