

SUIS-JE VRAIMENT PRÊT(E) À ACHETER ?

Le carnet-test immobilier pour clarifier votre projet avant de vous lancer

12 exercices pratiques pour faire le point sur votre budget,
votre apport, vos priorités et votre prochaine étape.

« Acheter n'est pas réservé à ceux qui ont tout prévu.
C'est un projet qui se prépare avec les bonnes questions. »

Felana ANDRIANTSALAMA
Financement et Assurance · ORIAS 22000751
06 95 45 67 74 · info@financement-et-assurance.fr

Avant de chercher un bien, cherchez de la clarté

Beaucoup de personnes commencent par les annonces. Elles imaginent déjà le salon, la cuisine, le quartier ou la future chambre d'enfant. Pourtant, un projet immobilier solide commence rarement par une annonce.

Un projet bien préparé commence par ces quatre repères :

MON PROJET	Quel projet me ressemble vraiment ?
MA MENSUALITÉ	Quelle mensualité me permet de vivre sereinement ?
MES RESSOURCES	Quelle somme puis-je réellement mobiliser ?
MA PROCHAINE ÉTAPE	Qu'est-ce qui me manque pour avancer avec confiance ?

Ce carnet ne donne pas un accord bancaire et ne constitue pas un conseil personnalisé. Il vous aide à faire le point avant de prendre des décisions importantes.

Votre règle du jeu : répondez honnêtement, sans chercher la « bonne » réponse. Votre projet mérite mieux qu'une estimation au hasard.

Mon niveau de préparation aujourd'hui

Cochez une case par ligne.

Affirmation	Oui	Pas encore	Je ne sais pas
Je sais pourquoi je veux acheter	☐	☐	☐
Je connais mes revenus mensuels réels	☐	☐	☐
Je connais mes charges fixes chaque mois	☐	☐	☐
Je sais combien j'ai d'épargne disponible	☐	☐	☐
Je connais mes crédits en cours	☐	☐	☐
Je sais quelle mensualité je peux supporter	☐	☐	☐
Je connais mes critères non négociables	☐	☐	☐
Je sais quels documents une banque peut demander	☐	☐	☐
Je sais à qui poser mes questions sur mon financement	☐	☐	☐

Mon résultat

- 7 à 9 « Oui » : votre projet est déjà structuré.
- 4 à 6 « Oui » : vous avez une base ; organisez maintenant les chiffres et les priorités.
- 0 à 3 « Oui » : c'est le bon moment pour préparer votre projet, pas pour vous juger.

L'objectif n'est pas d'être prêt(e) à 100 %. L'objectif est de savoir quelle action peut faire avancer votre projet maintenant.

Le projet derrière le projet

Acheter un bien n'a pas le même sens pour tout le monde. Plus votre intention est claire, plus vos choix deviennent simples.

Je veux acheter avant tout pour :

- ☐ Ne plus louer
- ☐ Me sentir chez moi
- ☐ Préparer l'arrivée d'un enfant
- ☐ Avoir plus d'espace
- ☐ Me rapprocher de mon travail ou de ma famille
- ☐ Investir
- ☐ Sécuriser mon avenir
- ☐ Autre : _____

Dans trois ans, je veux pouvoir dire : « Cet achat m'a permis de... »

Mon principal risque si je me précipite :

Mon principal regret si je n'avance jamais :

Mon argent réel, pas mon budget idéal

Complétez avec vos montants mensuels habituels.

Mes ressources mensuelles	Montant
Revenus nets du foyer	_____ €
Revenus complémentaires réguliers	_____ €
Total de mes ressources	_____ €

Mes engagements mensuels	Montant
Loyer actuel ou mensualité logement	_____ €
Crédit auto / consommation	_____ €
Pensions ou obligations régulières	_____ €
Autres charges de crédit	_____ €
Total de mes engagements	_____ €

Mes dépenses de vie	Montant
Alimentation / transport / énergie	_____ €
Assurances / abonnements	_____ €
Enfants / loisirs / imprévus	_____ €
Épargne que je souhaite conserver	_____ €
Total	_____ €

Quelle mensualité me laisserait encore de l'air pour vivre, épargner et faire face aux imprévus ?

Ma réponse : _____ € / mois

L'apport sans mythe

« Il faut forcément 40 000 € d'apport » : cela dépend de votre dossier et du projet. Il n'existe pas un montant identique pour tous.

Mon épargne aujourd'hui :

Type d'épargne	Montant
Épargne disponible	_____ €
Épargne que je souhaite garder en sécurité	_____ €
Aide familiale éventuelle	_____ €
Somme que je pourrais mobiliser avec prudence	_____ €

Je dois aussi anticiper :

- ☐ Les frais liés à l'achat
- ☐ Les travaux éventuels
- ☐ Le déménagement
- ☐ L'ameublement ou l'équipement
- ☐ Une réserve de sécurité après l'achat

Je ne vide pas toute mon épargne pour devenir propriétaire.

- ☐ Je m'engage à garder une marge de sécurité.

Mon bien idéal... et mon bien réaliste

Classez chaque critère : 1 = non négociable, 2 = important, 3 = bonus.

Critère	Mon niveau
Être proche du travail	—
Avoir un extérieur	—
Avoir une pièce en plus	—
Être près des transports	—
Être dans un quartier précis	—
Avoir peu de travaux	—
Avoir une place de stationnement	—
Pouvoir télétravailler	—
Être proche des écoles / services	—
Avoir un bien avec du potentiel	—

Mes trois non-négociables :

- 1. _____
- 2. _____
- 3. _____

Ce sur quoi je peux faire un compromis :

Une annonce n'est pas encore un projet

Choisissez une annonce immobilière qui vous plaît et complétez cette page.

Information	Ma réponse
Prix affiché	_____ €
Ville / quartier	_____
Surface	_____ m ²
État du bien	☐ Bon ☐ Travaux légers ☐ Travaux importants
DPE / performance énergétique connue	☐ Oui ☐ Non
Charges de copropriété connues	☐ Oui ☐ Non
Taxe foncière connue	☐ Oui ☐ Non
Montant estimé des travaux	_____ €

Ce que cette annonce ne me dit pas encore :

Le test de recul

Si ce bien disparaissait demain, est-ce que mon projet disparaîtrait aussi ?

- ☐ Oui : je suis peut-être attaché(e) à une annonce plus qu'à un projet.
- ☐ Non : mon projet est plus solide que cette annonce.

Quiz : vrai ou faux

Cochez votre réponse, puis lisez l'explication.

1. « Je dois attendre d'avoir un apport parfait pour parler à un courtier. »

☐ Vrai ☐ Faux

Réponse : Faux. Un premier échange peut aider à comprendre les priorités de préparation, sans présumer de l'issue du dossier.

2. « Le taux est le seul chiffre important dans un crédit. »

☐ Vrai ☐ Faux

Réponse : Faux. La durée, le coût global, les garanties, l'assurance, les conditions du prêt et la cohérence de la mensualité comptent aussi.

3. « Une assurance emprunteur ne peut pas être modifiée après la signature. »

☐ Vrai ☐ Faux

Réponse : Faux. Un changement peut être demandé à tout moment, sous réserve notamment de l'équivalence des garanties exigée par la banque.

4. « Une hésitation aujourd'hui signifie que mon projet est impossible. »

☐ Vrai ☐ Faux

Réponse : Faux. Il peut nécessiter plus d'épargne, moins de charges, une adaptation des critères ou simplement une meilleure préparation.

Le dossier qui rassure

Cochez les documents que vous avez déjà à disposition.

- ☐ Pièce d'identité en cours de validité
- ☐ Justificatif de domicile
- ☐ Trois derniers justificatifs de revenus
- ☐ Dernier avis d'imposition
- ☐ Trois derniers relevés de compte
- ☐ Justificatifs d'épargne
- ☐ Tableau d'amortissement des crédits en cours
- ☐ Compromis ou éléments du bien identifié
- ☐ Informations sur les travaux envisagés
- ☐ Informations sur une éventuelle assurance emprunteur existante

Mon score organisation : _____ / 10

Préparer ses documents ne garantit pas une réponse positive. En revanche, cela évite de découvrir trop tard une information importante et rend les échanges plus efficaces.

Mon plan 30 jours

Je passe de l'envie à l'action.

Semaine	Mon action	Date
1	Je fais le point sur mes revenus, charges et crédits	___ / ___
2	Je rassemble mes documents essentiels	___ / ___
3	Je définis mon budget de confort et mes critères non négociables	___ / ___
4	Je fais vérifier la cohérence de mon projet avec un professionnel	___ / ___

Mon action la plus importante cette semaine :

La personne avec qui je peux en parler :

Où en êtes-vous aujourd'hui ?

Cochez le profil qui vous ressemble le plus.

☐ **Profil 1 — J'ai une envie, mais peu de chiffres**

Vous avez envie d'acheter, mais vous n'avez pas encore posé votre budget, votre épargne ou vos priorités.

Votre prochaine étape : Faire un état des lieux simple de votre situation financière et de votre projet.

☐ **Profil 2 — J'ai des chiffres, mais pas de stratégie**

Vous connaissez une partie de votre situation, mais vous hésitez sur la mensualité, l'apport, le type de bien ou le moment opportun.

Votre prochaine étape : Confronter votre projet à une analyse globale avant de multiplier les visites.

☐ **Profil 3 — Je suis organisé(e), mais je veux sécuriser**

Vous avez des documents, une épargne et une idée du bien recherché. Vous souhaitez vérifier que vous ne laissez rien au hasard.

Votre prochaine étape : Obtenir un regard professionnel sur la cohérence de votre financement et des options possibles.

Vous avez fait le test. Et maintenant ?

Vous n'avez pas besoin d'avoir un dossier parfait pour demander un premier échange.

Si ce carnet vous a permis de repérer une question sur votre budget, une incertitude sur votre apport, un projet à clarifier, des crédits ou une assurance à examiner, je vous propose un échange découverte de 20 à 30 minutes.

Pendant cet échange, nous faisons le point sur :

- ☐ Votre objectif d'achat
- ☐ Les éléments déjà solides dans votre dossier
- ☐ Les sujets à préparer ou à vérifier
- ☐ La prochaine étape la plus utile pour vous

Ce rendez-vous n'est pas une promesse de financement. C'est un temps de clarification pour vous aider à avancer de façon plus sereine et structurée.

PRENDRE CONTACT

Felana ANDRIANTSALAMA — Financement et Assurance

ORIAS 22000751

06 95 45 67 74 · info@financement-et-assurance.fr

Le défi « Projet clair »

Prenez une photo de cette page, publiez-la en story et identifiez-moi.

« Je ne cherche pas juste un bien.
Je construis un projet que je peux assumer sereinement. »

Question à ajouter en story :

Quel est votre plus grand frein aujourd'hui ?

- ☐ L'apport
- ☐ Le budget
- ☐ Les taux
- ☐ Le choix du bien
- ☐ La peur de vous tromper

Merci d'avoir pris ce temps pour votre projet. La clarté est déjà une première étape.

Document pédagogique — Felana ANDRIANTSALAMA, Financement et Assurance, ORIAS 22000751.