

«Le ton va changer chez les banques» : est-il encore possible de décrocher un prêt à moins de 3% ?

Malgré les tensions géopolitiques et budgétaires, les banques continuent de se montrer conciliantes avec les emprunteurs. Mais dans les prochaines semaines, le ton va changer. Quelles solutions pour espérer décrocher un bon taux ?

«Le ton va changer chez les banques.» Les courtiers qui négocient avec elles les meilleurs taux pour leurs clients, sont unanimes. En cette rentrée, la situation, du côté des [prêts immobiliers](#), se durcit. «Les banques sont plus sélectives et plus regardantes sur l'apport et l'épargne des emprunteurs», prévient Caroline Pasquereau, directrice de la communication d'Empruntis. «Nous n'aurons pas d'autres alternatives que de répercuter la hausse du taux d'emprunt de la France sur nos taux de crédit», confirme au Figaro Vincent Steinhauser, directeur du marché des particuliers au Crédit Agricole qui s'attend à voir les taux de crédit avoisiner les 4% d'ici la fin de l'année mais exclut un scénario similaire à celui engendré par la guerre en Ukraine (taux quadruplés en 18 mois, NDLR). «Tous les signaux laissent penser que les taux pourraient atteindre les 4 % d'ici janvier 2027», acquiesce Ludovic Huzieux, président du courtier Artemis Courtage qui chiffre à environ 25.000 euros, sur un an, la perte de capacité d'emprunt pour un couple qui gagne 4000 euros nets par mois, à cause de la hausse des taux et à plus de 44.000 euros pour un ménage qui touche 7000 euros nets par mois.

Pour l'heure, un bon crédit se négocie actuellement autour de 3,5% (hors assurance) sur 20 ans voire 3,6% sur 25 ans contre environ 3% en début d'année. En septembre, la Banque Postale et le Crédit agricole ont augmenté les leurs de 0,1%, deux Banques Populaires entre 0,15% et 0,2% et les Caisses d'Épargne, de 0,2%. «Ces hausses étaient prévisibles mais je ne m'attendais à ce qu'il y en ait autant. Le mois de septembre est généralement la dernière ligne droite pour capter de nouveaux clients avec des taux attractifs», analyse Sandrine Allonier, porte-parole du courtier Vousfinancer. Tous les emprunteurs semblent être concernés. «Même les meilleurs profils subissent cette hausse et peuvent espérer 3,1% sur 20 ans et 3,25% sur 25 ans contre moins de 3% en début d'année», constate Julien Langlade, président du courtier Cafpi.

Est-ce la fin des taux à moins de 3% ? Pas complètement. C'est encore possible de décrocher un taux attractif par rapport à la moyenne. Mais, pour cela, il vous faudra multiplier les prêts immobiliers. Encore faut-il que les banques acceptent de vous faire de telles propositions alors que leurs conditions de financement se durcissent. Thomas (le prénom a été modifié), qui gagne un peu plus de 28.000 euros (nets) par an, a pu bénéficier de ce coup de pouce bienvenu. Pour acquérir son premier logement dans les Yvelines pour environ 240.000 euros, ce célibataire de 28 ans a pu compter sur un apport de 50.000 euros (dont une donation familiale de 20.000 euros) ainsi qu'un taux de 3,4% (hors assurance) sur 25 ans mais également d'un prêt à taux zéro et du 1% logement (aide au logement réservée aux salariés, NDLR).

Sachez aussi qu'il est possible de décrocher un crédit à 1,99% (hors assurance) sur 25 ans, pour un montant correspondant à 10% du montant du prêt et plafonné à 30.000 euros. Cette offre séduisante du Crédit agricole, cumulable avec le prêt à taux zéro et d'autres prêts aidés (pour les achats de logements au Diagnostic de performance énergétique A, B ou C) et dénuée de frais de dossier, est valable jusqu'à la fin de l'année - le taux de 1,99% devrait augmenter à partir de mi-octobre - et est réservée aux primo-accédants qui achètent une résidence principale.

Changer de banque mais pas de réseau

Pour les CSP+, si la proposition de prêt que vous avez reçue ne vous convient pas, n'hésitez pas à vous adresser à un autre réseau bancaire. En cette fin d'année, certains établissements financiers peuvent être à la recherche de nouveaux dossiers pour atteindre leur objectif annuel. Ils ne manqueront peut-être pas de vous adresser une proposition attractive, si vous êtes la cible idéale grâce à vos revenus élevés et une épargne du même acabit.

Si vous n'êtes toujours pas satisfaits, avez-vous pensé à changer de banque mais pas de réseau ? Cette option peut vous réserver une agréable surprise. *« Deux banques du même réseau ne proposent pas les mêmes taux de crédit et n'ont pas forcément les mêmes objectifs de production. L'une peut avoir déjà rempli son objectif et l'autre est en manque de dossiers »*, analyse Pierre-Étienne Beuvelet, directeur général d'IN & FI Crédits. Dit autrement, l'une peut refuser le dossier et l'autre, pourtant appartenant au même réseau bancaire, l'accepter. Si vous optez pour une banque mutualiste, vous pouvez même espérer des baisses de taux entre deux régions, qui varient généralement entre 0,1 et 0,2 %, surtout si vous vivez en Île-de-France et que vous optez pour une banque située en province.

Ce choix auquel on ne pense pas souvent impose toutefois certaines contraintes : il est plus pertinent pour les clients des groupes mutualistes (Crédit agricole, Caisse d'épargne, Banque populaire...), dont les objectifs de production et les profils d'emprunteurs peuvent être différents d'une région à une autre, que pour les clients des banques nationales (BNP Paribas, Société générale...). Autre limite : il faut choisir une agence dans une ville pas trop éloignée de celle où l'on habite. Même si l'on se déplace de moins en moins en agence et qu'il est désormais possible de contacter les conseillers bancaires par visioconférence.

En contrepartie, votre potentielle nouvelle banque pourrait avoir certaines exigences que vous n'êtes pas obligé d'accepter : domicilier ses revenus dans son nouvel établissement bancaire, bloquer une partie de l'épargne sur un plan d'épargne, prendre l'assurance emprunteur de la banque prêteuse ou son assurance multirisques habitation, prendre un produit qui ne vous servira pas forcément mais qui permettra à votre banquier de toucher une commission (crédit renouvelable par exemple) ou encore réduire la durée du prêt-relais si vous achetez avant de vendre.

Dans un contexte de taux haussiers, le choix de la banque et la négociation sont primordiaux. *« En cette rentrée, ce n'est pas un marché du crédit qui se ferme, mais un marché qui devient progressivement plus sélectif, décrypte Pierre Chapon, président du courtier Pretto. Les banques continuent de prêter, mais elles sont moins disposées à compenser la hausse de leur coût de financement par des décotes importantes. »* Conséquence : *« Les hausses des barèmes des banques (taux avant négociation, NDLR) seront plus fréquentes : tous les 15 jours plutôt que mensuellement »*, alerte Maxime Chipoy, directeur éditorial du courtier Meilleurtaux.