

9 conseils pour réussir son crédit immobilier

*Les taux ne cessent de baisser depuis le début de l'année atteignant des records. CREDIXIA obtient au mois de juin des taux à 0,85% sur 10 ans, 1% sur 15 ans et 1,18% sur 20 ans. Il s'agit tout simplement des taux le plus bas observés. **Si vous voulez acheter, c'est le moment d'emprunter ! CREDIXIA vous donne quelques conseils pour bien présenter votre dossier de crédit immobilier à une banque ou un courtier.***

1) Les conditions suspensives

A la signature d'un compromis de vente, l'acheteur dispose d'un délai légal de 45 jours pour justifier au vendeur l'obtention de son crédit immobilier. Il ne faut pas perdre de temps car passé ce délai, l'acheteur peut être contraint de payer des pénalités au vendeur notamment en cas de refus de prêt. Beaucoup de banques refusent de prendre un dossier à l'étude si ce délai est écoulé.

2) La capacité d'endettement

C'est la règle la mieux connue des emprunteurs est celle des « 33 % ». Le taux d'endettement varie d'une banque à l'autre en fonction des dossiers, mais en règle générale, le montant de l'emprunt ne doit pas dépasser le tiers des revenus nets de l'emprunteur. Il s'agit du pourcentage du total des charges de crédits (*tous crédits confondus : consommation, revolving, immobilier*) par rapport aux revenus nets des emprunteurs. Si les banques se sont montrées accommodantes par le passé, la règle est désormais strictement appliquée. Avant de signer un compromis de vente, évaluez votre capacité d'emprunt. Cela vous permettra d'orienter votre recherche de bien dans la fourchette de prix correspondant à votre pouvoir d'achat. **Pour des revenus de 3000 €, la mensualité maximum est de 1000 € ce qui permet d'emprunter 164 054 € sur 15 ans, 209 222 € sur 20 ans et 244 259 € sur 25 ans.**

3) L'apport personnel

Dans l'idéal, constituez-vous un apport permettant de financer les frais de notaire, les frais de dossier (*avec l'offre CREDIXIA les frais de dossier bancaire et courtage vous sont offerts**) et de garantie. En effet, de moins en moins de banques acceptent de financer les dossiers de prêt sans apport personnel. En règle générale, l'emprunteur doit apporter 10% du montant qu'il emprunte. Selon les établissements et les dossiers, ce taux varie, et certaines banques demandent que leur client dispose de 20 % d'apport au minimum. Il est recommandé de conserver une épargne de précaution pour faire face à des dépenses imprévues mais fréquentes lors d'un achat immobilier (chauffage, travaux...) et de ne pas investir toutes ses disponibilités dans l'apport personnel.

4) La situation professionnelle

Mettez en avant vos points forts. Par exemple, si vous n'avez pas de gros revenus ou vos rentrées financières sont irrégulières, dans ce cas, insistez sur votre jeune âge, votre potentiel professionnel, la stabilité de vos revenus complémentaires, l'ancienneté chez votre employeur ou encore une baisse de vos charges fixes dans les années à venir. Si vous devez partir à la retraite avant la fin du crédit, anticipez la baisse de vos revenus.

5) La tenue de compte

La banque étudie soigneusement la situation financière de chaque emprunteur. Il est conseillé de ne pas être à découvert dans les trois qui précèdent la demande de crédit et, dans la mesure du possible de rembourser les crédits à la consommation. Suivez régulièrement vos comptes et établissez votre budget. En cas d'incident de paiement, décalez votre demande de prêt de plusieurs mois afin de fournir à la banque des relevés de compte solides.

6) La capacité d'épargne

La banque se montrera sensible à votre capacité d'épargne. Réserver chaque mois une somme d'argent à son épargne rassurera le banquier sur votre aptitude à faire face à une certaine pression financière. Elle préférera un client avec des petits revenus mais justifiant d'une capacité à épargner plutôt qu'un client à fort revenu mais sans effort d'épargne. Il est préférable de repousser de quelques mois sa demande de prêt, le temps d'améliorer votre situation financière.

7) Le lieu d'acquisition

Plus le marché immobilier où vous achetez est dynamique, plus les chances de revendre votre bien rapidement et dans de bonnes conditions sont élevées. Vous n'y pensez pas forcément au moment d'acheter mais votre banque, elle, y fait attention. Il n'y a pas de règle en matière de recherche d'un bien immobilier, mais il existe de nombreuses méthodes pour le trouver. Soit le futur acquéreur effectue ses recherches seul (sites internet, magazines d'annonces, ventes entre particuliers...), soit il passe par un notaire (ventes aux enchères, sites spécialisés d'annonces notariales...) ou par un agent immobilier. Pour aider les particuliers à connaître le marché immobilier, les notaires proposent différents outils et statistiques sur les prix de l'immobilier, notamment en Ile-de-France.

8) La durée du prêt

Le risque que prend la banque augmente avec la durée de l'emprunt qu'elle accorde. Il est bien vu de diminuer au maximum la durée de son prêt dans la limite de son endettement. Une solution d'autant plus intéressante que cette réduction de durée peut s'accompagner d'une baisse de taux. Dans ce cas, la durée de remboursement sera plus courte ou votre mensualité de remboursement sera moins élevée. Par conséquent, cela réduira fortement le coût total de votre crédit.

9) Le courtier en prêts immobiliers

Pour les banques, le courtage constitue un flux de nouveaux clients qualifiés. Les dossiers de prêts sont préalablement vérifiés, montés et correspondent aux profils recherchés. Le banquier n'a plus qu'à accepter le dossier ou le refuser. Pour le client, les banques accorderont plus facilement des taux avantageux aux réseaux de courtiers grâce aux volumes d'affaires importants qu'ils génèrent.

Le courtier en crédit immobilier sait présenter un dossier auprès des banques, alors qu'un client seul, lui, ne sait pas forcément le faire. « *Nous mettons en avant les points positifs du dossier, nous négocions l'exonération des indemnités de remboursement anticipé et la délégation d'assurance. Notre plus-value est que nous offrons les frais de dossier (bancaire et courtage) à nos clients. Notre métier est d'apporter une solution de financement au meilleur coût* » explique Estelle LAURENT. Le fait de confier vos démarches à un courtier en crédit immobilier apporte du confort et un gain de temps considérable ! En un seul rendez-vous vous accédez à toutes les offres de la place (crédit et assurance).

A propos de CREDIXIA – www.credixia.com



Depuis 1999, CREDIXIA conseille les emprunteurs dans la recherche de leurs financements immobiliers. Son expertise en tant qu'assureur lui permet également de négocier les meilleures délégations d'assurances auprès des banques. Fidèle à sa promesse, CREDIXIA maintient son positionnement en offrant un service gratuit : « **frais de dossier bancaire et courtage à 0€ pour tout financement d'une résidence principale, secondaire et du premier investissement locatif** ». CREDIXIA est indépendant de toutes institutions financières. En tant que membre de l'AFIB, Association Française des Intermédiaires Bancaires, CREDIXIA s'engage à en respecter le code éthique.