

IMMOBILIER

Comment déjouer les pièges du crédit



C'EST DÉCIDÉ! VOUS FAITES LE GRAND SAUT ET PRENEZ LA DÉCISION D'ACHETER VOTRE RÉSIDENCE PRINCIPALE OU DE VOUS LANCER DANS UN PLACEMENT IMMOBILIER EN PRÉVISION DU FUTUR, OU ENCORE D'ENTREPRENDRE DES TRAVAUX DE RÉNOVATION... DANS TOUS LES CAS, CE TYPE DE PROJET S'ACCOMPAGNE BIEN SOUVENT D'UNE DEMANDE DE CRÉDIT IMMOBILIER. MAIS AVANT DE S'ENGAGER, IL EST ESSENTIEL DE CONNAÎTRE CERTAINES RÈGLES QUI DEVRAIENT VOUS ÉVITER PAR LA SUITE QUELQUES NUITS BLANCHES... CE DOSSIER DÉCORTIQUE TOUTES LES ÉTAPES À SUIVRE POUR RÉALISER VOTRE RÊVE IMMOBILIER SANS FAUX PAS.

DOSSIER RÉALISÉ PAR **LAURENCE BOCCARA** ET **FRANÇOISE PAOLETTI**

ILLUSTRATIONS **NINI LA CAILLE**

Pour une majorité de Français, devenir propriétaire est une aspiration qui se manifeste dès l'entrée dans la vie active, voire quelques années plus tard, après avoir mis de l'argent de côté. Dans un récent sondage Opinionway, réalisé auprès des habitants des dix grandes métropoles, un Français sur cinq a l'intention d'investir dans l'immobilier dans les cinq années à venir. Il faut dire que cette stratégie est pertinente: pourquoi payer un loyer en pure perte alors qu'en recourant au crédit on est tout de suite « chez soi »? Grâce à une épargne forcée qui consiste à rembourser sa dette par petits bouts pendant quinze, vingt ou vingt-cinq ans, on parvient à se constituer un patrimoine immobilier. Le contexte actuel s'y prête encore. Bien qu'en repli, les loyers restent élevés, tandis que les taux d'intérêt des emprunts sont toujours bon marché. Après avoir enregistré un niveau au plus bas historique en décembre 2016, ils remontent en « douceur ». Et, selon les experts, cette tendance devrait se poursuivre au même rythme en 2018. Ce relèvement des barèmes, cumulé à la majoration du prix constatée partout en France, commence à dégrader les conditions de crédit et à entamer le pouvoir d'achat immobilier des Français. Résultat, l'équation financière devient plus complexe à résoudre pour les ménages modestes avec peu ou pas d'apport.

LE CRÉDIT, ARME DE SÉDUCTION

Depuis toujours, les établissements financiers se servent du prêt immobilier comme d'un argument de conquête destiné à séduire de nouveaux clients. Tous ont tendance à sélectionner les dossiers sur des critères de rentabilité, prenant en compte le niveau de salaire et la capacité d'épargne actuelle et future des postulants au crédit. Tout au long de l'année, les banques pratiquent des promotions sur leurs taux et consentent des rabais, au cas par cas, afin d'attirer chez elles un ménage pour de longues années. Il faut dire qu'une fois « arrivé » dans une

banque pour cause de bonnes conditions de crédit, ce dernier devient captif. En plus de domicilier ses revenus et de rembourser son prêt, il y place son épargne (frais de souscription et de gestion) et consomme des services payants (cartes de paiement, crédits, assurances), qui génèrent de coquettes marges à la banque.

Pour trouver un montage financier adapté à son projet immobilier (construction d'une maison, achat de neuf ou d'ancien avec travaux...), il faut s'y prendre avec méthode. Commencez par bien identifier les différents interlocuteurs du financement (banque, courtier, assureur). Sachez que votre banque ne proposera jamais d'emblée le meilleur taux. Alors, pensez à faire le tour de la concurrence. Le jeu en vaut la chandelle pour réaliser des économies et trouver un crédit « sur mesure ».

C'est en lui soumettant des offres concurrentes que votre établissement consentira éventuellement à s'aligner. Si ce n'est pas le cas, vous pouvez songer à le quitter; c'est désormais plus facile avec la mobilité bancaire (voir la Loi Macron du 6 février 2017 et le site de

Trouver le bon crédit nécessite de faire jouer la concurrence

l'UFC-Que choisir - www.quechoisir.org). En plus du taux, négociez toutes les dépenses liées au crédit (frais de dossier, indemnités de remboursement anticipé, assurance emprunteur). Pour faire baisser le coût total de votre opération, renseignez-vous sur l'existence d'aides, de subventions et de « petits » crédits à taux préférentiels auxquels vous pourriez prétendre (voir page 23).

<Dans l'univers du prêt immobilier, deux changements majeurs interviendront le 1^{er} janvier 2018:

- l'obtention de conditions de crédit négociées engagera contractuellement l'emprunteur à domicilier ses revenus dans la banque prêteuse pendant un maximum de dix ans;
- tous les contrats d'assurance emprunteur pourront faire l'objet d'une résiliation annuelle deux mois avant la date anniversaire de leur souscription.

Le financement est un moment crucial, mais cela n'a rien d'insurmontable, à condition de se renseigner en amont et de rester vigilant. ♦

Un crédit à la tête du client

Les crédits immobiliers les plus plébiscités par les accédants à la propriété sont les crédits amortissables, qui sont distribués par quasiment tous les établissements bancaires et qui ont des durées comprises entre deux et trente ans. « Amortissables », car le remboursement commence dès que le prêt est débloqué, permettant l'amortissement du capital au fil du temps. La mensualité se divise en deux blocs : le remboursement du capital et celui des intérêts. Ces derniers sont remboursés en priorité : les premières années, la proportion des intérêts est plus importante que la part du capital, puis l'équilibre s'inverse. « Amortissables » également en opposition aux crédits *in fine* dont le capital n'est pas amorti, mais remboursé en une seule fois à l'échéance du crédit.

Bien que ce type de crédit soit généralement souscrit par des investisseurs achetant des logements locatifs, ils peuvent intéresser certains acquéreurs de résidences secondaires et, exceptionnellement, de résidences principales. Les intérêts payés sont plus élevés que ceux accolés aux prêts amortissables, mais ils sont déductibles des revenus.

Intéressant, fiscalement, pour ceux qui disposent de revenus fonciers à réduire... La constitution du capital à rembourser à terme se fait souvent *via* l'ouverture d'un contrat d'assurance vie. Des prêts plus complexes donc et réservés à une certaine catégorie d'emprunteurs. *Que Choisir Argent* abordera plus particulièrement les crédits amortissables, qui sont les plus courants.

DES CRÉDITS DANS TOUTES LES BANQUES, MÊME EN LIGNE !

Il y a encore quelques années, seules les banques classiques, ayant pignon sur rue, vendaient du prêt immobilier. Aujourd'hui, presque toutes les banques en ligne (Boursorama Banque, ING Direct, BforBank, Fortuneo, Hello Bank, Axa Banque...) en proposent. Ces dernières ont toutefois un fonctionnement particulier puisque tout le process est dématérialisé. « *Cela ne nous empêche pas de personnaliser l'offre*, indique Benoît Grisoni, directeur général adjoint de Boursorama Banque. *Par exemple, lorsque le client fait sur notre site une demande de prêt*

L'IDÉE QUE TOUS LES CRÉDITS IMMOBILIERS SE RESSEMBLENT ET QUE SEUL LE TAUX D'INTÉRÊT LES DIFFÉRENCIE EST FAUSSE. LA PANOPLIE EST LARGE CAR ADAPTÉE À LA FOIS AUX PROJETS (ANCIEN, NEUF, TRAVAUX...), MAIS AUSSI AU PROFIL DES EMPRUNTEURS. LES SPÉCIFICITÉS DES CRÉDITS SONT DONC À ÉTUDIER ATTENTIVEMENT AVANT DE S'ENGAGER POUR CHOISIR CELUI QUI VOUS CORRESPOND LE MIEUX. CE N'EST PAS FORCÉMENT LE MOINS CHER. TOUR D'HORIZON.

pour un certain montant, nous lui proposons, le cas échéant, quelques solutions pour optimiser son opération. Nous pouvons lui conseiller d'emprunter sur vingt-deux ans plutôt que sur vingt-cinq ans pour réduire le coût global de son crédit. À la fin, c'est lui qui choisit car il veut aussi, peut-être, avoir un endettement plus faible... »

Crédits en ligne : des taux attractifs mais encore peu de souplesse

Même si les consommateurs peuvent aussi obtenir des conseils par téléphone, ce mode de fonctionnement « 100 % Web » rebute encore certaines personnes ayant besoin d'un accompagnement plus classique avec un conseiller dédié. Ceux achetant pour la première fois (les « primo-accédants »), notamment, sont ainsi minoritaires parmi les clients. Les emprunteurs aguerris ou les plus jeunes parfaitement à l'aise avec Internet s'intéressent, en revanche, aux crédits de ces banques qui montent les



Travaux : crédit immobilier ou à la consommation ?

Si la garantie est hypothécaire et si le prêt est égal ou supérieur à 75 000 €, il s'agira forcément d'un crédit immobilier. En deçà de ce montant et si la garantie peut ne pas être une hypothèque, vous pouvez alors préférer un prêt à la consommation « travaux ». Le premier est néanmoins plus intéressant car il bénéficie, dans quasiment tous les établissements, de taux d'intérêt plus bas. En contrepartie, un dossier d'emprunt immobilier est plus long à monter. À prendre en compte si vous êtes pressé. Dans tous les cas, le montant du prêt n'est accordé que sur présentation de devis. Certains établissements exigent aussi parfois l'intervention de professionnels du BTP. On peut, par exemple, procéder soi-même à la réfection des sols, des murs et des plafonds, mais pas le gros œuvre... « Dans le cadre de l'achat d'un bien ancien avec travaux, la banque montera un dossier global et le crédit immobilier prendra en compte l'enveloppe travaux, note Émilie Descharne, Chef de produit accession, à la direction marketing du Crédit foncier. Pour un primo accédant, nous regarderons s'il est éligible au PTZ. Si tel est le cas et si les travaux représentent au moins 33 % du montant global, ce prêt sans intérêt pourra atteindre 40 % du coût total de l'opération. » (voir page 10).

dossiers rapidement et offrent des taux attractifs affichés sur leurs sites et non négociables. Attention toutefois: en contrepartie, la plupart vont au plus simple, ne montant que des dossiers de crédits libres (à l'exception d'Hello Bank dont le prêt est distribué par BNP Paribas), sans prêt à taux zéro - PTZ - ou autres crédits aidés. De plus, elles n'accordent que très rarement des possibilités de souplesse (inscrites au contrat), tels les reports de mensualité, par exemple, en cas de souci temporaire. La dernière à avoir investi ce marché au printemps dernier, BforBank (filiale du Crédit agricole) a toutefois inscrit dans ses conditions générales plusieurs facilités, dont la modulation des échéances.

Les réseaux bancaires classiques, eux, proposent quasiment tous le PTZ à leurs clients primo accédants et réalisent parfois, sur demande, des montages financiers intégrant d'autres prêts aidés (Pas, PC...), dont les leurs, d'ailleurs, puisque plusieurs établissements ont créé des PTZ « maison ». Le spécialiste de ce type de montage multicrédit est le Crédit foncier.



➔ UN TAUX, MAIS AUSSI DES CONDITIONS GÉNÉRALES

C'est un réflexe compréhensible. Lorsque l'on recherche un crédit, la première chose que l'on regarde, c'est son taux d'intérêt. Important, certes, mais pas suffisant. Car le taux ne fait pas le crédit ! Celui-ci est également constitué de modes de fonctionnement qui peuvent, ou pas, correspondre à votre profil. Lire les conditions générales, même si c'est toujours un peu fastidieux, est primordial pour connaître l'ADN du crédit proposé. Certains prêts offrent des possibilités intéressantes pour qui souhaite sécuriser un minimum son engagement. Quelques exemples : « Nos clients peuvent demander des reports ou des diminutions d'échéances, voire suspendre leurs prélèvements pendant six mois, indique Alain Douillet, responsable des crédits aux particuliers au Crédit agricole IDF. Tout le monde est susceptible de devoir faire face à un accident de la vie... ou avoir besoin de souffler un peu pendant la préparation d'un mariage ! La durée du crédit peut ainsi être allongée de deux ans. Il est aussi possible de la raccourcir. Par exemple, un

emprunteur souhaite rembourser plus vite pour faire coïncider la fin du crédit avec son départ à la retraite. Ou alors, compte tenu de son augmentation de revenus, un autre emprunteur désire rembourser plus vite pour réduire le coût global du crédit. Dans tous les cas, le taux reste le même ; seule la durée évolue. » « Nous proposons une offre à ceux qui achètent sur le tard et qui verront baisser leurs revenus à l'heure de la retraite, note, de son côté, Corinne Chastre, directrice du marché des particuliers et grand public de la Caisse d'épargne. Dès le départ, ils bénéficient d'un crédit où tout est calculé pour que la mensualité se réduise de 30 % au moment de leur cessation d'activité. À l'inverse, nos plus jeunes clients, dont les revenus sont appelés à croître, peuvent bénéficier d'une mensualité réduite de 8 % au démarrage de leur prêt. Cela leur permet de s'installer doucement ou d'acheter plus grand, mais surtout d'avoir accès au crédit avec un taux d'endettement diminué. »

Les conditions du prêt varient selon les banques et le profil de l'emprunteur

Financer vos travaux de rénovation énergétique : l'éco-PTZ et le CITE*

- **L'éco-PTZ.** Distribué par les grandes banques et le Crédit foncier, il peut financer jusqu'à 30 000 € de travaux dans les logements construits avant 1990 et servant de résidence principale et peut être remboursé sur quinze ans. Il doit s'agir de travaux d'isolation thermique (toiture, murs, fenêtres et portes) ou de travaux d'amélioration de la performance énergétique (installation d'un chauffage performant...).
- **Le Cite.** Le crédit d'impôt pour la transition énergétique permet de déduire de ses impôts 30 % de la facture de travaux visant à réaliser des économies d'énergie dans sa résidence principale. Le total des dépenses ne peut excéder 8 000 € pour une personne seule et 16 000 € pour un foyer fiscal sans enfant (montant majoré de 400 € par personne à charge). Si le montant du crédit d'impôt est supérieur à l'impôt, le Trésor public verse la différence au contribuable.

Le cumul du Cite est possible avec l'éco-PTZ, sans condition de ressources.

Ces souplesses sont contractuelles et généralement accordées sans frais (pas de frais de remboursement anticipé, par exemple), tout au moins la première fois. Les politiques varient ensuite : le nombre d'utilisations peut être limité ou payant au bout d'un certain nombre de déclenchements. Portez une attention particulière à ces facilités avant de choisir votre crédit.

LE CAS PARTICULIER DE L'ACHAT DANS LE NEUF

Une acquisition dans le neuf entraîne un fonctionnement spécial du crédit. L'achat en état futur d'achèvement (Vefa) d'un appartement ou l'achat d'une maison individuelle implique une avance des fonds avant l'eménagement, tout au long de la construction. L'échelonnement des paiements dépend de l'avancement des travaux. Pour une Vefa : 35 % du prix à l'achèvement des fondations, 70 % du montant à la mise hors d'eau (murs et toiture achevés...), 95 % du prix à l'achèvement de l'immeuble, et le solde (5 %) lors de la livraison. Pour un contrat de construction d'une maison individuelle, même principe, mais l'échelonnement est plus étalé, s'effectuant en sept étapes. Les fonds sont versés directement par la banque au promoteur ou au constructeur, sur production des appels de fonds de ces derniers, transmis par l'emprunteur. La construction durant de longs mois (entre dix-huit et vingt-quatre mois), comment faire pour payer à la fois son nouveau crédit et le loyer (ou la mensualité de

IMPORTANT : LA LOI DE FINANCES POUR 2018 POURRAIT REVOIR À LA MARGE LES CONDITIONS DE CES DEUX DISPOSITIFS. RENSEIGNEZ-VOUS !

crédit) de son logement? Afin d'éviter une charge financière trop lourde, les banquiers proposent aux emprunteurs deux solutions pendant la phase de construction. La première est de ne régler que les frais de dossier et les intérêts des sommes débloquées; la seconde est de ne payer que les frais de dossier, le démarrage du remboursement des intérêts et du capital commençant à la livraison du bien ou même quelques mois plus tard pour laisser le temps de l'installation. Bien entendu, ces souplesses ont un coût qui va se rajouter aux premières mensualités de crédit. « Pour une maison individuelle, le devoir de conseil du banquier prend tout son sens, tient à préciser Alain Douillet, du Crédit agricole IDF. En effet, avant de proposer des offres de prêt à nos clients, nous nous assurons que le constructeur qu'ils ont choisi respecte bien la réglementation et leur donne les garanties légales, notamment sur les assurances obligatoires (dommages-ouvrage, remboursement d'acomptes, garantie de livraison, etc.). Le but est de protéger les clients. »

CRÉDITS RELAIS : UNE PASSERELLE ENTRE VENTE ET ACHAT

Lorsque l'on est déjà propriétaire et que l'on souhaite acheter un nouveau logement, l'idéal est évidemment de vendre le premier avant d'acquérir le second pour disposer des fonds. Pas toujours possible. Certains y parviennent, réalisant même parfois l'exploit de créer la situation idéale : vente et achat successivement dans la même journée. Mais que faire si l'achat du nouveau logement



Attention aux prêts trop originaux... l'exemple de l'affaire Helvet Immo

Innové, c'est bien, mais pas au détriment des clients...

Un établissement de crédit, BNP Paribas personal finance, a commercialisé en 2008 et 2009 un crédit immobilier – Helvet Immo – libellé en francs suisses, à des résidents français ne disposant pas de revenus dans cette devise. L'information contractuelle n'a pas été à la hauteur car les emprunteurs français n'ont pas compris, au moment de la souscription, l'étendue des risques qu'ils prenaient en empruntant dans cette devise alors que le remboursement se faisait en euros. Le pire des scénarii s'est produit : quelques années après la souscription, le franc suisse ayant évolué dans une direction défavorable par rapport à l'euro, les intérêts ont explosé. Bon nombre d'emprunteurs se retrouvent aujourd'hui dans une situation dramatique où ils ne remboursent quasiment que les seuls intérêts. Le capital restant dû, lui, augmente inexorablement puisque les mensualités restent identiques. BNP Paribas personal finance a été mis en examen pour pratique commerciale trompeuse. L'UFC-Que Choisir s'est constituée partie civile dans ce dossier.

précède la vente de l'ancien? Souscrire un crédit relais (d'une durée de deux ans maximum) qui sera remboursé dès la cession de l'ancien logement. L'inconvénient, dans ce cas, est que ce crédit lié au logement à vendre ne prend en compte qu'une partie de la valeur de celui-ci. Par exemple, si vous estimez que vous pourriez retirer 200 000 € de votre appartement, le crédit relais atteindra (selon les banques) entre 60 et 80 % de sa valeur.

Exemple : si votre nouvel achat coûte 300 000 € et que vous faites une simulation sur un crédit amortissable classique de 100 000 €, il vous manquera entre 40 000 et 80 000 €. « Nous avons une solution à ce problème, explique Franck Cazé, expert crédit immobilier à la Caisse d'épargne. Nous faisons grossir le crédit principal du montant manquant, en allongeant sa durée. Dans l'exemple ci-dessus, ce dernier ne va pas être de 100 000 €, mais de 140 000 €. Dès que le bien ancien sera vendu, les 40 000 € seront remboursés par anticipation, sans frais, et la durée du prêt sera réduite. » À condition que ce soit le cas, bien sûr...

Attention donc de ne pas surestimer votre bien pour ne pas vous retrouver en difficulté, à terme. Afin d'éviter les mauvaises surprises, certaines banques effectuent une expertise sur le bien à vendre. ♦



Un budget à la loupe

AVANT D'ACHETER, IL EST PRUDENT D'ÉVALUER SA CAPACITÉ FINANCIÈRE ET DE DÉTERMINER SON TAUX D'ENDETTEMENT SUPPORTABLE. PAR LA SUITE, TROUVER UN BON CRÉDIT CONSISTERA À NÉGOCIER SES CONDITIONS ET NOTAMMENT À AJUSTER LES DIFFÉRENTES VARIABLES QUI LE COMPOSENT (TAUX, FRAIS, ASSURANCES). POUR ÊTRE EN MESURE DE DISCUTER AVEC LA BANQUE, MIEUX VAUDRA SE PRÉSENTER AVEC LE MAXIMUM D'ATOUTS EN MAINS.

Avant même de consulter les petites annonces et de visiter des biens immobiliers, mieux vaut savoir ce que l'on a réellement les moyens d'acheter sans se mettre financièrement en danger. Une petite gymnastique comptable s'avère bien utile pour cerner son budget et pour viser juste dans la sélection des biens proposés sur le marché.

QUELLE EST MA CAPACITÉ D'EMPRUNT ?

Avant de se lancer dans l'aventure, trois paramètres importants sont à évaluer.

1 Le premier élément de référence est le revenu mensuel de la personne (ou du couple), candidat à la propriété. L'usage dans les banques consiste à déterminer la mensualité du prêt de façon à ce que son montant n'excède pas 33 % des ressources nettes du ménage. Autrement dit, si un couple gagne 2 500 € par mois, la mensualité de crédit ne devra pas dépasser 825 €. À partir de ce résultat, il est facile d'utiliser un logiciel de calcul (proposé sur tous les sites des banques et des courtiers) pour obtenir le montant du crédit équivalent. Attention,

~~~~~

*D'autres frais viennent  
se greffer, alourdissant  
le montant du crédit*

~~~~~

cette capacité d'endettement de 33 % prend en compte tous les crédits en cours (prêt automobile, à la consommation, personnel) et à venir.

En se livrant à ce premier exercice, certains locataires se rendront compte de l'effort financier à fournir. Et s'apercevront peut-être que c'est irréalisable compte tenu de la taille du logement dont ils ont besoin. D'autres au contraire s'apercevront qu'ils ont intérêt à acheter car le loyer qu'ils

paient actuellement est quasi équivalent à la future mensualité du prêt. Toutefois, gare à ce raisonnement trop rapide. « *Dès que l'on devient propriétaire, on doit assumer, en plus du crédit, des charges financières supplémentaires exceptionnelles et récurrentes qui n'incombent jamais aux locataires* », prévient Cécile Martinet Perinetti, directrice de l'Agence nationale de l'information sur le logement (Adil) de l'Isère. Il faut tout d'abord être en mesure de payer les frais consécutifs à l'achat (agence immobilière, courtier, notaire, garantie financière, budget travaux), puis les dépenses régulières liées à la propriété. Cela concerne la totalité des charges de copropriété exigées chaque trimestre, les éventuels gros travaux incontournables dans la maison ou dans l'immeuble (toiture, chaudière), sans oublier le paiement de la taxe foncière et de la taxe d'habitation - qui devrait néanmoins prochainement disparaître pour 80 % des ménages. « *Ce volet de toutes ces dépenses supplémentaires doit être prévu. Et absorbées dans le budget du ménage candidat à l'achat* », précise-t-elle.

2 Le second paramètre utile pour savoir si l'on est en capacité d'acheter consiste, dans le jargon des banquiers, à déterminer le « reste à vivre » ou le « saut de charge ». Il s'agit d'évaluer la somme qui restera au ménage une fois payés ses crédits (maison, automobile, consommation) et ses impôts. Ce solde sera nécessaire pour assumer les dépenses de la vie quotidienne (alimentation, factures...). Bien sûr, ce « reste à vivre » varie selon la taille du foyer. Les dépenses ne sont pas les mêmes pour une personne seule ou pour un couple avec trois enfants. C'est d'ailleurs grâce à cet indicateur que les établissements financiers acceptent parfois de dépasser le fameux ratio de 33 %. Notamment pour les revenus élevés où le reste à vivre se compte en milliers d'euros.

3 La troisième variable susceptible d'être évaluée au moment d'acheter un bien est l'« apport personnel ». Ce terme correspond à la somme que l'emprunteur est capable de mettre sur la table pour autofinancer sa future acquisition. Cette somme peut être le fruit d'éco-



nomies réalisées au long cours ou le bénéfice de donations de ses proches ou d'un héritage. Les salariés ne doivent pas hésiter à piocher dans leur plan d'épargne entreprise (PEE), souscrit dans le cadre de leur société. Ce produit d'épargne salariale, en principe fermé à tout retrait pendant cinq ans, prévoit une récupération exceptionnelle des fonds en cas d'acquisition de sa résidence principale. Cette somme peut venir grossir l'apport personnel. Et, en raison du prix élevé de l'immobilier ces dernières années, la constitution de cet apport est une étape nécessaire pour préparer son opération immobilière. D'autant que disposer d'une somme mise de côté permet de passer sans trop de difficultés du statut de locataire à celui de propriétaire. Néanmoins, mieux vaut, par prudence, ne jamais vider totalement sa tirelire. « *Il convient de conserver une réserve financière de précaution, utile par exemple en cas de dépenses imprévues ou de dépassement du prix des travaux* », conseille Isabelle Chanel, directrice de l'agence départementale pour l'information sur le logement (Adil) de l'Ain. Compte tenu de son budget et de ses capacités de remboursement mensuel, il est donc nécessaire de calibrer son acquisition. Les sites Internet des nombreux cour-

Muscler son apport personnel, une stratégie toujours gagnante

tiers en prêts immobiliers offrent des outils de simulation simples à manipuler, permettant de se faire une idée de ce que l'on peut acheter et rembourser. Une prise de rendez-vous chez son banquier est à ne pas négliger pour affiner cette enveloppe financière et pour évaluer sa capacité d'emprunt. Même si la banque n'est pas la meilleure conseillère, s'y rendre avec ses fiches de paie et ses derniers avis d'imposition vont permettre de disposer d'une première simulation, certes grossière, mais réaliste. Enfin n'hésitez pas à prendre rendez-vous dans une Adil. Cet organisme public dispense un conseil objectif et désintéressé sur votre projet immobilier, qu'il soit avancé ou pas. Si vous antici-

→ pez une acquisition future, il sera par exemple possible de réaliser gratuitement et avec l'aide d'un conseiller immobilier un diagnostic de financement qui calibrera une « enveloppe » d'emprunt. N'hésitez pas également à vous faire expliquer la réglementation des prêts et les différents contrats d'acquisition existants (compromis de vente, contrat de construction, Vefa). Et « *si le projet est déjà bien avancé et le bien déjà choisi, il sera aussi possible d'obtenir un plan de financement et/ou d'avoir un décryptage des offres et des conditions de prêt proposées au candidat emprunteur et des contrats de décès invalidité* », indique Isabelle Chanel.

CAP SUR LE TAUX FIXE

En matière de crédit immobilier, on peut, en théorie, choisir de s'endetter à taux fixe ou à taux révisable. Dans la réalité et, depuis déjà plusieurs années, c'est la première solution qui l'emporte largement.

La raison de cet engouement des particuliers pour le taux fixe? « *Les taux sont encore bas, même s'ils remontent légèrement. Il vaut donc mieux figer un taux fixe faible que d'opter pour un taux révisable certes peu élevé mais*

susceptible de subir les éventuelles remontées de taux sur les marchés », commente Sabine Pelletreau, responsable épargne et crédits à la direction du marché des particuliers au sein du Crédit du Nord. Comme son nom l'indique, il ne varie pas d'un euro pendant toute la durée du crédit même si, sur les marchés, le coût de l'argent s'apprécie. Cela permet de connaître, dès la souscription, le montant total de l'opération. C'est bien pratique d'avoir cette visibilité sur dix, quinze ou vingt ans.

LE POIDS DE L'APPORT PERSONNEL

Autant le dire clairement: les banques adorent les clients dotés d'un coquet apport personnel. Certaines exigent même parfois qu'il soit au moins égal à 10 % de la valeur du bien. « *On pourra aller jusqu'à prêter 100 % de la valeur du bien, mais 10 % d'apport pour autofinancer les frais de notaire et la garantie financière (caution ou hypothèque) sont souhaités* », confirme Frédéric Dupuis,

L'apport personnel prouve que l'on peut s'astreindre à épargner

Puis-je emprunter sans avoir de CDI ?

Toutes les banques affirment que oui. Toutefois, ce scénario n'est pas gagné d'avance. Être titulaire d'un contrat à durée déterminée (CDD) se révèle souvent un handicap et même un motif de refus de prêt, surtout si l'on est seul à s'endetter. Le prêteur ayant horreur du risque financier, il va falloir lui prouver que vos ressources ont été régulières dans le passé, malgré des CDD à répétition ou des missions d'intérim qui s'enchaînent depuis des années. Le montant de l'apport personnel pourra également le sécuriser. Si les parents sont déjà clients de la banque, cette dernière pourra leur demander de se porter caution ou garant de l'emprunt de leur rejeton. Emprunter en couple, même avec une seule personne en contrat à durée indéterminée (CDI) atténue le risque du point de vue de la banque. « *Certaines enseignes font le choix de minorer les ressources de la personne en CDD. Parfois elles ne les comptent pas et ne se basent que sur le salaire de la personne en CDI* », avoue un courtier. Pour ceux qui viennent de décrocher un CDI, mieux vaut disposer d'au moins un an d'ancienneté pour se présenter à la banque. Quant à l'auto-entrepreneur souhaitant solliciter un crédit, cela ne sera potentiellement possible que si son activité d'indépendant affiche au moins trois années d'ancienneté.

responsable marketing crédits aux particuliers chez LCL. Mais pourquoi cette donnée compte-t-elle tellement? D'abord, c'est un signe positif envoyé au prêteur, démontrant que l'on s'est déjà astreint spontanément à une discipline d'épargne. C'est une façon de prouver à la banque que l'on est plus fourmi que cigale. De plus, un apport personnel important permet de s'endetter moins ou de disposer d'une enveloppe de crédit plus importante. Relevons que le poids de l'apport personnel peut influencer sur le taux proposé. « *En général, on commence à obtenir un bon rabais à partir de 20 % d'apport*, indique Estelle Laurent, porte-parole du courtier Credixia. *Pour un prêt sur vingt ans, l'écart de taux entre un apport de moins de 5 % et un de 40 % peut parfois atteindre 0,60 % en faveur du second* », indique-t-elle.

LA DURÉE INFLUE SUR LE TAUX

Le taux proposé par la banque dépend de la durée du crédit. Pour un même montant emprunté, plus le temps de remboursement est long, plus le taux payé sera élevé. « *C'est normal! La banque prend davantage de risques en prêtant de l'argent plus longtemps. Les possibilités de défaillances sont plus élevées* », soutient un banquier. Les écarts de taux ne sont pas neutres.

Prenons un exemple: pour 150 000 € empruntés sur quinze ans au taux de 1,04 %, il en coûtera 12 068 €. Pour la même enveloppe, remboursée sur vingt ans à 1,20 %,

il en coûtera 18 794 €. Et sur vingt-cinq ans à 1,50 %, la facture finale s'élèvera à 29 970 €.

Dans la mesure du possible, mieux vaut donc toujours opter pour un crédit court afin qu'il coûte le moins cher possible. Toutefois, cette option n'est pas aussi simple à mettre en œuvre. La durée est une variable d'ajustement qui va conditionner le montant de la mensualité supportable pour ses finances. Certaines banques proposent parfois de mixer deux prêts avec deux durées

différentes pour faire baisser le coût global. « *S'endetter sur 150 000 € pendant vingt-cinq ans à taux fixe coûtera 5 000 € de plus que si l'on mixe deux lignes de crédit, l'une sur dix ans et l'autre sur vingt ans* », indique Karine Poder, responsable du marché des crédits aux particuliers au Crédit mutuel de Bretagne.

« *Aujourd'hui, les crédits les plus longs, souvent demandés par les jeunes emprunteurs, ne dépassent pas vingt-cinq ans* », signale Frédéric Dupuis. ♦

Des règles qui varient selon les profils

POUR LES BANQUES, CHAQUE EMPRUNTEUR A UN PROFIL DIFFÉRENT. CETTE DIVERSITÉ SE TRADUIT DANS LE BARÈME DE TAUX, DANS LES CRITÈRES ET LES CONDITIONS D'OCTROI DU PRÊT.

Selon qu'il s'agisse d'un client qui achète sa résidence principale pour la première fois ou d'un ménage déjà propriétaire mais qui cherche à revendre son bien pour réinvestir, la donne n'est pas la même :

- le primo-accédant

Les banques apprécient ceux qui achètent pour la première fois leur résidence principale, surtout s'ils sont jeunes. « *S'ils ont un potentiel d'évolution professionnelle et donc d'augmentation à terme de salaire, les banques seront toutes très intéressées* », indique Sandrine Allonier, responsable des relations banques de Vousfinancer.com. Ces dernières sont nombreuses à ne pas exiger d'apport personnel et la plupart sont prêtes à financer 100 %, voire 110 % de l'acquisition (frais de notaires inclus). Le primo-accédant peut bénéficier du prêt à taux zéro (PTZ) accordé sous conditions (voir page 23).

- le secundo-accédant

Ces ménages qui mènent de front deux opérations immobilières sont recherchés par les établissements financiers car ils disposent d'un apport personnel souvent important. Cet apport provient du produit de cession du bien vendu, qui est réinjecté dans l'opération destinée à financer le bien acheté.

Des prêts relais, souvent au même taux que le crédit principal, sont simples à mettre en place. « *Toutefois, les banques se protègent d'un risque de baisse du marché. Elles estiment le bien à vendre à environ 70 % de sa valeur* », précise Jauffrey Ianszen, directeur réseaux du courtier ImmoPrêt.

QUE PEUT-ON NÉGOCIER ?

Chercher un crédit immobilier est en apparence une démarche relativement aisée. Toutefois, le négociateur aux meilleures conditions nécessite d'explorer en amont tous les postes composant son coût. Si la négociation doit bien sûr porter sur le taux, d'autres variables sont à prendre en considération et être discutées avec le banquier.

Même si elles sont sans cesse en quête de nouveaux clients qui viendront grossir ses revenus, les banques n'aiment pas prêter aux personnes ayant des découverts à répétition ou/et à celles qui n'ont pas le moindre produit d'épargne. Connaissant ces règles intangibles, le candidat emprunteur devra soigner la tenue de son compte courant pendant au moins trois mois avant de solliciter un prêt. Il doit éliminer les éventuels « petits » crédits à répétition (crédit automobile, à la consommation, réserve d'argent disponible). Quant aux accrocs au shopping qui font face à des fins de mois difficiles, ils auront intérêt à se refréner.

► Le taux d'intérêt

Pour gagner de nouveaux clients, les banques sont prêtes à tout et notamment à réduire leur taux ! Il dépend la plupart du temps du niveau de revenu du candidat au prêt. Au-delà de 50 000 € par an pour une personne seule ou de 80 000 € pour un couple, les organismes prêteurs proposent des barèmes « VIP » ou « Premium » plus avantageux que les standards. Pour capter un certain profil de

clientèle, d'autres établissements disposent de barèmes « Jeunes » pour les moins de 36 ans ou à destination des professions spécifiques (professionnels libéraux de santé). « *En marge de son barème officiel, la banque va proposer une offre de taux qui va prendre en compte le niveau de revenu du ménage, de son reste à vivre et aussi des perspectives d'évolution professionnelle de la personne ou du couple* », indique Estelle Laurent.

À compter du 1^{er} janvier 2018 et sur la base de la loi du 9 décembre 2016, les banques exigent que les futurs emprunteurs domicilient chez elles leur salaire pour obtenir un crédit devront éditer un contrat. Ce document officiel précisera la durée de la domiciliation (au maximum de dix ans) et détaillera les contreparties financières accordées par la banque. Par exemple, cela peut être un rabais consenti sur le taux ou tout autre geste commercial. Cette formalisation devrait donner plus de visibilité et de transparence sur les conditions obtenues. Pourtant, cette nouvelle obligation s'avère à double tranchant. Si l'emprunteur décidait de transférer ses salaires avant la date convenue, la banque pourrait être en droit de remettre en cause le contrat de prêt et de facturer les cadeaux qu'elle avait accordés. À l'heure où la loi entend

faciliter la mobilité bancaire, cette mesure constitue un frein notable. L'emprunteur sera officiellement « ficelé » pour plusieurs années à sa banque et contraint de subir les éventuelles augmentations de ses tarifs bancaires sans pouvoir changer d'établissement.

Sachez enfin que les banques sans guichet (Boursorama, BforBank, ING Direct, Fortuneo, Hello Bank) sont, depuis quelques années, présentes sur le marché du crédit immobilier (voir tableau ci-dessous). Leurs forces?

« *Entièrement dématérialisé, le dossier de demande de crédit immobilier se constitue en ligne et sans aucune obligation de domiciliation de salaires* », précise le directeur de Fortuneo France, Grégory Guermontprez.

De plus, ces acteurs affichent

souvent des taux agressifs. Du coup, ils ne laissent aucune place à la négociation. Relevons également qu'ils n'acceptent que des dossiers simples (pas de construction de maison, ni d'achat de bien ancien avec travaux) pour des personnes en contrat à durée indéterminée (CDI) ayant de préférence un apport personnel de 10 %. Le financement se résume au seul prêt principal, sans combinaison possible avec d'autres prêts aidés (PTZ, Action Logement).

La domiciliation bancaire, une contrainte supplémentaire

Exemples de taux pratiqués pour un crédit de 200 000 €*

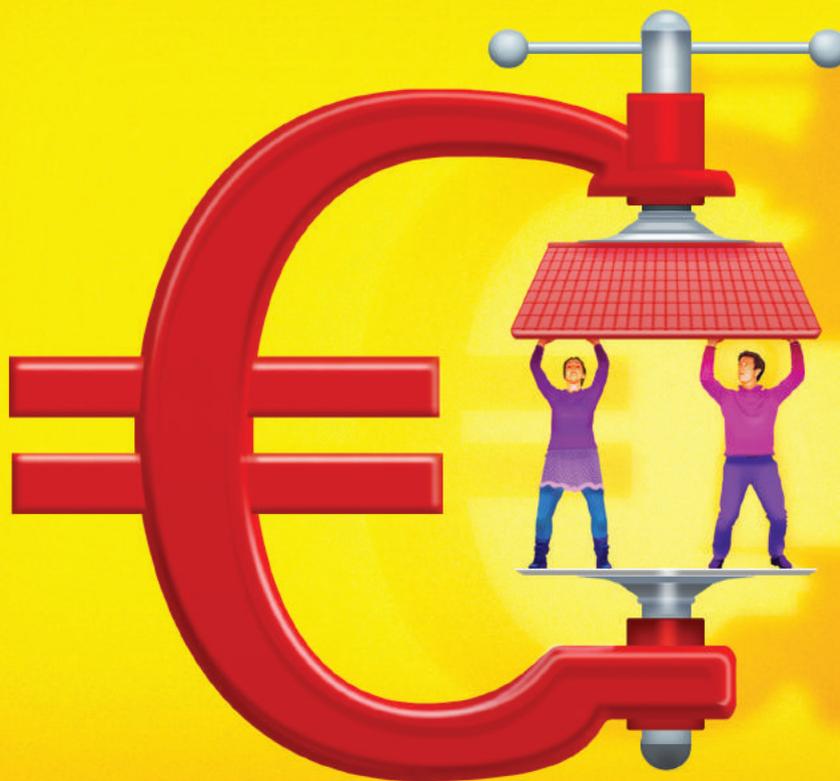
Banques	Frais de dossier	CRÉDIT SUR 15 ANS ^{(1) (3)}			CRÉDIT SUR 20 ANS ^{(1) (3)}			CRÉDIT SUR 25 ANS ^{(1) (3)}		
		TAUX	Mensualité de remboursement ⁽²⁾	Coût total du crédit	TAUX	Mensualité de remboursement ⁽²⁾	Coût total du crédit	TAUX	Mensualité de remboursement ⁽²⁾	Coût total du crédit
BFORBANK	Sans	1,32 %	1 225 €	20 563 €	1,59 %	973 €	33 613 €	1,81 %	829 €	48 799 €
BNP PARIBAS	1,10 % (mini. 400 €, maxi. 1 000 €)	1,61 %	1 251 €	25 253 €	1,87 %	999 €	39 880 €	2,02 %	849 €	54 898 €
BOURSORAMA BANQUE	Sans	1,20 %	1 214 €	18 638 €	1,45 %	960 €	30 520 €	1,70 %	818 €	45 640 €
CAISSE D'ÉPARGNE IDF	2 000 €	1,55 %	1 246 €	24 278 €	1,75 %	988 €	37 182 €	2,10 %	857 €	57 244 €
CRÉDIT AGRICOLE IDF	500 €	1,50 %	1 241 €	23 467 €	1,70 %	983 €	36 063 €	1,95 %	842 €	52 854 €
HSBC	1 000 €	1,50 %	1 241 €	23 468 €	1,70 %	983 €	36 064 €	1,95 %	842 €	52 855 €
LCL	600 €	1,40 %	1 232 €	21 850 €	1,68 %	981 €	35 617,60 €	1,85 %	833 €	49 954 €
ING DIRECT	750 €	1,04 %	1 200 €	16 000 €	1,32 %	948 €	27 520 €	1,98 %	845 €	53 500 €
HELLO BANK	250 €	1,61 %	1 251 €	25 253 €	1,87 %	999 €	39 880 €	2,02 %	849 €	54 898 €
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE	900 €	1,52 %	1 243 €	23 740 €	1,77 %	990 €	37 600 €	2,07 %	854 €	56 200 €

* L'emprunteur n'a pas d'épargne à placer, mais bénéficie d'un apport personnel de 50 000 € pour un projet global de 250 000 €

(1) Taux et montants hors frais de dossier, d'assurance et de garantie

(2) Les centimes ne sont pas indiqués

(3) La mensualité ainsi que le coût global du crédit seront plus importants après ajout des trois postes de dépenses supplémentaires que sont les frais de dossier, d'assurance et de garantie.



De fait, ces établissements attirent surtout des emprunteurs aisés (des secundo-accédants ou des investisseurs) en quête d'un bon taux.

À NOTER : Le courtier LesFurets.com, site de comparaison d'assurances, s'est lancé depuis peu dans l'activité de courtier en prêts immobiliers.

Pour faciliter la comparaison de ces offres entre elles, la loi impose aux organismes prêteurs de communiquer le taux annuel effectif global (TAEG) de leur crédit. Exprimé en pourcentage annuel de la somme empruntée, ce taux de référence intègre le taux d'intérêt, les éventuels frais de dossier, de garantie financière, bancaires, plus des commissions et de l'assurance lorsque cette dernière est obligatoire.

► Les frais de dossier

Payables une seule fois à la souscription, ces frais représentent pour la banque le temps passé par le conseiller

(de cinq à six heures) à monter le dossier. Cela comprend les rendez-vous, les simulations, la réception et l'analyse des documents (relevés de compte, bulletins de salaires) et le montage de l'opération. La loi plafonne ces frais à 1 % du capital emprunté. Néanmoins, certaines enseignes facturent des frais forfaitaires compris entre 500 et 1 000 €. Et, bien sûr, ils peuvent être réduits voire supprimés si la banque souhaite vraiment vous gagner comme client. Fidèles à leur réputation de coûts bas, les banques en ligne ne facturent parfois aucun frais de dossier.

► L'assurance emprunteur

L'assurance emprunteur n'est pas légalement obligatoire mais, sans elle, les portes d'accès au crédit resteront fermées. Cette couverture permet la prise en charge des mensualités en cas de baisse ou de perte de revenu à la suite d'une incapacité de travail, d'une invalidité ou d'un décès. Avec la dégrue des taux d'intérêt observée ces dernières années, la facture de l'assurance emprunteur s'est alourdie, « représentant 30 à 40 % du coût total d'un crédit », indique Rénaud Lair, directeur commercial exécutif de MetLife France. Or, il existe un gisement d'économies possibles dans cette dépense payée pendant toute la durée du crédit. « Pour obtenir les meilleures conditions, il faut s'intéresser assez tôt à la recherche de l'assurance, quasiment en même temps que celle du crédit », conseille Horace Bourgy, président d'Inixia, courtier en assurances. ➔

BON À SAVOIR

- **Le coût de la garantie financière (caution, hypothèque, privilège de prêteurs de deniers - PPD) n'est pas négociable. Souvent, la caution est la plus utilisée. Toutefois, le PPD peut servir pour l'achat d'un terrain ou d'un logement existant.**

→ Le *timing* de recherche du prêt est déterminant car sans feu vert de l'assureur, aucun crédit ne pourra être débloqué. Il existe deux solutions pour se couvrir: l'assurance groupe, qui est un contrat collectif généralement proposé par la compagnie d'assurances de la banque prêteuse. Ou la délégation d'assurance. Il s'agit d'un contrat individuel souscrit à l'extérieur de la banque, chez un assureur. Dans le premier cas, la démarche est simple et rapide, puisque la banque vous apporte sur un plateau son contrat « maison » et gère ce dossier en même temps que celui du crédit. C'est d'ailleurs avec cette souscription « annexe » au prêt qu'elle gagne de l'argent. Le second scénario oblige à être un peu plus actif, à savoir aller voir ailleurs et faire jouer la concurrence. Toutefois, le jeu en vaut vraiment la chandelle. On peut souvent réaliser jusqu'à 50 % d'économies. « *C'est surtout vrai pour les moins de 35 ans non-fumeurs. Mais toutes les classes d'âge ont intérêt à opter pour la délégation. Il suffit de demander des simulations en ligne pour se convaincre de l'intérêt de cette solution* », affirme Horace Bourgy. Le courtier Magnolia.fr a calculé que les Français gagneraient 13,5 m² en moyenne (soit

Pensez à la convention AERAS

Vous avez un pépin de santé et impossible d'obtenir le feu vert d'un assureur par la voie classique ? Depuis 2007, la convention « s'Assurer et Emprunter avec un Risque Aggravé de Santé » (Aeras) est censée faciliter l'obtention d'une assurance emprunteur aux personnes atteintes d'une pathologie lourde (cancer, diabète, maladie cardiaque, hypertension, etc.) ou ayant été traitées pour cela dans le passé. Cette couverture sur mesure n'est bien sûr pas automatique et ses conditions d'accès sont strictes: la couverture ne couvre pas les prêts supérieurs à 300 000 € et l'assuré doit, à 70 ans, avoir fini de rembourser le crédit. Les acceptations de dossiers font l'objet d'importantes surprimes, parfois deux à trois fois plus importantes que la cotisation standard. Parfois même, la maladie déclarée est exclue des garanties. À compter de la date de dépôt du dossier médical complet, il faut attendre trois semaines pour savoir à quoi s'en tenir: acceptation ou refus. Vous serez averti(e) par courrier de « *façon claire et explicite* ».



une pièce en plus) s'ils passaient par une délégation d'assurance. « *Reste que en dépit de la réglementation en vigueur, toutes les banques ne jouent pas encore le jeu. Parfois, le particulier devra insister et faire valoir son droit* », affirme Astrid Cousin, porte-parole de Magnolia.fr. Et, selon les courtiers, les plus « dures » sont souvent les banques mutualistes.

La sélection des contrats vous convenant s'annonce fastidieuse? Pour trouver la meilleure garantie, n'hésitez pas à faire appel à un courtier en assurances (voir page 21). Il fera pour vous le tour de la concurrence et vous proposera deux ou trois solutions. Cela ne coûtera rien car cet intermédiaire est rémunéré par la compagnie comme apporteur d'affaires. Ensuite, à vous de comparer les primes, l'étendue des garanties et la liste des exclusions. Certaines banques n'assurent pas l'exercice de professions à risque (militaire, couvreur...) et la pratique régulière de sports à risques (équitation, parachutisme, plongée sous-marine...).



Comparer avant de signer, la meilleure façon de réaliser des économies

La délégation d'assurance est aussi adaptée aux seniors qui ne « rentrent plus » dans les critères de l'assurance groupe des banques. « Leur contrat est souvent limité à 65 ou 70 ans avec une couverture décès n'excédant pas 75 ans. Or, les contrats individuels peuvent être souscrits jusqu'à 80 ou 85 ans et couvrir jusqu'à 90 ans », souligne Jauffrey Ianszen, directeur réseaux et développement d'Immoprêt. C'est aussi une bonne parade pour ceux qui suivent un traitement médical particulier ou ont eu dans le passé des problèmes de santé. Certes, ils paieront une

Faut-il souscrire une assurance chômage ?

C'est un risque auquel tout le monde pense et cette assurance pourrait en tranquilliser plus d'un, en cas de perte de son emploi et donc de baisse de revenu. Pourtant, dans la réalité, cette couverture facultative est finalement assez peu souscrite par les emprunteurs. Les raisons ? D'abord, les contrats offrent tous des délais de franchise et de carence assez longs avec une couverture limitée. Généralement, il faut attendre (trop) longtemps avant que l'assurance prenne financièrement le relais pour payer les mensualités du prêt. De plus, ces prises en charge sont plafonnées, souvent partielles et limitées dans le temps. Enfin, le prix de cette couverture est prohibitif. Selon les contrats, « la cotisation pour une seule personne peut atteindre le double de celle de l'assurance décès », indique Horace Bourgy, président d'Inixia.

surprime de 200 à 300 % supérieure à une prime standard, mais seront au moins couverts. S'ils essuient des refus avec la délégation « classique » en raison parfois de multipathologies, les candidats au crédit pourront, en dernier recours, se tourner vers la convention Aeras (voir encadré page 18) qui, depuis peu, accorde un droit à l'oubli dix ans après la maladie.

Les assureurs extérieurs proposant des protections « sur mesure » demandent de remplir un questionnaire de santé suivi parfois d'examens médicaux complémentaires. Attention à ces formalités médicales qui peuvent varier fortement d'une compagnie à l'autre.

À compter du 1^{er} janvier 2018, il devrait être possible de changer d'assurance emprunteur en cours de crédit (voir encadré page 20). Cette résiliation ne sera gagnante que si on dénicher chez un autre assureur une couverture à prix moins élevé avec des garanties équivalentes. Mais tout le monde n'aura pas toujours intérêt à faire jouer cette option, notamment ceux qui, depuis la souscription de leur crédit immobilier, ont eu de graves pépins de santé ou qui, avec l'âge, seraient certes assurables, mais pour une prime plus élevée.

Vous essayez toujours des refus des compagnies d'assurances et ne parvenez pas à vous faire assurer ?

Pas de panique ! L'accès au crédit n'est pas définitivement bloqué. Faute d'obtenir une assurance décès invalidité, vous pouvez toujours apporter aux banques des garanties



→ alternatives comme le nantissement d'un contrat d'assurance vie, d'un portefeuille de valeurs mobilières: plan épargne en actions (PEA), compte titres, ou encore prise d'hypothèque sur un autre bien immobilier. La valeur des avoirs donnés en garantie du crédit doit en général être supérieure au montant de l'emprunt. En cas de décès, le banquier devient bénéficiaire de votre épargne ou de votre bien immobilier.

Il existe des garanties alternatives à l'assurance emprunteur

Changez d'assurance emprunteur en cours de crédit

Depuis le 1^{er} janvier 2018, tous les contrats d'assurance emprunteur déjà en cours peuvent faire l'objet d'une résiliation annuelle deux mois avant la date anniversaire de leur souscription. « *Prévue dans la loi du 21 février 2017, cette possibilité de changer de contrat d'assurance emprunteur, comme n'importe quelle autre assurance (habitation, automobile), contribue à casser le monopole des banques et redonne davantage de liberté aux consommateurs* », précise Olga de Sousa, juriste banque assurance à l'UFC-Que Choisir. C'est en effet une belle occasion de s'assurer moins cher ailleurs avec des garanties équivalentes. « *Cette possibilité devrait générer un accroissement important de résiliation de contrats chez les emprunteurs* », prévoit Rénaud Laire, directeur commercial exécutif de MetLife France. Reste que les banques font de la résistance. Mi-octobre, la Fédération bancaire française (FBF) a saisi le Conseil constitutionnel pour tenter de faire abroger cette mesure. L'association UFC-Que Choisir a choisi d'intervenir pour contrecarrer cette offensive de dernière minute.

Le calendrier « type » pour une demande de crédit

Le dépôt d'une demande de prêt obéit à un *timing* comprenant différentes étapes et délais qu'il convient de respecter.

À compter du jour de la signature du compromis de vente (ou de la promesse de vente), vous disposez généralement de quinze jours pour effectuer votre recherche et déposer votre demande de crédit. Ce prêt sollicité (montant, durée) est souvent mentionné dans l'avant-contrat.

Ne pas oublier d'y faire aussi figurer la condition suspensive relative au crédit. C'est une annulation de la vente sans frais pour l'acheteur, en cas de refus de prêt par la banque.

Une fois le dossier de crédit constitué et déposé, l'établissement prêteur dispose de quinze à quarante jours pour l'analyser et donner une réponse officielle.

À noter que l'accord verbal de principe qui réconforte n'a en réalité aucune valeur juridique.

En théorie, trente-cinq à soixante jours après la date de signature de l'avant-contrat et si le prêt est accepté, vous recevrez à domicile et par courrier l'offre de prêt de la banque. Pas de précipitation. Vérifiez tous les chiffres (taux, montant, durée, garanties) et lisez toutes les petites lignes du contrat. La loi oblige à respecter un délai minimum de dix jours (sans compter le jour de réception de l'offre) avant de retourner à la banque un exemplaire signé du document. En général, la date de signature de l'acte chez le notaire prend en compte tous ces délais qui, mis bout à bout, représentent entre deux et trois mois.

Dernière solution: si vous empruntez à deux et que votre « moitié » est en meilleure santé que vous, mieux vaut que ce soit elle qui s'assure à 100 %; cela coûtera moins cher.

► Les pénalités de remboursement anticipé

En cas d'arrêt du crédit avant la fin, réduire à zéro l'indemnité de remboursement anticipé (Ira) pourra faire économiser une pénalité financière salée – égale à 3 % du capital restant dû, dans la limite de six mois d'intérêts. Il faut donc penser à négocier cette sortie avant terme et s'assurer que cette clause figure dans l'offre de crédit éditée par la banque. Attention néanmoins: la suppression de l'Ira ne vaut que pour un remboursement avec vos propres deniers (héritage, dons).

En revanche, si vous renégociez votre taux avec une autre banque, l'Ira s'appliquera. La banque que vous quittez pour une autre ne vous fera pas de cadeau. ♦

Faut-il faire appel à un courtier ?

PROFESSIONNELS DÉSORMAIS ENCADRÉS, LES COURTIERS EN CRÉDITS IMMOBILIERS ET ASSURANCES DÉCÈS INVALIDITÉ DOIVENT TROUVER LEUR PLACE DANS UN CONTEXTE DE TAUX TRÈS BAS. QUEL EST LEUR TRAVAIL ? EN QUOI PEUVENT-ILS VOUS ÊTRE UTILES ?

Le rôle du courtier est d'aller rechercher pour vous le meilleur crédit et la meilleure assurance en termes de rapport « qualité prix ». Vous lui fournissez toutes les informations sur votre situation professionnelle et familiale et il se charge ensuite de vous trouver des propositions bancaires attractives, compte tenu de votre profil et de vos demandes. Ne croyez pas que, comme vous pourriez le faire vous-même, il va aller visiter toutes les banques avec votre dossier sous le bras. Non. Il a déjà passé un accord avec un certain nombre d'établissements qui lui garantissent des prix normalement en dessous de ceux pratiqués au guichet pour ses clients. En croisant les informations vous concernant et les politiques commerciales du moment, le courtier sait déjà vers quelles banques il va s'orienter pour obtenir les meilleures offres de crédit et d'assurance et vous les présenter. C'est vous, ensuite, qui décidez celle qui vous convient le mieux. Ou pas. Rien ne vous oblige à en accepter une. Il y a une dizaine d'années, en passant par un courtier, on était assuré de bénéficier d'un taux de crédit allégé de plus d'un demi-point. Cela faisait une grande différence de coût et la plus-value de leur intervention était une évidence. Mais, actuellement, avec des taux au plus bas, le jeu en vaut-il toujours la chandelle ?

UNE PETITE RISTOURNE SUR LE TAUX

« Aujourd'hui, nous parvenons à obtenir des taux inférieurs de 0,20 à 0,30 point à ceux proposés en direct aux candidats emprunteurs, indique Maël Bernier, Directrice de la communication de Meilleurtaux. Par exemple, pour un crédit de 200 000 € sur quinze ans, la différence entre un taux nominal brut (hors frais de dossier, d'assurance et de garan-



Les courtiers ont d'ores et déjà passé des accords avec les banques

tie) de 1 % et un taux de 1,30 % représente près de 5 000 €. C'est toujours ça de gagné ! » Il n'y a pas de petites économies. L'avantage des courtiers est qu'ils suivent attentivement les politiques commerciales des banques et qu'ils peuvent vous faire profiter de « fenêtres de tir » temporaires, dont vous n'avez pas forcément connaissance. Par exemple, parce que telle banque souhaite attirer des clients de tel profil (la domiciliation bancaire est l'objectif), elle va leur accorder des taux très avantageux pendant trois mois. Si vous êtes dans cette catégorie, le courtier va vous proposer le crédit avec ce taux d'appel imbattable. Bémol : encore faut-il qu'il soit en affaires avec cette banque car un courtier ne travaille jamais avec 100 % des établissements. N'hésitez pas à vous renseigner.

→ ET UN ACCOMPAGNEMENT SUR L'ENVIRONNEMENT GLOBAL

« Le courtier prodigue un accompagnement rassurant du début à la fin de l'opération, ajoute Cécile Roquelaure, directrice communication & études d'Empruntis, car il s'agit d'un moment très anxiogène pour nombre d'emprunteurs. Nous commençons souvent par un calcul d'enveloppe globale. Beaucoup ne pensent pas, par exemple, à se renseigner sur toutes les possibilités qui se présentent à eux (en dehors du crédit classique distribué par leur banque). Notre service offre une information complète sur les crédits réglementés et aidés auxquels ils peuvent avoir droit. Le cas échéant, en intégrant un PTZ, un crédit d'une collectivité locale et un autre d'Action logement, par exemple, nous parvenons à accroître le montant pouvant être emprunté... et donc la taille du logement convoité. Ce qui est toujours une belle surprise. »

L'information sur l'ensemble du panel de crédits aidés est, en effet, rarement donnée par son banquier. Ni procurée par tous les courtiers... Lorsque tel est le cas, c'est un ser-

Une profession et des pratiques réglementées

Depuis quelques années, les 6 000 courtiers en crédit immobilier – dont la moitié est indépendante des grands réseaux – a une obligation de formation au départ, puis continue. Les règles sont strictes, comme en témoigne Sophie Ho Thong, présidente de Jaimemoncourtier.fr. « Dès que l'on passe la porte d'un courtier, la transparence doit être de mise : tarification, traitement des réclamations, nombre de banques partenaires et liste de ces dernières ou encore explication sur le calcul du montant de la commission de la banque. Le mandat signé par le client qui faisait une page au départ, en compte désormais dix... Il recense les besoins et desiderata de l'acquéreur et fournit des informations générales sur la mission du courtier et le financement immobilier. Le courtier effectue des simulations, trois en général et une fiche conseil est délivrée au client une fois qu'une proposition est obtenue auprès des banques sollicitées. Cette fiche doit décrire le produit sélectionné avec précision afin de permettre à l'emprunteur de faire son choix en toute connaissance de cause. »

LA PAROLE À...

PHILIPPE TABORET
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE CAFPI



D.R.

“ La prise en compte des conditions générales des crédits et des assurances est primordiale ”

« Notre mission ne se réduit pas à une simple négociation pour obtenir le taux le plus bas. Nous recherchons le meilleur couple crédit/assurance pour nos clients et ce n'est pas forcément le moins cher de tous, même s'il doit être très attractif. L'idée est de personnaliser cette offre groupée afin qu'elle colle aux besoins de l'emprunteur. Par exemple, un foyer de sportifs aisé préférera privilégier un crédit sans soutes particulière (pouvant être moins cher) et liée à une assurance aux conditions avantageuses pour la pratique de sport intensif, tandis qu'un autre couple souhaitera, au contraire, un crédit plus sécurisé avec des possibilités de modulation (légèrement plus cher) et une assurance standard, peut-être moins coûteuse. »

vice réellement intéressant tant la connaissance de cet environnement est faible chez les candidats emprunteurs. Ceux-ci peuvent aussi se tourner vers les Adil (agences départementales d'information sur le logement) qui renseignent gratuitement sur ces prêts bonifiés (voir page 23).

POUR QUEL COÛT ?

Les courtiers sont principalement rémunérés par une commission bancaire sur les crédits qu'ils ont contribué à « vendre ». Les politiques tarifaires diffèrent. « Le service est gratuit lorsque le conseil se fait uniquement par Internet et par téléphone, indique, par exemple, Maël Bernier, de Meilleurtaux. Mais il devient payant (1 300 € conseillés dans le réseau) lorsque l'accompagnement est réalisé par un conseiller en agence, mandaté par le client. » « Chez Cafpi, signale Philippe Tabet, le mandat de recherche est rémunéré 1 % du montant emprunté. Pour un crédit de 200 000 €, le coût atteint donc 2 000 €. Cela comprend l'accompagnement des clients à chaque étape du projet jusqu'à la signature chez le notaire. » En règle générale, les frais de courtage sont fixes et évoluent entre 900 et 1 500 €. L'addition est à acquitter le jour de la vente effective, au moment du déblocage des fonds chez le notaire. N'avancez pas d'argent avant cette date. ♦

Profitez des aides !

LA PALETTE DES PRIMES ET DES CRÉDITS POUVANT VOUS FAIRE ÉCONOMISER DE L'ARGENT EST LARGE. SACHEZ EN PROFITER! TOUR D'HORIZON.

Nombre de personnes pensent qu'elles n'ont pas les moyens de devenir propriétaires. Cela peut être effectivement le cas. Ou pas. Car certains montages financiers réalisés à l'aide de primes et de prêts aidés gratuits ou à taux attractifs peuvent parfois permettre de solvabiliser des foyers. « *Encore faut-il le savoir*, note Didier Laporte, Brand Manager chez Cafpi. *Les primo-accédants profitent des aides les plus importantes, particulièrement en province car le PTZ d'État, par exemple, est difficile à mettre en place en Île-de-France, compte tenu de ses contraintes.* » Les Adil (Agences départementales d'information sur le logement) sont en mesure de vous renseigner sur ces aides dont elles connaissent toutes les ficelles.

► Les prêts Pas et PC

Réglementés par les pouvoirs publics et garantis auprès des banques, ces emprunts ne sont commercialisés que par les établissements ayant passé une convention avec l'État :

- **Le prêt accession sociale (Pas)** permet de financer jusqu'à 100 % de l'achat d'une résidence principale, dans le neuf ou dans l'ancien. Il peut être remboursé sur trente ans et est combinable avec les autres prêts aidés. Comme pour le PTZ d'État, il est accordé sous conditions de ressources. Les plafonds varient en fonction du nombre de personnes qui vont occuper le logement et de la localisation de celui-ci. Par exemple, pour une famille de quatre personnes, le revenu fiscal de référence (figurant sur l'avis d'imposition 2016 portant sur les revenus 2015 pour une offre de prêt émise en 2017) sera de 74 000 € en zone A ou de 48 000 € en zone C. Le Pas bénéficie de frais de constitution d'hypothèque réduits et de frais de dossier plafonnés à 500 €.

- **Le prêt conventionné (PC)**, destiné aux emprunteurs achetant leur résidence principale, est accordé sans conditions de ressources. La garantie est à coût réduit et les taux d'intérêt sont encadrés mais, compte tenu de la faiblesse des taux, ce crédit n'est guère souscrit actuellement.

L'un des avantages de ces deux prêts est qu'ils donnent droit, le cas échéant, à l'APL accession qui, versée directement à la banque, peut représenter 20 à 25 % d'une mensualité d'emprunt. La possibilité de mobiliser cette APL, même en cours de prêt, solvabilise les accédants à la propriété les moins aisés. Attention : cette aide au logement pourrait être supprimée. La loi de finances pour 2018 le prévoyait, en tout cas, au moment de l'impression de notre magazine. Renseignez-

À NOTER

Les comptes et plans épargne logement (CEL et PEL), dont la mission première est de déboucher sur un crédit immobilier, ne servent plus cet objectif. Les taux d'intérêt des crédits accolés à ces produits d'épargne – même contrôlés – sont en effet moins intéressants actuellement que ceux du marché libre. Si les taux remontaient, la situation pourrait changer. En attendant, inutile d'y recourir. En revanche, l'épargne accumulée sur ces deux comptes peut servir d'appart personnel.

vous donc sur ce point. « *Si elle était adoptée, la suppression de l'APL accession aurait des conséquences négatives importantes*, regrette Nicolas Pécourt, directeur de la communication du Crédit foncier. *Elle pénaliserait chaque année 35 000 à 50 000 nouveaux ménages qui en bénéficient, soit près de 10 % des primo-accédants. L'économie escomptée demeure par ailleurs très hypothétique. S'ils ne deviennent pas propriétaires, les ménages concernés vont, en effet, rester locataires et percevoir des APL locatives, plus élevées...* »

► Le PTZ d'État

Le prêt à taux zéro, sans versement d'intérêts donc, est un prêt complémentaire à un prêt principal, mais peut représenter jusqu'à 40 % du montant de l'opération, en respectant certains plafonds. Par exemple, le coût maximal sur lequel le PTZ sera calculé, en fonction de la zone géographique et du futur nombre d'occupants est de 100 000 € en zone C pour une personne seule et de 345 000 € pour une famille de plus de cinq personnes en zone A.

Ce prêt permet aux primo-accédants, sous conditions de ressources, de financer l'achat d'un logement neuf ou ancien si des travaux d'au moins 25 % du coût total de l'opération sont à réaliser. « *La notion de primo-accédant s'entend par le fait de ne pas avoir été propriétaire de sa résidence principale depuis au moins deux ans avant l'offre de prêt*, précise Roselyne Conan, responsable du pôle juridique de l'Anil. *Quelqu'un qui a été propriétaire, puis locataire et qui souhaite acheter à nouveau peut donc y avoir droit.* »

Le remboursement du PTZ s'effectue sur une durée de vingt à vingt-cinq ans et bénéficie d'un différé possible, c'est-à-dire qu'il peut ne démarrer que cinq à quinze ans après souscription du prêt. Attention, la loi de finances pour 2018 a prévu de modifier un peu ce dispositif.

► Les PTZ « maison »

Plusieurs établissements bancaires ont créé des prêts à taux zéro « maison » (entre 10 000 et 30 000 €) destinés à leurs clients primo-accédants et qui peuvent s'ajouter au PTZ d'État. Notamment de nombreuses banques fédérées au sein du Crédit agricole, des Caisses d'épargne ou du Crédit mutuel. « *Nous nous sommes rendu compte que les Franciliens étaient peu nombreux à pouvoir profiter du PTZ d'État*, indique, Alain Douillet, du Crédit agricole IDF. *Nous avons donc créé un PTZ maison à leur intention pouvant représenter 10 % du crédit total, plafonné à 30 000 €.* »

Toujours intéressant de cumuler deux PTZ... Par exemple, le montant économisé sur 30 000 € empruntés sur vingt ans à 0 % plutôt qu'à 1,5 % est de 4 743 €. « *Certains promoteurs immobiliers, des constructeurs de maisons individuelles ou même parfois des réseaux d'agences immobilières pro-*

→ posent également ce type de crédits gratuits, indique Émilie Descharne, du Crédit foncier, qui distribue ces prêts. *Le par-tenaire nous rembourse ensuite les intérêts non appliqués.* »

► Les prêts d'Action logement

Si vous êtes salarié d'une entreprise privée (hors secteur agricole), pensez aux prêts distribués par Action logement (ex 1 % Logement), qui accorde aux salariés des crédits de 7 000 à 25 000 € - selon la zone géographique - à taux réduit. Le taux d'intérêt nominal (brut) est actuellement de 1 %. Ces prêts peuvent couvrir jusqu'à 30 % du financement total. Ces montants peuvent être majorés de 5 000 à 10 000 €, dans certains cas, comme ceux d'une mobilité professionnelle ou d'un achat de HLM, par exemple. Action logement distribue aussi des prêts dans le cadre de travaux. ♦

► Les collectivités locales

Rares sont les grandes villes qui n'ont pas créé de dispositif d'aide à l'accession à la propriété. Toutes proposent des primes (donc non remboursables) à l'achat ou des crédits gratuits ou à 1 % de taux d'intérêt. Seules les conditions d'accès diffèrent (*voir ci-dessous*). Mais attention, ces dispositifs ne sont parfois actifs que quelques mois. Les prêts à 0 % peuvent atteindre 40 000 €, comme à Paris, par exemple. « *Quelquefois, la collectivité locale invite le ménage à passer par une Adil afin de sécuriser le projet*, indique Roselyne Conan, responsable du pôle juridique de l'Anil. *Elle sait que nous étudions la situation des candidats emprunteurs dans sa globalité et vérifions qu'ils ont bien pris en compte tous les frais, y compris les frais annexes* ». Les Adil, les communes et le Crédit foncier peuvent vous renseigner. ♦

Exemple de lissage de la mensualité

(simulation fournie par le Crédit foncier)

Exemple montrant la possibilité, avec 3 prêts aux durées différentes, de parvenir à une mensualité de remboursement de près de 475 €, stable pendant 25 ans.

Simulation réalisée pour l'achat d'un terrain et la construction d'une maison à Gouesnou (29850) d'un montant de 142 000 €

Apport personnel de 15 000 €

Emprunteurs éligibles au Pas, PTZ et au prêt aidé par la Communauté urbaine Brest Métropole :

- Frais de notaire : **5 840 €**
- Frais de garantie estimés (hypothèque) : **890 €**
- Frais de dossiers : **500 €**

Montant à financer ► 134 230 €

PRÊTS	MONTANT	TAUX	DURÉE	PALIERS DE REMBOURSEMENT		
				144 mois	36 mois	120 mois
Prêt PAS à taux fixe	57 430 €	1,50 %	180 mois	336,54 €	475,43 €	
PTZ national	56 800 €	0 %	300 mois	0,00 €	0,00 €	473,33 €
Prêt à taux zéro de Brest métropole	20 000 €	0 %	144 mois	138,39 €		
TOTAL	134 230 €			475,43 €	475,43 €	473,33 €

Montages intégrant des primes locales et des prêts aidés

(informations fournies par le courtier Cafpi)

Exemples pour un foyer de 3 personnes (2 salariés du secteur privé avec un enfant) disposant d'un revenu fiscal de référence N-2 compris entre 45 000 € et 49 000 €

Le bien neuf à acheter coûte 175 000 €. Leur apport personnel est de 5 000 €.

	MARSEILLE MÉTROPOLE	BORDEAUX MÉTROPOLE
Subventions de la métropole	Prime de 2 000 à 4 000 € pour les acquéreurs dans le neuf, selon la composition du foyer. Conditions : respecter un prix d'achat au m ² limité à 2 650 € en zones A ou B1.	PRIME PASSEPORT 1^{ER} LOGEMENT Prime de 3 000 € à 6 000 € selon la composition du foyer et sous conditions de ressources (les mêmes que pour le PTZ d'État).
Prêt à taux zéro (PTZ) de la métropole	PTZ de 10 000 à 20 000 €, sous conditions de revenus, à rembourser sur 15 ans.	PTZ de 10 000 à 20 000 €, selon la composition du foyer et de ses revenus, à rembourser sur 14 ans. Conditions : achat d'un logement neuf dont le prix au m ² ne dépasse pas 3 000 € à Bordeaux et 2 500 € alentour. Prêt complémentaire possible de 5 000 € (taux de 1 %, remboursable sur 10 ans).
PTZ national	PTZ pouvant atteindre 70 000 €.	PTZ pouvant atteindre 70 000 €.
Prêt d'Action logement	15 000 € sur 20 ans	15 000 € sur 20 ans.
TOTAL CUMULABLE	Prime de Marseille de 3 000 € + PTZ d'État de 70 000 € + PTZ de Marseille de 15 000 € + prêt d'Action logement (au taux d'environ 1 %) de 15 000 € = total de 103 000 €	PTZ de Bordeaux de 15 000 € + Prime de Bordeaux de 5 000 € + PTZ d'État de 70 000 € + prêt d'Action logement de 15 000 € = total de 105 000 €