



Votre argent Budget



Renégocier ses contrats

Faire jouer la concurrence est un des moyens les plus efficaces pour booster son pouvoir d'achat. Logique, quel que soit leur secteur d'activité, les enseignes se battent toutes pour conquérir de nouveaux clients et sont donc prêtes à faire des efforts. Ainsi, pour les retardataires ou les étourdis qui n'ont pas encore renégocié leur prêt immobilier, il faut s'y mettre au plus vite. Le jeu en vaut la chandelle, car il est possible de décrocher un gain immédiat d'une centaine d'euros par mois. N'oubliez pas vos autres contrats : bien encadrée, la résiliation est désormais simple à mettre en œuvre avec, à la clé, des dizaines d'euros récupérés mensuellement. ●

Immobilier

Faites racheter votre prêt de toute urgence

Réaliser des économies sur son prêt immobilier aujourd'hui après les points bas atteints par les taux l'an dernier et dans un contexte d'accès au crédit plus sélectif? Oui, cela reste possible et intéressant! Après les baisses intervenues en juillet et août, les banques ont maintenu leurs barèmes stables en septembre : les taux s'élevaient à 1,10% sur quinze ans, 1,30% sur vingt ans et 1,55% sur vingt-cinq ans. Bien entendu, il s'agit de taux moyens, hors assurance et n'ayant fait l'objet d'aucune négociation. Cependant, à ces niveaux, presque tous les crédits souscrits avant la fin de 2016 sont potentiellement intéressants à renégocier, les gains pouvant être substantiels.

Bonne nouvelle, les professionnels n'anticipent pas de remontée d'ici à la fin de l'année. Deux raisons principales à cela : d'abord, début août, la Banque centrale européenne a annoncé son souhait de prolonger les taux bas jusqu'en 2021 ; ensuite, le crédit immobilier reste le seul produit d'appel des banques pour capter des clients et, après le coup d'arrêt brusque du printemps, elles doivent rattraper le retard pour remplir leurs objectifs au second semestre. Si certaines ont déjà fait le plein en septembre, elles acceptent tout de même de financer les meilleurs profils. Et pour les autres, la conquête de nouveaux clients est bel et bien à l'ordre du jour. Il y a donc une fenêtre de tir à ne pas rater. Les emprunteurs ne s'y sont pas trompés, d'ailleurs. Dans les agences du courtier Vousfinancer, par exemple, les renégociations de crédit sur le premier semestre ont augmenté de 53% par rapport à la même période de 2019. Même si beaucoup de demandes ont concerné des dossiers engagés en fin d'année dernière et dont le traitement a été suspendu pour cause de confinement, il s'agit d'une vraie tendance.

Un gain optimal en changeant de banque

Combien est-il possible de gagner? Dans notre simulation (voir ci-contre), nos quinquagénaires qui avaient souscrit un prêt en septembre 2016 empochent, selon l'option retenue, 51 et 58% d'économies par rapport à leur prêt initial. Une opération fructueuse alors même qu'ils avaient emprunté à un taux déjà avantageux. Pour obtenir ce résultat, le couple a dû changer de banque.

TROELS GRAUIGARD / GETTY IMAGES / ISTOCKPHOTO



« Actuellement, les clients ont moins de poids pour négocier avec leur banquier que lors des précédentes vagues de renégociation » (2010-2013 et 2017-2018, NDLR), prévient Sandrine Allonier, porte-parole de Vousfinancer. Les établissements sont peu enclins à faire des efforts sur le taux, surtout pour les profils moyens, car ils rognent ainsi leur marge, et ce d'autant plus que leurs profits ont chuté au deuxième trimestre. Le rabais consenti sera au mieux d'un demi-point de base, voire moins, au lieu d'un point en partant à la concurrence.

Evidemment, remettre à plat un crédit suppose que certaines conditions soient remplies. Pour que la renégociation soit rentable, il faut avoir à rembourser au moins 100 000 euros et être dans la première moitié,

Le rachat est intéressant s'il y a au moins un point d'écart entre les taux

voire le tiers, du crédit, c'est-à-dire au moment où les intérêts pèsent le plus. Jusqu'à 50 % de la mensualité part ainsi dans les intérêts les deux premières années pour un prêt sur vingt ans (60 % pour un prêt sur vingt-cinq ans). Il faut aussi un écart d'un point entre le taux du crédit à renégocier et les taux actuels. Mais une différence de 0,7 point suffit si vous avez souscrit il y a moins de cinq ans, si vous avez emprunté plus de 300 000 euros ou sur une durée de plus de vingt ans. Par ailleurs, oubliez le rachat si vous envisagez de revendre dans les deux ans : le niveau des frais plombra l'opération. Dans notre simulation, par exemple, ils s'élèvent à près de 5 400 euros, répartis entre les indemnités de remboursement anticipé (IRA), équivalentes à 3 % du capital restant dû et plafonnées à six mois d'intérêts, les frais de dossier et de garantie.

Reste à opter pour la bonne stratégie. Trois solutions s'offrent à vous : garder la même mensualité en raccourcissant la durée du nouveau prêt par rapport à celle restante sur l'ancien prêt ; baisser la mensualité en conservant une durée proche de celle restante sur le prêt initial ; baisser la mensualité de façon significative en allongeant la durée du nouveau prêt de deux ans. Laquelle privilégier ? Prenons un cas pratique : un couple qui a souscrit en janvier 2016 un prêt de 300 000 euros sur vingt-cinq ans, avec un taux de 2,50 % et une mensualité hors assurance de 1 345,85 euros. En juillet dernier, ils opèrent un rachat par une banque concurrente.

Le montant du nouveau prêt est de 261 951 euros (incluant le capital restant dû ainsi que les divers frais). Selon les trois solutions évoquées ci-dessus, ils économisent respectivement 32 300 euros, 25 400 euros et 19 640 euros. Si le gain global est maximisé avec la première solution, en revanche, dans l'optique de dégager une marge de manœuvre financière immédiate, mieux vaut choisir une des deux autres solutions qui abaissent la mensualité. L'économie mensuelle est alors de ▶

Baisse des taux et de la durée : la clé gagnante !

Nous avons regardé ce qu'il était possible de gagner sur son emprunt en faisant jouer la concurrence et en partant d'une hypothèse de crédit récent souscrit à un taux déjà avantageux. Le profil de notre couple : ils sont quinquagénaires, salariés et non fumeurs, avec des revenus de 60 000 euros net par an ; ils ont contracté un prêt de 300 000 euros sur vingt ans en septembre 2016 au taux fixe de 1,50 %, avec une assurance à 50 % par tête (décès, invalidité permanente et totale, invalidité permanente partielle, perte totale et irréversible d'autonomie). Ils font racheter leur crédit en septembre 2020.



Deux solutions : avec la première, le couple obtient une baisse de taux, sans moduler la durée du prêt ; avec la seconde, il combine réduction de taux et diminution d'un an de la durée, et économise ainsi 4 095 euros de plus par rapport à la solution n° 1. Dans les deux cas, l'assurance a été renégociée.

Jusqu'à 32 000 euros récupérés

	Crédit initial	Capital restant dû	
	300 000 €	245 833 €	245 833 €
RACHAT DU PRÊT EN SEPTEMBRE 2020			
Frais			
	Crédit initial	Rachat n°1	Rachat n°2
Pénalités (1)	-	1 839 €	1 839 €
Frais de caution	-	3 054 €	3 054 €
Frais de dossier bancaire	-	500 €	500 €
Frais de courtage (2)	-	0 €	0 €
Modalités			
Capital restant dû / montant des nouveaux prêts	245 833 €	251 226 €	251 226 €
Taux fixe	1,50%	0,80%	0,70%
Durée	20 ans	16 ans	15 ans
Coût des intérêts	38 869 € (3)	16 747 €	13 493 €
Coût de l'assurance	16 800 € (0,35%)	10 652 € (0,26%)	9 811 € (0,26%)
Mensualité (crédit et assurance)	1447,64 + 87,50 = 1535,14 €	1414,85 + 55,50 = 1470,35 €	1470,66 + 51,10 = 1521,76 €
Total intérêts et assurance	55 669 €	27 399 €	23 304 €
Economies réalisées	-	28 270 €	32 365 €

(1) 3% du capital restant dû, limité à six mois d'intérêts. (2) Frais offerts pour tous les clients particuliers (hors SCI, prêt professionnel et regroupement de prêts). (3) Après quatre années d'amortissement. Simulation réalisée avec le courtier Credixia.

NAUM / GETTY IMAGES / ISTOCKPHOTO



105,85 euros en calquant la durée du nouveau prêt avec celle restante sur l'ancien (vingt ans), et de 180,35 euros en l'allongeant de deux ans (vingt-deux ans). Pour ceux qui sont déjà propriétaires et qui veulent acheter pour louer, « allonger la durée du crédit, parfois jusqu'à cinq ans chez certaines banques, est aussi un bon moyen de réduire l'endettement sur la résidence principale sous les 33 %, et donc de mieux faire passer son dossier d'investissement », ajoute Sandrine Allonier.

Vous êtes convaincu et souhaitez basculer sur un nouveau prêt ? Quelques conseils. D'abord, passez par un courtier (Cafpi, Empruntis, Meilleurtaux.com, Vous-financer...) car, outre le gain de temps, il a accès, en tant qu'apporteur d'affaires, à des taux préférentiels auprès de banques partenaires. Il vous permettra éga-

lement de savoir rapidement si le rachat est jouable et avec quel bénéfice. Il saura vous alerter, par exemple, si le niveau d'apport est trop faible (*voir encadré*) et peut bloquer votre dossier. A la fin d'août, les taux de refus ont, en effet, augmenté, pour atteindre 10,7 %, contre 5,5 % à la même période en 2019. Si votre endettement excède les 33 %, il pourra, de surcroît, vous orienter vers les (rares) banques acceptant encore de financer des emprunteurs à 35 % d'endettement, voire 38 %, dès lors que la situation professionnelle est stable et le reste-à-vivre suffisant. Préférez un courtier gratuit (Credixia, Empruntis). Sinon, il faudra rajouter leur commission au coût global (1,2 % du montant financé chez Meilleurtaux.com ou 950 euros fixes chez Pretto, par exemple).

Ne vous focalisez pas, par ailleurs, sur le seul taux. Profitez de l'occasion pour négocier une assurance de prêt mieux adaptée ou plus compétitive (*voir Mieux Vivre Votre Argent, n° 456, p. 61*), quitte à la souscrire indépendamment de votre nouveau prêt, et soyez attentif aux « petites » clauses de ce dernier. L'option transfert de prêt peut se révéler avantageuse en cas de remontée notable des taux dans les prochains mois. Elle vous donne la possibilité de reporter les conditions

Trois nouveaux coups de pouce pour les acquéreurs

Ces dispositifs permettent aux emprunteurs de faire face à des difficultés ou de boucler leur dossier de financement.

▶ Action Logement.

Pour les salariés du privé (ou les chômeurs) qui ont du mal à rembourser leur emprunt en raison de la crise sanitaire, Action Logement peut verser une aide de 150 euros sur deux mois. Il faut avoir subi une baisse de ses revenus d'au moins 15 % par rapport à février 2020 et disposer de ressources inférieures à 2309,13 euros brut mensuels. A noter : l'aide est ouverte aux locataires.

▶ Région Ile-de-France.

Depuis la fin d'août, les Franciliens gravement malades ou l'ayant été peuvent faire jouer la garantie immobilière solidaire (GIS) mise en place par la Région

pour prendre en charge les surprimes d'assurance non couvertes par la convention Aeras. Pour en bénéficier, il faut être primo-accédant, avoir moins de 71 ans et contracter un prêt inférieur à 320 000 euros.

▶ Virgil.

Alors que l'apport personnel est redevenu indispensable pour emprunter (20 % bien souvent), cette start-up aide les acquéreurs à le constituer ou le renforcer (jusqu'à 100 000 euros versés). En échange, elle devient copropriétaire « dormante » d'une part du bien durant dix ans. Ensuite, soit le logement est revendu et Virgil empoche sa part, récupérant ainsi sa mise ; soit l'acquéreur rachète la part de la société au prix du marché. Un accompagnement est aussi proposé avec les banques partenaires pour le crédit. Les frais sont de 2000 euros, prélevés si la transaction est conclue.

d'emprunt négociées sur un nouvel achat immobilier. Mais seules Axa Banque et l'établissement en ligne ING proposent actuellement cette option.

Troisième conseil, s'il est ardu d'obtenir la suppression totale des IRA, tentez de limiter leur champ d'application : réclamez l'exonération en cas de revente de votre bien après sept ans, par exemple. Demandez aussi la modulation des échéances de prêt (de 10 à 30 %) à la hausse ou à la baisse. Si vous bénéficiez d'un prêt à taux zéro (PTZ) et que vous décidez de l'inclure dans le rachat, mettez en avant la perte de l'avantage (la gratuité) pour négocier le taux : pour que la suppression du PTZ soit pertinente, l'écart de taux entre le crédit initial et le nouveau doit être supérieur à un point au moins. A défaut, gardez le PTZ dans l'ancienne banque et ne faites porter le rachat que sur le prêt principal.

Enfin, ne vous y prenez pas à la dernière minute : votre nouvel établissement exigera un décompte de remboursement anticipé, qui sera payant la plupart du temps, soit entre 50 et 70 euros. Il faudra le demander à votre banque d'origine par courrier recommandé avec accusé de réception. Or, avertit Estelle Laurent, responsable des relations partenaires chez Credixia, « cela prend au minimum un mois, parfois plus ». Mieux vaut le prévoir, d'autant que les rachats de crédit n'étant pas la priorité pour les banques, les délais de traitement des dossiers risquent de s'éterniser.