

Votre objectif : apprendre à connaître votre banquier.

- **Comment fonctionne-t-il ?**
- **Qu'est-ce qu'il attend ?**
- **Quelles sont les choses qu'il apprécie ou qu'il déteste ?**

1/ Un humain comme vous et moi.

Dans la majorité des cas, le banquier n'est pas un voleur ni un être cupide qui veut s'accaparer tout votre argent.

Il fait simplement son travail pour lequel il gagne rarement plus de 2.000 euros nets par mois.

Et il est vrai qu'il est souvent absent entre ses 8 semaines de congés payés, ses arrêts maladie et ceux de ses enfants, etc.

2/ Le banquier est un commerçant.

La vraie motivation d'un banquier, c'est de vendre des produits bancaires.

Sa direction le soumet à une pression commerciale intense pour qu'il atteigne ses objectifs de vente.

Un prêt immobilier est donc un produit d'appel pour attirer les clients et leur faire souscrire un certain nombre de produits : carte bancaire, compte titre, etc.

Ne croyez donc pas que vous allez pouvoir TOUT négocier. Le banquier lui aussi doit faire fonctionner son commerce et ne peut pas vous vendre quelque chose à perte.

3/ Le banquier analyse les risques.

PRUDENTS, c'est ainsi que peuvent être décrits la plupart des banquiers.

Il ne veut prendre absolument aucun risque, il ne sait pas le faire.

Votre objectif numéro 1 est donc de le rassurer le plus possible avec :

- Votre attitude

- Votre posture

- Votre gestion quotidienne de vos finances (tenue de vos comptes, montant de votre épargne, etc.)
- La solidité et la réflexion sur votre projet

Comportez-vous en professionnel, en véritable entrepreneur de votre réussite !

4/ La plupart des banquiers n'y connaissent quasiment rien en investissement locatif.

Beaucoup n'ont jamais entendu parler du terme « cash-flow » par exemple.

Les banquiers financent principalement des résidences principales et ont très peu de connaissances sur l'investissement locatif.

Il faut donc que vous utilisiez des termes simples pour lui parler de votre projet et que vous lui expliquiez simplement son intérêt.

5/ Faites de votre banquier un partenaire.

Traitez-le d'égal à égal, comme un partenaire, plutôt que comme un ennemi.

Si vous le trouvez hautain, rappelez-vous que c'est juste une façade, une carapace pour se protéger des clients désagréables.

Pensez que toute la journée, bon nombre de clients sont arrogants ou agressifs avec lui. Si vous le considérez avec respect et neutralité, vous allez marquer des points.