

PRATIQUE

CRÉDIT IMMOBILIER

Comment (bien) estimer ce que je peux emprunter ?

En se lançant dans un projet immobilier, il est naturel de s'interroger sur la marche à suivre pour réunir la somme nécessaire à l'achat. Quel que soit votre niveau de revenu ou le montant de la somme dont vous avez besoin, il est nécessaire de bien estimer sa capacité d'emprunt et ses possibilités d'apport, soit pour ne pas voir trop grand, soit, au contraire, pour viser mieux que ce que l'on imaginait. A 40 ans, Rosalie n'est pas encore propriétaire mais ambitionne de le devenir prochainement. Avec son ex-mari, instable professionnellement, elle n'en a jamais eu l'occasion, qui plus est à Paris où les prix de l'immobilier sont élevés. Aujourd'hui, à la suite d'une augmentation, elle se sent mieux armée. « Ce serait une vraie fierté de devenir propriétaire ! Mais cela me fait peur : une banque me prêterait-elle de l'argent sachant que je suis seule ? Mon apport sera-t-il suffisant ? Quelle banlieue choisir pour pouvoir bien revendre en cas de besoin ? », s'interroge-t-elle, à la fois inquiète et enthousiaste de ce projet qui lui semblait jusqu'à peu inaccessible. Comme Rosalie, les Français sont nombreux à se poser ces questions. En 2020, dans une enquête OpinionWay, 92 % des sondés jugeaient « essentiel » ou « important » de devenir propriétaire de leur logement. Et 71 % des non-propriétaires souhaitaient le devenir. Problème : près de la moitié des sondés jugeaient l'accès au crédit difficile. Il faut dire que lorsqu'on découvre le sujet, de nombreuses interrogations apparaissent. Nous avons donc échangé avec plusieurs banques et courtiers, afin d'apporter des conseils à ceux qui aimeraient se lancer.

● **Calculer ma capacité d'emprunt.** C'est la première étape, avant même de commencer à visiter. Dans l'achat, contrairement à la location, le prix total du bien

n'est pas exactement celui affiché sur l'annonce : il ne contient pas les frais de notaire, d'agence, les taux d'intérêt, l'assurance emprunteur, etc. Pour vous aider, des simulateurs en ligne permettent de connaître assez précisément sa capacité d'emprunt. « La première étape est de commencer à se faire une idée du bien que l'on veut acheter, réfléchir à l'enveloppe sur laquelle on part. Ensuite, je recommande d'aller voir son conseiller bancaire, pour valider ce montant. Si l'offre n'est pas celle attendue, rien ne vous empêche d'aller voir d'autres établissements financiers, bien que votre conseiller soit, a priori, celui qui connaît déjà votre situation », analyse Frédéric Dupuis, responsable marketing du domaine produits chez Crédit agricole SA.

Présenter votre dossier à un professionnel vous rassurera avant de vous lancer sérieusement dans la recherche. « C'est en effet un bon premier pas : rencontrer son banquier ou un courtier, afin de lui exposer son projet, lui donner toutes les caractéristiques, les revenus, l'éventuel apport... Cela permet d'éviter de perdre du temps en visitant des biens que l'on ne peut financer, confirme Ludovic Huzieux, cofondateur du groupe Artémis Courtage. Lors de ce rendez-vous, vous pouvez aussi demander une lettre de confort, attestant de votre capacité d'emprunt au montant défini. » Ce document rassurera l'acheteur sur la faisabilité de son projet et donnera aussi des gages au vendeur. Un plus, en particulier dans les zones tendues où les biens partent vite.

● **Ai-je besoin d'un apport ?**

« Ce qui est conseillé, c'est d'arriver avec 10 % d'apport. Sur le papier, la banque est autorisée à prêter 100 % de la valeur du bien, ce qui n'inclut pas les frais de notaire (7,5 %), les frais de garantie (entre 1,2 à 2,5 %), ainsi que les frais de





Les banques privilégient la stabilité financière, plus que le CDI.

d'essai, un endettement de maximum 35%, ainsi qu'une bonne gestion de ses comptes. Quid de ceux qui n'ont pas de CDI, mais peuvent attester de revenus réguliers, par exemple les chefs d'entreprise, les indépendants, les professions libérales? « Nous allons étudier leurs deux ou trois derniers

dossier (de 0,5 à 1 %). En respectant un taux d'endettement maximal de 35%, les établissements de crédit peuvent accepter de déroger à ces critères, ils ont une marge de flexibilité pour une partie de leurs clients, souligne Karim Houhou, courtier, gestionnaire de patrimoine et fondateur du cabinet KH Conseils. Pour un dossier solide, un directeur d'agence peut donc décider de prendre le risque et de prêter aussi ces frais annexes. » Si c'est possible, ce n'est pas vraiment recommandé. D'autant qu'avec un tel profil, le client ne sera pas en bonne posture pour négocier son taux. Un élément supplémentaire est à prendre en considération, notamment si l'on se trouve dans ce cas de figure: les banques sont davantage enclines à faire un effort sur ce point si la personne commence sa carrière. « Si l'on est jeune, avoir 4 ou 5 % d'apport peut être présenté comme un point positif: on a déjà pu épargner quelques milliers d'euros, alors qu'on se lance dans la vie. A 45 ans et sans davantage d'apport, la situation est différente. L'idéal néanmoins est de réunir ces 10%, voire plus », recommande Pierre Chapon, fondateur du courtier en ligne Pretto. A partir de 15%, voire 20%, les banques sont davantage rassurées et suivront le dossier avec plus d'enthousiasme.

Photo : Skitterphoto/Pexels

● C'est quoi, un bon dossier ?

Trois critères priment: un emploi stable, de préférence CDI ou fonctionnaire, sorti de période

pour calculer la capacité financière du ménage. Cela n'est pas réducteur, bien au contraire », rassure Laurent Bortoli, responsable offre crédits et assurance emprunteur à la Banque postale. En France, selon l'Insee, 75,2% des travailleurs sont en CDI. Mais à côté, 12,4% sont indépendants, 8,5% en CDD, 2,1% en intérim et 1,7% en apprentissage... Tout dépend aussi du secteur et du métier exercé. Cécile Roquelaure, directrice des études pour le courtier Empruntis, explique: « Voici un exemple: je suis en CDD par choix, je les enchaîne depuis trois ans dans un secteur dynamique, par exemple la tech ou l'ingénierie. Là, la banque sera intéressée. A l'inverse, si je multiplie les petits jobs, six mois caissier, trois mois livreur, avec des pauses sans emploi, la banque sera plus réticente. » Au-delà du CDI, c'est une stabilité financière qui est recherchée. Sur ce troisième critère, la banque demande souvent les trois derniers relevés de compte. « L'idée est d'étudier le comportement de l'individu ou du ménage: réussit-il à épargner? A-t-il eu des incidents de paiement? S'il dépense beaucoup dans les paris en ligne ou sort chaque mois de grosses sommes en cash, cela peut poser question. Idem s'il a des crédits à la consommation », précise Estelle Laurent, responsable communication du courtier Credixia. Cela peut se préparer, en faisant attention à ne pas être dans le rouge et en évitant les grosses dépenses pendant ces trois mois. **Laura Makary**