

Crédit immobilier : les 6 astuces permettant aux primo-accédants d'emprunter moins cher

Obtenir un crédit dans les meilleures conditions ne se résume pas à obtenir le taux le plus bas. Beaucoup d'autres frais et paramètres nécessitent d'être discutés et négociés afin d'abaisser le coût total de l'emprunt et de se donner davantage de marges de manoeuvre.

On croit à tort que les frais de dossier d'un crédit immobilier ne se discutent pas. Facturés entre 300 et 2.000 euros selon les enseignes, ils sont pourtant négociables. (iStock)

Même si dans les prochaines semaines les taux d'intérêt des crédits sont [susceptibles de remonter](#), certains primo-accédants ont déjà bien engagé leur projet immobilier. Si ces derniers ont signé une promesse de vente ou sont en passe de le faire, ils abordent la phase suivante qui consiste à rechercher un financement. Cruciale, cette étape permettra de concrétiser leur achat. Ce temps imparti à la quête d'un crédit doit être mis à profit pour faire jouer la concurrence, comparer et négocier tous les frais liés à l'emprunt.

Si le taux d'intérêt constitue une composante notable du coût du financement, d'autres postes de frais plus discrets existent et s'empilent. Le but de la manoeuvre dans cette quête du crédit va consister à limiter ces ponctions à tous les étages pour abaisser le coût total de l'opération immobilière.

1. Soigner l'apport personnel

L'apport personnel minimum souvent requis par les établissements prêteurs avoisine généralement 10 % du prix du bien. Cette somme mise sur la table par l'acquéreur permet d'autofinancer les frais directs liés à l'acquisition (droits de mutation, frais du notaire). Mais les règles liées au montant de l'apport sont à géométrie variable.

« Certains établissements acceptent parfois de financer des achats à 110 %, donc sans apport », signale Pierre-Etienne Beuvelet, président fondateur d'In&Fi Crédits. Tout va dépendre des profils à financer et de l'épargne transférée ou prête à être investie dans les placements de la future banque prêteuse. « Pour autant, se présenter au banquier avec un apport personnel musclé (15 %, 20 % ou plus) rime avec l'obtention d'un meilleur taux », indique Caroline Pasquereau, directrice du marketing du groupe Empruntis.

« Le barème de taux des banques croise le revenu net annuel du futur candidat emprunteur et le montant qu'il injecte dans son achat », précise Ludovic Huzieux, président et cofondateur d'Artémis Courtage. Pour mémoire, cet apport peut provenir du fruit de son épargne personnelle mais pas seulement. Ce dernier peut s'étoffer à la suite d'une donation, d'un héritage, d'un prêt familial octroyé à un taux-cadeau ou grâce à des sommes débloquées d'un plan épargne entreprise (PEE) ou d'un plan d'épargne retraite (PER). Le retrait d'argent de ces enveloppes est autorisé à l'occasion de l'achat d'une résidence principale. Autre effet positif d'injecter un coquet apport personnel dans son financement : on emprunte moins (ou moins longtemps), donc la dette est limitée.

L'équilibre entre apport personnel et crédit est subtil et débouche sur deux stratégies personnelles. Les emprunteurs plus financiers et opportunistes préféreront limiter l'usage de leur cash disponible dans l'opération, privilégiant l'endettement. Le reliquat de liquidités sera placé dans des produits financiers susceptibles de rapporter plus que le coût du crédit. A l'inverse, les plus hostiles au crédit opteront pour un endettement minimal et donc boosteront leur apport personnel.

2. Profiter des prêts complémentaires

Les établissements prêteurs ont systématiquement tendance à proposer un financement simple sur la base d'une ligne unique de crédit. Pourtant, lorsque c'est possible et que vous répondez aux critères d'éligibilité, il faut intégrer les prêts complémentaires au montage financier.

« Ces prêts 'annexes' englobent par exemple le prêt Action logement, le prêt à taux zéro (de l'Etat, de certaines banques) », précise Pierre-Etienne Beuvelet. Il existe aussi des prêts bonifiés et aidés accordés aux primo-accédants par certaines villes ou collectivités locales.

S'ils jouent les seconds rôles, car ils sont plafonnés en montants, ces financements d'appoint affichent tous des taux bien moins coûteux que celui du prêt bancaire traditionnel. Les utiliser, voire les empiler, procure une économie d'intérêts.

Une autre stratégie payante consistera à mixer deux prêts bancaires de différentes durées dont l'une est plus courte que l'autre. « Or, plus le prêt est court, moins il est cher », rappelle Caroline Pasquereau. Cette combinaison permet donc de bénéficier d'un taux moyen moins élevé qu'avec une ligne unique de crédit.

3. Discuter les frais de dossier

On croit à tort que les frais de dossier d'un crédit immobilier ne se discutent pas. Facturés entre 300 et 2.000 euros selon les enseignes, ils sont pourtant négociables. Si vous offrez un bon profil (revenu, endettement) et disposez d'une épargne, la banque - pour conquérir votre clientèle - n'hésitera pas à faire un geste commercial en les minorant, voire en les supprimant. C'est déjà un petit pas pour alléger la note.

4. Mettre en avant le DPE

Dans certaines banques, le niveau du diagnostic de performance énergétique du bien (DPE) influe sur le taux standard. Ce dernier se voit appliquer un malus si la note affichée du DPE est E ou pire, ou profite d'un bonus si ce DPE affiche une meilleure note que E.

Dans certains réseaux, financer l'achat d'un bien ancien avec des travaux de rénovation dans le but d'améliorer un DPE dégradé permet d'accéder à des prêts bonifiés. Le mécanisme le plus fréquent est le suivant : si la note du DPE obtenue après les travaux s'améliore d'au moins deux lettres, le taux du crédit accordé est minoré de 0,1 % à 0,3 %.

5. Jouer sur la souplesse du crédit

En apparence, disposer d'un crédit doté de souplesses de fonctionnement ne coûte pas moins cher. Toutefois, prévoir dès la souscription de négocier ou d'annuler le prix des options payantes comme les indemnités en cas de

remboursement anticipé (IRA) du crédit ou une demande de modulations de mensualité (à la hausse comme à la baisse) offre plus de latitude à l'emprunteur en cours de vie du crédit, qui se compte en (dizaines) d'années. « Penser à négocier, voire à supprimer l'IRA permettra à terme de sortir de son crédit sans pénalités », indique Ludovic Huzieux.

D'autres solutions proposent la souplesse. Chez Caisse d'Epargne, le prêt « Primoz » propose un taux fixe sur 20 et 25 ans, avec un différé d'amortissement de 10 à 15 ans, représentant jusqu'à 20 % du montant total financé. Ce remboursement différé dans le temps permet de bénéficier de mensualités initiales plus faibles qu'un prêt classique. Quant au prêt « Grandioz », « il donne la possibilité de faire évoluer la mensualité, soit de partir bas au début et de progresser quand les revenus augmentent. Cela permet de gagner 10 % de capacité d'emprunt », affirme Simon Cascarano, directeur du développement BtoC de Caisse d'Epargne.

6. Faire appel à un courtier

Faute de temps ou de connaissances, le recours à un courtier en crédit immobilier pour trouver un financement clés en main permet également de réaliser des économies substantielles. Ce professionnel constitue à vos côtés le dossier de demande crédit et fait ensuite jouer la concurrence en le présentant à plusieurs banques. Il sélectionne les meilleures offres et est aussi en mesure de négocier favorablement certains points (taux, assurance-emprunteurs, frais de dossier, de garantie).

Le courtier est susceptible d'accompagner le futur emprunteur chez le banquier. Il ne perçoit sa commission, versée par la banque prêteuse, que si le prêt qu'il a présenté a été choisi. Pour un prêt de 200.000 euros, un courtier facture son intervention entre 2.000 et 3.700 euros.