



## PRATIQUE

### CRÉDIT IMMOBILIER

# Dans quels cas faire appel à un courtier?

Lorsqu'on cherche à emprunter pour financer l'acquisition d'un logement, utiliser les services d'un courtier peut offrir de nombreux avantages, parfois méconnus.

#### **Il cherche pour vous les taux les plus avantageux.**

Emprunter, c'est en quelque sorte « acheter de l'argent ». Or comme dans tout achat... on peut négocier avec le vendeur - dans ce cas, la banque. Mais tout le monde n'est pas à l'aise à ce jeu-là. C'est ce rôle que remplit le courtier : aller prospecter les banques à votre place afin de trouver les conditions les plus intéressantes. Certes, en ce moment, les taux sont bas (en dessous de 1,1 % pour des crédits sur vingt ans), mais malgré cela, il est encore possible de négocier et d'obtenir 0,2 point de mieux. Cela peut sembler peu, mais avec les sommes empruntées, généralement élevées, le gain peut être important. Ainsi, pour une maison achetée 190 000 euros, le coût d'un crédit sur vingt ans revient à 34 672 euros s'il a été obtenu à 1,1 %. Ce montant baisse à 30 604 euros avec un taux à 0,9 %. Certains arrivent même, selon les régions et avec des dossiers très solides, à décrocher des taux d'intérêt autour de 0,7 %. Qui plus est, le courtier va aussi négocier l'assurance emprunteur, dont les taux tournent autour de 0,35 %. Le gain potentiel est moindre, mais des économies de quelques milliers d'euros sont toutefois réalisables sur ce point. Anne Hanse, de chez

Ace Crédit La Défense, a ainsi récemment obtenu un taux de 0,87 % sur vingt-cinq ans, avec délégation d'assurance, pour un jeune couple de trentenaires parisiens, qui n'a eu qu'à déboursier les frais liés à l'opération.

#### **Il va rendre votre profil le plus séduisant possible...**

Pour obtenir ces taux en dessous du marché, les courtiers sont en contact avec toutes les banques et suivent leurs offres au plus près. Evidemment, ces taux très bas ne vous seront accordés qu'à condition que vous acceptiez de transférer vos comptes courants, et souvent une majorité de votre épargne, auprès de la banque qui vous fait la meilleure offre. Un taux bas est un produit d'appel pour une banque, ce qui lui permet d'attirer de nouveaux clients. Et de préférence des clients avec les meilleurs profils possibles. Tout le jeu du courtier est donc de présenter votre dossier sous le meilleur jour afin de faire de vous des clients « bankables ». Il peut ainsi vous aider à affiner votre projet en anticipant la réaction des banques. « Les banques changent régulièrement de stratégie d'acquisition client, note Kurt Vural, directeur commercial du cabinet de conseil et de courtage Selexium. Selon les périodes, elles peuvent ouvrir les vannes sur un créneau et les fermer sur un autre. » En clair, chercher à attirer des jeunes couples ou des cadres, des primo-accédants ou des investisseurs... Un professionnel bien



## LES MEILLEURS TAUX ACTUELS CHEZ LES COURTIERST\*

	7 ANS	10 ANS	15 ANS	20 ANS	25 ANS
<b>ACE CRÉDIT</b>	0,28%	0,4%	<b>0,53%</b>	0,65%	0,87%
<b>CAFPI</b>		<b>0,37%</b>	0,53%	<b>0,52%</b>	<b>0,79%</b>
<b>CREDIXIA</b>	0,3%	0,4%	0,55%	0,7%	0,95%
<b>CYBERPRÊT</b>	0,3%	0,4%	<b>0,53%</b>	0,7%	0,9%
<b>EMPRUNTIS</b>	0,28%	0,4%	<b>0,53%</b>	0,8%	1,01%
<b>MEILLEURTAUX</b>	<b>0,26%</b>	0,4%	<b>0,53%</b>	0,73%	0,97%
<b>PRETTO</b>		0,52%	0,68%	0,87%	1,09%
<b>SELEXIUM</b>			0,6%	0,8%	1%

\*Chiffres relevés sur les sites Internet des courtiers à la mi-avril 2021

Photo : Pixabay

informé de la stratégie des établissements vous guidera donc vers les plus favorables en fonction du moment, de votre profil et de votre projet.

**Il négocie sur plusieurs fronts.**

Outre les taux d'intérêt, le courtier va discuter les garanties pour qu'elles soient le moins contraignantes pour l'emprunteur. Puis les modalités de remboursement, leur montant et la durée. « Le véritable enjeu pour de nombreux clients, notamment les primo-accédants, c'est l'apport personnel

exigé », explique Jean-Marc Torrollion, président de la Fnaim. En diminuant au maximum les exigences de la banque, le spécialiste garantit au client de conserver davantage de trésorerie pour les mois à venir et d'éventuelles dépenses imprévues.

**Il peut faire rentrer votre dossier dans les coudes.**

« Les courtiers ont souvent la faculté de faire passer des dossiers pas évidents, souligne Jean-Marc Torrollion. Mon conseil : ne






### TROIS PROFILS D'EMPRUNTEURS PARFAITS

Taux d'endettement ne dépassant pas 35%, situation professionnelle pérenne, projet en adéquation avec leur situation, ces trois types d'emprunteurs ont en plus su épargner par le passé. Aurélie Prats, directrice du pôle Courtage et administration des ventes de Selexium, a dessiné pour nous leurs portraits-robots.



### JEUNE COUPLE DANS LA TRENTAINE

**PROJET** : une maison à 370 000 euros frais compris • **SITUATION** : actuellement locataires, ils déboursent 1 000 euros par mois de loyer • **ÉPARGNE** : 50 000 euros • **REVENUS** : 5 700 euros mensuels • **MONTAGE** : après un apport de 30 000 euros, ils rembourseront 1 425 euros par mois pendant 25 ans



### CÉLIBATAIRE DE 25 ANS

**PROJET** : premier appartement à 235 000 euros frais compris • **SITUATION** : premier CDI décroché, hébergé par ses parents • **ÉPARGNE** : 30 000 euros • **REVENUS** : 2 800 euros mensuels • **MONTAGE** : apport de 20 000 euros, couvrant surtout les frais de notaire, de dossier, et de garantie, puis 900 euros par mois pendant 25 ans

restez jamais sur un refus de votre propre banque. » En ces temps d'incertitudes, les établissements bancaires deviennent regardants. Gaëlle et Lionel l'ont récemment constaté. Le couple, propriétaire d'une maison à Conflans-Sainte-Honorine pour laquelle un crédit est en cours, voulait investir dans un deux-pièces de 40 m<sup>2</sup> neuf à Toulouse, soit un investissement de 203 000 euros. Objectif? Louer ensuite à 510 euros par mois en défiscalisation Pinel. Malheureusement pour eux, leur banque a refusé de suivre: leur endettement total aurait alors dépassé les fameux 35% des revenus. « Elle ne voulait pas prendre en compte les loyers à venir, puisque l'immeuble est en construction, alors qu'ils étaient assurés au vu de l'emplacement et de la qualité du bâti que nous avons choisi. Sans oublier que nous avons droit à une assurance de carence », soutient Lionel. Un courtier a finalement mis le couple en contact avec

une banque qui cherchait de nouveaux clients investisseurs. Celle-ci a intégré les futurs loyers dans le calcul de leur taux d'endettement et leur a accordé un prêt sur vingt-cinq ans. D'une manière générale, les courtiers savent présenter les dossiers de leurs clients de façon avantageuse. Par exemple, un particulier voulant s'offrir un pied-à-terre en bord de mer, qu'il louera à la semaine quand il n'en profite pas lui-même, aura tout intérêt à présenter l'opération dans le sens inverse: un investissement locatif meublé et saisonnier, qu'il se réservera quelques semaines. Il met ainsi en avant ses revenus potentiels et les fait entrer dans le calcul de son taux d'endettement.

#### Il peut vous proposer des solutions personnalisées

Les grandes banques de réseau ont de plus en plus des offres standardisées, pour la majorité des clients. Mais, dans certains cas,



Photos : Ketut Subiyanto, Jack Sparrow / Pexels, Moodboard / AdobeStock

## COUPLE DE 50 ANS AVEC DEUX ENFANTS

**PROJET** : investissement dans un petit appartement coûtant 142 000 euros frais compris, et rapportant 450 euros par mois • **SITUATION** : famille avec deux enfants, prêt de leur maison familiale remboursé depuis trois ans • **PATRI-MOINE** : résidence principale acquise, épargne de 40 000 euros • **REVENUS** : 5 700 euros mensuels • **MONTAGE** : pas d'apport, remboursement de 697 euros par mois pendant 20 ans

vous pouvez avoir besoin de sur-mesure. Ce qu'un courtier sera capable de vous apporter: En ce moment, les banques ont droit à 20% de dérogations aux règles habituelles (contre 15% auparavant). Et les courtiers savent trouver les bons arguments pour convaincre les banques d'y faire entrer leurs clients. Ce qui est utile dans le cas de situations un peu fragiles, comme celles des travailleurs en CDD ou dont les revenus viennent de l'étranger: Kurt Vural relate ainsi l'expérience de ses conseillers ayant eu à gérer les dossiers de salariés d'un grand acteur du secteur aéronautique. Des CDI moins rassurants que les autres en cette période de ralentissement du transport aérien? «Pas tant que ça, finalement. Lorsqu'on se plonge dans les carnets de commandes de l'entreprise, on voit que les employés sont assurés d'au moins dix à quinze ans de travail, explique-t-il. C'est un argument que l'on peut très facilement faire entendre aux

banques avec qui nous avons de bonnes relations.» Reste que ces dossiers nécessitent un peu plus d'apport qu'auparavant.

### Il va s'occuper de toutes vos démarches.

Bulletins de paies, derniers avis d'imposition, relevés de compte, justificatifs de domicile, compromis de vente, derniers bilans d'activités pour les indépendants, tableaux d'amortissements pour les clients déjà multipropriétaires... La liste de documents à fournir suffit parfois à faire tourner les talons aux phobiques administratifs. Pour les autres, mieux vaut ne pas oublier la moindre pièce sous peine d'entacher sa crédibilité. Sans oublier le temps épargné alors qu'il aurait fallu rencontrer cinq ou six banques. Votre courtier se chargera de vous accompagner dans la constitution de votre dossier de demande de prêt. Il n'aura plus qu'à le transmettre à ses partenaires. Evidemment, tout cela n'est pas gratuit : en moyenne, le tarif d'un courtier est de 1% du montant emprunté. Et il doit vous prévenir de ses honoraires avant de commencer les démarches.

### Mais il ne fera pas toujours mieux que votre banquier...

Le courtier n'est pas non plus un magicien. Dans certains cas, il ne pourra pas rivaliser avec votre banque actuelle. C'est le cas si vous êtes un client fidèle, que vous avez un excellent profil, déjà du patrimoine et que vous entretenez de bonnes relations avec votre banquier. Toutefois, faire faire une simulation par un courtier peut permettre de mieux négocier avec sa banque, en faisant jouer la menace de partir à la concurrence si jamais elle ne faisait pas d'effort pour vous retenir. Enfin, certains clients renoncent parfois à une économie sur un emprunt car ils n'ont tout simplement pas envie de devoir changer de banque, avec toute la paperasse que cela peut impliquer (même si votre nouvelle banque vous proposera généralement de faire toutes les démarches à votre place).

Benjamin Saragaglia