



IMMOBILIER / Acquisition

Crédit : bientôt un taux à 0 % pour tous ?



Désormais sous les 1 % sur vingt ans, les taux d'intérêt immobiliers n'ont jamais été aussi bas. Bonne nouvelle pour les emprunteurs, ils resteront à ces niveaux records au moins jusqu'à l'été 2020. L'occasion de réaliser de belles opérations. Les meilleures opportunités profiteront aux dossiers les mieux préparés !

C'est une course sans fin. Les mois passent... et les taux d'intérêt immobiliers continuent de baisser, atteignant des niveaux records, sous les 1 %, et flirtant même avec le 0 %. Du « jamais vu » clament en chœur les spécialistes. On est

loin de la remontée, encore annoncée en début d'année. Plusieurs facteurs sont venus perturber le scénario de la hausse des taux. « Les premiers mois de 2018 ont été marqués par un recul de l'activité, dans un climat de crise sociale en France. Pour rebooster la demande, les

banques ont baissé leurs taux. La croissance molle en Europe a également incité la Banque centrale européenne à poursuivre sa politique audacieuse de soutien au crédit, pour relancer la demande », explique Sandrine Allonier, porte-parole de VousFinancer.



Les banques se battent pour prêter. Et elles ont toutes la même stratégie : une politique offensive sur le crédit immobilier qui les conduit à baisser leurs taux, mois après mois, en particulier sur les meilleurs profils.

La politique de la BCE ces dernières années a engendré une situation de taux historiquement bas. Les déclarations de Mario Draghi, le 18 juin dernier, ont même conduit le taux d'emprunt d'Etat à dix ans en territoire négatif. Il oscille depuis aux alentours de -0,20 à -0,40 %, entraînant de nouveaux records du côté des taux de crédit immobilier. En juillet, le conseil des Gouverneurs de l'institution avait laissé entrevoir une politique encore plus accommodante pour « une période prolongée », compte tenu du niveau de l'inflation, inférieur à l'objectif de 2 %. Le 12 septembre dernier, la BCE a effectivement décidé de baisser son taux de dépôt de dix points de base, à -0,5 %. Ce taux directeur est le taux auquel sont rémunérés les dépôts placés par les banques auprès de l'institution. Lorsqu'il est négatif, comme c'est le cas depuis juin 2014, les établissements bancaires sont incités à prêter davantage. « Les banques disposent de liquidités qu'elles doivent placer. Elles peuvent le faire sans risque auprès de la BCE, mais pour un coût de plus en plus cher. Elles préfèrent donc placer leurs liquidités en prêtant aux particuliers, avec un risque très limité puisqu'en France, le taux de défaut sur les crédits immobiliers est le plus faible d'Europe : seuls 0,78 % des crédits ne sont pas remboursés. Et même si la rentabilité sur les crédits immobiliers est faible, elle reste positive », analyse Sandrine Allonier.

Les banques se battent pour prêter

Conséquence : les banques se battent pour prêter. Et elles ont toutes la même stratégie : une politique offensive sur le crédit immobilier qui les conduit à bais-

ser leurs taux, mois après mois, en particulier sur les meilleurs profils. « Il y a quelques années, les banques avaient un objectif de captation de clients, se souvient Sandrine Allonier. Aujourd'hui, elles ont un objectif de placement de liquidités : cela explique pourquoi il n'y a pas eu de remontée des taux cet été et qu'ils continuent même à baisser. Aucune banque ne veut être la première à remonter ses taux. »

Cette forte concurrence interbancaire devrait donc tirer encore légèrement les taux vers le bas. Depuis mai 2019, chaque mois annonce un nouveau record. Une très bonne nouvelle pour les emprunteurs !

En septembre, les taux moyens s'élevaient à 1,11 % sur quinze ans, 1,27 % sur vingt ans et 1,50 % sur vingt-cinq ans selon les données de Meilleurtaux. « Ces taux sont les taux affichés, précise Maël Bernier, directrice de la communication et porte-parole de Meilleurtaux. Après négociations, nous obtenons en moyenne 1 % sur quinze ans, 1,20 % sur vingt ans et 1,35 % sur vingt-cinq ans ». « Aujourd'hui, sur une durée d'emprunt

de vingt ans, tout le monde doit pouvoir obtenir un taux sous la barre des 1 % », estime Estelle Laurent, responsable de la communication de Credixia.

Une analyse que partage Ludovic Huzieux, associé fondateur d'Artémis Courtage : « On trouve désormais des taux de 1 % sur vingt ans pour des profils de plus en plus communs ».

Sous la barre des 1 % sur vingt-cinq ans

Face au niveau impressionnant des taux, certains professionnels envisagent même qu'ils puissent chuter jusqu'à zéro. Ils ne descendront toutefois pas plus bas puisqu'en France, il est interdit de proposer des taux négatifs, contrairement au Danemark qui rémunère les emprunts depuis août, modifiant radicalement l'un des concepts fondamentaux de l'économie. « Avec un dossier bien préparé et de l'apport, on sera en tout cas sous la barre des 1 % sur vingt-cinq ans », reprend Ludovic Huzieux. Pour les meilleurs profils, les taux peuvent même être excessivement bas.

En septembre, une grande banque nationale proposait des taux affichés particulièrement attractifs : « 0,25 % sur sept ans, 0,35 % sur dix ans, 0,60 % sur quinze ans et 0,80 % sur vingt ans (contre 1,40 % en septembre 2018 sur vingt ans), à condition de gagner plus de 80 000 € à deux et d'avoir plus de 15 % d'apport, hors frais, soit 25 % du montant du bien au total. Ainsi, depuis

Renégociation : plus de 120 000 € d'économie !

L'agence VousFinancer de Lyon 1 et 2 a récemment racheté un prêt souscrit initialement sur trente-cinq ans au sein d'une banque spécialisée, permettant à un couple d'économiser 125 000 € au total !

Profil : couple de 48 et 45 ans, deux enfants, 4 600 € de revenus nets à deux.

En 2011 : souscription d'un crédit de 240 000 € sur trente-cinq ans au taux de 4,95 % pour financer un projet d'achat de terrain + construction de maison.

Mensualité : 1 200 €.

Rachat du crédit en août 2019 : 220 000 € à 1,15 % sur vingt ans.

Nouvelle mensualité : 1 030 € (soit 170 € d'économie par mois).

Soit un gain total de 125 000 € et six ans et demi de durée de remboursement.

Source : VousFinancer

Pays : FR
Périodicité : Mensuel
OJD : 21000



un an, l'évolution des taux dans cette banque a permis d'accroître la capacité d'emprunt de 12 500 €, constate Sandrine Allonier. « Nous voyons en effet des dossiers à 0,35 % sur dix ans, et 0,50 % sur quinze ans », confirme Estelle Laurent.

Même constat chez d'autres courtiers. « Un couple gagnant 10 000 € par mois, avec 10 % d'apport, s'est vu proposer un taux de 0,68 % sur vingt ans », observe Maël Bernier. En septembre, chez VousFinancer, un couple de quinquagénaires gagnant 15 000 € et sollicitant un prêt de 600 000 €, avec 200 000 € d'apport, a obtenu un taux de 0,55 % sur vingt ans au Havre. A Rennes, un homme exerçant une profession médicale en libéral et percevant 30 000 € de revenus par mois s'est vu octroyer un taux de 0,70 % sur vingt-cinq ans pour un prêt de 700 000 €, avec 180 000 € d'apport. « Le mois de septembre s'est ouvert sur un taux minimal sur vingt ans à 0,58 %, selon le dernier barème du courtier Empruntis. L'un de nos clients ayant un excellent profil s'est même vu accordé un taux d'emprunt à 0,07 % sur une durée de sept ans », révèle Ulrich Maurel, président du directoire de Compagnie européenne de crédit et porte-parole d'Empruntis, Ace Crédit et Immoprêt. « Les banques ciblent toutes les clients haut de gamme et c'est ainsi qu'ils obtiennent ces taux hallucinants », commente Sandrine Allonier.

Taux affichés au 4 septembre 2019

	1,11 % sur 15 ans (moins 0,11 %) 1,27 % sur 20 ans (moins 0,09 %) 1,52 % sur 25 ans (moins 0,05 %)				
Mise à jour le 04/09/2019	7 ANS	10 ANS	15 ANS	20 ANS	25 ANS
*** TAUX EXCELLENT	0,15 =	0,35 =	0,56 ↓	0,68 ↓	0,85 =
** TAUX TRÈS BON	0,5 ↓	0,61 ↓	0,84 ↓	1,02 ↓	1,25 =
* TAUX BON*	0,8 =	0,87 ↓	1,11 ↓	1,27 ↓	1,52 =

Source : Meilleurtaux

Il est encore temps de renégocier

Dans ce contexte, les demandes de renégociations sont nombreuses, avec de fortes économies à la clé. Chez VousFinancer, elles représentent désormais 15 % des dossiers de prêts et des volumes en hausse de 40 % sur un an. Environ 30 % des dossiers traités en juillet chez Meilleurtaux ou chez Credixia concernaient une renégociation. « Au sein d'Empruntis, on constate un quasi-doublement du volume de demandes de renégociations des taux aujourd'hui par rapport aux mois d'août et début septembre 2018 », note Ulrich Maurel. « Nous avons même renégocié des prêts de 2016 et 2017. Mais attention : il faut obtenir au moins 0,7 %

de différence entre l'ancien et le nouveau taux, sinon, cela n'est pas intéressant financièrement. A moins de renégocier l'assurance-emprunteur. Si le prêt est inférieur à 90 000 €, la renégociation n'apportera pas forcément beaucoup d'avantages. De la même façon, si on a dépassé le premier tiers du remboursement, elle est rarement intéressante », souligne Estelle Laurent. « Si le taux actuel du crédit est supérieur à 2,25 %, alors il est utile de renégocier », confirme Maël Bernier. « Cet été, nous avons renégocié des prêts qui n'avaient pourtant que deux ans, avec 1,5 point d'écart. Cela a permis de baisser la durée du remboursement ou le montant de la mensualité de façon à garder du pouvoir d'achat. Vu les conditions, certains demandent même à rallonger la durée pour baisser encore leur mensualité », remarque Ludovic Huzieux. Les plus grands gagnants sont ceux qui renégocient sur des durées courtes, à des taux parfois inférieurs à 0,5 % sur sept ou dix ans.

L'afflux des dossiers de renégociation a créé un encombrement et un allongement des délais en banque d'environ trois à quatre mois, avec d'importants retards dans l'édition des offres. Conséquence : des difficultés pour la signature chez le notaire. « Afin d'éviter tout risque, il faut mentionner d'emblée sur le compromis soixante jours de conditions suspensives au lieu de trente », conseille Estelle Laurent. Attention, les investisseurs se pressent aussi en fin d'année. Or beaucoup de banques cessent de traiter les flux dès novembre.

→ 10 conseils pour réussir sa renégociation de crédit

1. Commencer par solliciter sa propre banque pour renégocier le taux de son crédit.
2. En cas de refus, mettre en concurrence les banques pour faire racheter son prêt et obtenir le taux le plus avantageux.
3. S'assurer qu'il y a un écart de 0,70 à 1 % minimum entre son taux et les taux proposés actuellement.
4. Être dans le premier tiers de la durée de remboursement de son crédit.
5. Avoir encore 100 000 € à rembourser minimum.
6. Bien préparer son dossier de prêt et notamment, demander à sa banque le décompte de remboursement, ce qui peut prendre parfois plusieurs mois.
7. Avoir conscience des frais engendrés par l'opération (pénalités de remboursement anticipé, frais de dossier et frais de garantie pour le nouveau prêt = au total 3 % du capital restant dû environ).
8. Diminuer la durée restante de son prêt, plutôt que la mensualité pour maximiser l'économie.
9. Trouver aussi une assurance de prêt mieux adaptée et/ou plus compétitive.
10. Prévoir de conserver son bien – et donc son crédit – encore deux ans minimum car lors d'un rachat, on repart en début de prêt avec, par conséquent, un amortissement plus lent les premières années.

Source : VousFinancer



L'afflux des dossiers de renégociation a créé un encombrement et un allongement des délais en banque d'environ trois à quatre mois, avec d'importants retards dans l'édition des offres.

« Dans ce contexte, un courtier s'avère être une réelle plus-value en accompagnant son client pour obtenir le meilleur compromis entre taux bas et délais courts », estime Ulrich Maurel.

Faire jouer la concurrence

Alors comment bien emprunter ? Premier conseil : aller voir plusieurs banques. Il existe en effet des écarts importants selon l'établissement. Pour un prêt sur vingt ans, les meilleurs profils se verront proposer aussi bien 1,50 % que 0,80 %, selon la banque. « Les banques ont besoin de se différencier, et chacune détermine sa cible de

clientèle, commente Sandrine Allonier. Certaines feront plus volontiers des offres aux jeunes, d'autres courtisent les profils gagnant plus de 80 000 € de revenus, d'autres encore favorisent les fonctionnaires... » « Si la proposition est supérieure à 1,5 %, ce n'est pas normal, il faut négocier », conseille, de son côté, Maël Bernier.

Les professionnels conseillent toutefois d'aller voir sa banque en priorité. « La première offre risque d'être décevante. Mais il faut y retourner avec le compromis signé et faire jouer la concurrence », poursuit Sandrine Allonier. L'idée est de procéder en deux temps. Il est aussi pos-

sible de commencer par contacter un courtier pour obtenir une proposition financière au début du projet et avant d'aller voir le vendeur. Cela peut étoffer le dossier. Mais attention, certains courtiers, échaudés, ne monteront réellement le dossier que lorsque les propositions bancaires seront moins intéressantes que les leurs. « Les banques ont beau jeu de surenchérir sur nos offres pour capter les clients, confie Estelle Laurent. Nous voulons éviter de travailler pour rien. »

Assainir ses comptes quelques mois avant

Ensuite, il faut soigner son dossier. En commençant par faire valoir une bonne tenue de compte. « Nous conseillons aux clients d'assainir leurs comptes dans les trois ou quatre mois qui précèdent la demande », précise Maël Bernier. Les banques regardent également la stabilité professionnelle et la régularité des revenus. Le CDI reste privilégié. Les professions libérales, les chefs d'entreprise ou les intermittents peuvent emprunter, à condition de présenter trois années d'ancienneté, des bilans corrects et des revenus réguliers. « Le vrai problème des dossiers atypiques, comme ceux des chefs d'entreprise, est qu'ils sont

Comparatif : gain de pouvoir d'achat sur un an

Ulrich Maurel (Empruntis) constate qu'« Entre 2018 et 2019, le gain sur le coût total du crédit est de 33 815 €. Avec la baisse des taux de crédit, le pouvoir d'achat immobilier a, lui aussi, progressé, comptez environ 50 000 € de gain par rapport à l'année 2018, c'est une somme considérable permettant à l'emprunteur de gagner quelques mètres carrés (en fonction de la ville et du prix du mètre carré), sans dépasser son budget initial. Ainsi à Paris, pour 250 000 € vous gagnez 5 m² de plus qu'en 2018, à Nantes 17 m², à Marseille et à Lille 20 m² ».

Un financement en mars 2018 pour un prêt de 250 000€	Un financement en juillet 2019 pour un prêt de 250 000 €
Apport : 24 000 €	Apport : 20 000 €
Taux obtenu : 2,19 % sur 20 ans	Taux obtenu : 1,05 % sur 20 ans
Mensualité sans assurances : 1 149 €	Mensualité sans assurances : 1 043,23 €
Coût total du crédit : 70 502,32 €	Coût total du crédit : 36 687,20 €

Pays : FR
Périodicité : Mensuel
OJD : 21000



compliqués à étudier, ils demandent du temps et des compétences particulières, observe Sandrine Allonier. Or dans ce marché explosif, les banques reçoivent vingt dossiers par jour alors qu'elles ne peuvent en traiter que quinze. En conséquence, elles choisissent les plus simples et les moins risqués car à ce niveau de taux, elles ne veulent subir aucun aléa. » Chefs d'entreprise, expatriés non-résidents... Pour ces dossiers complexes, les sociétés de courtage disposent souvent de services dédiés, qui sauront présenter le dossier au bon interlocuteur. « Au sein d'une même banque, savoir toucher le bon service et la bonne personne peut faire toute la différence », note Ludovic Huzieux.

Le dossier idéal ? Un jeune diplômé en CDI promis à une belle carrière. Le ban-

Et financer des SCPI à crédit ?

Depuis la disparition du Crédit foncier, le financement des SCPI est problématique. Les courtiers peuvent traiter les dossiers à la demande, mais ne cachent pas que cela reste compliqué. « Les banques préfèrent financer leurs propres SCPI, constate Ludovic Huzieux. La garantie pose également des difficultés. Elle passe nécessairement par le cautionnement par voie de société (crédit-logement, etc.) qui ne donne pas forcément son accord. »

« La SCPI n'est pas suffisamment liquide, précise Sandrine Allonier. Les dossiers sont également plus complexes à étudier. Le problème de la domiciliation se pose aussi. C'est donc d'un intérêt limité pour les banques qui préfèrent financer des résidences principales. Il faut au moins 20 % d'apport et la double domiciliation pour avoir une chance de décrocher un crédit SCPI. »

Certains ont établi des partenariats permettant ces financements. « C'est le cas de Partners finances qui travaille avec quelques banques », indique Estelle Laurent. Depuis septembre, la banque patrimoniale d'Axa propose une offre de financement des SCPI réservée aux clients patrimoniaux et adossée à 100 % à une assurance-vie Axa en garantie. Cette offre haut de gamme est accessible à partir de 500 000 € d'investissement en SCPI, avec possibilité de dérogation.

Pouvoir d'achat immobilier pour 1 000 € de mensualité sur 20 ans

Calculs effectués avec les taux relevés pour les excellents dossiers Meilleurtaux (apport, revenus, âge...) entre le 15 et le 30 juin, hors assurance

	Décembre 2018	Juin 2019	Evolution du pouvoir d'achat entre décembre et juin
Saint-Etienne	157	163	6
Le Mans	126	129	3
Le Havre	107	113	6
Nîmes	100	103	3
Toulon	94	91	-3
Angers	91	95	4
Dijon	87	87	0
Reims	84	91	7
Grenoble	81	82	1
Marseille	70	74	4
Montpellier	69	73	4
Toulouse	69	68	-1
Rennes	66	63	-3
Lille	65	68	3
Strasbourg	62	63	1
Nantes	62	64	2
Nice	50	52	2
Lyon	45	47	2
Bordeaux	45	47	2
Paris	21	21	0

Source : Seloger.com, baromètre LPI,

quier va pouvoir l'équiper entièrement et construire une relation bancaire à long terme. Ce qui ne l'empêche pas d'apprécier aussi les couples de cadres déjà bien établis. En revanche, le quadra sans apport et sans capacité d'épargne envoie un mauvais signal. « Ce profil n'est plus guère admis qu'à Paris, où le coût de la vie est un frein à l'épargne et où il reste un potentiel de plus-value à terme, car les prix augmentent toujours », reconnaît Estelle Laurent.

Le cas du locataire qui souhaite acheter un locatif pose aussi problème, même à ce niveau de taux. Le banquier s'inquiétera de sa capacité à supporter deux charges concomitantes sans la sécurité d'un toit au-dessus de sa tête ; il devra donc montrer patte blanche. « Dans le

cas du locatif, les banques regardent également davantage le bien que lorsqu'il s'agit d'une résidence principale », constate Ludovic Huzieux, un peu circonspect devant cette disparité de traitement pas toujours justifiée.

Apport : pas obligatoire, mais un plus !

Autre conseil pour optimiser son dossier : présenter un apport. Idéalement entre 10 et 20 %. Il permettra d'obtenir les meilleurs taux. « Même si les banques sont plus flexibles, il est toujours bon d'avoir une capacité d'apport pour faire jouer la concurrence, estime Sandrine Allonier. Avoir 10 % d'apport



Des taux directeurs négatifs

Depuis plusieurs semaines maintenant, les taux directeurs sont entrés en territoire négatif, c'est-à-dire que les OAT qui servent de référence aux taux des crédits aux particuliers se situent sous la barre des 0 % autour de -0,40 %. Dans ce contexte, les taux des crédits immobiliers ne peuvent que se maintenir à des taux plus que bas.



ouvre plus de banques. Avec 20 %, on obtient des taux plus bas de -0,10 à -0,20 %. Inutile de proposer plus : au-delà de 20 %, l'apport ne fait plus de différence, sauf cas particulier. »

Les banques cherchent en réalité à prêter le maximum. Elles auront d'ailleurs tendance à conseiller de placer l'apport plutôt que de le mobiliser pour le prêt. Il est même aujourd'hui possible d'emprunter à 110 %, et de financer ainsi les frais de notaire. « Il s'agira plutôt de primo-accédants, de jeunes avec une belle carrière en perspective ou encore d'un investissement locatif », remarque Estelle Laurent.

En revanche, la banque demandera souvent une épargne de précaution. « Attention, certains n'arrivent pas à emprunter juste parce qu'ils ne parviennent pas à mettre en place cette épargne de précaution », signale Sandrine Allonier.

Face à des conditions d'emprunt si favorables, les banques sont moins flexibles sur d'autres aspects du crédit. Pour contrebalancer les taux bas, elles ont notamment tendance à réintroduire les frais de dossier, allant de 250 à 1 000 €. « Il est délicat de les négocier », prévient Maël Bernier.

A moins de proposer le rapatriement de l'épargne, par exemple. « Les conditions

d'indemnités de remboursement anticipé agacent également les banques, remarque Sandrine Allonier. En contrepartie, elles émettent d'autres conditions : délai de cinq ans minimum, jamais en cas de rachat, facilités lorsque l'assurance est celle de la banque, etc. »

Durée longue même pour les meilleurs dossiers

Quant à la durée du prêt, plus elle est courte, plus les banques sont intéressées. « Lorsqu'une banque place à sept ou dix ans, elle sait qu'elle pourra proposer un nouveau placement sept ou dix ans plus tard, à un taux certainement plus intéressant pour elle », explique Sandrine Allonier. Toutefois, les taux

Pour un prêt sur vingt ans, les meilleurs profils se verront proposer aussi bien 1,50 % que 0,80 %, selon la banque.

longs se pratiquent toujours. « 40 % des emprunteurs empruntent sur vingt-cinq ans, note Maël Bernier. C'est un choix : l'écart de taux est tellement faible qu'ils optent pour une durée longue afin de garder du reste à vivre. Avec une inflation entre 1,3 et 1,6 %, l'effet de levier est considérable. »

Rallonger permet d'obtenir une mensualité plus basse ou des mètres carrés en plus. « Les meilleurs profils notamment sont ceux qui empruntent sur les durées les plus longues, constate Ludovic Huzieux. Ils jouent à plein sur l'effet de levier. Ils n'hésitent pas à s'endetter car l'emprunt est aujourd'hui la meilleure occasion de gagner. Certains n'achètent actuellement que pour profiter de l'aubaine. »

La vraie difficulté reste de trouver des biens à acheter. L'envolée des prix





Impact de la hausse des prix à Paris sur le pouvoir d'achat immobilier

	2009	2010	2012	2016	2018	Mars 2019	octobre 2019
Taux moyen sur 20 ans, hors assurance	4,30%	3,75%	3,75%	2,45%	1,60%	1,55%	1,35%
Prix des appartements anciens à Paris (Notaires)	6 020 €	7 020 €	8 460 €	8 000 €	9 060 €	9 730 €	10 280 €
Mensualité pour l'achat d'un appartement de 75 m ² à Paris*	2 808 €	3 122 €	3 762 €	3 165 €	3 310 €	3 538 €	3 667 €
Revenus nécessaires pour acheter 75 m ² à Paris	8 424 €	9 365 €	11 286 €	9 494 €	9 931 €	10 615 €	11 002 €
Mensualité pour l'achat d'un appartement de 50 m ² à Paris*	1 872 €	2 081 €	2 508 €	2 110 €	2 207 €	2 359 €	2 445 €
Revenus nécessaires pour acheter 50 m ² à Paris	5 616 €	6 243 €	7 524 €	6 330 €	6 620 €	7 076 €	7 335 €

Source : Vousfinancer - taux hors assurance

*avec un crédit sur 20 ans et 10 % d'apport, pour financer les frais de notaire, de garantie...

complique la tâche. Dans certaines villes, le gain de pouvoir d'achat engendré par la baisse de taux ne compense pas la hausse des prix. « A Rennes ou Toulouse par exemple, on note une baisse du pouvoir d'achat par rapport à 2018. La hausse des prix n'est plus couverte par la baisse des taux. En revanche, à Montpellier, Reims ou Lille, vous achetez plus de mètres carrés que l'an dernier pour le même budget. Idem à Bordeaux où le pouvoir d'achat augmente à nouveau face à la stagnation des prix. A Paris, le rapport est neutre », commente Maël Bernier.

Une bonne stratégie peut consister à revendre un bien sur lequel il reste encore dix ans de crédit, par exemple. En repartant sur un emprunt de vingt-cinq ans, il est possible d'acheter plus grand, tout en gardant la même mensualité. Les prêts sur trente ans, en revanche, ne se pratiquent plus : sur cette durée, les taux franchissent un palier.

limitent cette extension à deux ans, mais certaines banques en ligne acceptent le rallongement jusqu'à cinq ans.

Quant à la domiciliation, elle n'est pas obligatoire. Mais si l'on souhaite un taux intéressant, ce sera un levier de négociation. De même pour l'assurance-emprunteur. Il est d'autant plus facile d'accepter l'assurance proposée par la banque que la loi Bourquin (Sapin 2) en autorise la résiliation chaque année, même si, dans les faits, les changements s'opèrent surtout la première année. « Attention toutefois, la baisse des taux donne plus de poids à l'assurance dans le coût total du crédit. Celle-ci peut même coûter plus cher que le crédit ! Il faut donc mettre en concurrence l'offre de la banque avec les assurances extérieures. Les moins de 40 ans auront souvent tout intérêt à prendre la délégation d'assurance », estime Sandrine Allonier.

Les taux vont rester bas encore longtemps

Tant que la Banque centrale européenne poursuivra sa politique accommodante, l'environnement de taux restera très bas. Christine Lagarde, qui entrera en fonction à la tête de l'institution en novembre, a confirmé qu'elle maintiendrait le cap initié par Mario Draghi.

Une hausse n'est donc pas envisagée avant la mi-2020, au plus tôt. « Tant qu'il n'y aura pas de marchés offrant une meilleure rentabilité ou un meilleur couple rendement-risque que le crédit immobilier, la bataille du crédit se poursuivra, avec des baisses de taux à la clé, notamment pour les meilleurs profils », conclut Sandrine Allonier.

L'anomalie économique qui provoque l'effondrement des taux interpelle toutefois, et amène à se demander si la BCE n'est pas finalement prisonnière d'une stratégie qu'elle a elle-même décidée, coincée dans un engrenage qu'elle n'arrêtera pas sans frais. Les épargnants, premiers sacrifiés de cette politique, ne décolèrent pas, Trump menace de représailles, et Mario Draghi a demandé en septembre aux gouvernements de prendre le relais d'une politique monétaire arrivée au bout de ses capacités.

Reste à savoir ce que les gouvernements de la zone euro seront en mesure de faire dans un climat économique morose, sur fond de difficultés conjoncturelles en Allemagne... Mais pour l'heure et pour de longs mois encore, l'horizon est radieux du côté des emprunteurs !

Elisa Nolet

Des mètres carrés en plus pour la même mensualité

Autre stratégie d'optimisation : faire racheter son crédit par un nouvel établissement bancaire et en négocier un second auprès de ce dernier, pour une résidence locative par exemple. « Il est même parfois possible de rallonger la durée du crédit principal sur un à cinq ans supplémentaires, et de faire un investissement locatif sans rembourser plus », révèle Sandrine Allonier. La plupart des banques

