

Négocier quelques dixièmes de points sur un prêt immobilier est loin d'être anecdotique. Une négociation de 0,50 % sur un emprunt de 150 000 € sur quinze ans peut ainsi vous faire économiser entre 10 000 et 15 000 €. Plus le montant du prêt est important, plus les économies grimpent : plus de 40 000 € grâce à un gain de 0,50 % sur un prêt de 400 000 €. « La négociation est toujours possible, mais il ne faut pas se faire d'illusion, ce qui va pousser les banques à faire un effort de taux en votre faveur, c'est l'intérêt qu'elles peuvent y trouver. C'est-à-dire la capacité qu'elles auront à générer du profit avec le client », analyse Patrick Cuvelier.



> Comment réduire le coût global de votre crédit

> Mettez en concurrence banques et courtiers

Cela reste le B.A.-BA de la négociation : mettre en concurrence plusieurs établissements. L'idéal consiste à faire soi-même le tour des banques. En réalité, cela se révèle quasi-impossible pour un particulier (réticence de certains conseillers, délais pour obtenir les rendez-vous...). Le mieux, en pratique, reste à consulter sa banque, un second établissement dont les conditions d'octroi se rapprochent de sa situation personnelle (par exemple si l'on souhaite emprunter sans apport, contacter un établissement qui offre toujours cette possibilité, voir notre tableau p. 13) et enfin un courtier. Les trois approches restent complémentaires car on ne peut se fier les yeux fermés à la grande majorité des courtiers. Si ces derniers peuvent encore souvent apporter une aide,

Certains courtiers privilégient les banquiers qui leur assurent la meilleure rémunération

leur marge de manœuvre s'est aujourd'hui réduite. En effet, la concurrence que se livraient hier les banques sur le marché du crédit est aujourd'hui limitée pour le commun des mortels.

► En outre, il peut arriver que certains courtiers utilisent un procédé assez peu recommandable : privilégier les banquiers qui leur assurent la meilleure rémunération. « J'étais client du CIC. J'ai consulté pour mon prêt immobilier deux réseaux de courtiers et un courtier indépendant. Les deux réseaux n'ont pas présenté mon dossier au CIC, or pourtant il s'est avéré que celui-ci m'a proposé un taux très intéressant par le biais du courtier indépendant ». L'explication est simple : les courtiers perçoivent une commission des banques (en moyenne 1 % du montant du prêt), mais celle-ci peut fluctuer selon la volonté des banques de travailler plus ou moins avec les courtiers. Plusieurs établissements par exemple n'offrent pas de commission ou des commissions réduites si l'emprunteur est déjà un de leurs clients (CIC, Crédit du Nord, Société générale, etc.).

> Les courtiers Comment travaillent-ils ?

► En consultant sa banque (et dans l'idéal un second établissement), avant de voir le courtier, on s'assure contre ce risque. Il faut en effet savoir que les banques peuvent parfois encore accepter de faire un « effort » en terme de taux (ou d'autres conditions annexes du prêt) pour conserver certains de leurs clients. Cette démarche préalable permet en outre de recueillir des éléments de comparaison et des conseils qui aideront à mieux apprécier les propositions du courtier.

> **Vous avez un « bon » dossier** : si l'emprunteur ne se sent pas prêt à effectuer lui-même le tour des banques, le courtier peut encore lui négocier des conditions intéressantes. Un apport supérieur à 30 %, une situation professionnelle stable (fonctionnaire ou CDI de plus d'un an), des revenus supérieurs à 5 000 € par mois pour un couple, un peu d'épargne : voici, pour schématiser, les critères d'un bon dossier. Tous les courtiers en témoignent : entre un bon et un mauvais dossier, on peut encore aujourd'hui constater des différences de taux d'un point. « Toutes les banques sont preneuses d'un bon dossier. On peut par exemple négocier un taux d'intérêt à 4,50 % sur vingt ans et l'annulation des indemnités de remboursements anticipés. Mais, en échange, bien sûr, on demandera au client de domicilier son salaire, de transférer son épargne, voire pour certains établissements de souscrire aussi son assurance habitation, son assurance auto... », précise Jacky Guerree.

> **Votre dossier est « moyen »** (exemple, un couple ayant 3 500 € de revenus mensuels qui cherche à emprunter 150 000 € avec un apport de 10 à 15 %). C'est peut-être là qu'aujourd'hui l'intérêt de recourir à un courtier se trouve le plus réduit.

« Il y a deux-trois ans, on pouvait facilement, même pour des dossiers moyens, obtenir une réduction de 0,5 point sur le taux d'intérêt, par le simple fait d'être apporteur d'un grand nombre de dossiers. Ce n'est absolument plus systématique aujourd'hui », reconnaît Frédéric Senan, directeur adjoint de *Meilleurtaux.com*. En réalité, la plupart des grands réseaux de courtiers ne négocient pas physiquement votre dossier avec les conseillers des banques approchés. La négociation s'effectue pour les très bons dossiers ou ceux au contraire limite. Pour les autres, « tout passe par des cases bien définies, et là au final, peu de surprise, la concurrence entre les établissements ban-

Les courtiers en prêts immobiliers proposent aux particuliers de se substituer à eux pour trouver les offres de prêts les plus intéressantes.

Les grands réseaux revendiquent travailler avec une centaine de banques... Cela, c'est la théorie. En pratique, s'ils nouent effectivement de très nombreux partenariats, mais à une période donnée, ils ne travaillent guère plus qu'avec une dizaine de banques. Et un même dossier ne sera pas proposé à plus de trois ou quatre banques.

Les courtiers disposent en fait de grilles de taux concoctés pour eux par les banques. Pour un profil particulier, le courtier identifie ainsi immédiatement le ou les établissements qui accepteront son dossier

et à quel taux. La véritable négociation intervient ainsi, essentiellement, pour les très bons dossiers. Reste que le « bon » courtier pourra aussi vous apporter des conseils techniques très utiles pour monter votre dossier et parfois le rendre « acceptable ». Encore faut-il trouver le bon professionnel. Alors faut-il préférer les grands réseaux ou les courtiers indépendants ? Il n'existe pas de réponse unique. On trouve de très bons techniciens au sein des grands réseaux, comme de très mauvais, formés en quelques jours, voire quelques heures. Même chose chez les indépendants ou le meilleur cotoie le pire. Le bouche-à-oreille reste ainsi la meilleure des garanties. En revanche, ne vous fiez pas aux petites annon-

ces, pas plus qu'aux nombreuses publicités qui fleurissent sur Internet. Si le courtier vous assure, avant examen de votre dossier, qu'il pourra trouver un financement, c'est mauvais signe. De même s'il vous promet un taux « beaucoup plus compétitif que ses concurrents ». En outre, dans tous les cas, vous ne devez verser aucune commission avant la signature de l'acte chez le notaire (article L. 321-2 du code de la consommation) et n'avez à signer aucun document qui vous engage avec le courtier, à l'exception du mandat l'autorisant à présenter votre dossier aux banques. En revanche, n'hésitez pas à demander par écrit le montant de la commission à verser au courtier (maximum 1 % du prêt sauf dossier très complexe).

Les courtiers tiennent parfois un rôle de conseil, ce que les banques ne prennent plus le temps de faire

naires se révèle assez faible aujourd'hui », affirme un courtier. Au final, pour ces dossiers, l'intérêt du courtier consiste plus en une aide technique (du moins pour ceux qui possèdent des conseillers expérimentés). Le conseiller vous aidera en particulier à identifier les prêts réglementés et les astuces qui peuvent encore faire baisser le coût global du dossier... Un travail que beaucoup de conseillers bancaires ne prennent maintenant plus le temps d'effectuer.

> **Votre dossier est « limite »** : le recours au courtier peut se révéler payant... Mais à condition de se montrer très prudent. Concrètement, comment un dossier refusé par une première banque peut-il être retenu en passant par un courtier ? « Nous pouvons potentiellement intervenir sur 90 % des dossiers que l'on nous soumet. La solution passe par une durée d'emprunt longue (en général trente ans) et la restructuration de crédit. On lisse les mensualités et on resolvabilise le client », explique Frédéric

Marie-Jeanne Husset, directrice de la rédaction

L'inadmissible frilosité des banques



J. CHISCANO/460

L'année 2009 démarre dans l'inquiétude générale. Remontée du chômage avec la multiplication des plans sociaux qui touchent tous les secteurs d'activité, stagnation, voire baisse du pouvoir d'achat, la crise financière et économique submerge le monde et accroît les difficultés de notre pays.

Conséquence de la tempête financière pour les ménages candidats à l'achat d'un logement, les banques n'assurent plus leur rôle de prêteur. Elles, si promptes à jouer l'argent de leurs clients et à empocher les aides de l'État pour se renflouer, deviennent subitement d'une prudence excessive. Elles profitent de la confusion actuelle pour engranger des marges supplémentaires en ne répercutant pas la baisse des taux d'intérêt.

Alors que la Banque centrale européenne a réduit les taux directeurs en décembre dernier, elles ont maintenu les leurs.

Leur soudaine frilosité pénalise durement le crédit immobilier. Les dossiers d'emprunt qui, il y a quelques mois encore, passaient sans problème, se font retoquer sous des prétextes fallacieux. Les refus se multiplient, en particulier pour les crédits relais, un handicap supplémentaire pour de nombreux ménages qui peinent à vendre leur bien, alors qu'il étaient en passe d'en acheter un autre.

La contraction de l'offre, sensible dans l'immobilier, touche aussi les crédits à la consommation. Dans ce domaine,

la crise amplifie les risques : promouvoir ces crédits pour soutenir l'économie pourrait aggraver la situation des consommateurs les plus fragiles. En ligne de mire, les crédits renouvelables ou revolving, dont «60» a maintes fois dénoncé les dangers.

Réserves de crédit plafonnées qui se renouvellent sans cesse, ces crédits s'adressent surtout aux classes populaires, comme le reconnaît un rapport publié mi-décembre à la demande du Comité consultatif du secteur financier (rapport réalisé par Athling Management). Très chers (à des taux frisant les 20 %) et non amortissables, ces crédits sont pour les trois quarts adossés à des cartes de magasin. Des pièges souvent fatals pour les consommateurs, qui se laissent séduire par ces cartes confuses, multi-usages, tout à la fois cartes de paiement, de crédit et de fidélisation. Ces crédits toxiques deviennent un substitut à la baisse du pouvoir d'achat, accroissant les risques de surendettement des ménages. La crise accentue donc l'urgence d'un encadrement législatif. Le gouvernement finalise un projet de loi qui devrait voir le jour avant le mois d'avril pour limiter les abus. Bonne initiative, à condition que ce projet débouche sur des mesures contraignantes. Les consommateurs attendent surtout le développement de crédits plus sûrs et moins chers pour les aider dans cette passe difficile. ■

LA RÉDACTION VOUS SOUHAITE UNE BONNE ANNÉE 2009

Taux variables, crédits relais, surendettement... COMMENT ÉVITER LES GALÈRES

De nombreux propriétaires en phase de remboursement d'un crédit immobilier se trouvent confrontés à des difficultés financières. Le point sur chaque type de situation, et nos conseils pour s'en sortir.

La remontée des taux d'intérêt et la plus grande difficulté pour vendre ont suscité un cortège d'inquiétudes. Les soucis prévisibles de certains ménages face à leurs échéances pourraient également provoquer des angoisses en 2009. Voilà ce qu'il convient de connaître pour les emprunteurs dans la tourmente.

L'angoisse des taux variables

Durant les années folles de l'immobilier, certains établissements spécialisés dans le prêt à l'habitat ont attiré dans leurs filets des emprunteurs grâce à des taux d'intérêt "canon". Pas toujours clairement expliqués lors des entretiens, ces emprunts étaient accordés à taux variables. Très intéressant la première année, le taux appliqué était rehaussé la deuxième année, avant d'évoluer en fonction d'un indice de référence, l'Euribor à trois mois.

Or, cet indice s'est envolé durant deux ans (même s'il a baissé depuis octobre). Si bien que des dizaines de milliers d'emprunteurs ont d'abord vu leur prêt s'allonger démesurément, puis, à leur stupéfaction, leurs mensualités gonfler. L'étau financier est tel que, dans un cas sur trois, le capital subit un amortissement négatif : « Plus vous payez, plus le capital restant dû augmente », explique Ibrahim Amirat, qui a fondé une association rassemblant plus d'un millier de victimes des taux variables accordés par

le Crédit foncier. *Après avoir payé sa maison durant 30 ans, on peut donc se retrouver à devoir davantage que ce qu'on avait initialement emprunté.* »

Même si d'autres établissements sont dans le collimateur (Crédit immobilier de France, BNP Investimmo, Crédit social des fonctionnaires...), la principale banque impliquée reste le Crédit foncier, filiale de la Caisse d'épargne, avec près de 150 000 emprunteurs concernés. Sous la pression de ses clients et des autorités, l'établissement a proposé de limiter l'évolution de la mensualité à l'inflation. Une mesure appliquée rétroactivement au 1^{er} août 2007. Mais qui ne compense pas l'allongement du crédit. Bon prince, le Crédit foncier a également fait parvenir un avenant au contrat qui propose un taux plafonné. Ces nouvelles conditions restent très lourdes pour le budget de l'emprunteur. Pour obtenir plus d'informations, il est possible de se joindre au collectif Action (www.collectif-action.org), qui a déposé plainte contre l'établissement via l'UFC-Que-Choisir, après avoir obtenu l'ouverture d'une enquête de la Répression des fraudes.

Crédit relais : un véritable étai

Acheter un nouveau logement avant d'avoir revendu l'ancien : pour monter cette opération, les banques proposent un crédit relais, dont le montant dépend



Mieux vaut revendre son bien avant de s'engager dans l'achat d'un autre logement pour éviter les affres (et le coût) d'un crédit-relais.

de la valeur du bien mis en vente. L'établissement prête en général 70 à 80 % de la valeur estimée du bien (50 à 70 % actuellement, en période de retournement du marché immobilier), et l'emprunteur dispose d'un délai de deux ans pour trouver un acheteur.

Seulement voilà, cette opération onéreuse devient compliquée lorsque les vendeurs éprouvent des difficultés à trouver des acheteurs, comme c'est le cas actuellement. Ce qui peut conduire à la catastrophe : si le logement en vente ne trouve pas preneur, le vendeur est parfois contraint par sa banque de vendre le bien acheté, ou pis, les deux logements dont il est le propriétaire...

C'est pourquoi, sous la pression également, la Fédération bancaire française (FBF) a dû s'engager à « rechercher des solutions personnalisées », en allongeant la durée d'un an, par

exemple. N'hésitez pas à vous saisir de l'engagement pris par la FBF au nom de toutes les banques pour solliciter auprès de votre conseiller des solutions adaptées à votre situation.

Reporter ou moduler une échéance

En matière de prêt immobilier, le défaut de paiement reste rare : son taux s'élève à 0,15 % seulement. En cas de difficulté financière passagère, la plupart des contrats de prêt prévoient la possibilité de reporter une échéance à la fin du prêt, ou de la moduler, à la hausse comme à la baisse, après un délai de carence. Il est alors possible d'abaisser la mensualité (de 10 à 30 %), ce qui a pour effet d'allonger la durée de crédit. Cet allongement est généralement limité à deux ans. Pour se prémunir contre les coups durs, mieux vaut opter pour cette possibilité.

Rachat de crédits

Hans-Georg von Bechtolsheim, St-Jean-de-Fos (34)

À manier avec précaution

Les magazines de programmes télé regorgent de publicités pour des organismes de rachat de crédits. Nombre de gens surendettés peuvent penser y trouver une solution à leurs difficultés. Est-ce une pratique légale ?

CC Oui. Un organisme financier rachète plusieurs crédits (immobilier, auto, conso...) d'un ménage et lui propose un nouveau prêt d'un

montant équivalent au capital restant dû de l'ensemble des prêts en cours. L'opération peut soulager certains emprunteurs si les mensualités de ce nouveau crédit sont inférieures au total de celles qu'ils devaient payer auparavant. Mais attention, la pratique est à manier avec précaution. Le rachat de certains des crédits antérieurs peut être assorti de pénalités pour clôture anticipée, et la durée de

remboursement du nouveau prêt peut être sérieusement allongée. Donc, au final, le crédit revient plus cher. En outre, on a parfois du mal à identifier qui se cache derrière certains de ces organismes (banques, sociétés d'assurances, établissements financiers, français ou étrangers, voire officines douteuses). Pour un rachat de crédits, le mieux est encore de contacter sa banque.

Dépannage

Daniel Hopital, Hénin-sur-Cojeul (62)

La facture flambe

Je suis tombé en panne d'essence sur une route près d'Houdain (62). Le garagiste qui m'a dépanné m'a dit qu'il devait remorquer mon véhicule jusqu'à son établissement car il n'a pas le droit de vendre de l'essence en pleine nature ! Une fois au garage, il m'a présenté la facture : 168 € (140 € si je payais en liquide). Par la suite, plusieurs garagistes m'ont affirmé qu'ils n'auraient pas pris plus de 50 €. D'où ma question : existe-t-il un barème officiel en matière de dépannage-remorquage ?

CC Il existe bien un barème officiel en matière de dépannage des véhicules de moins de 3,5 t, mais seulement sur autoroutes et routes express. Ce prix forfaitaire est révisé chaque

année par arrêté ministériel. Il comprend le déplacement du véhicule d'intervention et, selon le cas, soit la réparation sur place (ou sur une aire de stationnement proche) dans la limite d'une demi-heure, soit le transport du véhicule au garage (ou à votre demande en un lieu situé à moins de 5 km de la sortie la plus proche). Pour une intervention en semaine, le prix forfaitaire est de 112 € (pour les véhicules de moins de 1,8 t). Il peut être majoré (entre 18 h et 8 h du matin, les week-ends et jours fériés). En outre, les fournitures nécessaires à la réparation sont décomptées en sus du forfait (tarifs libres). Vous n'étiez pas sur une autoroute, reste à savoir si vous roulez sur une voie express⁽¹⁾ (art. L. 151-1 du code de la voirie

routière). Si c'était le cas, contactez la DDCCRF (Direction départementale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes). Hors autoroute et route express, les tarifs de cette prestation sont libres.

(1) Signalée par un panneau bleu bordé de blanc avec une silhouette de voiture blanche.



Logement

Grégory Munch, Bussy-St-Georges (77)

Le loyer s'envole

Je loue un F2 et ma dernière quittance indique un loyer de 1300 € au lieu de 750 €. J'ai joint un responsable de Foncia, gestionnaire de l'appartement, pour lui signaler l'erreur. Il l'a reconnue et m'a expliqué que, le prélèvement étant parti, les 1300 € seraient débités de mon compte. Je lui ai fait part de mon mécontentement. Il m'a alors proposé de virer la différence une fois le prélèvement encaissé. Il ne voulait pas faire de

virement immédiat de peur que le prélèvement des 1300 € ne soit refusé par la banque. Je lui ai demandé de m'adresser un chèque de la différence dans les plus brefs délais. Il a accepté, mais je suis sûr qu'il va attendre d'avoir touché les 1300 €. Quels sont mes droits ?

CC Victime d'un prélèvement indûment réalisé sur votre compte, vous avez bien sûr le droit d'être remboursé

(art. 1235 du code civil). Mais l'octroi de dommages et intérêts n'est pas automatique. Vous devez subir un préjudice directement causé par l'erreur de l'agence pour pouvoir obtenir sa compensation. Ce serait le cas si vous avez eu des frais de découvert bancaire. Pour l'avenir, sachez que vous pouvez payer votre loyer par chèque, l'agence ne pouvant vous imposer le seul prélèvement automatique (art. 4 de la loi du 06/07/89).