

ERUDIANCE · GUIDE GRATUIT

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

Ta banque 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 financière globale : la plus importante que la plupart des gens prendront de leur vie.

Le Haut Conseil de stabilité financière encadre les crédits des banques (décision D-HCSF-2021-7) : des charges d'emprunt de 35 % des revenus au plus, sur vingt-cinq ans au plus, avec une marge de dérogation. Cette règle dit ce que la banque peut faire. Elle 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 cinq ou dix ans.

> *Ces douze questions vont au-delà du dossier de prêt : ce sont celles d'un regard extérieur structuré — celles qui font la différence entre un achat bien préparé et une décision qu'on regrette.*

01 Ma situation personnelle

Est-ce le bon moment pour moi ?

Le marché dicte souvent le calendrier — « c'est le moment », « tu rateras quelque chose ». Ces injonctions parlent du marché, pas de toi. La vraie question : est-ce le bon moment pour ta vie ?

- Ma situation professionnelle est-elle stable sur les trois 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 savoir si ce bien correspond à mes besoins réels — et pas à un coup de cœur qui a court-circuité la réflexion ?
- Dans dix 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'une revente à mi-chemin ?

02 Ma capacité réelle

Ce que la banque ne calcule pas.

La banque vérifie que tu es solvable : c'est 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 disponible ? Repère Erudiance : de quoi couvrir au moins un mois de dépenses essentielles, puis trois mois de charges fixes, en cas d'imprévu (panne, perte d'emploi, santé) ?
- Ma mensualité représente quel pourcentage réel de mes revenus nets ? Plus elle pèse, moins il reste : comment est-ce que je préserve ma qualité de vie et mes autres projets ?
- Ai-je intégré tous les coûts après l'achat : mensualité + charges de copropriété + taxe foncière + travaux + assurance habitation + assurance emprunteur ?
- Si mes revenus baissaient de 20 % dans les deux 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 vingt à vingt-cinq 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 vingt-cinq 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 une question à trancher avant de signer.
- Après cet achat, quel est mon plan pour reprendre une épargne régulière ? À quel horizon, et pour quoi ?

POUR ALLER PLUS LOIN

Et maintenant ?

Si certaines réponses étaient floues, ou si tu as écrit « je ne sais pas » plusieurs fois — c'est précisément ce qu'un regard extérieur regarde avec toi 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 entretien avant de signer

C'est exactement ce que le premier entretien permet de faire : une heure pour aborder ces questions avec un regard structuré, avant de t'engager.

Avant de signer, voir l'ensemble.

Une heure, offerte, sans engagement, avant la plus grande décision financière de ta vie.

Réserver mon premier entretien offert

Scanne avec l'appareil photo de ton téléphone, ou va sur erudiance.fr/reserver-bilan-gratuit

Commencer par le diagnostic

Gratuit · quelques minutes · depuis ton téléphone · erudiance.fr/diagnostic-financier

Ce guide est une ressource pédagogique générale. Il ne constitue ni un conseil en investissement, ni une recommandation personnalisée, ni une incitation à souscrire un produit d'épargne, d'assurance ou de crédit. Le premier entretien offert est un échange pédagogique : tu n'en repars avec aucune proposition de produit. Pour toute décision de placement, d'assurance ou de crédit, adresse-toi à un professionnel habilité. Les ateliers, interventions et accompagnements d'Erudiance sont payés par celui qui les commande, et par lui seul : aucun produit financier n'y est vendu ni proposé, aucune commission d'aucun établissement n'y est attachée. Erudiance — Lucille Bidard, entrepreneur individuel — SIREN 992 911 479 — erudiance.fr Erudiance ne propose aucun crédit ; une décision d'achat immobilier se prend au regard de ta situation complète.