Capital
Pays : FR
Périodicité : Mensuel
OJD : 203141

Date : Septembre 2021
Page de l'article : p.118,120,122
Journaliste : ALEXANDRE LOUKIL

CRÉDIT

Comment convaincre les banques, forcées d'être sélectives

Durcissement de la réglementation, encombrement des agences bancaires ou freins à la concurrence : retrouvez tous nos conseils pour décrocher, malgré tout, des conditions de financement compétitives.

PAR ALEXANDRE LOUKIL

STÉPHANE REMAEL POUR CAPITAL

Des taux d'intérêt au plancher, et qui ne sont pas près de remonter : a priori, les feux clignotent au vert pour les ménages souhaitant souscrire un crédit immobilier. C'est ainsi qu'en août dernier un excellent profil pouvait, selon le courtier Pretto, s'endetter à 1,05% sur vingt-cinq ans, 0,90% sur vingt ans, et... 0,75% sur quinze ans. Calme plat, donc ? Pas si sûr ! Car si les banques se gardent toujours la possibilité de raboter leurs taux pour les meilleurs dossiers, elles ferment à l'inverse la porte aux autres. En cause : une réglementation contraignante, décidée par le HCSF (Haut Conseil de stabilité financière). Dès la rentrée, cet organisme rattaché à Bercy leur imposera, en effet, de ne financer que les ménages dont les mensualités de prêt, assurance incluse, n'excéderont pas 35% des revenus net. Autant dire que la fin de 2021 pourrait voir la production de crédit nettement fléchir. Dans ce contexte, nos conseils pour faire quand même passer votre dossier.

Gonflez le montant de votre apport personnel

L'équivalent de 10% du montant de l'acquisition, soit la somme nécessaire pour couvrir les coûts annexes, comme les frais de notaire, de garantie, ou de courtage : voilà ce que les banques exigent désormais de leurs emprunteurs, y compris s'ils sont primo-accédants. Cet apport personnel a, en moyenne, doublé depuis 2016, où il n'était que de 5%. Or les prix de l'immobilier ont entre-...

Tous droits réservés à l'éditeur

Capital
Pays : FR
Périodicité : Mensuel
OJD : 203141

Date : Septembre 2021
Page de l'article : p.118,120,122
Journaliste : ALEXANDRE LOUKIL

Votre conseiller peut exiger jusqu'à six mois de relevés de compte courant

...temps grimpé, parfois fortement. Si bien que les sommes à réunir sont devenues autrement plus importantes, comme le montre ci-dessous notre tableau exclusif, réalisé par le courtier Meilleurtaux. A Bordeaux ou à Lyon, par exemple, cet apport a quasiment triplé, et c'est près de 50 000 euros qu'il faut désormais mobiliser pour acheter un 100 mètres carrés. Et ne parlons pas du cas des Parisiens, où le financement initial est passé de 41 500 euros en 2016 à plus de 110 000 euros en 2021 ! Pour satisfaire son banquier, pas d'autre choix, donc, que de casser sa tirelire. «Cela montrera aussi que le projet d'achat ne s'est pas décidé sur un coup de tête», indique Cécile Roquelaure, porte-parole du courtier Empruntis.

Présentez au banquier votre meilleur profil

C'est un passage obligé : avant d'aller consulter votre banque, vous devrez mettre au clair vos comptes courants. Car le conseiller ne manquera pas d'exiger vos trois derniers relevés bancaires, voire, en cas de doute, ceux du dernier semestre. Mieux vaudra donc éviter les découverts sur les trois derniers mois, ainsi que les dépenses inconsidérées. Pas simple, alors que les mois d'été ont pu s'accompagner de gros achats, retardés pour cause de confinement. «Mieux vaudra alors décaler son projet de quelques mois, pour ne pas susciter la défiance», conseille le courtier Vousfinancer. Gare aussi aux soubresauts de revenus, pourtant courants depuis un an et demi et l'instauration du chômage partiel. Si cela ne devrait pas poser de problème aux salariés, du moins dans les secteurs peu exposés à la crise, il en va autrement des...

LE REVENU MINIMUM POUR POUVOIR ACHETER À CRÉDIT A EXPLOSÉ, QUELLE QUE SOIT LA VILLE

Dans le cas d'un couple, achat à crédit d'un appartement de 100 mètres carrés à...	Achat en 2016			Achat en 2021			
	Valeur du bien	Revenu mensuel nécessaire pour le couple [1]	Apport personnel nécessaire [2]	Valeur du bien	Revenu mensuel nécessaire pour le couple, sans les règles HCSF [3]	Revenu mensuel nécessaire pour le couple, avec les règles HCSF [4]	Apport personnel nécessaire [5]
Bordeaux	351 900 €	5 564 €	17 595 €	497 700 €	6 970 €	**7 377 €**	49 770 €
Boulogne-Billancourt	597 000 €	8 897 €	29 850 €	922 100 €	12 912 €	**13 669 €**	92 210 €
Grenoble	250 400 €	3 961 €	12 520 €	280 600 €	3 930 €	**4 160 €**	28 060 €
Lille	291 200 €	4 339 €	14 560 €	367 300 €	5 142 €	**5 446 €**	36 730 €
Lyon	391 400 €	5 833 €	19 570 €	561 300 €	7 861 €	**8 320 €**	56 130 €
Marseille	271 900 €	4 052 €	13 595 €	338 100 €	4 733 €	**5 011 €**	33 810 €
Montpellier	265 400 €	3 955 €	13 270 €	339 000 €	4 748 €	**5 026 €**	33 900 €
Montreuil	470 000 €	7 003 €	23 500 €	631 200 €	8 839 €	**9 357 €**	63 123 €
Nantes	300 100 €	4 473 €	15 005 €	431 600 €	6 045 €	**6 397 €**	43 160 €
Nice	392 100 €	5 842 €	19 605 €	453 700 €	6 355 €	**6 726 €**	45 370 €
Paris	831 000 €	12 385 €	41 550 €	1 136 100 €	15 909 €	**16 840 €**	113 610 €
Rennes	285 700 €	4 258 €	14 285 €	408 900 €	5 727 €	**6 060 €**	40 890 €
Strasbourg	305 400 €	4 552 €	15 270 €	400 800 €	5 612 €	**5 940 €**	40 080 €
Toulouse	300 800 €	4 482 €	15 040 €	371 900 €	5 209 €	**5 511 €**	37 190 €

Source : Meilleurtaux. **(1)** Revenu mensuel net du couple, selon la règle traditionnelle des 33% d'endettement. Emprunt sur 20 ans au taux de 1,7% hors assurance, pour un budget d'achat dépendant du prix moyen du mètre carré en 2016. **(2)** 5% d'apport personnel, calculé à partir du prix moyen du mètre carré en 2016. **(3)** Revenu mensuel net du couple, selon la règle traditionnelle des 33% d'endettement. Emprunt sur 20 ans au taux de 1,05% hors assurance, pour un budget d'achat dépendant du prix moyen du mètre carré en 2021. **(4)** Revenu mensuel net du couple, en appliquant les nouvelles règles d'octroi du HCSF, de 35% d'endettement maximum, coût d'assurance inclus. Emprunt sur 20 ans au taux de 1,05%, plus 0,34% d'assurance, à 100% sur chaque tête, pour un budget d'achat dépendant du prix moyen du mètre carré en 2021. **(5)** 10% d'apport personnel, calculé à partir du prix moyen du mètre carré en 2021.

Comme le montrent ces calculs exclusifs réalisés par le courtier Meilleurtaux, les revenus nécessaires pour acheter, en couple et à crédit, un appartement de 100 mètres carrés ont littéralement bondi en cinq ans, quelle que soit la ville. La faute, tout d'abord, à la hausse des prix de la pierre, que le repli des taux d'intérêt entre 2016 et 2021 peine désormais à compenser, et qui a renchéri les budgets d'achat. C'est ainsi qu'à Rennes, si le banquier exigeait en 2016 un revenu commun d'au moins 4 258 euros par mois pour financer une telle opération, c'est 5 727 euros par mois, au minimum, qu'un couple doit désormais gagner pour acheter ce 100 mètres carrés. Un dernier calcul valable si le taux d'effort maximal appliqué par la banque reste à 33% des revenus net, hors coût d'assurance. Mais si, comme le prévoit le Haut Conseil de stabilité financière (HCSF), ce plafond d'endettement devait passer à 35% du revenu, assurance de prêt incluse, c'est au moins 6 060 euros de revenus que ce couple devra afficher. Avec de tels critères, un peu partout en France, de nouveaux ménages risquent donc de devoir renoncer à leur projet. D'autant que, par prudence, les banques exigent désormais un apport personnel de 10%, contre 5%, en général, en 2016. Si bien que le montant à réunir a partout augmenté : toujours à Rennes, par exemple, il est passé en cinq ans de 14 000 euros à près de 41 000 euros, soit environ trois fois plus !

Tous droits réservés à l'éditeur

Capital
Pays : FR
Périodicité : Mensuel
OJD : 203141

Date : Septembre 2021
Page de l'article : p.118,120,122
Journaliste : ALEXANDRE LOUKIL

Certains établissements bloquent les demandes de délégation d'assurance

... travailleurs indépendants. Ces derniers ont d'autant plus intérêt à se rapprocher d'un courtier, qui présentera au mieux leur dossier. C'est ainsi que Credixia cite le cas d'un professionnel libéral, installé depuis moins de trois ans, au projet retoqué par quatre établissements. Son dossier a fini par passer, le courtier ayant souligné que cet indépendant était chirurgien-dentiste, et donc peu susceptible de pâtir de la crise.

Prévoyez un long délai sur le compromis de vente

Avec le boom des transactions, les banques ont été débordées dès le printemps. Et le télétravail, encore assez largement répandu dans les établissements, n'a rien arrangé. Résultat : certaines banques mettent une à deux semaines avant de donner leur accord de principe, puis plus d'un mois pour formuler une proposition ferme, et encore deux à trois semaines de plus pour éditer l'offre de prêt. Comme il est peu probable que la situation revienne rapidement à la normale, mieux vaudra multiplier les précautions. Tout d'abord en réunissant en amont toutes les pièces nécessaires au montage de votre dossier par le conseiller (fiches de paie, relevés de compte, derniers avis d'imposition), et éviter ainsi les allers-retours inutiles. Surtout, prévoyez un délai supplémentaire dans la condition suspensive d'obtention de crédit, cette clause figurant au compromis. Cette durée, qui ne peut être inférieure à un mois, est en général portée à quarante-cinq jours sur les modèles de compromis disponibles. Convainquez votre vendeur de l'augmenter à soixante jours de délai.

Regroupez vos crédits pour abaisser le taux d'effort

Un taux d'effort de remboursement, mensualité d'assurance incluse, plafonné à 35% du revenu net : les nouvelles règles du HCSF, édictées fin 2020, sont pour le moins pénalisantes. D'abord parce que certaines banques n'incluaient pas, jusqu'ici, le coût d'assurance dans leurs calculs, et réussissaient ainsi à valider des dossiers. Et ensuite parce que, de simples préconisations, ces règles vont devenir obligations à la rentrée. «Alors que les banques ne suivaient pas toujours à la lettre ces recommandations, elles vont devenir intransigeantes», prévient Maël Bernier, porte-parole du courtier Meilleurtaux. Comme le montre notre tableau, l'effet de ces contraintes sera redoutable, malgré la baisse des taux : c'est ainsi que, si la règle classique des 33% d'endettement avait été la seule appliquée, le revenu nécessaire à un couple pour acheter un 100 mètres carrés à Nantes serait passé de 4 473 euros en 2016 à 6 045 euros aujourd'hui. Pour la même opération, mais à Paris cette fois, ce revenu aurait, lui, grimpé de 12 385 à 15 909 euros. Mais, avec l'application de ces règles HCSF, les sommes à afficher atteindront respectivement 6 397 et 16 840 euros. Soit 6% de plus, ce qui conduira à exclure de nouveaux ménages. Face à de telles contraintes, il faudra déposer rapidement un dossier, car les banques pourront garder 20% de leur production hors des clous, dont moins d'un tiers, soit 6%, réservé aux primo-accédants. Les places seront donc chères ! Autre option, si vous êtes déjà endetté, via des crédits à la consommation par exemple : regrouper vos emprunts en un seul, de sorte à abaisser la mensualité globale.

Faites jouer la concurrence sur votre assurance de prêt

Il existe un second moyen de contourner les règles du HCSF : fausser compagnie à sa banque, et souscrire une couverture d'emprunt auprès d'un assureur spécialisé. On parle alors de délégation d'assurance. Moins onéreuses que les contrats bancaires, ces couvertures vous aideront à repasser sous le seuil des 35% d'endettement. Il faudra toutefois vous montrer convaincant. Dans une étude récente, le courtier Securimut constatait que les délégations ne pesaient plus que 45% de ses dossiers, quand la part des demandes de substitution (liées à la possibilité de changer d'assurance dans l'année qui suit la souscription du crédit) grimpait, elle, à 55%. Signe que les banques entravent de plus en plus le libre choix de son assureur. Certains établissements mutualistes, comme le Crédit mutuel ou le Crédit agricole, seraient ainsi particulièrement intransigeants.

LA SOLUTION DES BANQUES EN LIGNE

Boursorama, Fortuneo, Hello bank ! ou BforBank... Même si ING réfléchit désormais à arrêter ses activités de banque en ligne en France, le choix ne manque plus parmi les établissements Internet proposant un crédit immobilier. Ces banques ont pour point commun de ne facturer aucuns frais de dossier, et de supprimer d'office les indemnités de remboursement anticipé, hors rachat du prêt par la concurrence. Des avantages qu'il faut, le plus souvent, négocier au cas par cas avec les établissements traditionnels. Surtout, leurs taux se classent parmi les plus bas du secteur, proches de ceux accordés aux meilleurs dossiers. C'est ainsi que, pour 350 000 euros empruntés, Boursorama annonçait en août un taux nominal de 0,70% sur vingt ans, et BforBank de 0,94% sur vingt-cinq ans. Le dossier, rempli en ligne, permet aussi d'éviter les rendez-vous en agence. «Entre l'obtention du taux et le virement des fonds, l'opération peut être bouclée en trois semaines», promet Xavier Prin, directeur de l'acquisition client chez Boursorama. Pas de mauvaise surprise non plus sur le taux. «Contrairement aux établissements traditionnels, celui obtenu lors de la simulation sera bien le taux appliqué au client», insiste Grégory Guermonprez, le directeur de Fortuneo. Mais il ne faut confier à ces banques que des dossiers simples. Et il reste difficile de leur faire financer un projet couplé à un prêt à taux zéro, et l'achat de terrains ou de SCPI.

Tous droits réservés à l'éditeur