

Prenez en main votre crédit immobilier !



Voici comment Julie et Nicolas ont réduit de
plus de 50 000 € le coût de leur financement

Immobilier  danger
Conseils en immobilier et en financement

INTRODUCTION

Un crédit immobilier permet de financer l'achat d'un bien immobilier. Que se soit pour une maison, un appartement ou un terrain, les prix d'achat en France sont très élevés. Du coup, malgré des taux d'intérêt bien moins élevés que dans le passé, les coûts des prêts immobiliers s'envolent et les Français payent de plus en plus cher leur financement immobilier. Entre 1999 et 2010, l'endettement immobilier des Français a doublé !

Pour limiter le coût total de votre financement, il est important de bien comprendre les mécanismes d'un crédit, de connaître les différentes options qui s'offrent à vous et d'apprendre à faire les bons choix. Ce livre est là pour répondre à ces besoins et vous aider à réduire le coût de votre prêt tout en vous informant au mieux sur le fonctionnement d'un emprunt immobilier.

EXEMPLE :

Pour bien comprendre les différentes options que vous pouvez choisir et les différents gains qu'il est possible d'obtenir, nous allons illustrer chaque partie de ce livre par un exemple. Nous étudierons les besoins en financement de Mr et Mme Ecureuil qui veulent financer l'achat de leur maison. Cet exemple vous permettra de mieux comprendre les mécanismes et les calculs. Vous découvrirez ainsi des exemples concrets des réductions de coût qu'il est possible d'obtenir en ajustant au mieux son crédit immobilier.

Vous retrouverez donc, en fil rouge tout au long de ce livre, un exemple concret et détaillé des informations présentées. Vous pourrez facilement repérer ces passages : ils seront toujours présentés dans un bloc de ce style.

Au chapitre 20, vous découvrirez la stratégie complète prise par Julie et Nicolas pour réduire le coût de leur prêt immobilier de plus de 30 % !

SOMMAIRE

Contenu du livre

1. Comment bien emprunter ?.....	7
a. Comprenez les enjeux	7
b. Informez vous sur le fonctionnement d'un crédit.....	8
c. Découvrez les différentes possibilités	8
d. Faites les bons choix en fonction de votre situation.....	9
2. Fixez votre apport.....	10
a. Au moins les frais de notaire et d'agence	10
b. Conservez une épargne de précaution.....	10
c. Entre réduction maximale du crédit immobilier et investissement plus rentable	11
d. Cas particulier de l'investissement locatif.....	12
e. Le maximum d'apport, oui mais.....	12
3. Déterminez votre capacité de remboursement d'un emprunt.....	14
a. Fixez votre mensualité optimale : une étape primordiale	14
b. Vos revenus	15
c. Votre taux d'endettement actuel.....	15
d. Vos dépenses fixes	16
e. Anticipez les futures dépenses importantes	16
f. N'oubliez pas de vous faire plaisir.....	17
g. Limite du taux d'endettement à 33 %.....	17
h. Privilégiez le « reste à vivre » au taux d'endettement.....	18
4. Coût d'un crédit immobilier	19
a. Coût des intérêts	19
b. Coût de l'assurance décès/invalidité.....	21
c. Coût des autres assurances.....	22
d. Frais de garanties	25
e. Frais de dossier.....	30
f. Cas particulier : les intérêts intercalaires pour un achat immobilier neuf.....	30
5. Réduire le coût de son financement : pourquoi ? Comment ?	34
a. Des coûts élevés à bien prendre en compte	34
b. Comprendre la mécanique d'un crédit et les différentes possibilités	34

c.	Quelques efforts qui produisent de gros gains	35
6.	Profitez au maximum des prêts aidés	36
a.	Différentes aides pour différentes situations	36
b.	Considérées comme un apport personnel par certaines banques	38
c.	Demandez un lissage de prêt pour gérer les différentes mensualités.....	39
7.	Réduisez le coût des intérêts.....	43
a.	Jouez sur la durée et les mensualités.....	43
b.	Capacité d'emprunt en fonction du taux d'intérêt	43
c.	Coût de 1€ emprunté en fonction du taux et de la durée	45
d.	Ne négligez pas les durées non standards	47
e.	Pourquoi les longues durées sont devenues courantes ?.....	49
8.	Négociez le meilleur taux possible	51
a.	Consultez votre banque actuelle.....	51
b.	Mettez en concurrence les banques	51
c.	Le TEG.....	52
d.	Le rôle d'un courtier en prêt immobilier	54
e.	Réduire la durée fait baisser le taux.....	55
f.	Les prêts à taux variable.....	57
g.	Le crédit in fine : pour les investisseurs	59
h.	Spécificité de votre situation personnelle.....	61
9.	Négociez un prêt modulable	65
10.	Optez pour une délégation d'assurance	66
a.	Loi Murcef et loi Lagarde.....	66
b.	Gain d'une mise en concurrence.....	67
c.	Les inconvénients d'une délégation d'assurance.....	68
d.	S'assurer quand on emprunte à deux	70
11.	Négociez les frais de dossier	72
12.	Choisissez une garantie adaptée	73
a.	Le nantissement est gratuit.....	73
b.	Le cautionnement est plus avantageux sur des prêts courts.....	73
c.	Les remboursements anticipés et la revente rapide sont plus intéressants avec un cautionnement	74
d.	Des organismes de cautionnement mutuel à tarifs préférentiels	74
e.	Le privilège de prêteur de deniers moins cher que l'hypothèque conventionnelle	75

13.	Souscrivez à d'autres produits de la banque.....	76
14.	Prévoyez des remboursements anticipés	77
a.	Négociez les frais de remboursement anticipé.....	77
b.	Quelques cas d'exonérations	78
c.	Avantages d'un remboursement anticipé.....	78
d.	Gains potentiels sur votre assurance de prêt	80
15.	Réduisez vos frais intercalaires	83
a.	Limitez les délais de réalisation des travaux	83
b.	Utilisez au mieux votre apport personnel.....	83
c.	Utilisez votre capacité de remboursement.....	84
16.	Renégocier ou faire racheter son crédit immobilier	86
a.	Pourquoi renégocier ou faire racheter son prêt ?.....	86
b.	Quelle différence entre une renégociation et un rachat d'emprunt ?	87
c.	Privilégiez la renégociation au rachat de crédit	87
d.	Comment savoir s'il est intéressant de faire un rachat de prêt immobilier ?.....	88
e.	Utile aussi en cas de difficultés financières.....	93
17.	Souscrivez un prêt relais avec prudence	94
a.	Principe du prêt relais	94
b.	Plusieurs formules pour un crédit relais	95
c.	Les risques du prêt relais.....	100
d.	Les garanties prises par la banque	101
e.	En cas de vente qui s'éternise... ..	101
f.	Si le logement vendu n'est pas entièrement à vous	101
g.	1 % et prêt relais.....	102
18.	Le transfert de prêt	103
19.	Dans la pratique	104
a.	Fixez-vous des priorités	104
b.	Prenez le temps de faire différents calculs et simulations.....	104
20.	Plus de 55 000 € économisés pour Julie et Nicolas.....	106
a.	Rappel des données initiales de leur projet.....	106
b.	Recherche d'un meilleur financement	106
1.	Pièces nécessaires pour constituer une demande de crédit immobilier	116
2.	Comment lire une offre de prêt ?	118
a.	Qu'est-ce qu'une offre de prêt ?	118

b.	Que contient une offre de crédit immobilier ?	118
c.	La procédure d'émission d'une offre de prêt.....	119
d.	Comparer deux simulations de prêt immobilier	120
3.	Exemple de tableau d'amortissement	121

1. Comment bien emprunter ?

a. Comprenez les enjeux

Un achat immobilier est l'un des achats les plus coûteux que peut faire un particulier dans sa vie. Si le prix d'une maison ou d'un appartement est très élevé, les frais liés à cet achat seront eux aussi très onéreux.

Parmi eux, les frais de votre financement seront les plus élevés. Ils peuvent même être parfois plus importants que le prix d'achat de votre logement si vous n'y prêtez pas attention. Calculer le coût total de son financement est, bien souvent, la première étape pour prendre conscience des enjeux financiers.

En souscrivant un prêt immobilier, vous allez vous engager sur des sommes d'argent importantes. Ces sommes peuvent représenter plusieurs années de travail. Cela peut vous faire peur.

Rassurez-vous, il existe des moyens simples de limiter les risques et de réduire les coûts. Pour cela, vous devez apprendre les bonnes pratiques qui vous permettront de comprendre tous les éléments de votre prêt. Vous pourrez ainsi prendre les meilleures décisions, adaptées à votre situation.

Même si vous n'aimez pas les mathématiques et que vous ne connaissez que peu de choses sur le fonctionnement d'un crédit, vous allez découvrir au travers de ce livre quels sont les points sur lesquels vous devez être très vigilant pour ne pas que la facture s'envole.

Il est très difficile de gagner plusieurs milliers d'euros en quelques heures d'efforts. Pourtant, il est relativement facile d'économiser plusieurs milliers d'euros en faisant les bons choix sur les plus gros achats de sa vie. Et cela est tout à fait possible en prenant quelques heures pour bien réfléchir à sa situation, analyser les différentes solutions et faire les bons choix financiers.

b. Informez vous sur le fonctionnement d'un crédit

La première chose à faire, avant de découvrir les bonnes pratiques qui vous feront faire des économies, est de bien comprendre comment fonctionne un crédit immobilier. Cette première étape est nécessaire pour bien maîtriser les solutions qui se présenteront ensuite à vous.

Nous allons commencer par réfléchir ensemble à votre situation financière personnelle : fixer convenablement son apport personnel et déterminer au mieux sa capacité de remboursement sont les deux étapes initiales. Elles vous permettront de partir sur de bonnes bases.

Ce sont des étapes primordiales et donc à ne pas négliger si vous souhaitez réellement maîtriser le coût de votre financement. Nous vous guiderons donc sur ces deux premiers points dans les premiers chapitres.

Nous étudierons ensuite tous les facteurs de coût dans votre financement. Si les coûts des intérêts du prêt sont les plus importants, nous verrons qu'il y a également plusieurs autres frais non négligeables à prendre en compte. Le taux d'un crédit n'est pas la seule chose à comparer.

c. Découvrez les différentes possibilités

Nous entrerons ensuite dans le vif du sujet en étudiant, élément par élément, toutes les possibilités de réduction du coût de votre financement. Vous allez voir qu'il y a de nombreux points sur lesquels vous pouvez agir pour contenir le coût de votre emprunt et rester à un niveau d'endettement raisonnable.

Chaque élément sera accompagné d'un exemple pour vous permettre de bien cibler les effets apportés par ces astuces. Les exemples vous permettront également de voir comment calculer les gains que vous pouvez réaliser avec les données de votre propre projet de financement.

d. Faites les bons choix en fonction de votre situation

En vous informant sur le fonctionnement d'un crédit et en découvrant toutes les règles de bonnes pratiques à mettre en place, vous aurez fait le premier pas vers une maîtrise des frais de votre financement.

Mais pour que les informations récoltées vous apportent concrètement des résultats, vous devrez ensuite faire les bons choix et passer à l'action. Vous aurez, après avoir lu ce livre, toutes les cartes en main pour déterminer quels sont les éléments importants de votre financement et prendre les bonnes décisions pour votre projet immobilier.

Nous verrons comment Julie et Nicolas ont suivi nos conseils pour obtenir un bien meilleur plan de financement pour l'achat de leur maison que celui envisagé au tout début de leur projet.

Cet exemple va nous servir à vous montrer, de manière plus explicite et plus ludique, comment vous pouvez contrôler le coût de votre financement. En fonction de leurs besoins et de leurs envies, Julie et Nicolas auraient très bien pu faire d'autres choix en toute connaissance de cause.

Ce sera la même chose pour vous. Personne n'est mieux placé que vous pour déterminer quels sont vos besoins et vos envies ! Qui d'autre que vous peut déterminer la façon dont vous voulez fonctionner ? Personne !

Chaque projet a ses spécificités. Plutôt que de vous donner un cas général qui ne prendra pas en compte les spécificités de votre projet, nous vous donnons les moyens de faire vos propres choix, en vous expliquant les différentes options et leurs impacts sur le coût total de votre financement.

2. Fixez votre apport

Ce que l'on appelle l'apport personnel correspond à la somme d'argent personnelle que l'on va utiliser pour financer son achat immobilier. Entre l'emprunteur qui n'a pas d'argent de côté et celui qui possède beaucoup d'économies, la question de l'apport sera abordée différemment.

a. Au moins les frais de notaire et d'agence

Une banque verra d'un mauvais œil que vous n'ayiez aucun apport personnel. Il est recommandé, dans la pratique, de pouvoir financer sur vos propres économies au moins les frais de notaire et les éventuels frais d'agence.

Ceci s'explique par le fait qu'en cas de difficultés de remboursement de votre crédit, le prix de votre appartement ou de votre maison ne couvrira pas le montant emprunté. Si certaines banques accordent malgré tout de tels financements, dits à 110 %, elles vous le feront payer au prix cher pour couvrir le risque (avec un taux plus élevé, par exemple).

En apportant votre contribution personnelle à votre financement, vous diminuez le risque pris par la banque et vous vous engagez plus personnellement. Cette démarche sera appréciée et vous permettra d'obtenir de meilleures conditions.

b. Conservez une épargne de précaution

En fonction de votre patrimoine et de votre épargne, vous allez pouvoir financer une partie de votre projet immobilier. Cependant, il est important de ne pas utiliser toute son épargne pour son projet immobilier.

Lorsque l'on épargne, c'est pour être en mesure de faire face à une baisse de revenus (part variable moins intéressante, disparition de prime, chômage, etc.)

ou pour faire face à des dépenses importantes qui ne rentrent pas dans un budget mensuel (changement d'une voiture, d'une chaudière, mariage, etc.).

Vous devez donc conserver une épargne de précaution pour les coups durs. C'est d'autant plus vrai qu'avec un achat immobilier, il y a toujours des surprises : des travaux imprévus à faire, un aménagement plus coûteux que prévu, des frais supplémentaires à supporter quand on est propriétaire (taxes foncières, gros travaux d'entretien et de réparation, etc.). Préservez-vous donc une marge de manœuvre minimale.

c. Entre réduction maximale du crédit immobilier et investissement plus rentable

Pour ceux qui disposent d'une épargne importante, la question à se poser est quelle partie utiliser pour son achat immobilier. Quels sont les avantages d'un achat cash (ou en grande partie) ? Quel est l'intérêt d'emprunter plus alors qu'on dispose de ressources supplémentaires ?

Financer la plus grande partie de son projet par un apport personnel permet de réduire fortement le coût de son crédit immobilier. On aurait donc tendance à penser qu'il est préférable d'engager au maximum son épargne (tout en conservant une partie en précaution comme vu précédemment).

Pourtant, dans certaines situations, il peut être plus avantageux d'emprunter plus pour payer sa maison ou son appartement et de conserver son épargne pour d'autres projets ou pour des investissements plus rentables.

C'est notamment le cas quand les taux de crédit immobilier sont bas. En empruntant à bas coût vous gardez votre épargne disponible pour des placements à des taux plus intéressants.

Autre situation intéressante : vous voulez financer en même temps, ou peu de temps après votre achat, un autre projet coûteux comme une création d'entreprise, un mariage, un grand voyage. Dans ce cas, il sera plus difficile d'obtenir un emprunt pour ces projets que pour un achat immobilier. D'autre

part, les taux d'emprunt seront surement meilleurs sur un prêt immobilier que sur un prêt personnel ou pour une création d'entreprise.

Contracter un prêt plus important vous procure un autre avantage : l'assurance décès invalidité. En effet, s'il arrive malheur à l'un des emprunteurs, ses héritiers bénéficieront du remboursement des mensualités restantes, au moins en partie, par l'assureur. C'est donc une protection supplémentaire pour son patrimoine et ses proches.

d. Cas particulier de l'investissement locatif

Lorsque vous faites un crédit immobilier pour un investissement immobilier, vous devez raisonner différemment. En effet, les intérêts du prêt sont déductibles de vos revenus fonciers (sauf dans le cas du régime micro-foncier). Vous avez donc la plupart du temps intérêt à emprunter la totalité du prix de votre logement et à simplement financer sur vos économies personnelles les frais de notaire et d'agence. Cela vous permet d'optimiser fiscalement votre investissement.

Certains investisseurs voient aussi dans cette solution le moyen d'utiliser un effet de levier qu'il n'est pas possible d'obtenir sur d'autres secteurs que l'immobilier. Vous vous servez de votre capacité d'emprunt pour investir de l'argent que vous n'avez pas encore gagné.

e. Le maximum d'apport, oui mais...

Vous voyez qu'il n'est pas si simple de déterminer quel apport personnel il est judicieux d'apporter. S'il est moins coûteux d'utiliser son épargne plutôt que d'emprunter, nous avons vu qu'il fallait également conserver une épargne de précaution, une épargne pour d'autres projets importants ou pour réaliser des placements plus intéressants.

C'est donc à vous de pondérer votre choix en fonction de ces différents critères et de vos besoins personnels.

Enfin, n'oubliez pas qu'il est très risqué d'avoir tous ses œufs dans le même panier. Pensez donc à diversifier votre patrimoine et à ne pas avoir une part d'immobilier trop importante.

EXEMPLE :

Julie et Nicolas Ecureuil souhaitent acheter une maison ancienne pour un montant de 200 000 €. De plus, ils ont besoin de 14 000 € pour payer les frais de notaire liés à cet achat.

Ils disposent d'un apport personnel de 14 000 € pour payer les frais de notaire : ils ont donc besoin d'emprunter 200 000 € pour payer leur maison. Ce couple a un revenu net d'environ 4 500 € par mois.

Ils pensent, au départ, emprunter sur 25 ans afin de ne pas avoir des mensualités trop importantes. Leur banque actuelle leur propose, pour cette durée là, un taux de 4.50 % hors frais d'assurances et de garanties.

Nous allons étudier comment Julie et Nicolas peuvent faire pour réduire fortement le coût de leur crédit immobilier en se basant sur des règles de bonnes pratiques. En fonction de leur besoin et de leur situation personnelle, différents ajustements vont leur permettre de gagner plusieurs milliers d'euros : l'équivalent de plusieurs mois de salaire !

3. Déterminez votre capacité de remboursement d'un emprunt

La capacité de remboursement d'un prêt immobilier va être déterminée par vos revenus, par votre façon de vivre et l'effort que vous êtes prêt à consentir pour financer votre achat immobilier. Déterminer une mensualité idéale n'est pas si simple que cela. Vous devez trouver un équilibre pour, à la fois, limiter le coût du crédit et avoir une mensualité gérable pour vos finances quotidiennes.

Cependant, en prenant le temps de vous poser les bonnes questions, vous pourrez facilement vous projeter dans l'avenir et fixer la mensualité de remboursement qui vous conviendra. Dans ce chapitre, nous allons voir un ensemble de bonnes pratiques qui vous permettront de calculer votre capacité de remboursement.

a. Fixez votre mensualité optimale : une étape primordiale

Déterminer le montant de ses mensualités est un moment clé à bien gérer lorsqu'on souhaite optimiser son crédit immobilier. Il vous faudra trouver le bon compromis entre coût d'emprunt le plus faible et remboursement acceptable pour vos finances au quotidien.

Si vous choisissez de trop faibles mensualités, vous allez certes pouvoir facilement les rembourser mais pour emprunter le même montant, vous allez devoir allonger la durée de votre prêt et donc augmenter fortement son coût. Avec des petites mensualités, vous ne remboursez que très peu de capital car la plupart de votre mensualité ne sert qu'à payer les intérêts du prêt. Et dans ce cas, le coût total du crédit explose.

D'un autre côté, si vous choisissez des mensualités trop élevées, vous vous exposez à des difficultés pour rembourser votre crédit. Vos mensualités ne doivent pas vous mettre financièrement en danger. Vous devez pouvoir continuer à vivre.

b. Vos revenus

La première chose à faire, pour savoir combien vous allez pouvoir payer par mois pour rembourser le prêt de votre maison ou de votre appartement, est de calculer vos revenus mensuels fixes.

Les revenus à prendre en compte sont les suivants :

- ✓ Salaires fixes : là, c'est simple à calculer et il n'y a pas d'ambiguïté.
- ✓ Salaires variables : pour prendre le moins de risque possible, vous pouvez ne pas les compter du tout. Mais en pratique, vous pouvez établir une moyenne de ces revenus et n'en comptabiliser qu'une partie (en fonction des risques de ne pas percevoir autant que prévu). Dans certaines professions (pour les commerciaux par exemple), la part variable du salaire peut être importante. C'est donc un critère à bien étudier.
- ✓ Pensions alimentaires : si vous percevez une (ou plusieurs) pension alimentaire pendant plusieurs années, vous pouvez en tenir compte.
- ✓ Revenus locatifs ou d'autres placements : si vous avez investi dans l'immobilier ou dans un placement qui vous apporte des revenus réguliers. Généralement les banques n'en tiennent compte qu'à hauteur de 50 à 70 % de leur montant.
- ✓ Allocations familiales : ne regardez pas que ce que vous percevez actuellement, mais faites une moyenne sur les prochaines années en fonction de l'évolution de votre situation familiale.

Vous avez donc maintenant une bonne idée des revenus mensuels fixes sur lesquels vous pouvez compter.

c. Votre taux d'endettement actuel

La seconde étape pour estimer votre mensualité idéale est de faire le point sur tous vos crédits actuels. Faites la liste des crédits que vous devez encore rembourser (crédit à la consommation, crédit auto, crédit revolving, prêt immobilier) et déterminez quel est le montant total de ces crédits que vous remboursez chaque mois.

En regardant quelle part de vos revenus mensuels représentent ces remboursements de prêts vous obtiendrez votre taux d'endettement actuel.

Plus votre taux d'endettement est faible et meilleur sera votre dossier. En effet, vous aurez plus de capacité de remboursement pour votre crédit immobilier et vous présenterez donc moins de risque de difficultés financières futures.

C'est pourquoi, avant de vous lancer dans un achat immobilier, il peut être intéressant de solder ou de diminuer les crédits que vous avez déjà. Le plus efficace, sur le coût de ces crédits, est de rembourser d'abord les prêts dont le taux d'intérêt est le plus élevé.

Mais vous pouvez également solder les plus petits montants restants afin de diminuer le nombre de prêt en cours. Vous avez aussi la possibilité de rembourser en priorité le prêt dont la mensualité est la plus élevée. Cette dernière solution vous permet de réduire votre mensualité totale et donc votre taux d'endettement actuel.

d. Vos dépenses fixes

Si le logement occupe une part importante du budget des Français, ce n'est pas le seul poste de dépense. Pour vivre vous avez également d'autres frais : alimentation, santé, éducation, voiture, assurance, impôts, loisirs, etc.

Essayez donc de faire une estimation assez précise de vos dépenses fixes. Vous aurez ainsi une bonne vision de vos besoins au quotidien et pourrez ainsi déterminer quelle part de vos revenus est utilisée pour vos dépenses fixes.

e. Anticipez les futures dépenses importantes

Vous avez sûrement d'autres projets, à plus ou moins long terme, qui vous coûteront chers : mariage, études des enfants, changement de voiture, grand voyage, création d'entreprise, changement de chaudière, etc. Bien qu'on parle

souvent de dépenses imprévues, il s'agit pourtant de besoins prévisibles la plupart du temps.

Le financement de vos projets ne doit pas être compromis par une mensualité de prêt immobilier trop élevée. En fonction de vos projets et de leurs coûts, prévoyez donc une marge de sécurité pour ne pas vous créer de difficultés futures.

f. N'oubliez pas de vous faire plaisir

Une fois les dépenses fixes payées, vous ne devez pas oublier de prévoir des « dépenses plaisirs ». L'achat de votre maison ou de votre appartement ne doit pas vous empêcher de vivre !

Définissez quelle part de vos revenus vous souhaitez conserver pour vos vacances, vos loisirs, etc. Si cela peut paraître évident de prime abord, il n'est pourtant pas rare de voir des familles ne plus partir en vacances ou ne plus pouvoir s'offrir de plaisirs superflus à cause de mensualités de crédit immobilier trop élevées...

g. Limite du taux d'endettement à 33 %

Votre banque va calculer le taux d'endettement que vous aurez avec votre prêt immobilier, en fonction de vos revenus et de vos crédits actuels. On entend généralement parler d'une fameuse limite à 33 % pour le taux d'endettement.

Il faut savoir que cette limite n'est pas obligatoire mais que c'est un niveau de risque à partir duquel les banques sont très regardantes. En fonction de votre situation personnelle et du montant de vos revenus, elles pourront refuser de monter à autant ou, au contraire, vous octroyer un peu plus de souplesse.

Néanmoins cette limite est importante. Elle vous permet, sans rentrer dans le détail du calcul de vos dépenses, d'avoir un bon point de repère sur la part

maximale de vos revenus que vous pouvez consacrer à un remboursement de crédit immobilier.

Comment calculer ce taux d'endettement ? C'est très simple : vous devez prendre en compte le montant de votre mensualité de prêt immobilier, lui ajouter le montant des mensualités de vos autres prêts et calculer le pourcentage de vos revenus que cela représente.

On considère que vous devez consacrer moins d'un tiers de vos revenus au remboursement de crédits pour ne pas être en situation financière délicate.

Attention, certains organismes incluent d'autres frais que les crédits dans ce fameux tiers à ne pas dépasser (pensions alimentaires, impôts sur le revenu, etc.).

h. Privilégiez le « reste à vivre » au taux d'endettement

La règle des 33 % du taux d'endettement est une contrainte que vous imposera votre banque. Néanmoins si vous avez des revenus importants, vous n'aurez pas de mal à pouvoir dépasser ce seuil en argumentant sur votre « reste à vivre ».

Effectivement, le « reste à vivre », une fois que l'on a remboursé ses crédits, n'est généralement pas le même lorsque les revenus sont de 2 000 € que lorsqu'ils dépassent 5 000 €. Il convient donc de prendre du recul par rapport à ce taux d'endettement et de regarder si financièrement vous avez largement de quoi vivre une fois vos mensualités de prêts payées.

Si vous avez de petits revenus, il est même recommandé de ne pas monter à des niveaux aussi élevés d'endettement. En effet, au moindre coup dur, il sera plus difficile d'y faire face financièrement avec un budget déjà très serré.

Votre banque déterminera la mensualité maximale qu'elle acceptera. Rien ne vous empêche d'être plus prudent et de ne pas aller jusqu'à cette limite. Méfiez-vous notamment des organismes de crédits qui ne sont pas très regardants. Ils peuvent vous entraîner dans une situation financière délicate...

4. Coût d'un crédit immobilier

a. Coût des intérêts

Les intérêts que vous devez verser, en l'échange du prêt d'argent que vous accorde une banque, représentent le coût le plus important de votre financement immobilier. Chaque mois, lorsque vous payez une mensualité de remboursement, vous payez des intérêts et vous remboursez une partie de votre capital. Le montant des intérêts prélevés sur votre mensualité dépend du taux d'intérêt de votre crédit et du capital que vous n'avez pas encore remboursé.

- **Taux d'intérêt**

Lorsque l'on parle d'un taux de crédit immobilier de 4 %, cela signifie que vous devrez payer, **chaque année**, 4 % de la somme d'argent que vous devez encore à la banque.

Dans la pratique, étant donné que vous remboursez votre prêt mensuellement, la banque calcule chaque mois, en fonction de la somme que vous lui devez encore, le montant des intérêts qu'elle va prélever sur votre mensualité. Le reste de votre mensualité sert à rembourser une partie du capital emprunté.

Lorsque vous empruntez à taux fixe, la banque a l'obligation de vous fournir dans son offre de prêt un tableau d'amortissement. Ce tableau récapitule pour chaque mensualité que vous allez devoir payer, le coût des intérêts, la part de capital remboursé et le capital restant dû.

Vous retrouverez dans l'exemple ci-dessous, le début du tableau d'amortissement de l'offre de prêt qu'ont reçue Mr et Mme Ecureuil. Le tableau d'amortissement complet se trouve en [Annexes au chapitre 3](#).

- **Durée du prêt**

Les intérêts prélevés chaque mois sur votre mensualité sont calculés en fonction du capital que vous n'avez pas encore remboursé. Donc plus vous remboursez vite votre emprunt et moins cela vous coûtera cher. La durée de votre prêt aura donc une grande influence sur le coût final des intérêts de votre crédit immobilier.

EXEMPLE :

Julie et Nicolas envisagent donc :

- ✓ Un emprunt de 200 000 €
- ✓ Une durée de remboursement de 25 ans (soit 300 mois)
- ✓ Leur banque leur propose initialement un taux de 4.50 % hors assurances et garanties

Ces conditions de prêt entraînent des mensualités, hors assurances, de 1 111.66 € et **le coût total des intérêts s'élèvent à environ 133 500 €.**

Voici le début du tableau d'amortissement de ce prêt avec un début de remboursement en janvier 2012 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2012	1111.66 €	750.00 €	361.66 €	199638.34 €
Février 2012	1111.66 €	748.64 €	363.02 €	199275.32 €
Mars 2012	1111.66 €	747.28 €	364.38 €	198910.94 €
Avril 2012	1111.66 €	745.92 €	365.74 €	198545.20 €
Mai 2012	1111.66 €	744.54 €	367.12 €	198178.08 €
Juin 2012	1111.66 €	743.17 €	368.49 €	197809.59 €
Juillet 2012	1111.66 €	741.79 €	369.87 €	197439.72 €
Août 2012	1111.66 €	740.40 €	371.26 €	197068.46 €
Septembre 2012	1111.66 €	739.01 €	372.65 €	196695.81 €
Octobre 2012	1111.66 €	737.61 €	374.05 €	196321.76 €
Novembre 2012	1111.66 €	736.21 €	375.45 €	195946.31 €
Décembre 2012	1111.66 €	734.80 €	376.86 €	195569.45 €
Janvier 2013	1111.66 €	733.39 €	378.27 €	195191.18 €
Février 2013	1111.66 €	731.97 €	379.69 €	194811.49 €

b. Coût de l'assurance décès/invalidité

Quelle que soit la banque qui vous octroiera votre crédit immobilier, elle vous demandera de souscrire une assurance décès invalidité pour couvrir votre emprunt. Bien que cette assurance ne soit pas obligatoire en tant que telle, toutes les banques, ou presque, l'exigent.

Cette assurance de prêt immobilier, aussi appelée assurance emprunteur, est une garantie qui prendra en charge le remboursement de vos mensualités de crédit immobilier en cas de décès ou d'invalidité d'un ou des emprunteurs.

La banque exige de couvrir au moins 100 % du prêt sur l'ensemble des personnes qui empruntent. Vous avez la possibilité de vous assurer d'avantage, ce qui peut être une option judicieuse. Nous y reviendrons un peu plus tard dans un paragraphe spécifique.

Cette assurance emprunteur représente un coup non négligeable. En effet, vous allez devoir vous assurer sur toute la durée de remboursement de votre crédit et proportionnellement au montant emprunté.

Il existe différents moyens d'établir le coût d'une assurance de prêt :

- ✓ **Cotisation sur le capital initial** : la cotisation est constante, indépendante du taux d'intérêt et elle n'est pas majorée en début de prêt immobilier pour le cas où un remboursement anticipé aurait lieu.
- ✓ **Cotisation sur la mensualité** : cette cotisation s'applique à l'échéance, elle est proche de celle calculée sur le capital initial mais l'offre présente l'avantage ou l'inconvénient d'être sensible au taux du prêt immobilier.
- ✓ **Cotisation sur le capital restant dû** : cette cotisation est dégressive car le capital restant dû diminue chaque mois. Elle est dépendante du taux immobilier et, en cas de remboursement anticipé dans la première moitié du prêt immobilier, l'emprunteur aura payé plus qu'avec une cotisation sur le capital initial.

La plupart des assurances emprunteurs se basent aujourd'hui sur la première option, la cotisation sur le capital initial.

EXEMPLE :

L'assurance décès invalidité qui accompagne le prêt proposé à Mr et Mme Ecureuil coûte 0.40 % du capital initial par an. Cette assurance couvre 100 % du prêt, à répartir comme il leur convient sur chacun d'eux.

Cela signifie que, chaque année, Julie et Nicolas devront payer 800 € (0.40 % x 200 000 €) pour leur assurance emprunteur (environ 67 € par mois).

Sur les 25 ans de remboursement, le **coût total de cette assurance leur revient à 20 000 €** (25 x 800).

Julie et Nicolas ont la possibilité de s'assurer plus (entre 100 et 200 % de leur prêt). En prenant la garantie la plus importante, le coût monterait à 40 000 €.

c. Coût des autres assurances

D'autres risques existent comme le chômage ou l'incapacité de revendre son bien au prix d'achat, lors d'une revente rapide. Il existe donc des assurances spécifiques à chacun des risques. Ces assurances sont optionnelles et présentent des intérêts plus ou moins limités.

- **L'assurance chômage ou perte d'emploi**

Une banque ne vous accorde généralement un prêt que lorsque vous disposez de revenus stables et un minimum garantis (salarié en CDI, fonctionnaires, artisans/commerçants d'une activité pérenne depuis quelques années, etc.). Seulement, rien ne garanti que dans les années à venir vous ne rencontrerez pas des périodes plus difficiles, surtout dans le monde actuel.

Pour pouvoir faire face financièrement à une perte d'emploi et donc à une baisse passagère de vos revenus, vous pouvez souscrire une assurance chômage, aussi dénommée assurance perte d'emploi.

Encore une fois, le fait de souscrire ce type d'assurance ou non dépendra de votre situation personnelle et de votre façon de gérer votre budget. Si vous disposez d'une épargne de précaution ou si vous vous sentez capable d'épargner chaque mois l'argent que vous ne dépenserez pas dans cette assurance, vous pouvez limiter le risque et vous passez d'une telle assurance. Tout dépend également de la pérennité de votre ou vos emploi(s) et de votre faculté à en retrouver un rapidement en cas de problème.

Ces contrats d'assurances chômages vous proposent de prendre en charge temporairement le remboursement de votre crédit immobilier en cas de chômage. Mais attention, tous ces contrats ne se valent pas. Il existe de fortes disparités entre les contrats standards proposés, vous devez donc bien prêter attention aux différents éléments et voir si le coût est acceptable par rapport aux risques couverts :

- ✓ **Délai de carence** : c'est le délai à attendre avant la prise en charge de vos frais par l'assurance. Il est souvent long : de 6 à 12 mois.
- ✓ **Pourcentage de mensualité remboursé** : le montant des indemnités ne couvre souvent qu'une partie de votre mensualité de prêt.
- ✓ **Durée d'indemnisation** : la durée de prise en charge n'est pas liée à votre temps de chômage, elle est plafonnée. (généralement à 18 mois).
- ✓ **Délai de franchise** : période, d'au moins 90 jours, pendant laquelle vous n'êtes pas indemnisé.

Comme vous pouvez le constater, ces assurances sont généralement très limitatives et ne présentent donc qu'un intérêt partiel aux vues des coûts qu'elles entraînent...

De plus les possibilités de souscrire à ce type d'assurances sont aussi limitatives : vous devez être en CDI depuis un certain temps (généralement 6 ou 12 mois), vous ne devez plus être en période d'essai, vous devez être couvert par les ASSEDIC en cas de chômage, vous ne devez pas être démissionnaire de votre entreprise, etc.

- **Garantie revente**

La garantie revente est une assurance d'un autre type. Elle vise à couvrir le risque de vente à perte, par rapport au prix d'achat, lorsque la vente se passe dans des circonstances particulières.

Une assurance revente à perte intervient pour couvrir les risques d'une vente forcée avec une moins value dans les premières années qui suivent l'achat. Les conditions de déblocage de cette assurance sont réservées à certains cas « graves » :

- ✓ Décès d'un ou des souscripteurs
- ✓ Perte d'emploi
- ✓ Divorce
- ✓ Perte totale et irréversible d'autonomie
- ✓ Mutation professionnelle lointaine
- ✓ Etc.

Le montant garanti par ce type d'assurance est plafonné. Il est généralement calculé en pourcentage du prix d'achat du bien sans dépasser une certaine limite. Par exemple, une assurance garantie revente peut vous rembourser 20% de la moins value sur votre bien immobilier, dans la limite de 20 000 €.

Là encore, le coût d'une assurance garantie revente peut être élevé par rapport aux risques couverts et au montant assuré. En prenant soin de ne pas acheter quand votre situation à court terme est incertaine (risque de perte d'emploi ou de mutation, etc.) et de ne pas surpayer votre bien par rapport au prix du marché (ni acheter quand les prix sont à leur plus haut niveau), vous limitez fortement le risque et vous pouvez vous passer de ce type d'assurance coûteuse.

d. Frais de garanties

La banque ou l'organisme de crédit qui vous accordera votre prêt immobilier vous demandera également des garanties en contrepartie de la somme d'argent empruntée. Cela leur permet de s'assurer qu'ils pourront récupérer leur argent en cas de défaillance de votre part.

Il existe plusieurs types de garanties. Les quatre principales garanties sont :

- ✓ L'hypothèque conventionnelle
- ✓ Le privilège de prêteur de deniers
- ✓ Le cautionnement
- ✓ Le nantissement

L'hypothèque était auparavant la solution la plus couramment utilisée. C'est également souvent l'option la plus coûteuse ! Cette tendance est en train de s'inverser au profit des organismes de cautionnement mutuel.

• L'hypothèque conventionnelle

L'hypothèque permet à la banque, en cas de défaillance de votre part, de faire saisir votre maison ou votre appartement. Elle vendra alors aux enchères judiciaires votre logement pour récupérer le montant du crédit.

Cette solution a longtemps été très utilisée. Elle est notamment recommandée par les notaires.

Deux ans après le remboursement de la dernière échéance de votre crédit immobilier, l'hypothèque est levée sans frais.

En revanche, si vous soldez votre prêt plus tôt suite à la vente de votre logement ou à un remboursement anticipé, vous devrez payer ce qu'on appelle des frais de mainlevée d'hypothèque.

Dans le cas où vous vendez votre bien moins de deux ans après le dernier versement de vos mensualités de prêt, la banque n'exige généralement pas de mainlevée d'hypothèque.

La mainlevée d'hypothèque est un document établi par un notaire qui atteste que vous avez bien remboursé la totalité de votre crédit. Contrairement à ce que l'on pourrait penser, le coût d'une mainlevée d'hypothèque n'est pas calculé sur le capital restant dû mais sur le capital initial emprunté ! Les frais sont généralement de 0.7 % du montant initial de votre crédit immobilier.

La souscription d'une hypothèque conventionnelle engendre plusieurs frais :

- ✓ Signature d'un acte authentique devant un notaire
- ✓ Inscription à la conservation des hypothèques du lieu où est situé le bien
- ✓ Taxe de publicité foncière

Le coût d'une prise d'hypothèque est proportionnel au montant emprunté. Le taux retenu pour le calcul est dégressif au fur et à mesure que le montant augmente. Vous retrouverez dans l'exemple ci-dessous des explications plus détaillées sur le calcul du coût d'une prise d'hypothèque.

Certains prêts préférentiels sont exemptés du paiement de la taxe de publicité foncière. Ce qui permet d'alléger sensiblement la facture d'une prise d'hypothèque. Il s'agit des prêts à taux zéro, des prêts conventionnés et des prêts d'épargne logement (d'un PEL ou d'un CEL).

L'hypothèque conventionnelle est la seule hypothèque utilisable pour un prêt débloqué en plusieurs fois. Cela concerne principalement le financement d'une vente en l'état futur d'achèvement (VEFA), de la construction d'une maison individuelle ou bien de travaux. Vous ne pourrez donc pas utiliser le privilège de prêteur de deniers pour ces financements là.

EXEMPLE :

Si Julie et Nicolas doivent payer une mainlevée d'hypothèque sur leur prêt de 200 000 €, cela leur coûtera donc environ 1 400 €. Ce qui est loin d'être négligeable !

Pour les frais de notaire d'une rédaction d'hypothèque, voici comment est calculé le montant hors taxes :

Montant prêté	Pourcentage HT	Pour 200 000 €
Entre 0 et 6.500 €	1.333 %	86.65 €
Entre 6.501 € et 17.000 €	0.550 %	57.75 €
Entre 17.001 et 30.000 €	0.366 %	47.58 €
A partir de 30.001 €	0.275 %	467.50 €
TOTAL	-	659.48 €

Les honoraires du notaire correspondent donc à 659.48 € HT, soit avec une TVA à 19.6 % : 788.74 € TTC.

A cela s'ajoute :

- ✓ Des frais notariés de formalités administratives d'environ 350 €.
- ✓ Un droit d'enregistrement de 125 €.
- ✓ La taxe de publicité foncière de 0.715 % du « capital emprunté + 15% d'accessoires » (Les accessoires représentent un montant forfaitaire prévu en cas de poursuite), soit 1 644.50 € TTC pour 200 000 € emprunté.
- ✓ Le salaire du conservateur des hypothèques de 0.05 % du montant utilisé pour la taxe de publicité foncière, soit 115 €.

Le coût total pour une prise d'hypothèque sur un prêt de 200 000 € est donc d'environ 3023.24 € (788.74 + 350 + 125 + 1644.50 + 115).

- **Le privilège de prêteur de deniers**

Le privilège de prêteur de deniers est réservé à l'acquisition d'un bien immobilier existant (logement ancien, terrain, etc.). Son fonctionnement est très ressemblant à celui de l'hypothèque conventionnelle.

Les émoluments du notaire sont les mêmes que pour une hypothèque conventionnelle. En revanche, il n'y a pas de taxe de publicité foncière pour le privilège de prêteur de deniers. Ce qui en fait un avantage très important étant donné le coût que représente cette taxe.

Si vous y avez le droit, c'est l'option qui est retenue par défaut. Vous pouvez néanmoins demander à ce que la garantie prise soit un cautionnement ou un nantissement, s'ils s'avèrent plus avantageux pour vous.

EXEMPLE :

Par rapport à l'hypothèque conventionnelle, Julie et Nicolas n'ont pas la taxe de publicité foncière à payer, s'ils ont le droit au privilège de prêteur de deniers.

Le coût de leur garantie diminuerait donc à 1 378.74 €, soit une économie de 1 644.50 € par rapport à l'hypothèque conventionnelle.

- **Le cautionnement**

Il existe deux formes de cautionnement : le cautionnement d'un particulier ou le cautionnement mutuel. Dans le premier cas, c'est un particulier qui s'engage à payer à votre place vos mensualités de prêt en cas de désistement de votre part. Cette option reste très rarement souscrite étant donné les montants en jeu. Cependant, il est intéressant de la connaître si l'un de vos proches peut se porter caution pour votre crédit immobilier.

La caution mutuelle, elle, correspond à une participation à un fond de garantie dit de cautionnement mutuel. Vous souscrivez cette caution auprès d'un organisme spécialisé qui mutualise les risques. Si vous êtes défaillant, c'est cet organisme qui prendra en charge les remboursements en s'appuyant sur les fonds versés par tous ceux qui participent à ce fond.

Cette solution est généralement moins coûteuse qu'une hypothèque. C'est notamment le cas lorsque la formule prévoit de vous reverser une partie des fonds versés si vous avez remboursé votre crédit jusqu'à son terme.

Vérifiez bien que votre banque accepte ce type de garantie car certains organismes refusent encore ces organismes de cautionnement mutuel.

Le coût est différent d'un organisme à un autre, il vous faudra donc comparer les différents organismes existants et leurs conditions de garanties du moment.

- **Le nantissement**

Le nantissement permet de mettre en garantie un bien (bijoux, assurance vie, placements sûrs, autres biens immobiliers, etc.) que le créancier peut saisir et revendre en cas de manquement au remboursement du crédit immobilier.

Cette option ne reste disponible que pour les emprunteurs qui disposent d'un portefeuille de valeurs important et qui couvre le montant du crédit de manière certaine.

Le principal avantage du nantissement est qu'il ne coûte rien (ou presque) ! Il peut être gratuit ou coûter des frais de mise en place (souvent bien inférieur à 500 €). Cela permet donc d'économiser des frais d'hypothèque, de privilège de prêteur de deniers ou de cautionnement.

Attention malgré tout à cette solution car en cas de difficultés pour rembourser votre crédit immobilier, ces biens seront vendus par la banque pour qu'elle puisse récupérer son argent.

Cela peut s'avérer très problématique. Par exemple, si vous avez garanti le prêt immobilier de votre résidence secondaire par un nantissement sur votre résidence principale, vous serez obligé de vendre votre résidence principale en cas de problème...

e. Frais de dossier

Les frais de dossier sont des frais que vous facture la banque pour tout ce qui est de la gestion administrative de votre prêt immobilier. La banque vous facture ici toutes les dépenses engendrées (papiers, étude de votre dossier, temps passé par le conseiller, etc.).

Les frais de dossier coûtent généralement quelques centaines d'euros pour un crédit classique. Il n'y a, par contre, pas de frais de dossier sur les prêts aidés tels que le prêt à taux zéro ou le prêt épargne logement. Vous ne payerez des frais de dossier que sur le prêt immobilier complémentaire.

f. Cas particulier : les intérêts intercalaires pour un achat immobilier neuf

Lorsque vous voulez acheter un bien immobilier neuf ou faire construire votre maison individuelle, vous devez débloquer des fonds de manière progressive. Vous devez également disposer d'un apport minimum.

Le financement d'un achat sur plan est donc particulier. Voici comment cela se passe.

- **Paiement du contrat de réservation et des frais de notaire**

Lorsque vous achetez un logement sur plan, vous devez payer à la signature du contrat de réservation jusqu'à 5% du montant du bien immobilier.

Voici la part payable au moment du contrat de réservation en fonction du temps qui le sépare de la date de l'acte définitif de vente :

- ✓ Rien quand le délai est supérieur à 2 ans.
- ✓ Jusqu'à 2 % pour un délai compris entre 1 et 2 ans.
- ✓ Jusqu'à 5 % pour un délai inférieur à un an.

Ces frais de garantie ne peuvent pas être financés par un crédit immobilier. Il en est de même pour les frais de notaire. Vous devez donc disposer d'un apport suffisant pour payer ces frais sur vos propres économies.

- **Différents paiements échelonnés**

Contrairement à l'achat d'un bien existant que vous allez payer en une seule fois, le financement d'un achat sur plan se fait en différents versements. A chaque étape importante de la construction, vous allez devoir débloquer une partie des fonds :

- ✓ 0 à 5 % du prix à la signature (sur apport personnel)
- ✓ 30 à 35 % du prix à l'achèvement des fondations (35 % du total)
- ✓ 35 % du prix dès que la mise hors d'eau est effective
- ✓ 25 % du prix lorsque la construction est achevée
- ✓ 5 % du prix à la livraison effective du bien (si le logement est conforme au contrat signé).

Lors de l'achèvement des fondations, vous devez verser la part qui manque pour atteindre 35 % du prix total par rapport au montant payé à la signature du contrat de réservation.

- **Les frais intercalaires**

Les ventes en l'état future d'achèvement, couramment appelées VEFA, sont donc financées par des prêts spécifiques, souvent appelés prêts VEFA.

Ces prêts VEFA permettent de débloquer l'argent emprunté en plusieurs fois en fonction des besoins de la construction. Vous ne commencez à rembourser votre prêt qu'à la livraison du logement.

Au fur et à mesure que la banque libère une partie de votre emprunt, vous devez payer chaque mois les intérêts de la somme déjà débloquée. C'est ce que l'on appelle les intérêts intercalaires. Ils seront donc de plus en plus élevés au fur et à mesure que l'argent sera débloqué.

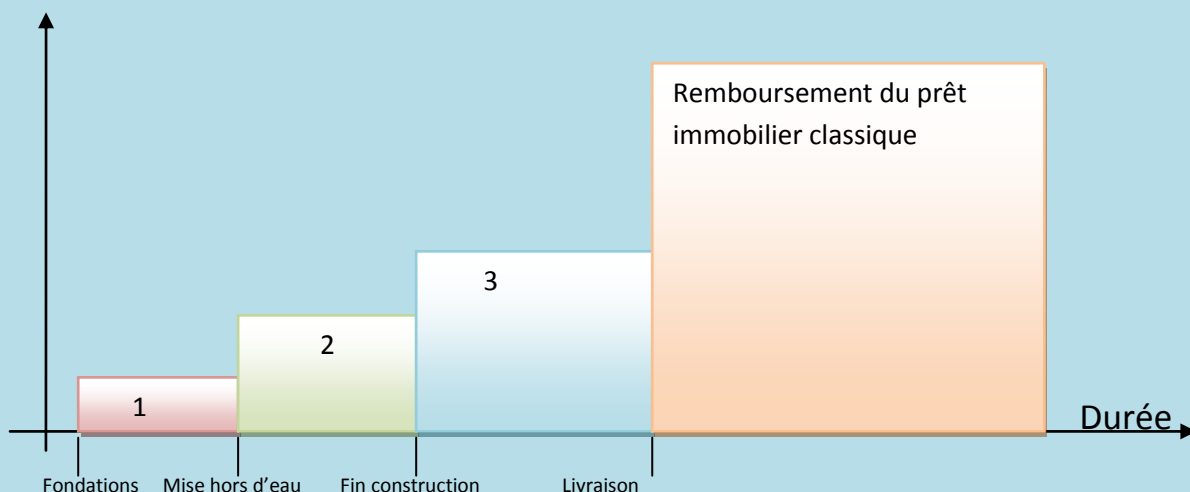
La construction de votre logement va prendre plusieurs mois, voire plusieurs années, cela vous permettra donc de ne pas devoir rembourser tout de suite le crédit immobilier de votre futur logement. Cela permet notamment d'assumer un loyer ou un autre prêt immobilier pour vous loger en attendant.

En plus des frais intercalaires, les cotisations d'assurances emprunteurs commencent à être payées à la signature du prêt.

EXEMPLE :

Si Julie et Nicolas font construire leur maison et qu'ils souscrivent leur prêt immobilier de 190 000 € à 4.50 %, voici comment cela va se passer pour leur remboursement :

Montant des remboursements



Phase 0 : Signature du contrat de réservation, ils versent 5 % (10 000 €) avec leur économie.

Phase 1 : Dès que les fondations de la maison de Julie et Nicolas sont terminées, la banque débloque 30 % soit 60 000 €. A partir de cette date là, ils devront payer des intérêts intercalaires de 225 € par mois.

Phase 2 : Dès la mise hors d'eau, la banque débloque 35 % supplémentaire, soit 70 000 €. Le montant total prêté est de 130 000 €. Julie et Nicolas payeront des intérêts intercalaires de 487.50 € par mois.

Phase 3 : La construction est achevée. La banque débloque 25 % du prix, soit 50 000 €. Les intérêts intercalaires des 180 000 € débloqués s'élèvent à 675 € par mois.

Phase finale : La maison est livrée, la banque verse les 5 % restants et Julie et Nicolas commencent à rembourser leur prêt, comme un crédit immobilier classique.

5. Réduire le coût de son financement : pourquoi ? Comment ?

a. Des coûts élevés à bien prendre en compte

Le coût total d'un emprunt immobilier est généralement très important. Si l'on ne prend pas certaines précautions et qu'on ne connaît pas suffisamment les mécanismes qui permettent d'en limiter le coût, un prêt peut vous coûter encore plus d'argent que le prix du bien immobilier que vous avez acheté avec ! C'est comme-ci vous payez deux fois le prix de votre maison ou de votre appartement...

b. Comprendre la mécanique d'un crédit et les différentes possibilités

Comme vous avez pu le constater au chapitre précédent, un crédit se décompose en différents éléments qui représentent chacun un coût particulier. Mis bout à bout, l'ensemble de ses frais représente une somme d'argent importante.

Heureusement, il existe plusieurs possibilités de réduire ce coût et de manière importante. Il faut pour cela prendre le temps d'étudier les différentes options qui vous sont offertes et les choix qui vous permettront de faire baisser le coût final de manière importante.

Ce livre est là pour répondre à vos questions en matière de fonctionnement d'un prêt immobilier et pour vous expliquer quels sont les leviers sur lesquels vous pouvez jouer pour obtenir le meilleur crédit immobilier possible, en fonction de vos besoins et de votre situation personnelle.

c. Quelques efforts qui produisent de gros gains

Savez-vous qu'en quelques heures de recherche, de réflexion et de négociation, vous pouvez gagner de un à plusieurs mois de salaire ? C'est en effet le cas quand vous prenez le temps d'optimiser le montage de votre plan de financement pour un achat immobilier.

Ceci s'explique simplement : le coût d'un crédit immobilier se chiffre en plusieurs dizaines de milliers d'euros, c'est-à-dire en plusieurs dizaines de mois de salaires... En faisant les bons choix pour son financement, vous n'aurez pas de mal à réduire ce coût d'au moins 5 ou 10 %. Or quelques pourcents d'un nombre à cinq ou six chiffres représentent vite plusieurs mois de salaire.

6. Profitez au maximum des prêts aidés

a. Différentes aides pour différentes situations

Pour monter votre dossier de financement, vous devez chercher les aides existantes avant de souscrire un crédit immobilier classique. Vous devez étudier les différents prêts aidés qui existent en France et voir ceux auxquels vous avez droit. Que ce soit sous la forme de subvention, de prêt à taux zéro ou de prêt à taux très attractif, il existe différents moyens d'obtenir de l'argent moins cher qu'avec un prêt immobilier classique.

Nous avons dressé une liste complète et détaillée de toutes les aides au financement d'un achat immobilier. Vous retrouverez toutes les informations indispensables sur toutes ces aides financières à l'achat immobilier dans notre guide des aides au logement : <http://www.immobilier-danger.com/guide-aides-financement-achat-immobilier.html>.

Toutes les aides pour votre financement immobilier

PTZ Plus, PEL, CEL, 1% Logement, etc.

Toutes les informations nécessaires pour se faire aider au maximum dans son achat immobilier

Immobilier danger
Conseils en immobilier et en financement

Les aides financières les plus utilisées sont :

- ✓ Le prêt à taux zéro (le PTZ +) : un prêt gratuit pour l'achat de sa résidence principale est accordé à toutes les personnes primo-accédantes (c'est-à-dire locataire de leur résidence principale depuis au moins deux ans). Son montant et ses modalités de remboursement varient en fonction du bien acheté (immobilier neuf ou ancien, performance énergétique, emplacement et situation personnelle).
Si vous ne l'avez pas encore fait, vous pouvez [télécharger gratuitement notre guide sur le prêt à taux zéro sur Immobilier-danger.com](#)
- ✓ Le prêt 1% logement, aussi appelé prêt patronal ou prêt employeur : de nombreuses entreprises cotisent obligatoirement dans un fond d'aide au logement et ce fond vous permet de bénéficier d'un prêt à un taux très bas pour l'achat d'un logement.
- ✓ Les droits à prêt d'un Plan Epargne Logement (PEL) et/ou d'un Compte Epargne Logement (CEL) : ces produits d'épargne vous octroient des droits à prêt à des taux prédéfinis et utilisables pour un achat immobilier ou des travaux.
- ✓ Un prêt familial : un prêt de particulier à particulier que vous accordera un membre de votre famille ou une personne proche.
- ✓ Quelques autres aides spécifiques à votre commune d'achat ou à votre situation (fonctionnaires par exemple).

EXEMPLE :

Julie et Nicolas sont locataires, ils ont donc droit à un prêt à taux zéro pour l'achat de leur maison ancienne. Voici les chiffres de leur prêt à taux zéro :

- ✓ Prêt de 26 000 €
- ✓ Mensualités : 433 €
- ✓ Durée des remboursements : 5 ans

La famille Ecureuil n'a donc besoin que d'un prêt immobilier complémentaire de 174 000 € au lieu d'un prêt de 200 000 € pour boucler le financement de leur maison.

b. Considérées comme un apport personnel par certaines banques

Tous les prêts à taux préférentiel que vous pourrez avoir seront considérés comme un apport personnel par certaines banques. Cela s'ajoute donc éventuellement à l'apport personnel que vous avez déjà.

Il est intéressant d'avoir la plus grande partie possible de son investissement qui soit financée par l'apport personnel. Cela s'explique par le fait que votre financement vous coûtera moins cher sur cette partie là mais également par le fait que votre banque peut vous octroyer de meilleures conditions pour votre crédit immobilier. En effet, si la banque ne doit financer qu'une partie de votre achat, elle prend beaucoup moins de risque que vous ne la remboursez pas et pourra donc en conséquence prendre une marge moins élevée.

c. Demandez un lissage de prêt pour gérer les différentes mensualités

Si vous avez recours à plusieurs prêts pour financer votre achat, vous allez être confronté à des conditions de remboursement qui ne sont pas idéales. En effet, bien souvent, les prêts comme le prêt à taux zéro ou le prêt épargne logement se remboursent sur de courtes périodes et donc avec des mensualités élevées. Si votre crédit immobilier complémentaire est à mensualité constante, vous allez devoir rembourser de très grosses mensualités les premières années.

Or cette situation limite fortement vos possibilités puisque vous ne pourrez pas avoir une mensualité de prêt complémentaire très élevée à cause de vos autres remboursements (dont vous ne pouvez généralement pas modifier les conditions de remboursement).

EXEMPLE :

Julie et Nicolas vont donc bénéficier d'un prêt à taux zéro de 26 000 € et on désormais besoin d'un prêt de 174 000 €.

En conservant une durée de remboursement de 25 ans et un taux de 4.50 %, ils ont donc une nouvelle mensualité pour ce crédit classique de 967 € (contre 1 112 € auparavant). Le coût descend donc d'environ 133 500 € à 116 100 € grâce au prêt à taux zéro.

Par contre, les 5 premières années, ils devront rembourser le prêt à taux zéro (mensualité de 433 €) en plus de leur prêt. Soit une mensualité de 1 400 € les 5 premières années, suivi d'une mensualité de 967 € les 20 années restantes.

Etre capable financièrement d'assurer le passage d'une mensualité de 1112 € prévue initialement à une mensualité de 1400 € les premières années n'est pas souvent possible (ou pas toujours accepté par les banques).

- **La solution du lissage de prêt**

Heureusement, il existe une solution que proposent la majorité des banques et organismes de crédit : le lissage de votre prêt immobilier classique. La banque adapte, en fonction des autres prêts (de leur durée et de leur mensualité), le remboursement de votre emprunt immobilier complémentaire.

Concrètement, votre mensualité sert à rembourser vos prêts aidés et une petite partie de votre prêt complémentaire au début. Cela dure le temps de rembourser le ou les prêt(s) aidé(s). Ensuite votre mensualité ne sert plus qu'à rembourser votre prêt immobilier non aidé.

Cette solution est très avantageuse pour vous. En effet, elle vous permet d'optimiser le montage de votre crédit immobilier de manière à avoir une mensualité constante sur toute la durée de remboursement : vous n'avez pas à vous soucier des différents types de remboursement à effectuer.

- **Le coût d'un lissage de crédit**

Si cette solution est très pratique pour avoir des remboursements adaptés à ses capacités financières, cela a par contre un coût. Le fait de rembourser moins vite son prêt principal les premières années vous coûte plus cher en intérêt mais nous allons voir qu'en faisant les bons choix, il est possible de fortement limiter cet impact sur le coût total de votre financement.

Nous avons vu que l'allongement de la durée de votre crédit immobilier vous coûte très cher ! Il vous faut donc trouver le meilleur équilibre possible entre l'augmentation de la durée et l'ajustement de vos mensualités quand vous calculez le lissage de prêt nécessaire.

Vous pouvez demander différentes simulations à votre banquier en fonction de votre situation pour tester différentes mensualités et différentes durées de remboursement. En comparant les coûts par rapport à l'effort sur les mensualités, vous pourrez alors choisir la solution qui vous convient le mieux. Comme nous allons le voir dans l'exemple, l'enjeu sur le coût potentiel est très important.

EXEMPLE :

Nous allons étudier deux possibilités de lissage de prêt pour Julie et Nicolas afin de diminuer le coût des mensualités trop élevées des premières années.

Lissage 1 : On demande un lissage du prêt immobilier par rapport au prêt à taux zéro de manière à avoir une mensualité constante sur 25 ans : on obtient une mensualité de 1 097 €.

Durée/Coût	60 premiers mois	240 mois restants	Coût total
Mensualité du PTZ+	433 €	-	0 €
Mensualité du prêt	664 €	1 097 €	128 703 €
Mensualité totale	1 097 €	1 097 €	128 703 €

Les 5 premières années, ils rembourseront les 433 € de PTZ+ et 664 € de prêt puis les 20 années suivantes 1 097 € de prêt. Le coût de ce prêt lissé avec le PTZ+ est de 128 703 €.

Avec cette solution de lissage, le prêt à taux zéro permet de n'économiser « que » 4 797 € (133 500 – 128 703).

Lissage 2 : Etant donné que le prêt initial prévoyait des mensualités de 1112 €, on va regarder ce que donne un lissage du prêt de 174 000 € avec le PTZ + en conservant cette mensualité : on obtient un prêt d'une durée de 293 mois, soit 7 mois de moins qu'initialement prévu.

Durée/Coût	60 premiers mois	233 mois restants	Coût total
Mensualité du PTZ+	433 €	-	0 €
Mensualité du prêt	679 €	1 112 €	125 018 €
Mensualité totale	1 112 €	1 112 €	125 018 €

EXEMPLE : (suite)

Dans ce second cas, la mensualité permet de rembourser :

- ✓ 433 € de PTZ+ et 679 € de prêt immobilier pendant 5 ans.
- ✓ Puis 1 112 € de crédit immobilier durant les 19 ans et 5 mois restants.

Le coût total de ce montage est de 125 018 €. Soit **un gain de 3 705 € par rapport au lissage 1 et un gain de 8 482 € par rapport au coût initial !**

Pour limiter l'impact d'un lissage de crédit sur le coût, on voit donc qu'il est préférable de trouver la mensualité optimale pour un remboursement plus rapide.

7. Réduisez le coût des intérêts

a. Jouez sur la durée et les mensualités

Comme vous pouvez le constater dans l'exemple précédent en comparant les deux possibilités citées de lissage de prêt, augmenter les mensualités de remboursement permet de diminuer la durée d'emprunt. Cette baisse de la durée permet surtout de fortement diminuer le coût final de votre crédit immobilier.

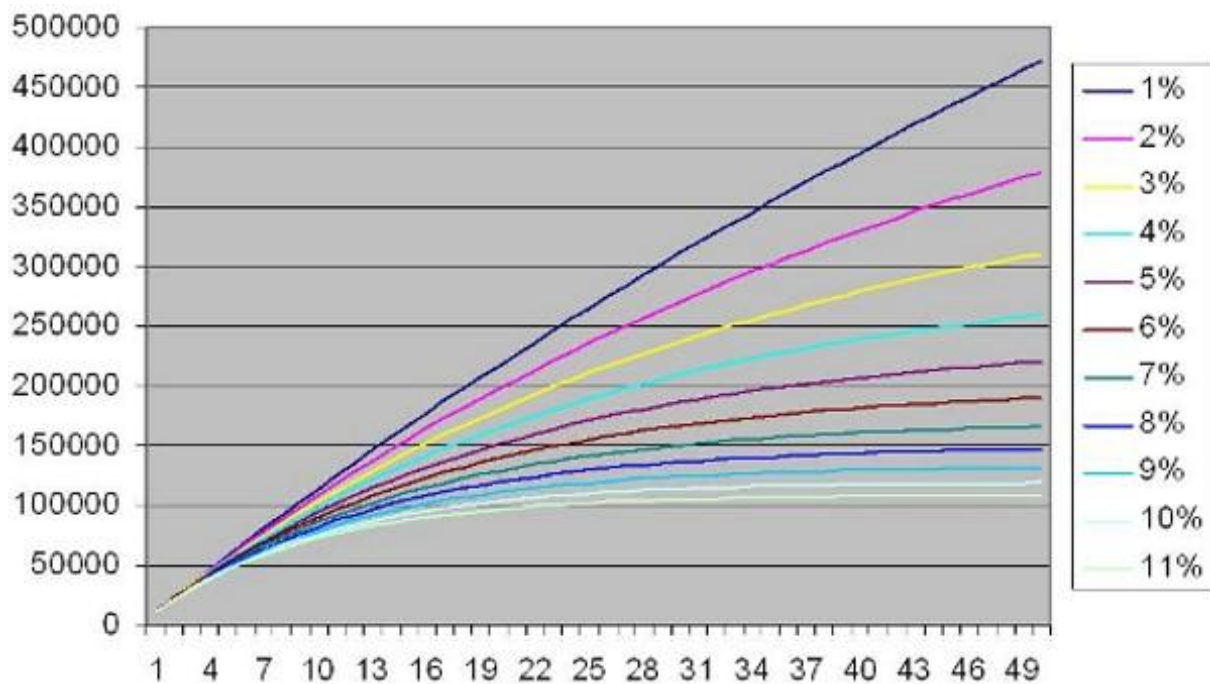
Si vous comparez les lissages 1 et 2, vous constaterez qu'un effort de seulement 15 € sur la mensualité permet de faire gagner plusieurs milliers d'euros (3 705 € dans ce cas là).

Pour comprendre pourquoi optimiser la durée d'un crédit est la clé principale d'une maîtrise de son coût, il faut bien comprendre la mécanique d'un crédit immobilier.

b. Capacité d'emprunt en fonction du taux d'intérêt

La capacité d'emprunt pour une mensualité fixe varie en fonction du taux de prêt et de la durée. Regardez bien le graphique ci-dessous, il donne les différentes courbes de capacité d'emprunt en fonction de la durée du crédit. Vous remarquerez que l'allongement de la durée du prêt immobilier augmente de moins en moins la capacité d'achat. Cela est d'autant plus important que le taux est élevé ou qu'on est déjà sur des durées importantes.

Il est donc très coûteux d'emprunter sur de longues périodes (supérieures à 20 ans) pour le peu d'argent prêté en supplément.



Pour bien se rendre compte du coût important que représente une augmentation de la durée, il est intéressant d'étudier un exemple concret. Quand votre prêt atteint déjà un certain niveau, le peu de capacité d'achat supplémentaire coûte vraiment très cher.

EXEMPLE :

Pour simplifier les calculs, on va dire que Julie et Nicolas ont un emprunt sur 25 ans avec des mensualités de 1 100 € à 4.50 %. Cela leur donne une capacité d'achat de 197 901 € pour un coût de 132 099 € hors frais de dossier et d'assurances.

Julie et Nicolas ont vu qu'ils pouvaient augmenter la durée de leur prêt jusqu'à 30 ans et se posent la question de le faire pour bénéficier d'un budget supplémentaire qui permettrait d'aménager leur maison de façon plus luxueuse. Regardons ce que donne un allongement à 30 ans d'un emprunt aux mêmes conditions :

- ✓ Leur capacité d'achat passe à 217 097 €, soit 19 196 € de plus.
- ✓ Le coût de leur crédit passe à 178 903 €, soit 46 804 € de plus.

EXEMPLE : (suite)

Ainsi, pour pouvoir emprunter 19 196 € supplémentaires, cela leur coûtera 46 804 € de plus ! Cela fait très cher, près de deux fois et demie le montant supplémentaire emprunté.

Et cela en conservant le même taux pour simplifier le calcul, alors qu'un taux sur 30 ans sera plus élevé qu'un taux sur 25 ans. De plus, le coût de l'assurance de prêt sera également bien plus cher car elle est calculée sur le montant emprunté et qu'il faudra payer 5 ans supplémentaires de cotisations. **Le coût supplémentaire réel est donc encore bien plus élevé que celui montré par ce calcul simplifié.**

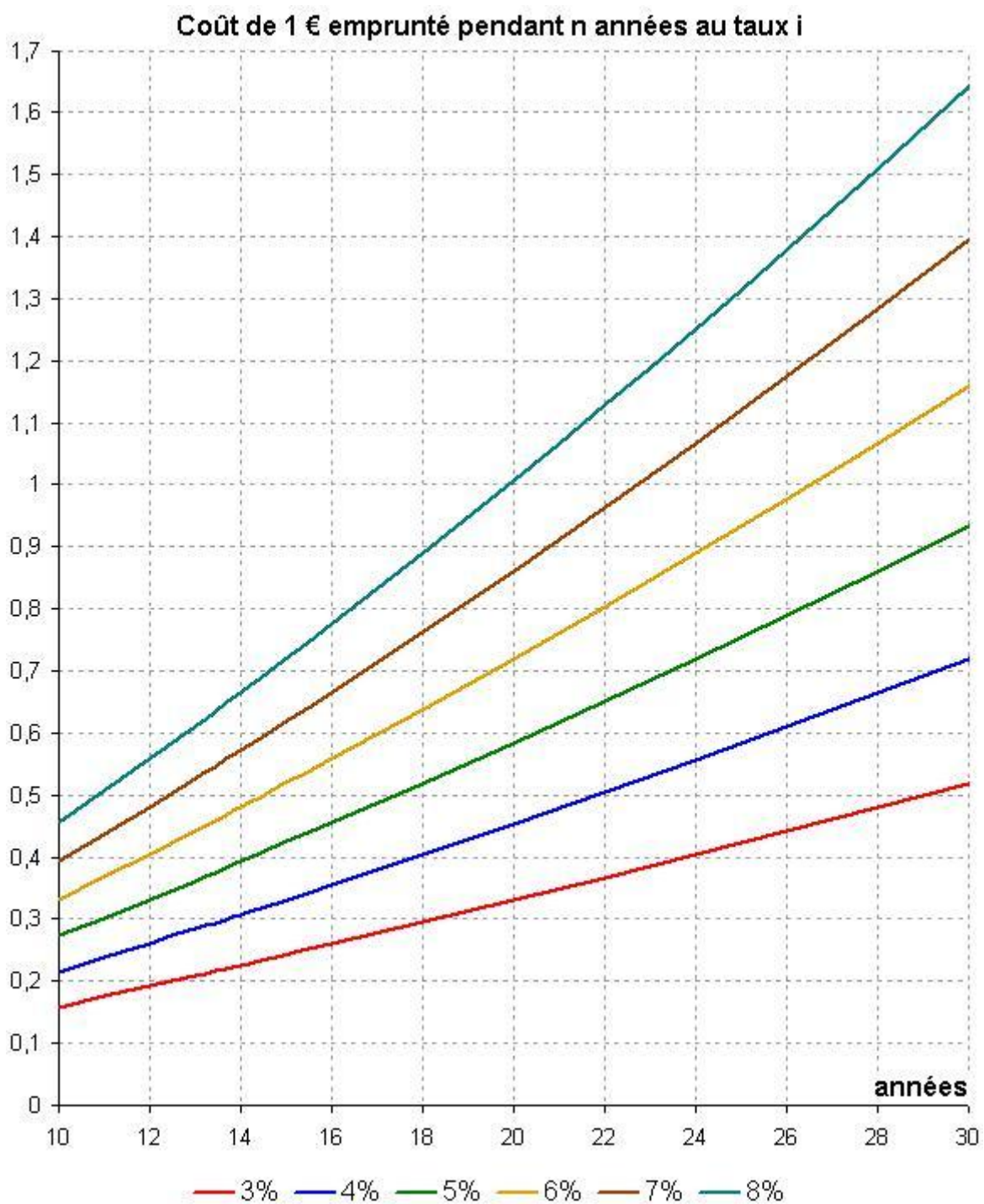
c. Coût de 1€ emprunté en fonction du taux et de la durée

Une autre manière de percevoir le coût grandissant d'un prêt en fonction de la durée est d'observer combien coûte chaque euro emprunté en fonction de la durée d'emprunt et du taux d'intérêt.

Comme vous pouvez le voir sur le graphique suivant, plus les taux sont élevés et plus l'incidence d'un allongement de la durée du crédit a un fort impact.

Même avec un taux d'intérêt bas à 4 %, on constate qu'un euro emprunté coûte environ deux fois plus cher à rembourser sur un prêt de 16 ans (0.36€) que sur un prêt de 30 ans (0.72€). Si la différence ne paraît pas énorme sur un si faible montant, regardez ce que cela donne sur un emprunt de 100 000 € : 35 552 € contre 71 720 €. Et cela sans prendre en compte les frais d'assurances de prêt qui sont eux aussi multipliés par deux quand on double la durée.

Si vous empruntez à des taux plus élevés et/ou sur des sommes plus importantes, ce coût explose de manière quasi exponentielle. En maîtrisant votre durée d'emprunt, vous avez toutes les cartes en main pour optimiser de manière importante le coût de votre prêt et ceci est vrai quel que soit le taux d'emprunt !



Ces deux graphiques ont été réalisés par Slash33 et publié sur le forum du site bulle-immobiliere.org

On comprend mieux en voyant ce graphique pourquoi les prêts ne dépassaient jamais 15 ans avant le 21^{ème} siècle quand les taux de crédit immobilier étaient supérieurs à 8 %.

d. Ne négligez pas les durées non standards

La plupart des banques et des courtiers vous donnent leurs taux pour des durées standards (10, 15, 20, 25 et 30 ans généralement). Or si ces données permettent d'avoir un rapide aperçu des conditions d'emprunt, ceux ne seront pas des durées optimisées pour vous fournir le meilleur crédit immobilier possible.

Pourtant comme nous l'avons vu ci-dessus, la durée est une donnée cruciale. Chaque mois de crédit supplémentaire fait augmenter son coût alors raisonner par palier de 5 ans est une grosse erreur.

En ajoutant seulement quelques euros à votre mensualité, vous allez pouvoir diminuer de plusieurs mois votre période de remboursement de prêt. Cela vous coutera donc moins cher en intérêts.

EXEMPLE :

Julie et Nicolas ont une mensualité initiale de 1 112 € par mois sur 25 années de remboursement, soit 300 mois.

Par rapport à leurs revenus de 4 500 €, ils ont donc la possibilité d'augmenter cette mensualité afin de réduire la durée (et donc le coût).

Pour simplifier la démonstration, on va partir du principe que le taux est le même pour toutes les durées. Dans la pratique, plus la durée est basse, plus le taux du prêt baisse. Les résultats réels sur les coûts seraient donc encore plus importants. Enfin, le coût de l'assurance de prêt diminuera également en même temps que la durée.

EXEMPLE : (suite)

Voici en fonction des durées d'emprunt les coûts et les mensualités d'un crédit de 200 000 € au taux d'intérêt de 4.50 % hors frais d'assurances et de garanties :

Durée	Mensualités	Coût des intérêts
25 ans	1 111.66 €	133 500.69 €
24 ans	1 136.85 €	127 412.80 €
23 ans	1 164.44 €	121 385.44 €
22 ans	1 194.77 €	115 419.28 €
21 ans	1 228.23 €	109 513.96 €
20 ans	1 265.30 €	103 672.00 €

Vous pouvez donc voir que pour de faibles variations des mensualités vous pouvez obtenir de fortes réductions sur le coût total des intérêts de votre emprunt.

Une autre façon de visualiser ces données est de comparer l'effort supplémentaire par rapport à la mensualité initiale sur 25 ans aux résultats qu'il apporte sur le coût total :

Durée	Effort	Gains
25 ans	-	-
24 ans	25.19 € par mois en plus	6 087.89 €
23 ans	52.78 € par mois en plus	12 115.25 €
22 ans	83.11 € par mois en plus	18 081.41 €
21 ans	116.57 € par mois en plus	23 986.73 €
20 ans	153.64 € par mois en plus	29 828.69 €

Vous pouvez affiner encore plus ces données en calculant votre durée optimale au mois près. Pour Julie et Nicolas, ajouter entre 2 et 3 € à leur mensualité leur permet de diminuer d'un mois la durée et de gagner à chaque fois plusieurs centaines d'euros. En étant pointilleux, vous pouvez même aller jusqu'à calculer votre mensualité idéale à l'euro près.

e. Pourquoi les longues durées sont devenues courantes ?

Depuis quelques années, les prêts immobiliers sur de très longues durées sont devenus très courants. En France, les banques n'ont pas hésité à proposer des crédits sur des durées de 25 ou 30 ans voire 35 ans, alors que ce type de prêt était extrêmement rare, voire inexistant, il y a seulement quelques années.

Certains diront que c'est une évolution naturelle pour suivre la forte augmentation des prix de l'immobilier en France (+140 % entre 1998 et 2008 alors que l'inflation sur la même période n'est que de 30 % environ). C'est une façon de voir les choses : la hausse des durées d'emprunt serait une conséquence d'une forte augmentation des prix.

Seulement, il est difficile de savoir qui de la poule ou de l'œuf est arrivé en premier. Sans cette forte augmentation des durées de prêt, les prix de l'immobilier auraient-ils pu augmenter autant ? Surement pas !

Les véritables gagnants de ces changements sont principalement les banques. En proposant des prêts sur des durées de plus en plus longues, elles récupèrent de plus en plus d'intérêt sur les crédits immobiliers. Même si généralement les prêts ne vont pas jusqu'à leur terme (rachat anticipé, revente du bien et donc solde du prêt, etc.), la plupart des intérêts sont captés dès les premières années.

En ayant banalisé les prêts longues durées (notamment dans leur communication), les banques ont fait passer cela comme normal, voire obligatoire pour pouvoir acheter. Pourtant, si la possibilité d'emprunter sur 25 ou 30 ans vous est présentée comme un cadeau (un effort de votre banque), c'est en réalité un véritable cadeau empoisonné.

EXEMPLE :

Pour mieux se rendre compte du fait que ce sont les premières années qui coûtent le plus cher en intérêt, regardons où en seront Julie et Nicolas au bout de 5 ans de remboursement (soit 20 % de leur durée prévue) s'ils empruntent leur 200 000 € sur 25 ans à 4.50 % :

Montant payé	66 700 €	20 % du total
Intérêts payés	42 416 €	63.59 % du montant payé
Capital remboursé	24 284 €	36.41 % du montant payé
Capital restant du	175 715.81 €	87.86 % du capital initial

Julie et Nicolas ont versé environ 66 700 € à leur banque pour le remboursement de leur crédit immobilier pendant les 5 premières années. Seulement 24 284 € ont servi à rembourser leur capital. Tout le reste, c'est-à-dire 42 416 €, n'était que des intérêts pour la banque.

C'est l'une des principales raisons (en plus des frais de départ que constituent les frais de notaire et les frais d'agence immobilière) qui fait que si vous ne comptez pas rester dans votre logement plus de 5 ans, vous avez généralement intérêt à louer plutôt qu'à acheter.

8. Négociez le meilleur taux possible

Le taux d'intérêt d'un crédit immobilier détermine quel est le coût de l'argent que va vous prêter une banque. Il représente le pourcentage du montant dû que vous devrez verser en intérêts chaque année à votre banque.

Il est donc préférable pour vous d'emprunter avec le taux le plus faible possible.

a. Consultez votre banque actuelle

Lorsque vous avez besoin d'un financement pour l'achat d'un bien immobilier, votre premier réflexe va être de consulter votre banque pour savoir ce qu'elle peut vous proposer.

C'est en effet la meilleure chose à faire. Vous obtiendrez ainsi de nombreuses informations. Vous connaîtrez notamment les conditions d'emprunt que vous propose votre banque actuelle et notamment le taux d'intérêt qu'elle appliquera à votre crédit immobilier. Vous devez donc commencer par aller faire une simulation de prêt immobilier dans votre banque actuelle.

b. Mettez en concurrence les banques

Maintenant que vous avez une première proposition ou simulation, vous allez pouvoir la comparer à ce que vous pouvez trouver auprès d'autres banques.

Chaque banque détermine ses propres conditions pour ses prêts immobiliers en fonction du coût auquel elle emprunte cet argent sur les marchés, de ses coûts de fonctionnement, de sa marge, de sa politique de développement, etc.

Vous allez donc trouver des différences sensibles entre ces taux d'une banque à une autre.

Attention, le taux d'intérêt de votre crédit ne doit pas être la seule chose à regarder pour choisir votre banque. Vous devez comparer les offres dans leur ensemble et voir celle qui propose le meilleur rapport qualité / prix.

Consulter au moins deux ou trois banques permet de mieux cerner les possibilités actuelles sur le marché du crédit immobilier. Si vous trouvez de meilleures conditions d'emprunt, vous pourrez alors négocier avec votre banque actuelle pour qu'elle s'aligne ou décider de changer de banque.

c. Le TEG

Le taux d'intérêt de votre prêt immobilier ne fait pas tout. Vous avez également des frais d'assurance, de garantie et de dossier ainsi que des conditions qui varient d'un organisme prêteur à un autre. Il est donc difficile de comparer deux offres entre elles facilement. Les différences peuvent être importantes et les coûts répartis différemment.

Pour faciliter la tâche de l'emprunteur, les banques ont l'obligation de faire figurer dans leur offre de prêt ainsi que dans toute publicité la mention du Taux Effectif Global (TEG) de leur prêt.

- **Qu'est-ce que le Taux Effectif Global ?**

Le taux effectif global regroupe tous les frais : taux d'intérêt nominal, frais des assurances emprunteurs obligatoires, coûts des garanties et frais de dossier. Il détermine ainsi le coût total annuel de votre crédit.

Pour choisir entre plusieurs propositions vous pourrez donc comparer les coûts en regardant le TEG de chaque offre.

- **Vérifiez bien ce que contient ce TEG**

Il serait alors simple de comparer deux offres si toutes les banques incluait les mêmes choses dans leur Taux Effectif Global. Pourtant, certains organismes n'y incluent pas toujours les frais de garanties...

Vous pouvez leur demander, une fois le type de garantie choisi, d'obtenir le TEG complet en incluant le coût des garanties, dans le cas où il n'est pas comptabilisé.

- **Ne choisissez pas forcément le TEG le plus bas...**

Si le TEG permet de comparer le coût total de deux offres de crédit immobilier, il ne faut pas pour autant toujours choisir le moins élevé. Vous devez effectivement vérifier les conditions et les différents points particuliers des offres.

Par exemple, même si le TEG est un peu plus élevé que sur une autre offre, un prêt dont vous pouvez moduler vos remboursements sans frais aura de forte chance d'être plus intéressant pour vous sur la durée.

- **Calculez toujours le coût total**

Pour être certain que tout soit pris en compte dans votre comparaison, le plus simple reste de calculer le coût total de votre prêt immobilier :

- ✓ Multipliez le nombre de mois de remboursement par le montant de votre mensualité et soustrayez le capital emprunté : vous obtenez le coût de vos remboursements.
- ✓ Multipliez le nombre de mois de remboursement par le coût mensuel de votre cotisation d'assurance.
- ✓ Consultez les frais de dossier
- ✓ Regardez le montant des frais de garanties
- ✓ Additionnez ces quatre montants et vous obtiendrez votre coût total.

Vous pouvez également demander à votre banque de vous le calculer s'il n'est pas indiqué sur votre simulation.

En comparant le coût total de votre emprunt, vous n'aurez aucun risque d'oublier de prendre en compte des éléments.

d. Le rôle d'un courtier en prêt immobilier

Aller consulter chaque banque l'une après l'autre et négocier à chaque fois des conditions plus avantageuses peut être long et fastidieux. Des sociétés spécialisées se sont donc placées en tant qu'intermédiaires entre les emprunteurs et les différentes banques et organismes de prêt. Il s'agit des sociétés de courtage en prêt immobilier (ou en assurance, etc.).

Ainsi, vous détaillez votre projet et vos besoins à un courtier et c'est lui qui se charge de sélectionner les meilleures solutions. Le courtier est généralement en partenariat avec différentes banques dont il connaît bien les conditions d'emprunt en fonction des profils. Il va alors, dans la plupart des cas, pouvoir vous proposer rapidement une offre intéressante.

C'est lui qui se charge de négocier pour vous les meilleures conditions possibles. Il collecte toutes les informations pour monter votre dossier et vous accompagne jusqu'à la signature de votre crédit.

Le courtier ne vous fait pas forcément payer plus cher son intermédiaire. C'est généralement lui qui touche les frais de dossier au lieu de la banque étant donné qu'il s'occupe de toutes les démarches administratives. De plus, il touche souvent une commission de la banque en tant qu'apporteur d'affaires.

Même s'il n'est pas impossible que vous trouviez une meilleure proposition, un courtier vous proposera généralement des offres assez intéressantes. Cela peut donc être très utile quand on n'a pas le temps d'aller voir chaque banque ou que l'on ne se sent pas à l'aise pour négocier son prêt soi-même.

Méfiez-vous tout de même que le courtier vous dirige bien vers l'offre la plus intéressante pour vous. Certains d'entre eux peuvent effectivement privilégier

une banque qui leur propose une meilleure rémunération en tant qu'apporteur d'affaires, plutôt que de privilégier vos intérêts personnels.

Sur Immobilier-danger.com, vous trouverez un formulaire pour comparer les offres de plus de 100 banques. Vous devez saisir vos données personnelles et décrire votre projet pour recevoir les meilleures propositions possibles pour votre dossier personnalisé. C'est gratuit et sans engagement. Comparez dès maintenant les meilleurs crédits immobiliers de plus de 100 banques sur : <http://www.immobilier-danger.com/simulation/simulation-pret-immobilier.html>

e. Réduire la durée fait baisser le taux

Vous avez pu constater que diminuer la durée de remboursement de votre crédit pouvait vous faire économiser plusieurs milliers d'euros d'intérêts. Et bien ce n'est pas tout !

Souscrire un crédit sur une durée moins longue vous donne également accès à un taux d'intérêt plus bas ! Vous avez donc doublement intérêt à limiter votre durée d'emprunt : vous gagnerez à la fois sur le taux et sur les intérêts !

EXEMPLE :

Nous avons vu que Julie et Nicolas pouvez gagner 29 828 € d'intérêts en prenant un prêt sur 20 ans (mensualité de 1 265.30 €) au lieu de 25 ans (mensualité de 1 111.66 €) et cela avec un même taux d'intérêt à 4.50 %.

Seulement, pour un emprunt sur 20 ans, leur banque baisse le taux à 4.30 % ! Du coup, les conditions réelles d'un passage à un crédit immobilier sur 20 ans pour Julie et Nicolas sont les suivantes :

- ✓ Une mensualité de 1 243.80 €
- ✓ Un coût total des intérêts de 98 515.51 €

Il faut donc qu'ils ajoutent « seulement » 131.82 € à leur mensualité au lieu de 153.64 € et **leur économie réelle est de 34 982.49 €** au lieu de 29 828 € sur les intérêts avec un taux identique à 4.50 %.

EXEMPLE : (suite)

	Mensualités	Coût intérêts	Coût assurance
Prêt sur 25 ans	1 111.66 €	133 500.69 €	20 000 €
Prêt sur 20 ans	1 265.30 €	98 515.51 €	16 000 €
Différence	+ 131.82 €	-34 985.18	- 4 000 €

Mais ce n'est pas tout. Julie et Nicolas ont consulté un courtier pour voir s'ils ne pouvaient pas obtenir un meilleur taux. Leur courtier leur a déniché un taux de 4.35 % pour un prêt sur 25 ans ou un taux de 4.15 % sur un prêt sur 20 ans avec des conditions similaires et des tarifs proches pour les assurances, les frais de dossier et les garanties.

Comparons donc les mensualités et les coûts entre les offres du courtier et celles de la banque de Julie et Nicolas :

Sur 25 ans :

	Mensualités	Coût intérêts
Banque (4.50 %)	1 111.66 €	133 500.69 €
Courtier (4.35 %)	1 094.70 €	128 413.08 €
Différence	-16.96 €	- 5 087.61 €

Sur 20 ans :

	Mensualités	Coût intérêts
Banque (4.30 %)	1 243.80 €	98 515.51 €
Courtier (4.15 %)	1 227.82 €	94 679.44 €
Différence	- 15.98 €	- 3 836.07 €

Le gain sur 25 ans est de 5 087.61 € et si l'on combine un meilleur taux et une durée plus adéquate à 20 ans, **on obtient un coût de « seulement » 94 679.44 € contre les 133 500.69 € initiaux.**

f. Les prêts à taux variable

Depuis le début, nous analysons le crédit immobilier avec un taux d'intérêt fixe. Il existe également des prêts à taux variable. Même s'ils sont beaucoup moins utilisés, il est intéressant de comprendre comment ils fonctionnent, ce qu'ils peuvent apporter et surtout de voir ce dont il faut se méfier avec les taux variables.

- **Comment fonctionne un prêt à taux variable ?**

Les conditions auxquelles les banques empruntent de l'argent varient chaque jour. Au lieu de proposer un crédit qui conserve le même taux du début à la fin du remboursement, les banques proposent donc des crédits dont le taux varie en fonction du coût de l'argent sur les marchés financiers.

Concrètement, un prêt à taux variable a un taux de départ au moment de la souscription du crédit. Puis ce taux est réévalué à des périodes prédéfinies (tous les 3 mois, tous les ans, etc.) et en suivant l'évolution d'un indice existant. Par exemple, votre taux peut être recalculé chaque trimestre en fonction de l'évolution de l'indice de référence Euribor 3 mois.

- **Quels sont les avantages et inconvénients d'un taux variable ?**

Le prêt à taux variable permet donc à un emprunteur de voir le taux de son crédit immobilier diminuer quand l'argent est moins cher. Par contre, il peut également le voir augmenter quand l'argent se prête à des taux plus élevés.

Souscrire un prêt à taux variable ressemble donc à un pari sur l'évolution future des taux. En prenant un taux variable vous pensez que les taux seront en moyenne plus bas que le taux fixe que votre banque vous propose.

L'inconvénient c'est que vous ne pouvez pas prévoir à l'avance le montant de vos mensualités (ou de la durée de remboursement). Vous ne pouvez donc pas savoir à l'avance combien vous coûtera votre emprunt immobilier au total.

Vous subissez également les aléas des marchés financiers. Autant dire qu'il est très dangereux de souscrire un prêt à taux variable quand les taux sont bas sans prendre de précaution car vous avez de forts risques de subir de fortes augmentations dans les années à venir. Si les taux augmentent fortement, vous allez voir votre mensualité ou la durée de votre prêt augmenter rapidement.

Vous pouvez demander à ce que toute hausse du taux de votre emprunt n'impacte que la durée pour conserver des mensualités fixes. Mais attention, si vous empruntez sur une durée initiale déjà importante et que la hausse des taux est importante, vous atteindrez vite la durée maximale que vous accordera votre banque. Dans ce cas, la mensualité sera alors augmentée et vous devrez faire face à des remboursements plus élevés malgré tout.

Par contre, un prêt à taux variable présente généralement l'avantage de ne pas avoir de frais lors de remboursements anticipés. Cet avantage n'est pas valable dans tous les cas, lisez bien les offres que l'on vous présente.

- **Privilégiez les taux variables capés !**

Pour rendre ce type de prêt moins risqué pour les emprunteurs et donc plus attractif, les banques proposent des solutions intermédiaires entre un crédit à taux fixe sur toute la durée du prêt et un prêt à taux variable pur. Il s'agit des prêts à taux variable « capé ».

Un taux est dit « capé » quand il est plafonné, c'est-à-dire limité à la hausse. Vous trouverez sur le marché des taux majoritairement « capé +1 » ou « capé +2 ». Cela signifie que le taux de votre prêt sera variable dans le temps mais qu'il ne pourra pas dépasser le taux de départ +1 ou +2.

Par exemple, un taux de prêt variable « capé+1 » à 4.00 % signifie que peu importe l'évolution du taux de référence, votre taux ne sera jamais supérieur à 5.00 %.

Cette solution intermédiaire est donc beaucoup moins dangereuse qu'un taux variable sans limite. Elle propose des garde-fous pour ne pas que le coût de votre prêt immobilier s'envole.

Pour vérifier que vous êtes capable de supporter le risque que les taux soient plus élevés sur une durée importante, assurez-vous d'être en mesure de payer la mensualité la plus forte exigible avec votre taux capé et calculez le coût que cela peut représenter.

Le « cap » de votre taux peut être de deux sortes différentes :

- ✓ Il ne s'applique qu'à la hausse : même si les taux montent fortement, votre taux ne dépassera jamais la limite fixée. En revanche, si les taux diminuent fortement, vous en bénéficierez pleinement étant donné qu'il n'y a pas de limite basse pour le taux de votre crédit immobilier.
- ✓ Il s'applique à la hausse comme à la baisse. C'est ce qu'on appelle également un taux « tunnel ». Quelle que soit l'évolution du taux de référence, votre taux restera compris entre une limite basse et une limite hausse. Par exemple, un taux tunnel capé +1 à 4.00% signifie que votre taux sera toujours entre 3.00 % minimum et 5.00% maximum.

Généralement avec les taux capés, vous avez la possibilité, à la date anniversaire, de repasser sur un système de taux fixe. Cela peut être intéressant selon les conditions du moment.

g. Le crédit in fine : pour les investisseurs

Le prêt in fine est un montage particulier qui est destiné aux emprunteurs qui font de l'investissement locatif. Il est parfois plus intéressant qu'un crédit amortissable classique, principalement à cause de la fiscalité.

- **Principe du prêt in fine**

Le principe est de ne payer que les intérêts d'emprunt pendant toute la durée du remboursement. Le capital est remboursé en intégralité et en une seule fois à la fin du crédit in fine.

Pour pouvoir rembourser toute la somme empruntée à l'échéance du prêt, l'emprunteur se constitue une épargne sur un placement. Le plus souvent c'est sur une assurance vie que cette épargne est placée. Ce placement est pris en garantie, grâce à un nantissement afin de s'assurer que cet argent servira à rembourser le prêt à son terme.

- **Un avantage fiscal**

Le principal intérêt du prêt in fine est dans l'optimisation de la fiscalité de l'investisseur. Les ménages les plus imposés peuvent ainsi déduire des intérêts d'emprunt plus importants de leurs revenus locatifs.

Le fait que le capital ne soit remboursé qu'à la fin entraîne des intérêts de prêt toujours aussi élevés au début qu'à la fin du prêt contrairement à un crédit amortissable tous les mois. Le crédit in fine permet donc d'obtenir une déduction fiscale plus importante sur toute la durée de l'emprunt.

- **Quelques inconvénients**

Non seulement le coût total des intérêts est plus important, mais en plus le taux d'un prêt in fine est plus élevé que pour un crédit immobilier classique.

Ces inconvénients sont contrebalancés par les avantages que procure le crédit in fine : réduction d'impôt, placement d'une épargne rémunérée, répartition de l'investissement entre placement immobilier et financier (diversification).

- **Crédit in fine ou crédit amortissable classique ?**

Pour comparer les deux solutions de financement pour investir dans de l'immobilier locatif, vous devez calculer les coûts complets de chacune des solutions en intégrant les éléments suivants :

- ✓ Prêt immobilier classique : capital remboursé + total des intérêts versés + impôts sur le revenu payés pendant les années de remboursement
- ✓ Prêt immobilier in fine : montant versé sur le placement + total des intérêts payés + impôts sur le revenu payés pendant les années de remboursement – gain sur le placement

En fonction des différences de taux et de votre niveau d'imposition, vous obtiendrez des résultats très différents d'un projet à un autre. C'est donc à vous d'étudier ce qui correspond le mieux à votre profil d'investisseur en fonction de votre situation personnelle.

h. Spécificité de votre situation personnelle

Vous êtes le seul à connaître réellement tous les détails de votre situation personnelle. Dans certaines situations, il peut y avoir des montages financiers encore plus adaptés aux spécificités de votre situation. N'hésitez pas à préciser des besoins ou des caractéristiques particulières de votre projet quand vous allez voir votre banquier. Il pourra peut-être vous proposer une formule plus adaptée.

Nous allons voir quelques cas assez fréquents et qui peuvent bénéficier d'un montage spécifique pour s'accorder parfaitement à votre situation personnelle.

- **Gérer le financement des études de vos enfants**

Si vous avez un ou plusieurs enfants mineurs, vous devez songer au financement de leurs études. Ce sont généralement des périodes qui viennent aggraver les finances personnelles des parents (frais d'inscription, logements, transports, etc.).

Pour vous préparer à cette situation, vous pouvez donc décider d'opter pour un montage qui prend en compte de ces besoins futurs. En fonction de l'âge de vos enfants, vous pouvez planifier le moment où vos dépenses vont augmenter pour leur permettre d'effectuer leurs études supérieures.

Vous pouvez donc demander à adapter vos remboursements à votre situation personnelle. Vous pouvez contracter un prêt avec une mensualité plus élevée les premières années puis des mensualités plus petites à partir du moment où vous aurez plus de dépenses pour vos enfants.

Une autre option consiste à souscrire deux prêts immobiliers. Le remboursement du prêt le plus court se termine alors au moment où vous avez besoin d'alléger vos mensualités.

EXEMPLE :

Julie et Nicolas ont deux enfants de 4 et 6 ans. Ils prévoient donc que dans environ 12 ans, ils devront financer les études du premier et songer à prévoir celles du second.

Une solution adaptée consisterait à décomposer leur prêt en un prêt de 12 ans et un autre prêt plus long. Cela leur coûterait un peu plus cher mais leur permettrait de bien gérer leurs besoins spécifiques.

Au lieu de faire le prêt sur 20 ans à 4.15 % et des mensualités de 1 227.82 € comme proposé par le courtier, ils peuvent demander :

- ✓ Un prêt de 12 ans à 4 % de 30 000 € (mensualité : 303.73 € et coût des intérêts : 6 448.34 €)
- ✓ Un prêt complémentaire de 170 000 €.

EXEMPLE : (suite)

Le prêt complémentaire doit avoir des mensualités d'environ 924 € pour que les 12 premières années les mensualités totales soient équivalentes à celle prévue avec un seul prêt.

Cela leur donne un prêt de 170 000 € sur 25 ans et 4 mois à 4.35 % pour des mensualités de 923.73 €. Le coût du second prêt s'élève à 110 814.41 €.

Le coût total de ce montage est donc de 117 262.75 €. Il est donc nettement plus cher que le prêt sur 20 ans (+ 22 583.31 €) mais il permet d'alléger les mensualités à 923.73 € quand le premier enfant aura 18 ans et le second 16 ans.

En procédant ainsi, le coût de l'assurance emprunteur est légèrement plus important puisqu'ils ne payeront plus d'assurance à partir de la 13^{ème} année sur les 30 000 € du premier prêt mais ils payeront l'assurance du prêt à 170 000 € sur 25 ans au lieu de 20 ans :

- ✓ Pour leur assurance emprunteur, ils cotiseront sur 200 000 € pendant 12 ans, soit un coût de 9 600 € (800 € x 12 ans).
- ✓ Ils cotiseront sur 170 000 € pour les 13 ans restants, soit un coût de 8 840 € (170 000 € x 13 ans x 0.40 %)

Cela leur ajoute donc 440 € de frais d'assurances supplémentaires.

- **Anticiper un remboursement rapide**

Vous savez que vous allez disposer d'une somme d'argent assez importante dans une ou plusieurs années et vous destinez cette somme à un remboursement anticipé d'une partie de votre crédit.

Vous pouvez alors décomposer votre prêt en deux prêts :

- ✓ Un prêt à taux variable sur une longue durée sur un montant que vous pourrez rembourser avec cet argent dans les premières années de remboursement. En prenant un prêt à taux variable, la plupart des banques suppriment les pénalités de remboursement anticipé (certaines qu'à partir d'un capé +2 ou non capé). Cela vous permet à la fois de profiter d'un taux plus bas au début et de solder le prêt par anticipation sans aucune pénalité dès que vous percevez cette somme d'argent.
- ✓ Le reste de l'emprunt est fait sur un crédit immobilier complémentaire à taux fixe.

Ce type de montage est principalement intéressant si vous pouvez obtenir un prêt modulable sur le prêt à taux fixe. En effet, quand vous aurez soldé le prêt à taux variable, vous pourrez alors profiter de la modularité pour augmenter les mensualités du prêt à taux fixe. Vous conservez ainsi les mêmes mensualités qu'au début du prêt et optimisez ainsi le remboursement du second emprunt.

Mais qu'est-ce qu'un prêt modulable ? Quel est son intérêt ?

9. Négociez un prêt modulable

Vos revenus et vos dépenses vont évoluer dans le temps. Personne ne peut savoir avec certitude de quoi sera fait sa vie dans cinq ans voire même dans deux ans. De ce fait, le montant de la mensualité que vous allez choisir pour votre crédit immobilier au moment de sa souscription ne sera peut-être plus adapté à votre situation dans quelques années.

Le principe d'un prêt modulable est de pouvoir faire varier sa mensualité à la hausse comme à la baisse. Vous pouvez ainsi rembourser votre emprunt en tenant compte de vos besoins et de vos possibilités du moment. Ce type de crédit est proposé par de nombreuses banques.

La possibilité de pouvoir faire évoluer sa mensualité est un atout indéniable ! Le fonctionnement et le coût de ce type de prêt varient d'un organisme à un autre. Il n'est donc pas possible d'établir une règle type. Le plus souvent, ce type de prêt est accepté avec un taux un peu plus élevé qu'un prêt identique sans modularité. Sinon vous pouvez également devoir payer des frais à chaque fois que vous modifiez votre mensualité.

Enfin, cette modularité comporte des limites. Si certains établissements vous laissent la possibilité de modifier autant de fois que vous le souhaitez votre mensualité, d'autres en limitent le nombre. De plus, les variations devront correspondre à un pourcentage limite de la mensualité actuelle.

Vous pourrez par exemple n'augmenter votre mensualité que de 10, 20 ou 30%. Vous pourrez également la baisser dans certaines conditions de 10 à 30%. Certaines banques limitent les possibilités de baisse à 10 % si vous n'avez pas augmenté votre mensualité initiale avant.

Si cette souplesse est très appréciable, vous savez qu'un allongement du prêt (dû à une baisse de vos mensualités) vous coûte également assez cher en intérêts. Soyez donc vigilant !

10. Optez pour une délégation d'assurance

a. Loi Murcef et loi Lagarde

Comme nous l'avons vu dans le chapitre sur les coûts d'un crédit immobilier, une assurance décès invalidité est, quasiment toujours, demandée par une banque pour vous proposer un prêt. Les banques font maintenant également beaucoup d'assurances ou, au pire, elles ont des contrats privilégiés avec une compagnie d'assurance. De ce fait, elles proposent systématiquement une assurance emprunteur de leur compagnie avec leur offre de prêt immobilier.

Les banques ont ainsi eu tendance à proposer des taux de prêt immobilier très compétitifs mais à rattraper leur marge sur l'assurance emprunteur lié au crédit. Seulement cette pratique s'apparente à de la vente liée. En 2005, la loi sur les *Mesures Urgentes de Réforme à Caractère Économique et Financier*, autrement appelée loi MURCEF, est venue préciser que :

« Est interdite la vente ou offre de vente de produits ou de prestations de services groupés, sauf lorsque les produits ou prestations de services inclus dans l'offre groupée, ne peuvent être achetés individuellement, ou lorsqu'ils sont indissociables. »

Cela signifie donc que les banques ne peuvent plus vous obliger à souscrire leur assurance de groupe. Cette loi n'a pas toujours été respectée par les banques. Du coup, elle a été renforcée en 2010 par la loi Lagarde.

Toute offre de prêt doit maintenant préciser que l'assurance de prêt peut être souscrite auprès d'un organisme extérieur au groupe à partir du moment où l'autre assurance propose les mêmes garanties. Les emprunteurs ont donc désormais plus de facilités à demander à assurer leur prêt auprès d'une assurance plus avantageuse pour eux. C'est ce qu'on appelle la délégation d'assurance.

b. Gain d'une mise en concurrence

Plusieurs assureurs ont donc lancé des offres d'assurance emprunteur bien plus compétitives et moins chères que la plupart des assurances proposées par les banques. Il est donc intéressant de comparer les différentes propositions du marché et de mettre ainsi en concurrence plusieurs assurances de prêt immobilier.

Vous retrouverez sur Immobilier-danger.com l'accès à un comparateur gratuit d'assurances. Vous saisissez toutes vos informations (votre identité et le détail de votre prêt) et vous allez pouvoir obtenir une comparaison des meilleures assurances pour votre profil. C'est gratuit et sans engagement, alors autant prendre quelques minutes pour comparer les différents tarifs existants. Pour utiliser ce comparateur d'assurances, vous devez vous rendre à l'adresse : <http://www.immobilier-danger.com/simulation/simulation-assurance-pret-immobilier.html>

Nous avons vu qu'une assurance de prêt coûtait au final plusieurs milliers d'euros. En obtenant une assurance emprunteur moins chère vous pouvez économiser plusieurs centaines d'euros sur la durée de votre prêt. Vous allez voir dans l'exemple ci-dessous les gains potentiels. Les différences de taux peuvent être encore plus importantes en fonction de votre situation, il y a donc de réelles raisons de bien se renseigner auparavant même si la délégation d'assurance présente quelques inconvénients qui seront expliqués par la suite.

EXEMPLE :

L'assurance initiale de Julie et Nicolas était de 0.40 % du capital emprunté. En choisissant de faire appel à un autre assureur pour leur assurance de prêt, ils n'auront pas de mal à trouver une assurance moins chère. En vérifiant que les garanties étaient au moins aussi bien que la précédente offre et que les restrictions éventuelles n'étaient pas trop limitatives, ils optent pour une assurance extérieure à 0.30 % du capital emprunté.

Cela représente un coût annuel de 600 €. Sur les 25 ans de remboursement, le coût total de cette nouvelle assurance leur revient à 15 000 € (25 x 600). **Soit une économie de 5 000 € sur le coût total de leur assurance emprunteur !**

Si Julie et Nicolas décident de s'assurer tous les deux à 100 %, le coût ne serait plus « que » de 30 000 € au lieu des 40 000 € prévus avec l'assurance de leur banque.

c. Les inconvénients d'une délégation d'assurance

Si la délégation d'assurance est une belle possibilité de réduire le coût de son crédit immobilier, il existe néanmoins quelques inconvénients qu'il est bon de connaître avant d'opter pour ce choix.

- **Délai d'obtention plus long**

Si c'est une autre assurance que celle de votre banque que vous choisissiez, il va falloir prévoir un délai supplémentaire avant que votre dossier soit finalisé. Les deux organismes devront effectivement s'échanger différents documents et se mettre d'accord sur toutes les caractéristiques de l'assurance et sur leur mode de travail.

Les tâches administratives supplémentaires peuvent donc entraîner des délais supplémentaires, et cela même si le banquier et l'assureur font tout leur possible pour que ça se passe au plus vite.

- **Vérifiez bien les garanties et les restrictions**

Quand vous comparez deux offres d'assurance emprunteur, vous ne devez pas regarder que le taux qui détermine son prix. Sur une offre de prêt immobilier vous ne devez pas regarder que le taux mais bien toutes les conditions. Et bien sur vos offres d'assurances, c'est pareil. Vous devez regarder si les garanties sont bien les mêmes ainsi que les restrictions éventuelles.

Par exemple, certaines assurances ne couvrent pas les risques de certains sports extrêmes ou de toutes activités à risque qui peuvent entraîner plus facilement un décès ou une invalidité.

- **Attention aux clauses spécifiques**

Vous devez être particulièrement attentif aux clauses spécifiques des assurances comparées et voir si les différences valent l'écart de coût :

- ✓ **Le délai d'attente** : certaines assurances emprunteurs ne vous couvrent qu'à partir d'un certain moment après la souscription de votre assurance. Même si vous payez vos cotisations, les premiers mois peuvent ne pas être couverts s'il vous arrive quelque chose pendant cette période.
- ✓ **Délai de carence** : lorsque vous déclarez un sinistre, l'assurance ne prend pas en charge tout de suite vos remboursements. Ce délai de carence, aussi appelé délai de franchise, est variable selon les assureurs.
- ✓ **Fin des garanties** : la plupart des garanties ne vous couvrent plus à partir d'un certain âge. Seulement cet âge limite de prise en charge varie d'une assurance à une autre. C'est un point qui rentre

particulièrement en compte si la fin de votre emprunt est prévue à un âge avancé.

- ✓ **Plafond de garantie** : méfiez-vous des assurances qui ajoutent un plafond à partir duquel vous n'êtes plus couvert. Si un plafond de garantie existe, il faut qu'il soit supérieur au montant maximal qu'il pourrait être amené à vous rembourser.

- **Comparez des choses comparables**

Comme nous l'avons vu, il existe trois principaux types de calcul pour le prix de votre assurance de prêt. Vérifiez bien quel est le mode de calcul de chaque assurance proposée et ne comparez les taux que s'ils s'appuient sur le même mode de calcul.

Si vous devez comparer deux assurances avec des modes de calcul différents, calculez le coût total de chacune des assurances pour vérifier laquelle est la plus intéressante.

De plus, vous devez contrôler si le taux de cette assurance est bien fixe et qu'il n'y a pas de conditions d'augmentation de ce prix, notamment en fonction de l'âge.

Enfin, vérifiez si la banque qui vous finance prend des frais pour la mise en place d'une assurance extérieure.

d. S'assurer quand on emprunte à deux

Si vous empruntez seul, votre banque exigera une assurance emprunteur à 100%, c'est-à-dire que si vous décédez ou si vous devenez invalide, c'est cette assurance qui prendra en charge en totalité le remboursement de vos mensualités d'emprunt.

Dans le cas où vous empruntez à plusieurs, généralement à deux, il existe différentes possibilités. La banque exige qu'il y est au moins une garantie prise sur 100 % du prêt, peu importe la répartition sur les personnes concernées. Vous pouvez donc vous assurer à au moins 50 % chacun mais également à 0 % l'un et 100 % l'autre ou tout autre répartition intermédiaire.

- **Bien anticiper les risques et s'assurer en conséquence**

Lorsque l'on vit seul (ou avec un seul revenu), la plupart des frais de la vie coûtent plus chers que quand on vit en couple. Les factures de logement, mais aussi d'électricité, de chauffage, de téléphone, d'Internet, etc. sont payés soit par une seule et même personne, soit par les revenus du couple. Dans le second cas, ces dépenses ne sont pas multipliées par le nombre de personne même si elles augmentent légèrement.

Il faut donc bien prévoir les besoins en cas de décès ou d'invalidité de l'une des deux personnes du couple. En plus de la douleur de perdre quelqu'un, le budget d'un ménage est fortement remis en question lors d'un grave accident de la vie. Il faut donc bien choisir le taux de couverture de son assurance de prêt en fonction de ces critères.

Vous pouvez vous assurer à 100 % sur chacune des têtes, c'est-à-dire qu'en cas de décès (ou d'invalidité) de l'une des deux personnes, toutes les mensualités restantes du prêt immobilier seront payées par l'assurance. La personne survivante (ou valide) n'aura alors plus la charge d'assumer des remboursements de prêt immobilier. C'est une garantie très forte.

Bien entendu, toute alternative entre 50 % par tête et 100 % par tête est possible. C'est à vous d'imaginer le pire scénario et de prévoir en conséquence, en fonction de votre budget et de votre sensibilité aux risques.

11. Négociez les frais de dossier

Les frais de dossier sont le plus souvent négociables. Vous pouvez négocier une réduction de ces frais de dossier voire une annulation complète. Cela vous permettra de gagner quelques dizaines ou centaines d'euros.

En fonction de la politique de la banque que vous avez choisie, il est plus ou moins facile d'obtenir une réduction de ces frais. Lorsque vous allez commencer à négocier les conditions initiales proposées par une banque, elle vous orientera sûrement vers une baisse des frais de dossier (voire une suppression complète).

Cependant, si cet avantage représente un plus non négligeable, ce n'est pas forcément le premier élément à négocier. Comme vous avez pu le voir dans les paragraphes précédents, d'autres éléments de votre crédit immobilier ont un impact beaucoup plus fort sur le coût global de votre emprunt. Nous verrons par la suite que payer des frais de dossier en négociant sur d'autres points peut être bien plus intéressant pour vous.

12. Choisissez une garantie adaptée

Comme nous l'avons vu dans la présentation des différentes garanties d'un prêt immobilier (paragraphe 4.d), les coûts varient fortement d'une solution à une autre.

Alors quelle solution faut-il choisir entre l'hypothèque conventionnelle, le privilège de prêteur de deniers, le cautionnement ou le nantissement ?

a. Le nantissement est gratuit

Le nantissement est l'une des seules garanties gratuites. Cependant très peu de ménages pourront utiliser ce type de garantie étant donné le patrimoine dont il faut disposer pour pouvoir se le permettre.

De plus, tout au long de la durée de remboursement du prêt, vous devez conserver les biens nantis et vous risquez de les perdre en cas de difficultés de paiement.

b. Le cautionnement est plus avantageux sur des prêts courts

Le cautionnement d'un organisme reste très avantageux pour des prêts de courte durée (inférieur à 15 ans). C'est donc une solution à privilégier pour des prêts courts tels que les prêts liés à un plan d'épargne logement.

Ceci s'explique par le fait que vous pouvez payer votre garantie plus chère qu'une hypothèque mais que vous récupérez une partie de l'argent versé si vous allez au terme de votre prêt sans souci. Sur de longues durées, l'inflation viendra fortement dévaluer l'argent rendu.

c. Les remboursements anticipés et la revente rapide sont plus intéressants avec un cautionnement

L'hypothèque ou le privilège de prêteur de deniers entraînent des frais de mainlevée d'hypothèque en cas de revente avant le terme du prêt ou en cas de remboursement anticipé total de l'emprunt. Le cautionnement reste donc également la garantie à privilégier si vous prévoyez une revente « assez rapide » ou un remboursement anticipé total bien avant le terme de votre crédit.

De plus, si votre organisme de cautionnement mutuel propose de vous reverser une partie des fonds versés, votre remboursement anticipé total sera considéré comme un prêt qui arrive normalement à son terme. Vous pourrez donc demander à percevoir une partie des sommes versées pour votre caution dès que la banque aura signifié que vous avez soldé votre prêt immobilier.

d. Des organismes de cautionnement mutuel à tarifs préférentiels

Certains organismes de cautionnement mutuel sont réservés à certaines catégories de la population. Par exemple, la caution des mutuelles pour les fonctionnaires peut garantir votre crédit à des tarifs défilants toutes concurrences, voire même gratuitement.

Vérifiez donc si vous ne pouvez pas bénéficier d'une mutuelle professionnelle qui puisse vous proposer une caution mutuelle avantageuse. Attention, la plupart de ces mutuelles ne vous proposent ces conditions avantageuses que si vous travaillez avec l'une des banques avec lesquelles elles sont partenaires.

e. Le privilège de prêteur de deniers moins cher que l'hypothèque conventionnelle

Si vous achetez un bien immobilier ancien sans avoir recours à un prêt relais, vous aurez le droit de prendre comme garantie le privilège de prêteur de deniers. Son coût est nettement moins élevé qu'une hypothèque conventionnelle. En effet, les frais de la taxe de publicité foncière, qui constituent le coût le plus cher d'une l'hypothèque, ne sont pas demandés.

13. Souscrivez à d'autres produits de la banque

Comme dans toute négociation, il faut parfois savoir donner un peu pour recevoir ce que l'on souhaite. La négociation de votre crédit immobilier ne déroge pas à la règle. Pour obtenir un meilleur taux, une meilleure assurance ou un retrait des frais de remboursement anticipé, vous pouvez accepter de souscrire à des produits que proposent votre banque et que vous n'avez pas pris chez elle. Votre banque sera beaucoup plus ouverte à des négociations si vous faites preuve de bonne volonté afin de trouver une solution qui satisfait les deux parties.

Par exemple, vous pouvez très bien vous engager à prendre votre assurance automobile ou votre assurance contre les accidents de la vie. Les contrats d'assurance sont résiliables tous les ans, vous pouvez donc rapatrier une ou plusieurs de vos assurances au sein de cette banque afin de valoriser votre dossier personnel et ainsi obtenir de meilleures conditions pour votre prêt. Rien ne vous empêchera d'opter pour une assurance plus intéressante plus tard, si celle souscrite auprès de cette banque ne vous convient pas.

Si ce n'est pas votre banque actuelle, elle vous demandera d'ouvrir un compte chez elle et d'y domicilier au moins un salaire. Si vous disposez d'autres produits dans votre banque actuelle (livret A, PEA, etc.), c'est à vous de choisir de tout mettre dans votre nouvelle banque ou de garder les deux. Les banques font beaucoup d'effort pour capter de nouveaux clients : plus elles penseront que votre profil est intéressant pour elle et plus elles feront d'effort sur votre prêt immobilier pour vous attirer chez elle. A vous de savoir en profiter !

14. Prévoyez des remboursements anticipés

Votre prêt est calculé en fonction des données connues à un instant T sur vos revenus, vos dépenses, etc. Seulement la vie est faite de changement ! Vos revenus vont évoluer, vos dépenses également. Il est donc fréquent après quelques années de remboursement de vouloir changer ses conditions de remboursement ou de vouloir faire un remboursement anticipé afin de diminuer la mensualité ou la durée d'un crédit immobilier.

Utiliser son épargne pour faire un remboursement anticipé d'un crédit est souvent l'un des meilleurs placements à faire, surtout si vous avez un taux d'emprunt élevé.

Seulement c'est dès la signature du prêt qu'il faut prévoir ce cas de figure et négocier des conditions plus favorables.

a. Négociez les frais de remboursement anticipé

Rembourser par anticipation un prêt est un droit. Vous pouvez donc demander, à tout moment, de régler une partie ou la totalité de votre emprunt. Votre contrat peut, par contre, préciser à partir de quel pourcentage du montant initial du prêt vous pouvez effectuer un remboursement anticipé. Si une telle clause existe, elle ne peut pas dépasser 10 %.

Seulement cette possibilité n'est pas gratuite au départ. Le montant des pénalités de remboursement est égal à un semestre (6 mois) d'intérêts au taux moyen du crédit. Ces frais sont plafonnés à 3 % du capital restant dû.

Comme tout élément de votre crédit immobilier, ces frais sont négociables. Il est judicieux de négocier la suppression de ces frais afin de se laisser plus de liberté pour rembourser plus vite son emprunt.

Certaines banques accepteront facilement tandis que pour d'autres cela ne sera pas possible du tout (même pas une réduction de plafond légal). A vous de voir ce que peut vous proposer la banque avec laquelle vous vous apprêtez à travailler.

b. Quelques cas d'exonérations

Pour tous les crédits immobiliers contractés après le 1^{er} juillet 1999, il existe deux situations pour lesquelles vous pouvez être exonéré du paiement des pénalités de remboursement anticipé, même sans avoir négocié ce point de votre contrat :

- ✓ Un changement du lieu d'activité de l'un des emprunteurs entraînant la vente du logement financé par ce crédit.
- ✓ La cessation forcée de l'activité professionnelle (accident du travail, licenciement, etc.) d'un des emprunteurs.
- ✓ Le décès de l'un des souscripteurs.

c. Avantages d'un remboursement anticipé

Comme nous l'avons vu, plus vous remboursez vite votre crédit et moins il vous coûte cher. Un remboursement anticipé du capital restant dû peut vous permettre de réduire la durée restante des remboursements ou de réduire vos mensualités.

C'est donc une bonne option, surtout quand vous avez souscrit un prêt sur une longue durée (faute de finances permettant de rembourser des mensualités plus importantes).

Comme ceux sont les premières années que vous payez le plus d'intérêts (voir [paragraphe 7.e](#)), plus un remboursement anticipé se fait tôt et plus vous y gagnerez.

EXEMPLE :

Lorsqu'on a regardé où en étaient les remboursements du crédit immobilier de Julie et Nicolas au bout de 5 ans, nous avons vu qu'ils leur restaient encore 175 716 € de capital restant dû à rembourser, soit encore 240 mensualités de 1 112 €.

Pendant ces cinq années, la famille Ecureuil a économisé 10 000 € dans le but de procéder à un remboursement anticipé.

S'ils ont négocié la suppression des indemnités de remboursement anticipé, ils pourront gratuitement réduire leur capital restant dû sur leur prêt. Dans le cas contraire, cela leur coûtera : 3 989 € (un semestre d'intérêts sans dépasser 3 % du capital restant dû soit un plafond de 5 271 €).

Sur les 20 années restantes de remboursement, il y a encore 91 184 € d'intérêts à payer. En effectuant un remboursement anticipé de 10 000 € et en conservant les mêmes mensualités, la durée restante de remboursement diminue à 18 ans et 3 mois et le coût des intérêts à 77 552 €, soit une économie totale de 13 632 € !

Vous pouvez constater qu'un remboursement anticipé dans la première moitié de la durée de votre prêt peut vous faire faire de grosses économies et cela même sans avoir négocié la suppression des frais, pourtant pas négligeable...

Si Julie et Nicolas ont réussi à obtenir la suppression de ces indemnités lorsqu'ils ont contracté leur prêt, ils gagnent près de 4 000 € en faisant ce remboursement ! Autant dire qu'il est plus intéressant de négocier la suppression de ces pénalités plutôt que le montant des frais de dossier...

d. Gains potentiels sur votre assurance de prêt

Comme nous l'avons vu au [paragraphe 4.b](#), il existe différentes formules pour fixer le coût d'une assurance emprunteur. Quel que soit le type d'assurance souscrite, un remboursement anticipé vous ferait pratiquement toujours économiser sur les frais d'assurance.

Voici les gains que vous pouvez faire sur votre assurance de prêt, grâce à un remboursement anticipé.

- **Cotisation sur le capital initial**

Si vous conservez la même mensualité pour votre prêt, votre remboursement anticipé vous permet de réduire le nombre de mois de remboursement total. Etant donné que vos cotisations sont fixes et payées chaque mois en fonction du capital initialement emprunté, vous économisez autant de mois d'assurances que le nombre de mois dont est diminué votre crédit.

Si vous réduisez vos mensualités et conservez la même durée de remboursement, votre remboursement anticipé ne vous permet pas de réaliser des économies sur vos frais d'assurance de prêt.

EXEMPLE :

Sur ce mode de calcul de l'assurance emprunteur et avec un remboursement anticipé de 10 000 € au bout de 5 ans, comme nous l'avons vu dans l'exemple précédent, Julie et Nicolas vont également économiser 21 mois de cotisations d'assurances.

Sur leur assurance initiale de 800 € par an, s'ils sont assurés à 100 % ou de 1 600 € s'ils sont assurés à 200 %, cela leur fait respectivement une économie supplémentaire de 1 400 € ou de 2 800 €.

Sur leur délégation d'assurance à 600 € par an pour être assurés à 100%, ils économiseraient 1 050 € (2 100 € s'ils s'assurent à 200 %).

- **Cotisation sur la mensualité**

En fonction de la manière dont vous redéfinissez votre crédit immobilier après avoir effectué ce remboursement anticipé, vous allez obtenir des gains différents :

- ✓ Cas d'un remboursement qui conserve la mensualité mais qui diminue la durée du prêt : votre mensualité reste identique mais vous réduisez le nombre de mois de cotisation. Vous réaliserez donc, comme pour une assurance sur le capital initial, une économie en fin de prêt lorsque vous aurez des mois en moins à cotiser.
- ✓ Cas d'un remboursement qui réduit les mensualités sans changer la durée de l'emprunt : votre cotisation d'assurance, calculée en fonction de votre mensualité, diminue dès l'application de la réduction. Votre cotisation est donc réduite dès le mois suivant et est donc profitable immédiatement.

EXEMPLE :

Avec un remboursement anticipé de 10 000 € au bout de 5 ans, Julie et Nicolas ont également la possibilité de réduire la mensualité et de conserver une durée de remboursement identique. Cela leur donne une nouvelle mensualité de 1 048.40 € au lieu de 1 112 € sur les 240 mois restants. (L'économie sur les intérêts n'est « que » de 5 283 €, moins les indemnités si non négociées, dans ce cas là).

Si l'assurance emprunteur de Julie et Nicolas était calculée sur la mensualité, on aurait un taux de 6 % de la mensualité pour obtenir une cotisation équivalente à la formule précédente à 800 € par an ($1\,112\text{ €} \times 6\% \times 12\text{ mois} = 800.64\text{ €}$ par mois).

La réduction des mensualités ici donne une nouvelle cotisation de 754.85 €, soit une économie de 900 € sur 20 ans (1 800 € si assurés à 200 %).

- **Cotisation sur le capital restant dû**

Que vous profitiez de votre remboursement anticipé pour réduire la durée ou la mensualité, ceci ne changera pas le gain procuré sur les frais d'assurance puisqu'ils sont calculés sur le capital restant dû.

En diminuant le montant que vous devez encore rembourser à votre banque, vous diminuez en même temps le montant de votre cotisation d'assurance de prêt qui est un pourcentage du montant restant dû.

Vous bénéficierez d'un coût plus faible dès le prochain paiement de cotisation.

15. Réduisez vos frais intercalaires

Nous avons vu que l'achat d'un logement sur plan entraîne le paiement d'intérêts intercalaires le temps que le logement soit livré. Ces frais peuvent vite coûter très cher. Voici quelques éléments pour diminuer vos frais intercalaires.

a. Limitez les délais de réalisation des travaux

C'est bien connu, les travaux, on sait quand ils commencent mais on ne sait jamais quand ils s'achèveront. C'est d'autant plus le cas quand il s'agit de construire une maison ou un immeuble !

Vous devez donc être très vigilant avant de signer votre contrat de réservation et spécifier que tout retard de livraison par rapport à la date prévue vous sera indemnisé.

En effet, chaque mois vous allez payer des intérêts intercalaires, donc si le chantier prend du retard, c'est vous qui en subirez les conséquences financières. En plus de cela, vous devrez continuer de vous loger ailleurs, ce qui présente un coût supplémentaire important.

Assurez-vous donc que les travaux avancent au rythme prévu et prévoyez dans votre contrat des indemnités pour tout retard, afin de compenser vos frais financiers supplémentaires.

b. Utilisez au mieux votre apport personnel

Les intérêts intercalaires s'enclenchent dès que la banque débloque le premier versement. Vous avez donc tout intérêt à retarder le plus tard possible ce premier déblocage. Si vous avez un apport personnel (supérieur au frais de notaire et au 5 % de réservation), vous devez d'abord l'utiliser avant de débloquer une partie du prêt.

En fonction du montant de votre apport, vous pourrez ainsi payer tout ou une partie des 30 % versés lors de l'achèvement des fondations. Vos frais intercalaires seront donc réduits sur toute la durée de la construction.

EXEMPLE :

Si Julie et Nicolas disposent de 30 000 € supplémentaires (économies personnelles, prêt familial, etc.). Ils doivent les utiliser pour payer une partie des 60 000 € à verser au constructeur lors de la phase 1 (achèvement des fondations). Ainsi la banque ne débloquera plus que 30 000 € lors du premier déblocage et les intérêts intercalaires seront diminués sur toutes les phases :

- ✓ Phase 1 : 112.5 € par mois (au lieu de 225 €)
- ✓ Phase 2 : 375 € par mois (au lieu de 487.50€)
- ✓ Phase 3 : 562.50 € par mois (au lieu de 675 €)

Au final, sur toute la durée du chantier, c'est plusieurs centaines d'euros qui seront économisés sur les intérêts intercalaires.

c. Utilisez votre capacité de remboursement

Si votre budget le permet, vous pouvez vous passer d'un prêt VEFA et souscrire un crédit immobilier classique. Vous commencerez à effectuer vos remboursements complets dès que vous aurez besoin de débloquer l'emprunt. Cela vous évite de payer des intérêts intercalaires et vos remboursements permettent dès le début de rembourser une partie du capital emprunté.

Par contre, cela signifie que vous avez la possibilité de rembourser ce crédit immobilier tout en vous logeant ailleurs en attendant que votre futur logement soit construit.

Avec un prêt classique, la somme totale empruntée vous sera versée dès que vous aurez besoin de financer le premier appel de fonds. Pour optimiser un peu ce système, n'oubliez pas de placer sur des livrets sécurisés les sommes que vous ne payez pas tout de suite au constructeur. Cela vous payera une partie des intérêts de votre prêt.

Certaines banques proposent également de faire un montage en plusieurs prêts immobiliers. Vous n'empruntez alors que la somme nécessaire à chaque étape par un prêt différent. Cela vous permet de rembourser plus progressivement le temps de la construction mais attention aux frais de dossier ou de garanties supplémentaires que cela peut entraîner.

16. Renégocier ou faire racheter son crédit immobilier

Après un certain temps de remboursement, votre situation financière a pu évoluer, les conditions actuelles d'emprunt peuvent également avoir fortement évoluées.

Les taux de crédit immobilier changent au cours du temps. Si les taux du moment sont beaucoup plus bas que celui auquel vous avez emprunté, vous avez sûrement intérêt à demander une renégociation de votre prêt ou un rachat de crédit pour en profiter. Vous réduirez ainsi le coût sur le reste de votre crédit immobilier.

a. Pourquoi renégocier ou faire racheter son prêt ?

Lorsque vous procédez à une renégociation de prêt ou à un rachat de crédit, c'est généralement pour profiter de conditions d'emprunt plus favorables que celles que vous avez.

Vous pouvez, par exemple, profiter d'un taux d'intérêt bien plus avantageux ou encore redéfinir vos modalités de remboursement en fonction de vos nouveaux revenus.

Si votre situation personnelle change considérablement et/ou que les conditions d'emprunt sont nettement plus avantageuses, il est opportun d'en profiter pour optimiser à nouveau son prêt immobilier et ainsi l'adapter à ces nouvelles conditions.

b. Quelle différence entre une renégociation et un rachat d'emprunt ?

On parle d'une renégociation d'un crédit immobilier quand vous allez négocier auprès de la banque qui vous a octroyé votre crédit immobilier initial. Si votre banque n'a pas vraiment intérêt à vous proposer une renégociation de votre prêt, elle peut néanmoins être prête à faire des efforts pour vous conserver en tant que client. C'est d'avantage le cas si elle sait que vous avez de grandes chances de demander un rachat de crédit immobilier par une autre banque en cas de refus de sa part...

Le rachat de crédit immobilier consiste à se faire racheter son prêt par une autre banque. Cette dernière vous prête alors le montant restant dû à ses conditions d'emprunt et vous soldez le prêt initial que vous avez souscrit avec la première banque. Cela vous occasionne des frais de remboursement anticipé si vous n'avez pas négocié leur suppression au préalable. Mais si les nouvelles conditions sont suffisamment intéressantes, vous serez malgré tout gagnant.

c. Privilégiez la renégociation au rachat de crédit

Lorsque vous renégociez le taux de votre crédit immobilier auprès de votre banque pour profiter des taux du moment plus avantageux, vous ne payez généralement pas de frais de remboursement anticipé, contrairement à un rachat de crédit immobilier. Les seuls frais, liés à une renégociation de son prêt au sein de la même banque qui a accordé l'emprunt, sont des frais de dossier.

Donc même si votre banque ne vous propose pas le meilleur taux pour reprendre votre crédit immobilier initial, il peut être plus intéressant de renégocier son prêt existant plutôt que de le faire racheter par une autre banque. De plus, cela vous évite de devoir changer de banque.

Demandez donc d'abord à votre banquier s'il est prêt à accepter une renégociation de votre emprunt et dans quelles conditions (nouveau taux, frais de dossier, etc.). Regardez bien le tableau d'amortissement associé à ce nouveau montage financier et notez le coût total des intérêts si vous faites cette renégociation. Notez également le coût des frais de dossier éventuels.

Vous avez maintenant toutes les données pour comparer la proposition de votre banque avec celles que pourront vous proposer des banques concurrentes pour un rachat de votre prêt immobilier.

d. Comment savoir s'il est intéressant de faire un rachat de prêt immobilier ?

En règle générale, on considère qu'il faut que la différence entre le taux de votre prêt initial et le nouveau taux soit d'au moins 100 points de base (moins de 3.5 % pour un taux initial à 4.5 %).

Cela est surtout vrai pour tous ceux qui n'ont pas négocié le retrait des pénalités de remboursement anticipé. Si vous avez négocié leur retrait même pour un rachat de crédit, une différence de taux moins importante pourra quand même être bénéfique puisque votre modification de prêt ne vous coûtera presque rien (à part des éventuels frais de dossier négociables et le coût d'une nouvelle garantie).

La meilleure manière d'en avoir le cœur net est de procéder à des simulations et de comparer les coûts des différentes options.

- **Un point précis sur votre crédit initial**

Commencez par faire le point sur votre crédit immobilier initial et / ou sur la renégociation proposée par votre banque actuelle :

- ✓ Regardez combien vous devez encore à votre banque

- ✓ Regroupez toutes les informations sur votre prêt initial (mensualité, taux d'intérêt, durée restante, prix de l'assurance emprunteur, etc.)
- ✓ Vérifiez si vous avez des pénalités de remboursement anticipé et si oui, calculez le montant de ces pénalités. Pour rappel, elles correspondent à un semestre d'intérêts sur votre prêt dans la limite de 3 % du capital restant dû. Concrètement, vous devez regarder dans votre tableau d'amortissement combien vous avez payé d'intérêts sur les six derniers mois.
- ✓ Demandez à votre banque, ou calculez, le coût total des intérêts que vous devez encore verser sur votre prêt initial.

Vous avez désormais toutes les informations nécessaires pour comparer votre prêt initial à d'autres propositions.

- **Recueillez différentes offres de rachat**

Vous devez ensuite contacter différentes banques ou courtiers pour obtenir gratuitement et sans engagement des offres de rachat de votre crédit immobilier en cours de remboursement.

Cela peut se faire très simplement par Internet, par exemple en demandant une offre à notre partenaire :

<http://www.immobilier-danger.com/liens/rachat-credit-immobilier.html>

- **Comparez les coûts**

Pour savoir si ces offres sont plus intéressantes que votre prêt initial, vous devez comparer le coût des intérêts du nouveau crédit proposé avec celui du prêt initial. Pour que l'opération soit intéressante, vous devez avoir une différence de coût supérieure au coût de votre remboursement anticipé de votre prêt.

En fonction du type de calcul de votre assurance emprunteur, vous pouvez également avoir un coût nettement inférieur sur un nouveau prêt. En effet, sur une assurance de prêt calculée sur le capital initial, vous payez chaque mois une cotisation calculée à partir du montant initial du prêt. Après quelques années de remboursement, votre capital restant dû a diminué de manière conséquente. Un rachat du reste de votre crédit vous permet de partir sur une nouvelle assurance emprunteur calculée sur le montant du nouveau crédit bien inférieur.

Attention, certaines banques conservent la même assurance même si vous effectuez une renégociation de votre prêt. Alors que pour un rachat de crédit, vous souscrirez toujours une nouvelle assurance qui devrait donc logiquement vous coûter moins chère...

Enfin, si vous avez pris une hypothèque sur ce bien pour garantir votre crédit, vous devrez payer des frais de mainlevée d'hypothèque lors d'un rachat de prêt.

EXEMPLE :

Reprenons la situation de Julie et Nicolas au bout de 5 ans :

- ✓ Capital restant dû : 175 176 €
- ✓ Reste à rembourser : 240 mensualités de 1 112 €
- ✓ Ils doivent encore 91 184 € d'intérêts (taux de 4.50 %)
- ✓ Leur assurance de prêt leur coûte toujours 800 € par an donc ils restent 16 000 € à verser sur 240 mois.

Julie et Nicolas souhaitent conserver une mensualité équivalente et profiter d'un meilleur taux pour diminuer la durée du prêt restant. Regardons ce que donnerait un rachat de crédit immobilier avec un taux de 3.50 % qui correspond à la barre symbolique de 100 points de base en moins :

- ✓ Durée de remboursement : 212 mois donc un gain de 28 mois.
- ✓ Mensualité de 1112.51 € au lieu de 1111.66 €.
- ✓ Coût des intérêts : 60 137 €
- ✓ Le coût d'un remboursement anticipé à ce moment là est de 3 989€ (calcul des intérêts payés sur les 6 derniers mois sans dépassement du plafond de 3 % du capital restant dû (5 271 €))
- ✓ L'assurance reste au même taux de 0.4 % mais elle est calculée sur le nouveau capital emprunté de 175 176 €. Donc le coût annuel de l'assurance baisse à 703 €. Cela s'ajoute aux mois de cotisations en moins. Cela donne donc sur 212 mois : 12 420 €.
- ✓ Coût d'une nouvelle garantie de type privilège de prêteur de deniers : 1 158 €.
- ✓ Coût de la mainlevée sur l'hypothèque initiale : 1 400 €.

EXEMPLE : (suite)

Résultats :

- ✓ Un gain de 31 047 € (91 184 € - 60 137 €) sur les intérêts.
- ✓ Un gain de 3 580 € (16 000 € - 12 420 €) sur l'assurance emprunteur
- ✓ Un coût de 3 989 € de remboursement anticipé
- ✓ Un coût de 1 000 € pour les nouveaux frais de dossier.
- ✓ Un coût de 1 158 € pour la nouvelle garantie.
- ✓ Un coût de 1 400 € pour la mainlevée de l'hypothèque initiale.

Conclusion :

Avec un rachat de leur prêt à 3.50 %, ils gagnent 27 080 €. Avec un prêt encore long et des mensualités élevées, le rachat de crédit immobilier est intéressant pour eux même avec un taux légèrement supérieur à 4 %.

- **La mauvaise réputation des rachats de crédit**

Les sociétés de rachat de crédit ont une assez mauvaise réputation. Cela s'explique par le fait qu'elles recherchent le plus souvent des familles en difficultés financières pour leur proposer un rachat avec des mensualités beaucoup plus faibles.

Mais qui dit mensualités plus faibles dit durée d'emprunt plus longue et donc crédit beaucoup plus cher. Ces sociétés profitent ainsi des difficultés de remboursement de certains ménages pour obtenir des intérêts d'emprunt importants. Si cela peut permettre de soulager temporairement ces ménages, cela va, par contre, les entraîner encore plus dans l'endettement et le poids de leurs dettes.

Seulement, comme nous l'avons vu précédemment, en connaissant bien les mécanismes d'un crédit et en analysant bien la situation, il est possible d'utiliser à bon escient le rachat de crédit immobilier. Vous pouvez, par exemple, profiter des taux de crédit immobilier actuels bien plus avantageux que celui de votre emprunt. Vous pouvez aussi faire chuter le coût de vos cotisations d'assurance emprunteur en repartant sur un capital emprunté plus bas.

e. Utile aussi en cas de difficultés financières

Les choses n'évoluent pas toujours dans le bon sens. Vous pouvez subir des pertes de revenus ou devoir faire face à des dépenses de plus en plus importantes et rencontrer des difficultés pour rembourser chaque mois votre crédit immobilier.

Si cette situation vous arrive et que ces difficultés sont durables, vous devez en premier lieu en parler avec votre banque et étudier la possibilité de revoir vos conditions de remboursement. Cela aura évidemment un impact sur le coût de votre crédit mais cela peut vous permettre de retrouver une situation financière saine.

Votre banque préférera sûrement vous accorder des mensualités plus petites en allongeant votre prêt plutôt que de vous voir ne pas rembourser chaque mois votre prêt.

Si vos difficultés sont bien identifiées et passagères, vous pouvez également étudier la possibilité de demander un prêt personnel et ne pas modifier vos remboursements de crédit immobilier. Mais attention à ne pas vous surcharger avec trop de crédits supplémentaires, sous peine de rentrer dans une spirale très négative... Cette solution ne doit être utilisée qu'en toute connaissance de cause.

17. Souscrivez un prêt relais avec prudence

Lorsque vous êtes déjà propriétaire de votre résidence principale et que vous voulez en changer, vous avez deux solutions :

- ✓ Vendre d'abord votre résidence principale : c'est la solution la plus sage car elle vous permet de savoir exactement à quel prix vous allez la vendre et quand. Vous pourrez alors acheter un nouveau bien en toute tranquillité en connaissant précisément votre budget.
Malheureusement, il n'est pas toujours évident de bien gérer la transition dans ce cas car il est difficile de faire coïncider sa date de vente et sa date d'achat. Du coup se pose la question d'un hébergement temporaire de transition (location, hébergement temporaire chez des proches, etc.).
- ✓ Acheter votre nouvelle résidence principale en utilisant un prêt relais pour financer l'opération, en tenant compte de la future vente de votre logement actuel. C'est une solution souvent utilisée mais attention, elle présente des pièges qui peuvent vous mettre dans de très mauvaises situations financières.

a. Principe du prêt relais

Au lieu de vous proposer un crédit immobilier classique, votre banquier va tenir compte du fait que vous allez vendre votre logement actuel et donc avoir une rentrée d'argent conséquente dans les mois à venir.

La banque va alors pouvoir vous proposer différents types de montage, appelés prêt relais ou encore prêt achat revente. Elle va vous prêter une partie de l'argent que vous percevrez quand vous vendrez votre bien immobilier.

b. Plusieurs formules pour un crédit relais

Il existe trois formules principales de prêt relais : le « prêt relais sec » ou deux formules de « prêt relais jumelé » (avec ou sans différé d'amortissement).

- **Le prêt relais sec**

Lorsque le bien que vous vendez a une valeur supérieure à celle du bien que vous achetez, vous n'avez besoin que d'une avance de la vente future de votre logement pour financer votre nouvel achat.

Vous n'avez donc besoin que d'un prêt de courte durée (12 ou 24 mois) sans prêt immobilier complémentaire. Etant donné que cela présente moins d'intérêt pour votre banque, elle vous proposera un taux légèrement supérieur à un prêt immobilier classique.

Vous ne payerez chaque mois que les intérêts du prêt, le capital sera remboursé lorsque votre bien immobilier sera vendu. Vous pouvez également demander un paiement différé des intérêts dus au moment de la vente. Dans ce cas là votre capital emprunté augmentera chaque mois et vous payerez donc plus d'intérêts lors de la vente de votre logement actuel.

EXEMPLE :

Imaginons que Julie et Nicolas possèdent une maison dont la valeur est estimée à 260 000 €. Ils vont donc demander à leur banque un prêt relais sec pour financer les 200 000 € dont ils ont besoin pour l'achat de leur nouvelle maison.

La banque leur accorde un prêt de 12 mois (renouvelable une fois si le bien n'est pas encore vendu) de 200 000 € à 5.00 %.

Dès que Julie et Nicolas auront vendu leur maison actuelle, ils pourront solder ce prêt relais sec. Ils ont donc intérêt à vendre le plus vite possible car **chaque mois ils doivent 833.33 € d'intérêts** à leur banque.

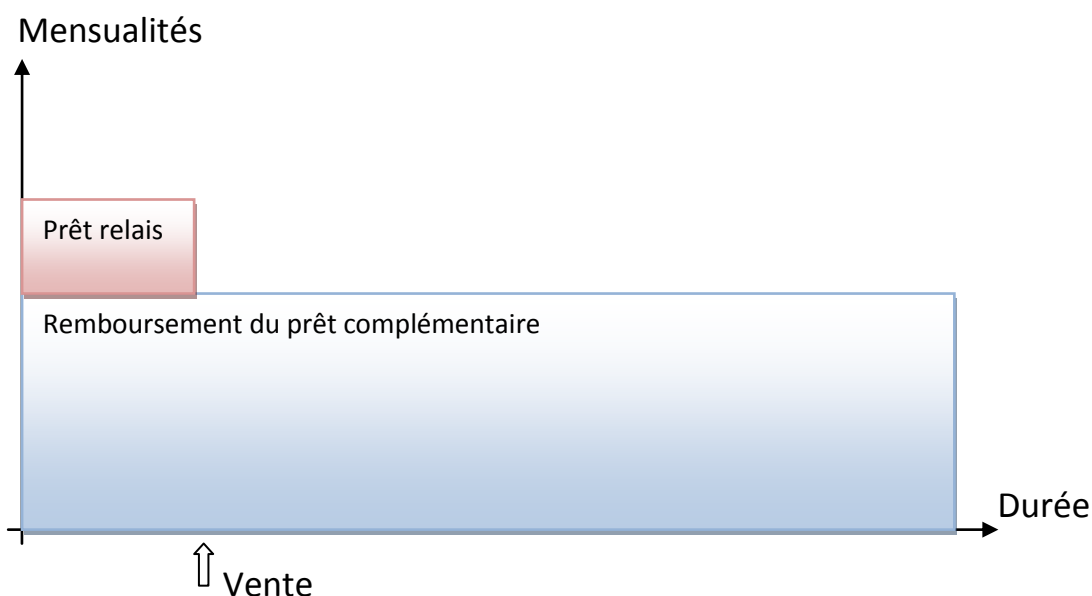
S'ils mettent 6 mois à vendre leur maison, ce prêt relais leur coûtera 5 000 €.

- **Le prêt relais jumelé avec un prêt amortissable classique**

Dans le cas majoritaire où vous achetez un bien immobilier de valeur supérieure à celui que vous avez, vous allez avoir besoin d'un financement complémentaire. La banque va donc vous prêter une partie de la valeur de votre résidence principale actuelle (entre 50 et 80 %) à un taux d'intérêt défini et vous ne rembourserez que les intérêts de ce prêt chaque mois jusqu'à la vente.

De plus, elle vous octroiera un prêt immobilier classique complémentaire dont vous commencerez à rembourser les mensualités complètes (intérêts plus remboursement de capital) dès le premier mois de souscription.

Cette solution est relativement simple et s'avère la moins coûteuse mais elle présente l'inconvénient d'avoir des mensualités élevées pendant toute la durée du prêt relais puisqu'il faudra payer à la fois son prêt complémentaire et les intérêts de son prêt relais.



EXEMPLE :

Imaginons que Julie et Nicolas possèdent un appartement dont la valeur est estimée à 100 000 €. Leur banque leur propose un prêt relais de 70 000 € à 4.00 % (intérêts mensuels de 233.33 €), soit 70 % de la valeur estimée, et un prêt complémentaire de 130 000 € à 4.20 % sur 13 ans (mensualité de 1 082.85 €).

Les mois avant la vente, Julie et Nicolas auront donc des mensualités de 1 316.18 €. Puis après la vente et le remboursement de leur prêt relais, des mensualités de 1 082.85 € pendant la durée restante.

Si la famille Ecureuil met 9 mois à vendre son bien :

	9 premiers mois	147 mois suivants	Coût intérêts
Prêt relais	233.33 €	0 € (soldé)	2 100 €
Prêt immobilier	1 082.85 €	1 082.85 €	38 925.79 €
TOTAL	1 316.18 €	1 082.85 €	41 025.79 €

- **Le prêt relais avec « franchise totale » jumelé avec un crédit amortissable avec « différé d'amortissement »**

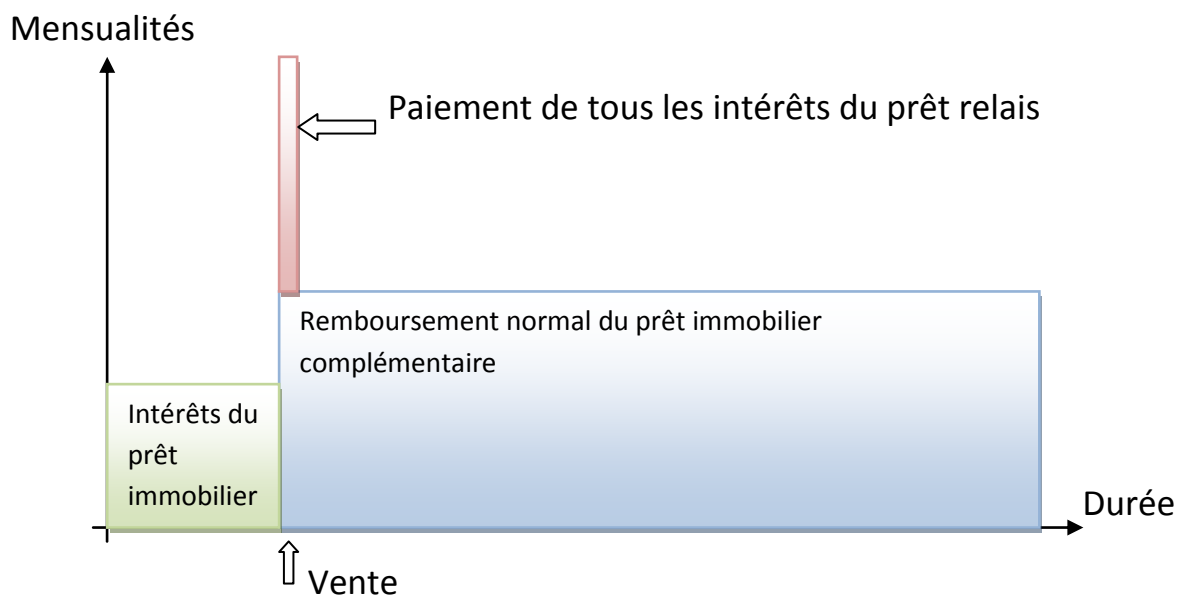
On se rend compte que la formule précédente n'est pas toujours possible, surtout si en attendant la vente de votre logement vous devez toujours rembourser le crédit immobilier qui vous a permis de l'acheter. Pour ne pas que les mensualités durant cette période de transition soient trop élevées, il est possible de différer un certain nombre de paiements au moment de la vente.

Par exemple, un prêt relais peut être avec franchise totale. Cela signifie que vous ne payez pas tous les mois les intérêts du prêt relais. Ces intérêts seront payés en une fois au moment du solde du crédit relais et viendront s'ajouter au remboursement de la somme prêtée.

Si cette solution est intéressante, elle est également plus coûteuse. En effet, chaque mois les intérêts dus s'ajoutent à votre capital restant dû et vous payez donc de plus en plus d'intérêts.

Vous devez donc vendre très rapidement pour ne pas que cette formule fassent exploser le coût de votre crédit relais.

En plus de cette franchise totale sur votre prêt relais, vous pouvez demander un différé d'amortissement pour votre prêt immobilier complémentaire. Vous ne payerez donc que les intérêts durant les mois précédents la vente et vous ne commencerez à rembourser du capital qu'à partir du solde de votre prêt relais. Le coût est également plus important et cela sera d'autant plus vrai que vous mettrez du temps à vendre.



EXEMPLE :

Reprenons l'exemple précédent mais avec un prêt relais en franchise totale et un prêt relais en différé d'amortissement car Julie et Nicolas ont, en fait, toujours une mensualité de 700 € à rembourser sur leur ancien crédit immobilier qu'ils finissent de payer. Ils ne peuvent donc pas supporter une mensualité supplémentaire de 1 316.18 €.

Voici le coût généré si la famille Ecureuil met 9 mois à vendre son bien :

	9 premiers mois	147 mois suivants	Coût intérêts
Prêt relais	0 €	0 € (soldé)	2 128 €*
Prêt immobilier	455 €	1 132.78 €	40 615.46 €
TOTAL	455 €	1 132.78 €	42 743 .46 €

*Ces intérêts seront remboursés en plus des 70 000 € lors du solde du crédit relais.

Cette formule de prêt relais coûtent à Julie et Nicolas 1 717.67 € supplémentaire par rapport à la formule sans franchise ni différé d'amortissement. De plus, pour bénéficier de mensualités légères le temps de la vente, ils devront ajouter environ 50 € à leurs mensualités sur les 147 mois restants.

c. Les risques du prêt relais

Le problème des prêts relais est qu'ils se basent sur une estimation de la valeur de votre maison ou de votre appartement et que vous ne savez pas en combien de temps vous allez le vendre ni à quel prix réel.

Méfiez-vous donc des risques d'une sur-optimisation du prix de vente de votre logement. Si vous placez le prix de votre bien trop haut par rapport au prix auquel il trouverait un acquéreur rapidement, vous prenez deux risques :

- ✓ Mettre très longtemps avant de le vendre à ce prix, voire le vendre après l'avoir baissé plusieurs mois après : le coût du prêt relais viendra fortement réduire la somme qu'il vous restera de la vente.
- ✓ Si votre estimation était trop optimiste et que vous vendez bien moins cher que prévu votre logement, vous risquez de rencontrer des difficultés pour boucler votre financement comme prévu.

La solution la plus sage est donc de vendre votre bien avant d'en acheter un nouveau. Vous n'aurez alors pas besoin de prêt relais et vous connaîtrez exactement votre budget.

Malgré tout, un prêt relais présente des avantages également. Pour limiter les risques d'un prêt relais, vous devez prendre de la marge dans votre plan de financement sur l'estimation du prix de vente de votre résidence principale actuelle.

Si vous avez la chance de vendre plus cher que le montant utilisé dans vos calculs, vous pourrez toujours utiliser la différence pour d'autres projets ou pour faire un remboursement anticipé de votre nouveau prêt.

Vous pouvez voir, à travers les différents exemples, que le coût d'un prêt relais peut vite monter très haut. Vous avez donc souvent intérêt à vendre un peu moins cher votre bien pour le vendre plus vite. Cela vous évitera des frais coûteux et, au final, vous aurez fait une meilleure affaire qu'en tentant de vendre le plus cher possible.

d. Les garanties prises par la banque

L'achat revente est une opération délicate comme nous venons de le voir. Pour ces raisons, la banque va prendre le maximum de garantie pour être sûre de revoir son argent. Elle vous demandera donc des garanties : une caution mutuelle, une hypothèque sur le bien acheté, voire une hypothèque sur les deux biens immobiliers. Dans la majorité des cas, elle garantira le crédit relais par une opposition sur vente.

e. En cas de vente qui s'éternise...

Si vous arrivez à la date butoir de votre prêt relais et qu'il n'est pas renouvelable vous allez devoir :

- ✓ Accepter une forte décote du prix de vente pour vendre juste avant l'échéance
- ✓ Transformer votre crédit relais en crédit à long terme et commencer à amortir du capital.
- ✓ Envisager de louer votre bien si le loyer perçu est suffisant pour payer votre crédit immobilier total (puisque vous n'arrivez pas à vendre, vous devrez rembourser la somme avancée par la banque par un crédit immobilier classique).

Dans le pire des cas, la banque pourra saisir votre bien à vendre ou votre bien acheté ou encore saisir les deux pour les vendre à prix cassés et retrouver l'argent que vous lui devez.

f. Si le logement vendu n'est pas entièrement à vous

Vous avez probablement souscrit un crédit immobilier pour acheter votre résidence principale actuelle. Si au moment de la souscription de votre prêt relais vous n'avez pas fini de rembourser ce prêt immobilier, vous devez

déduire le montant restant à rembourser de la somme prêtée par la banque en avance de la vente.

EXEMPLE :

Imaginons que Julie et Nicolas doivent encore 15 000 € pour le crédit immobilier souscrit pour leur appartement estimé à 100 000 €. Si la banque accepte de leur proposer un prêt relais à 70 % de la valeur de l'appartement, elle ne leur prêtera « que » 55 000 € ($100\,000\text{ €} \times 70\% - 15\,000\text{ €}$) en crédit relais pour l'achat de leur maison.

g. 1 % et prêt relais

Les salariés des entreprises qui doivent cotiser pour le 1% logement ont le droit à un prêt relais au taux de 1 %. Il ne pourra pas dépasser 70 % de la valeur du bien à vendre et un plafond fixé selon la zone d'habitation de votre commune :

Zone A	Zone B	Zone C
105 600 €	86 400 €	67 200 €

Ce prêt relais à 1 % n'est accessible que pour les employés qui :

- ✓ Sont en situation de mobilité professionnelle, volontaire ou non, qui les empêche de conserver leur résidence principale actuelle.
- ✓ Sont en situation de chômage suite à un plan social de leur entreprise.

EXEMPLE :

Si Julie et Nicolas ont le droit au prêt relais à 1 % pour la vente de leur appartement et l'achat de leur maison, cela réduit le coût des intérêts de leur prêt relais à 58.33 € par mois au lieu de 233.33 € (cas de la formule 2 avec un prêt relais (au taux de 4 %) jumelé avec un crédit amortissable classique).

18. Le transfert de prêt

Si vous vendez votre résidence principale actuelle et que vous en achetez une nouvelle, on appelle cela de l'achat revente. Vous pouvez avoir un crédit immobilier en cours sur le logement que vous allez vendre. La plupart du temps, les emprunteurs soldent leur ancien prêt avec le fruit de la vente et souscrivent un nouveau prêt pour le nouvel achat.

Vérifiez avant de faire cela que votre ancien prêt immobilier n'est pas « transférable ». En effet, sur certains emprunts immobiliers, il est possible de transférer le prêt lié à l'achat d'une maison ou d'un appartement pour un financement d'un autre bien immobilier.

Cette opération est souvent très avantageuse pour plusieurs raisons :

- ✓ Vous ne payerez pas les frais de dossier sur le montant transféré. Vous pouvez avoir parfois des frais d'avenant à votre précédent contrat mais ces frais restent inférieurs à des frais de dossier.
- ✓ Vous pouvez également avoir un ancien crédit à des conditions plus avantageuses (taux d'intérêt plus bas, assurance pas chère, etc.). Il serait donc dommage de vous en séparer pour souscrire un crédit immobilier plus cher.

Pensez donc bien à regarder si votre ancien prêt est transférable d'un logement à un autre. Si c'est le cas, comparez les deux solutions, leurs avantages et inconvénients, avant de solder votre ancien prêt. Vous avez peut-être là de quoi économiser plusieurs centaines, voire milliers d'euros supplémentaires !

19. Dans la pratique

a. Fixez-vous des priorités

Toutes les possibilités qui sont présentées dans ce livre ne seront pas forcément applicables en même temps et vous ne pourrez pas négocier au mieux avec un banquier sur l'ensemble de ces points. Vous devez donc établir des priorités dans vos besoins et dans les éléments que vous allez demander.

Ces priorités doivent être établies en fonction de votre situation personnelle et en fonction des gains et avantages potentiels qu'elles peuvent vous procurer. Certains éléments de votre crédit immobilier conditionnent une grande partie de son coût, tandis que d'autres n'auront pas tant d'influence que cela.

« 20 % de vos actions produisent 80 % du résultat final et les 80 % restants de vos actions ne produiront que 20 % du résultat final ». C'est ce que constate la loi de Pareto qui s'applique à de nombreux domaines. Autant donc concentrer vos efforts sur ce qui vous apportera le plus de bénéfices au final.

Par exemple, il est plus intéressant de négocier une annulation des frais de remboursement anticipé (qui s'élèvent généralement à 3% du capital restant dû) ou une assurance emprunteur moins chère que la suppression des frais de dossier. Dans les deux premiers cas, vous économiserez plusieurs milliers d'euros sur toute la durée de vie de votre prêt alors que sur les frais de dossier vous n'économiserez « que » quelques centaines d'euros au lancement du prêt.

b. Prenez le temps de faire différents calculs et simulations

Comme vous avez pu le constater, il y a différentes manières d'optimiser son plan de financement pour un achat immobilier. Etant données les sommes en jeu, il est important de prendre un peu de temps pour bien étudier son projet, se faire conseiller et négocier les meilleures conditions possibles.

Vous avez différents outils et calculatrices accessibles gratuitement pour faire différentes simulations et différents calculs. Vous pouvez, par exemple, retrouver les calculatrices utilisées pour les calculs fait dans ce livre sur cette page : <http://www.immobilier-danger.com/calculatrices-immobilieres.html>.

Vous avez donc toutes les cartes en main pour étudier vous-même les différentes possibilités qui s'offrent à vous et choisir celle qui vous convient le mieux.

20. Plus de 55 000 € économisés pour Julie et Nicolas

Par rapport à la proposition initiale de leur banque, nous avons vu que Julie et Nicolas pouvaient fortement améliorer leur montage financier afin d'obtenir de meilleures conditions d'emprunt et surtout en réduire fortement le coût.

a. Rappel des données initiales de leur projet

Julie et Nicolas Ecureuil ont besoin de 200 000 € pour compléter le financement de l'achat de leur maison. Pour une première approche et avant négociation, leur banque actuelle leur propose les conditions suivantes :

- ✓ Un crédit immobilier de 200 000 € à 4.50 % sur 25 ans. Soit des mensualités de 1111.66 € et un coût total des intérêts de 133 500.69 €.
- ✓ Une assurance emprunteur de 0.40 % du capital emprunté pour s'assurer à 100%. Cela représente 66.67 € par mois de cotisation d'assurance de prêt et un coût total de 20 000 €.
- ✓ Les frais de dossier coûtent 1% du montant emprunté mais sont plafonnés à 800 €. Donc les frais de dossier s'élèvent à 800 €.
- ✓ L'achat d'une maison ancienne leur permet de bénéficier du privilège de prêteur de deniers pour la garantie de leur emprunt. Les frais de cette garantie sont de 1378.74 €.

La famille Ecureuil devra donc payer chaque mois 1178.33 € pendant 25 ans (300 mois). **Le coût total de ce financement pour leur maison s'élève à 155 679.43 €.**

b. Recherche d'un meilleur financement

Julie et Nicolas sont surpris du coût total de leur crédit qui leur semble très élevé. Ils décident donc d'étudier comment réduire ces coûts pour ne pas que l'achat de leur maison leur coûte autant d'argent.

Après avoir consulté nos informations et écouté nos conseils, ils comprennent qu'ils peuvent travailler sur différents éléments de leur financement et fixent leurs priorités :

- **Bien s'assurer**

Ils ont des revenus similaires et ont conscience que le décès de l'un deux peut être très préjudiciable pour les finances du survivant. Ils estiment qu'une assurance de prêt à 50 % sur chacun d'eux est très insuffisante.

Ils décident donc de s'assurer à 100 % sur chaque tête, afin qu'en cas de drame, le conjoint n'ait pas, en plus, des problèmes financiers à gérer. Pour réduire le coût de leur assurance à 200 % (40 000 € selon les données initiales), ils vont également chercher une assurance plus compétitive.

En revanche, comme ils ont conservé une épargne de précaution, ils ne jugent pas utile de souscrire une assurance chômage, ni une garantie reverté.

- **Prévoir l'évolution de ses capacités de remboursement**

La famille Ecureuil a un profil assez économe. Afin de rembourser plus vite leur emprunt, Julie et Nicolas pensent pouvoir faire différents remboursements par anticipation sur toute la durée du prêt ou pouvoir augmenter les mensualités quand ils le pourront.

Ils devront donc essayer soit d'obtenir la suppression des pénalités de remboursement anticipé (pour que l'opération soit plus rentable le moment venu), soit d'obtenir un prêt modulable.

- Réduire la durée d'emprunt sans prendre de risque

Julie et Nicolas se rendent également compte que ce qui fait autant augmenter le coût de leur financement c'est la durée de leur emprunt. C'est le levier le plus important sur lequel il décide de travailler afin d'obtenir des résultats sur différents éléments de leur prêt. En effet, comme nous l'avons vu dans ce livre, une réduction conséquente de la durée permet à la fois de faire chuter le coût des intérêts, d'obtenir un taux de prêt plus bas et de faire baisser sensiblement le coût des assurances puisque vous payez les mêmes cotisations tous les mois.

Avec leurs revenus de 4 500 € par mois, la banque les autoriserait à augmenter leurs mensualités jusqu'à 1 500 € pour le prêt hors assurance. Julie et Nicolas n'ont pas d'autre crédit. Cela leur permet donc de conserver un taux d'endettement dans la limite des 33 %.

Seulement ils ne veulent pas prendre le risque de rencontrer des difficultés de remboursement. Ils préfèrent donc conserver une marge de manœuvre et décident de ne pas dépasser 1 500 € tout compris (mensualité du prêt et assurances). Cela leur laisse donc environ 1 350 € pour les mensualités de prêt. Le taux d'endettement diminue à 30 % avec ce choix.

Avec des mensualités plus conséquentes, la durée du crédit va sensiblement diminuer. Leur banque actuelle leur propose donc un nouveau taux à 4.30 % au lieu de 4.50 % compte tenu de la durée d'emprunt plus courte.

Cela fait donc pour Nicolas et Julie des nouvelles conditions pour leur prêt de 200 000 € à 4.30 % :

- ✓ Mensualités de 1 350 €
- ✓ Durée du prêt 212 mois (soit 17 ans et 8 mois)
- ✓ **Le coût des intérêts chute à 85 835.61 €** au lieu de 133 500.69 €.

- **Utiliser les aides au logement**

Julie et Nicolas n'ont pas pensé à prévoir leur achat à l'avance. Ils n'ont donc pas épargné sur des comptes d'épargne logement et ne pourront pas bénéficier des prêts associés à ce type d'épargne.

Ils se rendent compte de l'intérêt que peuvent présenter ce type d'épargne. Ils décident alors de prévoir l'ouverture d'un Compte Epargne Logement qui leur servira le jour où ils voudront faire des travaux dans leur nouvelle maison.

En revanche, comme Julie et Nicolas sont locataires, ils sont considérés comme primo-accédants. Malgré leurs revenus confortables, ils ont le droit au prêt à taux zéro grâce à la réforme du PTZ Plus.

En utilisant le [simulateur du PTZ Plus](#), proposé par le gouvernement, ils constatent qu'ils ont droit au prêt à taux zéro pour un montant de 26 000 €. Ils devront rembourser 433 € par mois pendant 5 ans.

Ainsi, ils feraient un prêt complémentaire de 174 000 € pour boucler leur financement, au lieu de 200 000 €.

- **Chercher un meilleur taux de crédit immobilier**

En regardant sur les sites de différents courtiers, ils constatent que les taux moyens sont légèrement inférieurs à ceux proposés par leur banque. Ils décident donc de faire jouer la concurrence et demandent des propositions à trois autres banques avant de revenir négocier avec leur banquier.

Leur banquier habituel leur indique qu'il ne peut pas s'aligner sur les meilleures conditions qu'ils ont obtenues à moins de renoncer à une assurance décès invalidité extérieure, ce que Julie et Nicolas refusent.

La famille Ecureuil retourne donc voir la banque concurrente qui leur propose :

- ✓ Un taux de 4.35 % pour un emprunt sur 25 ans (au lieu de 4.50 %) et un taux de 4.15 % sur un emprunt sur 17 à 18 ans (au lieu de 4.30 %).
- ✓ Un accord pour faire une délégation d'assurance emprunteur s'ils trouvent moins chère que 0.45 % du capital total emprunté (174 000 € de prêt classique + 26 000 € de PTZ+), pour les mêmes garanties.
- ✓ Un prêt non modulable mais avec suppression des frais de remboursement anticipé (à l'exception d'un rachat de crédit par une banque concurrente).
- ✓ Une garantie de privilège de prêteur de deniers (même coût que pour leur banque initiale).
- ✓ Des frais de dossier de 1 200 €.

Avec un tel montage et un emprunt sur 20 ans, Julie et Nicolas doivent :

- ✓ Rembourser 1 068.20 € sur 20 ans de prêt.
- ✓ Rembourser 433 € de PTZ+ sur 5 ans.
- ✓ Payer 130.50 € d'assurance emprunteur sur leur prêt pendant 20 ans ($174\,000\text{ €} \times 0.45\% / 12\text{ mois} \times 200\%$).
- ✓ Payer 19.50 € d'assurance emprunteur sur leur PTZ+ pendant 5 ans ($26\,000\text{ €} \times 0.45\% / 12\text{ mois} \times 200\%$)

Cela leur donne des mensualités de 1651.20 € les cinq premières années puis 1 198.70 € les quinze années suivantes.

Vous noterez qu'ils ne peuvent pas tout avoir. Un prêt modulable aurait, par exemple, été préférable. C'est la qualité globale du financement qu'il faut privilégier.

- **Lisser le prêt pour des mensualités fixes**

Les mensualités des cinq premières années sont trop importantes pour Julie et Nicolas. Ils demandent donc un lissage de prêt tout en sachant que cela leur reviendra un peu plus cher au final.

Etant donné qu'ils ont des cotisations d'assurances de 150 € par mois les cinq premières années, ils décident de demander un lissage de crédit avec des mensualités de 1 350 € par mois afin de respecter leur choix de mensualité optimale pour leurs finances personnelles.

Ils prévoient donc un remboursement de 1 350 € par mois, soit un taux d'endettement de 30 % hors assurances. Cela leur donne le montage suivant :

- ✓ Les 60 premiers mois : Remboursement de 433 € de PTZ+ et de 917 € de prêt.
- ✓ Les 145 mois suivants : Remboursement de 1 350 € de prêt.

Durée / Intérêts	60 premiers mois	145 mois restants	Total des intérêts
Mensualité du PTZ+	433 €	-	0 €
Mensualité du prêt	917 €	1 350 €	75 569 €
Mensualité totale	1 350 €	1 350 €	75 569 €

Vous remarquerez que le fait d'augmenter la mensualité à 1 350 € réduit le prêt à 17 ans et 1 mois, ce qui est considérable !

L'effet conjugué du prêt à taux zéro avec un prêt complémentaire lissé, d'un meilleur taux et d'une durée de remboursement moindre diminuent le coût total des intérêts à 75 569 € !

- **Utiliser une délégation d'assurance**

Avec un taux d'assurance emprunteur à 0.45 % pour chacun des deux prêts et une couverture à 200 %, cela donne des coûts de :

- ✓ 1 170 € pour l'assurance du PTZ + (26 000 € x 0.45 % x 5 ans x 200 %)
- ✓ 26 747.28 € pour l'assurance du prêt complémentaire (174 000 € x 0.45% x 17.08 ans x 200 %).

Soit un coût total de 27 917.28 €.

Julie et Nicolas ont la possibilité de demander à souscrire leur assurance emprunteur ailleurs pour en trouver une moins chère.

Avant de comparer les assurances, Julie et Nicolas tentent de négocier avec cette banque pour qu'elle baisse ses frais d'assurance de prêt.

En se rappelant que le crédit immobilier reste un produit d'appel pour la plupart des banques, ils vont proposer quelques contreparties pour obtenir une réduction.

Ils sont prêts à transférer les assurances de leurs deux voitures, à souscrire leur assurance habitation pour leur nouvelle maison et à ouvrir un CEL au sein de cette banque.

Ces arguments font mouche car cela permet à la banque de capter de nouveaux contrats. La banque accepte alors en échange de baisser son taux d'assurance à 0.35 %. Ceci réduit donc les coûts à :

- ✓ 910 € pour l'assurance du PTZ+, soit 270 € d'économies.
- ✓ 20 803.44 € pour l'assurance du prêt, soit 5 943.84 € d'économies.

Le coût total des assurances diminue donc à 21 713.44€, soit **une économie supplémentaire de plus de 6 000 € sur toute la durée du prêt !**

- **Nouveau coût total de leur financement**

Les efforts de Julie et Nicolas ont porté leurs fruits. Ils ont décroché un financement bien moins cher, tout en bénéficiant de meilleures conditions (assurés à 200 %, pas de pénalités de remboursement anticipé sauf si rachat par un autre organisme, etc.).

Voici le coût final :

- ✓ Coût total des intérêts : 75 569 € (au lieu de 133 500.69 €)
- ✓ Coût total des assurances : 21 713.44 € pour être assurés à 200 % (au lieu de 20 000 € pour être assuré à 100 %)
- ✓ Coût des frais de dossier : 1 200 € (au lieu de 800 €)
- ✓ Coût des garanties de prêt : 1 378.74 € (même frais)

Soit un coût total de 99 861.18 € (au lieu de 155 679.43 €). **Cela représente une réduction de 55 818.25 € sur l'ensemble du financement !**

Julie et Nicolas ont donc obtenu une remise globale de plus de 35 % sur le coût total de leur financement et sans diminuer la qualité de leurs conditions d'emprunt !

Eléments	Montage initial	Montage final	Différence
Coût des intérêts	133 500.69 €	75 569 €	-57 931.69 €
Coût des assurances	20 000 €	21 713.44 €	+ 1 713.44 €
Coûts des garanties	1 378.74 €	1 378.74 €	0
Frais de dossier	800 €	1 200 €	+ 400 €
TOTAL	155 679.43 €	99 861.18 €	-55 818.25 €

L'élément le plus impactant pour obtenir cette réduction a été l'augmentation de la mensualité à 1 350 €. Cela a permis de réduire fortement la durée et donc de faire chuter le coût. Le prêt à taux zéro et le meilleur taux obtenu permettent d'améliorer encore le résultat.

La réduction de la durée, et la légère baisse du taux de l'assurance, permettent d'être deux fois mieux assurés pour peu de frais supplémentaires.

Vous ne gagnerez peut-être pas autant sur votre financement. En fonction de votre situation personnelle et des premiers éléments de financement que vous avez pu avoir, vous pourrez agir sur différents éléments et gagner de quelques centaines d'euros à plusieurs milliers d'euros.

L'exemple de l'optimisation du financement de Julie et Nicolas est là pour vous faire prendre conscience des gains potentiels à réaliser.

CONCLUSION

En quelques heures d'effort vous pouvez réduire vos frais de financement de quelques centaines à plusieurs milliers d'euros. C'est bien plus que ce que vous ne pourriez gagner en si peu de temps avec n'importe quel travail ou investissement.

Les choix que vous faites aujourd'hui pour votre financement auront un impact financier sur une bonne partie de votre vie. C'est donc à vous de jouer maintenant pour mettre en application tous ces conseils et mettre à profit votre formation.

Vous remarquerez également qu'un moyen très radical de maîtriser les coûts de son financement est de réduire le prix de son achat immobilier. En effet, une baisse du prix d'achat ne permet pas seulement d'économiser la différence de prix. Elle permet également de réduire tous les frais inhérents à un achat immobilier : frais de notaire, frais d'agence, coût du financement (coût des intérêts, coût de l'assurance et coût des garanties !), etc.

Nous aurons l'occasion de revenir sur ces points là et sur les moyens de réduire le prix d'achat d'un bien immobilier dans un prochain livre...

Pour aller plus loin dans votre recherche d'optimisation de votre financement, vous pouvez étudier [toutes les aides pour un achat immobilier](#) qui existent :



INFORMATIONS LEGALES :

- ✓ Les textes et images contenus dans ce guide sont la propriété d'Immobilier-danger.com. Toute reproduction, même partielle, est strictement interdite.
- ✓ Ce guide vous a été fourni à titre personnel suite à un achat sur le site www.immobilier-danger.com. Il est interdit de le transmettre à d'autres personnes ou de le partager sur Internet.
- ✓ Ce guide et ces conseils n'engagent qu'Immobilier-danger.com. Ils sont issus des recherches et de l'interprétation d'Immobilier-danger.com sur le fonctionnement d'un financement pour un achat immobilier. C'est pourquoi Immobilier-danger.com ne pourra être tenu responsable des éventuelles conséquences de la mise en pratique des conseils et informations fournis dans ce guide.

ANNEXES :

1. Pièces nécessaires pour constituer une demande de crédit immobilier

Lorsque vous vous rendrez dans une agence bancaire (ou sur un formulaire d'un courtier en prêt immobilier), vous devrez vous munir de différentes pièces pour l'établissement de votre dossier.

Vous pouvez préparer votre dossier le plus tôt possible. Cela vous évitera de perdre du temps en devant retourner dans votre agence.

Plus vous aurez de pièces justificatives et mieux ça sera :

- ✓ Votre ou vos cartes d'identité en cours de validité (à défaut, une attestation de demande de renouvellement faite à votre mairie)
- ✓ Les 3 derniers bulletins de paie de chaque emprunteur
- ✓ Les 3 derniers relevés mensuels de vos comptes bancaires (comptes personnels et compte joint en fonction de ce que vous possédez)
- ✓ Des documents prouvant que vous pouvez fournir l'apport personnel que vous indiquerez (justificatif du montant de votre Plan d'Épargne Entreprise débloqué pour l'achat d'une résidence principale par exemple).
- ✓ Vos deux derniers avis d'imposition
- ✓ Le compromis de vente, si vous l'avez déjà signé
- ✓ Si vous avez encore d'autres prêts à rembourser, un état de leur situation de remboursement et les tableaux d'amortissement associés.
- ✓ Tous les documents prouvant votre situation familiale (livret de famille, contrat de mariage ou de PACS)

Tous les documents qui apportent des preuves, des informations que vous allez donner à votre banque, sont à apporter. Si vous avez des revenus complémentaires (investissements locatifs, rentes, etc.), vous devez apporter tous les éléments permettant de justifier vos rentrées d'argent.

Vous pouvez ajouter à cela, en fonction de vos droits aux prêts à taux préférentiels :

- ✓ Des justificatifs de votre location de résidence principale sur les 24 derniers mois pour pouvoir bénéficier du PTZ + (bail de location et quittance de loyer où apparaissent le nom de tous les emprunteurs, etc.). Faîtes-vous préciser ces besoins par votre banque en fonction de votre situation.
- ✓ Un état des droits que vous avez, ou que votre famille peut vous céder, sur des comptes épargnes logements (PEL et/ou CEL).

2. Comment lire une offre de prêt ?

Lorsqu'une banque ou un organisme de prêt vous fait une proposition, elle le fait sous la forme d'un contrat qui définit toutes les conditions de l'emprunt proposé. C'est ce que l'on appelle une « offre de prêt ».

a. Qu'est-ce qu'une offre de prêt ?

L'offre de prêt est une réponse concrète et contractuelle d'une banque à votre demande de prêt immobilier. Cette offre de prêt doit contenir des informations obligatoires qui vous permettent de connaître tous les éléments du prêt immobilier proposé.

C'est donc un contrat écrit qui stipule les conditions de l'emprunt proposé et les différentes informations que vous devez connaître avant de vous engager.

Une proposition de prêt est très réglementée. Elle doit notamment respecter certains délais précis en plus des nombreuses mentions obligatoires.

b. Que contient une offre de crédit immobilier ?

Un crédit immobilier vous engage sur des sommes d'argent très importantes. Il ne doit donc pas être souscrit à la légère. C'est pour protéger les emprunteurs que l'offre de prêt est un contrat autant réglementé.

Voici les éléments obligatoires qui doivent figurer dans toutes les offres de prêt :

- ✓ Identité de l'emprunteur
- ✓ Identité du prêteur
- ✓ Identité de la caution s'il y en a une
- ✓ Nature du prêt (crédit immobilier classique, prêt à taux zéro, prêt conventionné, etc.)

- ✓ Objet du prêt (construction d'une maison, achat d'un appartement neuf, achat d'une maison ancienne, etc.)
- ✓ Le montant du crédit
- ✓ Le taux d'intérêt de l'emprunt et sa nature (fixe ou variable)
- ✓ Dans le cas d'un taux fixe, un tableau d'amortissement du prêt récapitulatif pour chaque échéance la répartition du remboursement entre intérêts et capital
- ✓ Dans le cas d'un taux variable, les modalités du calcul de la variation du taux d'intérêt ainsi qu'une notice explicative avec des simulations pour expliquer l'impact d'une variation du taux sur les mensualités, la durée du prêt et le coût total.
- ✓ Le coût total du prêt ainsi que son Taux Effectif Global (et les modalités d'indexation si le crédit est à taux variable).
- ✓ La date à laquelle l'argent sera disponible.
- ✓ Les garanties et assurances exigées et leurs coûts. Elles doivent être accompagnées d'une information sur le fait que vous avez le droit de demander une délégation d'assurance de prêt immobilier pour une assurance couvrant les mêmes conditions.
- ✓ Le montant des frais de dossier.

c. La procédure d'émission d'une offre de prêt

Toute offre de prêt doit respecter différents délais et une procédure précise qui visent à laisser le temps à l'emprunteur de bien comprendre et étudier toutes les conditions de son crédit immobilier avant de s'engager définitivement.

La banque vous envoie par courrier une offre écrite qui contient toutes les conditions de votre crédit immobilier, voici les différents délais liés à cette offre d'emprunt :

- ✓ Les conditions qui figurent dans votre offre de prêt doivent être maintenues pendant une durée minimale de 30 jours.
- ✓ En tant qu'emprunteur, vous disposez d'un délai de réflexion non compressible de 10 jours pour vous permettre d'étudier l'offre en détails et de bien mesurer les conséquences de votre engagement.

- ✓ A partir du 11ème jour et pas avant, vous pouvez donc renvoyer l'offre signée à votre banque (au plus tard avant le 30ème jour).

d. Comparer deux simulations de prêt immobilier

Grâce à des simulations écrites « noir sur blanc », vous aurez toutes les informations nécessaires pour comparer deux prêts entre eux. Si le TEG (taux effectif global) est un bon point de repère pour comparer le coût, n'oubliez pas de regarder ce qui est compris dans ce TEG car certains organismes n'y incluent pas les frais de garanties.

De plus, vous devez comparer les avantages qui ne rentrent pas dans le calcul du coût (modularité du prêt, montant des indemnités de remboursement anticipé, etc.).

3. Exemple de tableau d'amortissement

Dans l'exemple [p.20](#), vous avez pu voir le début du tableau d'amortissement d'un prêt de 200 000 € à 4.50 % remboursé sur 25 ans avec des mensualités fixes de 1111.66 €.

Voici l'intégralité de ce tableau d'amortissement avec un premier remboursement en janvier 2012 :

2012 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2012	1111.66 €	750.00 €	361.66 €	199 638.34 €
Février 2012	1111.66 €	748.64 €	363.02 €	199 275.32 €
Mars 2012	1111.66 €	747.28 €	364.38 €	198 910.94 €
Avril 2012	1111.66 €	745.92 €	365.74 €	198 545.20 €
Mai 2012	1111.66 €	744.54 €	367.12 €	198 178.08 €
Juin 2012	1111.66 €	743.17 €	368.49 €	197 809.59 €
Juillet 2012	1111.66 €	741.79 €	369.87 €	197 439.72 €
Août 2012	1111.66 €	740.40 €	371.26 €	197 068.46 €
Septembre 2012	1111.66 €	739.01 €	372.65 €	196 695.81 €
Octobre 2012	1111.66 €	737.61 €	374.05 €	196 321.76 €
Novembre 2012	1111.66 €	736.21 €	375.45 €	195 946.31 €
Décembre 2012	1111.66 €	734.80 €	376.86 €	195 569.45 €

2013 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2013	1111.66 €	733.69 €	378.27 €	195 191.18 €
Février 2013	1111.66 €	731.97 €	379.69 €	194 811.49 €
Mars 2013	1111.66 €	730.54 €	381.12 €	194 430.37 €
Avril 2013	1111.66 €	729.11 €	382.55 €	194 047.82 €
Mai 2013	1111.66 €	727.68 €	383.98 €	193 663.84 €
Juin 2013	1111.66 €	726.24 €	385.42 €	193 278.42 €
Juillet 2013	1111.66 €	724.79 €	386.87 €	192 891.55 €
Août 2013	1111.66 €	723.34 €	388.32 €	192 503.23 €
Septembre 2013	1111.66 €	721.89 €	389.77 €	192 113.46 €
Octobre 2013	1111.66 €	720.43 €	391.23 €	191 722.23 €
Novembre 2013	1111.66 €	718.96 €	392.70 €	191 329.53 €
Décembre 2013	1111.66 €	717.49 €	394.17 €	190 935.36 €

2014 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2014	1111.66 €	716.01 €	395.65 €	190 539.71 €
Février 2014	1111.66 €	714.52 €	397.14 €	190 142.57 €
Mars 2014	1111.66 €	713.03 €	398.63 €	189 743.94 €
Avril 2014	1111.66 €	711.54 €	400.12 €	189 343.82 €
Mai 2014	1111.66 €	710.04 €	401.62 €	188 942.20 €
Juin 2014	1111.66 €	708.53 €	403.13 €	188 539.07 €
Juillet 2014	1111.66 €	707.02 €	404.64 €	188 134.43 €
Août 2014	1111.66 €	705.50 €	406.16 €	187 728.27 €
Septembre 2014	1111.66 €	703.98 €	407.68 €	187 320.59 €
Octobre 2014	1111.66 €	702.45 €	409.21 €	186 911.38 €
Novembre 2014	1111.66 €	700.92 €	410.74 €	186 500.64 €
Décembre 2014	1111.66 €	699.38 €	412.28 €	186 088.36 €

2015 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2015	1111.66 €	697.23 €	413.83 €	185 674.53 €
Février 2015	1111.66 €	696.28 €	415.38 €	185 259.15 €
Mars 2015	1111.66 €	694.72 €	416.94 €	184 842.21 €
Avril 2015	1111.66 €	693.16 €	418.50 €	184 423.71 €
Mai 2015	1111.66 €	691.59 €	420.07 €	184 003.64 €
Juin 2015	1111.66 €	690.01 €	421.65 €	183 581.99 €
Juillet 2015	1111.66 €	688.43 €	423.23 €	183 158.76 €
Août 2015	1111.66 €	686.85 €	424.81 €	182 733.95 €
Septembre 2015	1111.66 €	685.25 €	426.41 €	182 307.54 €
Octobre 2015	1111.66 €	683.65 €	428.01 €	181 879.53 €
Novembre 2015	1111.66 €	682.05 €	429.61 €	181 449.92 €
Décembre 2015	1111.66 €	680.44 €	431.22 €	181 018.70 €

2016 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2016	1111.66 €	678.82 €	432.84 €	180 585.86 €
Février 2016	1111.66 €	677.20 €	434.46 €	180 151.40 €
Mars 2016	1111.66 €	675.57 €	436.09 €	179 715.31 €
Avril 2016	1111.66 €	673.93 €	437.73 €	179 277.58 €
Mai 2016	1111.66 €	672.29 €	439.37 €	178 838.21 €
Juin 2016	1111.66 €	670.64 €	441.02 €	178 397.19 €
Juillet 2016	1111.66 €	668.99 €	442.67 €	177 954.52 €
Août 2016	1111.66 €	667.33 €	444.33 €	177 510.19 €
Septembre 2016	1111.66 €	665.66 €	446.00 €	177 064.19 €
Octobre 2016	1111.66 €	663.99 €	447.67 €	176 616.52 €

Novembre 2016	1111.66 €	662.31 €	449.35 €	176 167.17 €
Décembre 2016	1111.66 €	660.63 €	451.03 €	175 716.14 €

2017 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2017	1111.66 €	658.94 €	452.72 €	175 263.42 €
Février 2017	1111.66 €	657.24 €	454.42 €	174 809.00 €
Mars 2017	1111.66 €	655.53 €	456.13 €	174 352.87 €
Avril 2017	1111.66 €	653.82 €	457.84 €	173 895.03 €
Mai 2017	1111.66 €	652.11 €	459.55 €	173 435.48 €
Juin 2017	1111.66 €	650.38 €	461.28 €	172 974.20 €
Juillet 2017	1111.66 €	648.65 €	463.01 €	172 511.19 €
Août 2017	1111.66 €	646.92 €	464.74 €	172 046.45 €
Septembre 2017	1111.66 €	645.17 €	466.49 €	171 579.96 €
Octobre 2017	1111.66 €	643.42 €	468.24 €	171 111.72 €
Novembre 2017	1111.66 €	641.67 €	469.99 €	170 641.73 €
Décembre 2017	1111.66 €	639.91 €	471.75 €	170 169.98 €

2018 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2018	1111.66 €	638.14 €	473.52 €	169 696.46 €
Février 2018	1111.66 €	636.36 €	475.30 €	169 221.16 €
Mars 2018	1111.66 €	634.58 €	477.08 €	168 744.08 €
Avril 2018	1111.66 €	632.79 €	478.87 €	168 265.21 €
Mai 2018	1111.66 €	630.99 €	480.67 €	167 784.54 €
Juin 2018	1111.66 €	629.19 €	482.47 €	167 302.07 €
Juillet 2018	1111.66 €	627.38 €	484.28 €	166 817.79 €
Août 2018	1111.66 €	625.57 €	486.09 €	166 331.70 €
Septembre 2018	1111.66 €	623.74 €	487.92 €	165 843.78 €
Octobre 2018	1111.66 €	621.91 €	489.75 €	165 354.03 €
Novembre 2018	1111.66 €	620.08 €	491.58 €	164 862.45 €
Décembre 2018	1111.66 €	618.23 €	493.43 €	164 369.02 €

2019 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2019	1111.66 €	616.38 €	495.28 €	163 873.74 €
Février 2019	1111.66 €	614.53 €	497.13 €	163 376.61 €
Mars 2019	1111.66 €	612.66 €	499.00 €	162 877.61 €
Avril 2019	1111.66 €	610.79 €	500.87 €	162 376.74 €
Mai 2019	1111.66 €	608.91 €	502.75 €	161 873.99 €

Juin 2019	1111.66 €	607.03 €	504.63 €	161 369.36 €
Juillet 2019	1111.66 €	605.14 €	506.52 €	160 862.84 €
Août 2019	1111.66 €	603.24 €	508.42 €	160 354.42 €
Septembre 2019	1111.66 €	601.33 €	510.33 €	159 844.09 €
Octobre 2019	1111.66 €	599.42 €	512.24 €	159 331.85 €
Novembre 2019	1111.66 €	597.49 €	514.17 €	158 817.68 €
Décembre 2019	1111.66 €	595.57 €	516.09 €	158 301.59 €

2020 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2020	1111.66 €	593.63 €	518.03 €	157 783.56 €
Février 2020	1111.66 €	591.69 €	519.97 €	157 263.59 €
Mars 2020	1111.66 €	589.74 €	521.92 €	156 741.67 €
Avril 2020	1111.66 €	587.78 €	523.88 €	156 217.79 €
Mai 2020	1111.66 €	585.82 €	525.84 €	155 691.95 €
Juin 2020	1111.66 €	583.84 €	527.82 €	155 164.13 €
Juillet 2020	1111.66 €	581.87 €	529.79 €	154 634.34 €
Août 2020	1111.66 €	579.88 €	531.78 €	154 102.56 €
Septembre 2020	1111.66 €	577.88 €	533.78 €	153 568.78 €
Octobre 2020	1111.66 €	575.88 €	535.78 €	153 033.00 €
Novembre 2020	1111.66 €	573.87 €	537.79 €	152 495.21 €
Décembre 2020	1111.66 €	571.86 €	539.80 €	151 955.41 €

2021 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2021	1111.66 €	569.83 €	541.83 €	151 413.58 €
Février 2021	1111.66 €	567.80 €	543.86 €	150 869.72 €
Mars 2021	1111.66 €	565.76 €	545.90 €	150 323.82 €
Avril 2021	1111.66 €	563.71 €	547.95 €	149 775.87 €
Mai 2021	1111.66 €	561.66 €	550.00 €	149 225.87 €
Juin 2021	1111.66 €	559.60 €	552.06 €	148 673.81 €
Juillet 2021	1111.66 €	557.53 €	554.13 €	148 119.68 €
Août 2021	1111.66 €	555.45 €	556.21 €	147 563.47 €
Septembre 2021	1111.66 €	553.36 €	558.30 €	147 005.17 €
Octobre 2021	1111.66 €	551.27 €	560.39 €	146 444.78 €
Novembre 2021	1111.66 €	549.17 €	562.49 €	145 882.29 €
Décembre 2021	1111.66 €	547.06 €	564.60 €	145 317.69 €

2022 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2022	1111.66 €	544.94 €	566.72 €	144 750.97 €
Février 2022	1111.66 €	542.82 €	568.84 €	144 182.13 €
Mars 2022	1111.66 €	540.68 €	570.98 €	143 611.15 €
Avril 2022	1111.66 €	538.54 €	573.12 €	143 038.03 €
Mai 2022	1111.66 €	536.39 €	575.27 €	142 462.76 €
Juin 2022	1111.66 €	534.24 €	577.42 €	141 885.34 €
Juillet 2022	1111.66 €	532.07 €	579.59 €	141 303.75 €
Août 2022	1111.66 €	529.90 €	581.76 €	140 723.99 €
Septembre 2022	1111.66 €	527.71 €	583.95 €	140 140.04 €
Octobre 2022	1111.66 €	525.53 €	586.13 €	139 553.91 €
Novembre 2022	1111.66 €	523.33 €	588.33 €	138 965.58 €
Décembre 2022	1111.66 €	521.12 €	590.54 €	138 375.04 €

2023 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2023	1111.66 €	518.91 €	592.75 €	137 782.29 €
Février 2023	1111.66 €	516.68 €	594.78 €	137 187.31 €
Mars 2023	1111.66 €	514.45€	597.21 €	136 590.10 €
Avril 2023	1111.66 €	512.21 €	599.45 €	135 990.65 €
Mai 2023	1111.66 €	509.96 €	601.70 €	135 388.95 €
Juin 2023	1111.66 €	507.71 €	603.95 €	134 785.00 €
Juillet 2023	1111.66 €	505.44 €	606.22 €	134 178.78 €
Août 2023	1111.66 €	503.17 €	608.49 €	133 570.29 €
Septembre 2023	1111.66 €	500.89 €	610.77 €	132 959.52 €
Octobre 2023	1111.66 €	498.60 €	613.06 €	132 346.46 €
Novembre 2023	1111.66 €	496.30 €	615.36 €	131 731.10 €
Décembre 2023	1111.66 €	493.99 €	617.67 €	131 113.43 €

2024 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2024	1111.66 €	491.68 €	619.98 €	130 493.45 €
Février 2024	1111.66 €	489.35 €	622.31 €	129 871.14 €
Mars 2024	1111.66 €	487.02 €	624.64 €	129 246.50 €
Avril 2024	1111.66 €	484.67 €	626.99 €	128 619.51 €
Mai 2024	1111.66 €	482.32 €	629.34 €	127 990.17 €
Juin 2024	1111.66 €	479.96 €	631.70 €	127 358.47 €
Juillet 2024	1111.66 €	477.59 €	634.07 €	126 724.40 €
Août 2024	1111.66 €	475.22 €	636.44 €	126 087.96 €
Septembre 2024	1111.66 €	472.83 €	638.83 €	125 449.13 €
Octobre 2024	1111.66 €	470.43 €	641.23 €	124 807.90 €

Novembre 2024	1111.66 €	468.03 €	643.63 €	124 164.27 €
Décembre 2024	1111.66 €	465.62 €	646.04 €	123 518.23 €

2025 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2025	1111.66 €	463.19 €	648.47 €	122 869.76 €
Février 2025	1111.66 €	460.76 €	650.90 €	122 218.86 €
Mars 2025	1111.66 €	458.32€	653.34 €	121 565.52 €
Avril 2025	1111.66 €	455.87 €	655.79 €	120 909.73 €
Mai 2025	1111.66 €	453.41 €	658.25 €	120 251.48 €
Juin 2025	1111.66 €	450.94 €	660.72 €	119 590.76 €
Juillet 2025	1111.66 €	448.47 €	663.19 €	118 927.57 €
Août 2025	1111.66 €	445.98 €	665.68 €	118 261.89 €
Septembre 2025	1111.66 €	443.48 €	668.18 €	117 593.71 €
Octobre 2025	1111.66 €	440.98 €	670.68 €	116 923.03 €
Novembre 2025	1111.66 €	438.46 €	673.20 €	116 249.83 €
Décembre 2025	1111.66 €	435.94 €	675.72 €	115 574.11 €

2026 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2026	1111.66 €	433.40 €	678.26 €	114 895.85 €
Février 2026	1111.66 €	430.86 €	680.80 €	114 215.05 €
Mars 2026	1111.66 €	428.31€	683.35 €	113 531.70 €
Avril 2026	1111.66 €	425.74 €	685.92 €	112 845.78 €
Mai 2026	1111.66 €	423.17 €	688.49 €	112 157.29 €
Juin 2026	1111.66 €	420.59 €	691.07 €	111 466.22 €
Juillet 2026	1111.66 €	418.00 €	693.66 €	110 772.56 €
Août 2026	1111.66 €	415.40 €	696.26 €	110 076.30 €
Septembre 2026	1111.66 €	412.79 €	698.87 €	109 377.43 €
Octobre 2026	1111.66 €	410.17 €	701.49 €	108 675.94 €
Novembre 2026	1111.66 €	407.53 €	704.13 €	107 971.81 €
Décembre 2026	1111.66 €	404.89 €	706.77 €	107 265.04 €

2027 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2027	1111.66 €	402.24 €	709.42 €	106 555.62 €
Février 2027	1111.66 €	399.58 €	712.08 €	105 843.54 €
Mars 2027	1111.66 €	396.91€	714.75 €	105 128.79 €
Avril 2027	1111.66 €	394.23 €	717.43 €	104 411.36 €
Mai 2027	1111.66 €	391.54 €	720.12 €	103 691.24 €

Juin 2027	1111.66 €	388.84 €	722.82 €	102 968.42 €
Juillet 2027	1111.66 €	386.13 €	725.53 €	102 242.89 €
Août 2027	1111.66 €	383.41 €	728.25 €	101 514.64 €
Septembre 2027	1111.66 €	380.68 €	730.98 €	100 783.66 €
Octobre 2027	1111.66 €	377.94 €	733.72 €	100 049.94 €
Novembre 2027	1111.66 €	375.19 €	736.47 €	99 313.47 €
Décembre 2027	1111.66 €	372.43 €	739.23 €	98 574.24 €

2028 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2028	1111.66 €	369.65 €	742.01 €	97 832.23 €
Février 2028	1111.66 €	366.87 €	744.79 €	97 087.44 €
Mars 2028	1111.66 €	364.08 €	747.58 €	96 339.86 €
Avril 2028	1111.66 €	361.27 €	750.39 €	95 589.47 €
Mai 2028	1111.66 €	358.46 €	753.20 €	94 836.27 €
Juin 2028	1111.66 €	355.64 €	756.02 €	94 080.25 €
Juillet 2028	1111.66 €	352.80 €	758.86 €	93 321.39 €
Août 2028	1111.66 €	349.96 €	761.70 €	92 559.69 €
Septembre 2028	1111.66 €	347.10 €	764.56 €	91 795.13 €
Octobre 2028	1111.66 €	344.23 €	767.43 €	91 027.70 €
Novembre 2028	1111.66 €	341.35 €	770.31 €	90 257.39 €
Décembre 2028	1111.66 €	338.47 €	773.19 €	89 484.20 €

2029 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2029	1111.66 €	335.57 €	776.09 €	88 708.11 €
Février 2029	1111.66 €	332.66 €	779.00 €	87 929.11 €
Mars 2029	1111.66 €	329.73€	781.93 €	87 147.18 €
Avril 2029	1111.66 €	326.80 €	784.86 €	86 362.32 €
Mai 2029	1111.66 €	323.86 €	787.80 €	85 574.52 €
Juin 2029	1111.66 €	320.90 €	790.76 €	84 783.76 €
Juillet 2029	1111.66 €	317.94 €	793.72 €	83 990.04 €
Août 2029	1111.66 €	314.96 €	796.70 €	83 193.34 €
Septembre 2029	1111.66 €	311.98 €	799.68 €	82 393.66 €
Octobre 2029	1111.66 €	308.98 €	802.68 €	81 590.98 €
Novembre 2029	1111.66 €	305.97 €	805.69 €	80 785.29 €
Décembre 2029	1111.66 €	302.94 €	808.72 €	79 976.57 €

2030 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
------	------------	--------------------	-------------------	--------------------

Janvier 2030	1111.66 €	299.91 €	811.75 €	79 164.82 €
Février 2030	1111.66 €	296.87 €	814.79 €	78 350.03 €
Mars 2030	1111.66 €	293.81€	817.85 €	77 532.18 €
Avril 2030	1111.66 €	290.75 €	820.91 €	76 711.27 €
Mai 2030	1111.66 €	287.67 €	823.99 €	75 887.28 €
Juin 2030	1111.66 €	284.58 €	827.08 €	75 060.20 €
Juillet 2030	1111.66 €	281.48 €	830.18 €	74 230.02 €
Août 2030	1111.66 €	278.36 €	833.30 €	73 396.72 €
Septembre 2030	1111.66 €	275.24 €	836.42 €	72 560.30 €
Octobre 2030	1111.66 €	272.10 €	839.56 €	71 720.74 €
Novembre 2030	1111.66 €	268.95 €	842.71 €	70 878.03 €
Décembre 2030	1111.66 €	265.79 €	845.87 €	70 032.16 €

2031 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2031	1111.66 €	262.62 €	849.04 €	69 183.12 €
Février 2031	1111.66 €	259.44 €	852.22 €	68 330.90 €
Mars 2031	1111.66 €	256.24 €	855.42 €	67 475.48 €
Avril 2031	1111.66 €	253.03 €	858.63 €	66 616.85 €
Mai 2031	1111.66 €	249.81 €	861.85 €	65 755.00 €
Juin 2031	1111.66 €	246.58 €	865.08 €	64 889.92 €
Juillet 2031	1111.66 €	243.34 €	868.32 €	64 021.60 €
Août 2031	1111.66 €	240.08 €	871.58 €	63 150.02 €
Septembre 2031	1111.66 €	236.81 €	874.85 €	62 275.17 €
Octobre 2031	1111.66 €	233.53 €	878.13 €	61 397.04 €
Novembre 2031	1111.66 €	230.24 €	881.42 €	60 515.62 €
Décembre 2031	1111.66 €	226.93 €	884.73 €	59 630.89 €

2032 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2032	1111.66 €	223.62 €	888.04 €	58 742.85 €
Février 2032	1111.66 €	220.29 €	891.37 €	57 851.48 €
Mars 2032	1111.66 €	216.94 €	894.72 €	56 956.76 €
Avril 2032	1111.66 €	213.59 €	898.07 €	56 058.69 €
Mai 2032	1111.66 €	210.22 €	901.44 €	55 157.25 €
Juin 2032	1111.66 €	206.84 €	904.82 €	54 252.43 €
Juillet 2032	1111.66 €	203.45 €	908.21 €	53 344.22 €
Août 2032	1111.66 €	200.04 €	911.62 €	52 432.60 €
Septembre 2032	1111.66 €	196.62 €	915.04 €	51 517.56 €
Octobre 2032	1111.66 €	193.19 €	918.47 €	50 599.09 €
Novembre 2032	1111.66 €	189.75 €	921.91 €	49 677.18 €
Décembre 2032	1111.66 €	186.29 €	925.37 €	48 751.81 €

2033 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2033	1111.66 €	182.82 €	928.84 €	47 822.97 €
Février 2033	1111.66 €	179.34 €	932.32 €	46 890.65 €
Mars 2033	1111.66 €	175.84€	935.82 €	45 954.83 €
Avril 2033	1111.66 €	172.33 €	939.33 €	45 015.50 €
Mai 2033	1111.66 €	168.81 €	942.85 €	44 072.65 €
Juin 2033	1111.66 €	165.27 €	946.39 €	43 126.26 €
Juillet 2033	1111.66 €	161.72 €	949.94 €	42 176.32 €
Août 2033	1111.66 €	158.16 €	953.50 €	41 222.82 €
Septembre 2033	1111.66 €	154.59 €	957.07 €	40 265.75 €
Octobre 2033	1111.66 €	151.00 €	960.66 €	39 305.09 €
Novembre 2033	1111.66 €	147.39 €	964.27 €	38 340.82 €
Décembre 2033	1111.66 €	143.78 €	967.88 €	37 372.94 €

2034 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2034	1111.66 €	140.15 €	971.51 €	36 401.43 €
Février 2034	1111.66 €	136.51 €	975.15 €	35 426.28 €
Mars 2034	1111.66 €	132.85 €	978.81 €	34 447.47 €
Avril 2034	1111.66 €	129.18 €	982.48 €	33 464.99 €
Mai 2034	1111.66 €	125.49 €	986.17 €	32 478.82 €
Juin 2034	1111.66 €	121.80 €	989.86 €	31 488.96 €
Juillet 2034	1111.66 €	118.08 €	993.58 €	30 495.38 €
Août 2034	1111.66 €	114.36 €	997.30 €	29 498.08 €
Septembre 2034	1111.66 €	110.62 €	1 001.04 €	28 467.04 €
Octobre 2034	1111.66 €	106.86 €	1 004.80 €	27 492.24 €
Novembre 2034	1111.66 €	103.10 €	1 008.56 €	26 483.68 €
Décembre 2034	1111.66 €	99.31 €	1 012.32 €	25 471.33 €

2035 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2035	1111.66 €	95.52 €	1 016.14 €	24 455.19 €
Février 2035	1111.66 €	91.71 €	1 019.95 €	23 435.24 €
Mars 2035	1111.66 €	87.88 €	1 023.78 €	22 411.46 €
Avril 2035	1111.66 €	84.04 €	1 027.62 €	21 383.84 €
Mai 2035	1111.66 €	80.19 €	1 031.47 €	20 352.37 €
Juin 2035	1111.66 €	76.32 €	1 035.34 €	19 317.03 €
Juillet 2035	1111.66 €	72.44 €	1 039.22 €	18 277.81 €
Août 2035	1111.66 €	68.54 €	1 043.12 €	17 234.69 €
Septembre 2035	1111.66 €	64.63 €	1 047.03 €	16 187.66 €
Octobre 2035	1111.66 €	60.70 €	1 050.96 €	15 136.70 €

Novembre 2035	1111.66 €	56.76 €	1 054.90 €	14 081.80 €
Décembre 2035	1111.66 €	52.81 €	1 058.85 €	13 022.95 €

2036 :

Date	Mensualité	Partie en intérêts	Partie en capital	Capital restant dû
Janvier 2036	1111.66 €	48.84 €	1 062.82 €	11 960.13 €
Février 2036	1111.66 €	44.85 €	1 066.81 €	10 893.32 €
Mars 2036	1111.66 €	40.85 €	1 070.81 €	9 822.51 €
Avril 2036	1111.66 €	36.83 €	1 074.83 €	8 747.68 €
Mai 2036	1111.66 €	32.80 €	1 078.86 €	7 668.82 €
Juin 2036	1111.66 €	28.76 €	1 082.90 €	6 585.92 €
Juillet 2036	1111.66 €	24.70 €	1 086.96 €	5 498.96 €
Août 2036	1111.66 €	20.62 €	1 091.04 €	4 407.92 €
Septembre 2036	1111.66 €	16.53 €	1 095.13 €	3 312.79 €
Octobre 2036	1111.66 €	12.42 €	1 099.24 €	2 213.55 €
Novembre 2036	1111.66 €	8.30 €	1 103.36 €	1 110.19 €
Décembre 2036	1111.66 €	4.16 €	1 107.50 €	2.69 €

Ce long tableau d'amortissement est là pour vous faire ressentir le poids des remboursements. Chaque tableau représente une année de paiement de vos mensualités d'emprunt.

Vous pouvez également constater à quel point la part des intérêts dans votre mensualité est importante les premières années.