



Financement : comment bien négocier son crédit immobilier



LE MOMENT DE RENÉGOCIER SON PRÊT

« En renégociant mon prêt, j'ai économisé quasiment 40.000 euros » constate Cécile. Les courtiers en crédit recommandent de le faire au plus vite. « C'est la grande tendance de ce début d'année. Si vous avez amorti votre bien depuis au minimum un an et que vous pouvez négocier 1 point sur votre taux, la démarche en vaut vraiment la peine. »

Pour avoir la quasi-certitude d'obtenir un prêt désormais, il faut au minimum un apport à la hauteur des frais.

/DDM

Les taux sont historiquement bas. Pour autant, obtenir un prêt immobilier est un véritable parcours du combattant. Voici quelques règles pour bien négocier son crédit. Les taux sont historiquement bas, comme le martèlent tous les acteurs du secteur de l'immobilier. Du jamais vu même depuis les années 40 !

En moyenne, même s'ils varient en fonction de la situation de chacun, « beaucoup de crédits se font désormais à la tête du client », constate en effet Julie Cornière de Solucrédit, ils sont en moyenne de 3 à 3,5 % pour un emprunt d'une durée de 15 ans, de 3,15 % à 3,80 % pour 20 ans, et de 3,60 à 4 % pour 25 ans. « Il est en revanche très rare de se voir proposer un crédit de 30 ans désormais.

Pourquoi recourir à un courtier en crédit ?

Le recours à un courtier en crédit peut permettre aux particuliers de bénéficier de la meilleure offre du marché. « Nous ne facturons pas de frais de dossier en plus », constate Julie Cornière.

« Nous préparons un dossier unique qui va nous permettre d'interroger les banques. Nous l'élaborons avec le client pour qui nous

réalisons une étude et un profil. Nous savons par conséquent à quelle banque présenter ou pas un dossier. »

Les particuliers gagnent ainsi un temps précieux dans leur démarche, et les futurs acheteurs évitent de se décourager face à des déconvenues ou des refus trop réguliers.

Comment obtenir un prêt ?

« De plus, grâce à notre force de frappe et à notre légitimité, nous évoluons depuis 12 ans sur la place, nous pouvons négocier au mieux en fonction de la situation du client pour lui proposer non seulement les meilleurs taux, mais une assurance ou des frais de dossiers à prix réduits. Les banques nous connaissent et savent par avance que nos dossiers sont bien ficelés. »

Les courtiers en crédits aident à la fois les « petits profils » qui veulent optimiser une enveloppe réduite, mais également les cadres qui souhaitent investir et qui manquent de temps pour faire face à 50 rendez-vous. « Nous récupérons également les personnes qui ont essuyé de nombreux refus et cherchent une solution de secours. »

Pour avoir la quasi-certitude d'obtenir un prêt

désormais, il faut au minimum un apport à la hauteur des frais.

« Les banques ne prêtent pas 110 % de la somme, a-t-on coutume de dire. Elles ne veulent en effet s'engager que sur le financement du bien en lui-même. »

Les frais tous compris comptent grosso modo pour 10 % du prix du bien. « Désormais, il faut même compter 20 % du bien comme apport. Les grilles prennent désormais en compte son montant dans les dossiers. »

Autre grande règle, qui semble élémentaire, les comptes doivent être sains, dans les trois mois minimum qui précèdent la demande de prêt.

« Il est également recommandé d'éviter d'avoir des crédits revolving ou à la consommation. » Quant à la situation professionnelle, le CDI semble être désormais la norme. « Nous arrachons aux forceps des dossiers d'entrepreneurs, de profession libérale... mais les intérimaires et les CDD sont quasi sûrs de se voir refuser leurs dossiers. »

Enfin, les banques s'intéressent à l'éloignement entre le domicile et le lieu de travail, et étudient la qualité de l'automobile de leur client.