

C'est décidé, je renégocie MON PRÊT IMMOBILIER



Comme tout le monde, vous rêvez d'empocher des milliers d'euros en quelques minutes ? Renégociez votre prêt immobilier ! 100 % des gagnants ont tenté leur chance...

En 2012, pour acheter leur maison, Eric et Cathy ont contracté un prêt de 200 000 € sur vingt ans à hauteur de 4,30 %. Aujourd'hui, le couple peut espérer décrocher un taux de 1,20 %. A la clé ? Un gain ! 39 817 €, selon Sandrine Allonier, du courtier Vousfinancer. Que vous ayez signé en 2008 ou en janvier 2016, déjà renégocié une, voire deux fois ou non, le jeu peut en valoir la chandelle. Voici la marche à suivre.

Prenez rendez-vous avec votre banquier

Essayer, cela ne coûte rien. Et il n'y a pas de scrupules à avoir. La pratique est monnaie courante, témoigne Maël Bernier, du courtier Meilleurtaux. L'avantage ? Avec une renégociation, inutile de changer de banque, vous échappez aux pénalités de remboursement anticipé (3 % du capital restant dû), aux nouveaux frais de dossier, de caution, voire aux examens médicaux pour souscrire l'assurance emprunteur. L'inconvénient ? Des frais parfois élevés (jusqu'à 1 % du capital restant dû) et un taux révisé, en principe moins attractif que celui accordé aux nouveaux clients. Seule solution toutefois pour en avoir le cœur net : interroger votre banquier. Vous n'êtes pas à l'abri d'une bonne surprise...

Gain réalisé en renégociant un crédit de 200 000 € sur vingt ans

Début du prêt	Janvier 2012	Janvier 2014	Janvier 2016
Taux du crédit	4,30 %	3,30 %	2,45 %
Mensualité avant renégociation	1 244 €	1 140 €	1 055 €
Durée restante	185 mois	209 mois	233 mois

Après renégociation

Nouveau taux du crédit	1,20 %	1,20 %	1,20 %
Nouvelle mensualité	1 028,60 €	987,20 €	963,60 €
Gain si baisse de mensualité en conservant la durée	39 817 €	31 822 €	21 290 €
Gain si baisse de la durée et mensualité identique	42 885 €	34 852 €	23 705 €
Nouvelle durée	150 mois	178 mois	211 mois

Source : vousfinancer.com. Simulations réalisées en octobre 2014, taux hors assurance, gains tous frais inclus et réintégrés dans le prêt.

Faites jouer la concurrence

Mieux que la renégociation, vous pouvez avoir intérêt à solder votre prêt et à en souscrire un nouveau, si vous répondez au moins à deux des trois critères suivants, détaille Philippe Taboret de Cafpi. « Un écart de taux entre le nouveau et l'ancien crédit d'au moins 1 %, un emprunt en cours d'au moins 70 000 à 100 000 € et une durée de dix ans minimum. » A nuancer toutefois, car plus le montant emprunté et la durée du prêt sont importants, plus l'écart de taux pourra être réduit. Ainsi une différence de 0,70 % ou 0,80 % peut parfois suffire pour faire une belle économie, confirme Estelle Laurent de Credixia. Comment s'assurer de l'intérêt de l'opération ? Faites des simulations, seul ou avec un courtier. Additionnez tous les frais de remboursement et de rachat plus le capital restant dû. Le total vous donnera le montant à financer. Ensuite, comparez les mensualités assurance comprise avant et après rachat sur la même période de remboursement ainsi que le coût total du crédit. A noter : vos gains seront majorés si, au lieu d'abaisser le montant de vos mensualités, vous réduisez la durée du prêt. Autre option : maintenir mensualités et durée pour emprunter plus et réaliser des travaux, par exemple.

AMÉLIOREZ VOS CONDITIONS DE PRÊT

Si vous décidez de changer de banque, optez pour un établissement proposant la « transférabilité » du prêt, conseille Cécile Roquelaure d'Empruntis. Ainsi, à l'avenir, vous conserverez votre taux, même si vous devez revendre pour racheter. Privilégiez les prêts dont les remboursements sont modulables, à la hausse comme à la baisse, et autorisent un allongement de la durée en cas de pépin. Enfin, choisissez une assurance emprunteur adaptée à votre profil, notamment si vous pratiquez un métier ou un sport habituellement exclus des contrats.