

## SPÉCIAL IMMOBILIER

PAR MARIE-DOMINIQUE DUBOIS

# Crédit

## Les pièges que tend encore votre banquier

Frais de dossier, assurance emprunteur ou engagement de domiciliation : découvrez les points qu'il reste facile de négocier, et les autres...

**A** morcé fin 2016, le léger rebond des taux d'intérêt a déjà pris fin. Résultat : cet été, il ne coûtait toujours pas grand-chose d'emprunter, avec un taux moyen de 1,75% pour un prêt sur vingt ans. Une conjoncture dont les banquiers se seraient volontiers passés. « Leur marge sur le crédit a nettement faibli », explique Sandrine Allonier, directrice des relations avec les banques du courtier Vousfinancer. Pas étonnant dès lors qu'ils se montrent désormais intraitables sur toute une série de commissions, en lien avec l'emprunt. Frais de dossier, d'assurance emprunteur ou d'instruments de paiement, tout est bon pour se rattraper ! Voici les points à surveiller avant de signer l'offre de prêt, histoire de ne pas dilapider l'avantage glané côté taux.

Commençons par ce qui va devenir de plus en plus difficile – voire impossible – d'éviter : la domiciliation de ses revenus, qui permet au banquier de prélever, pendant toute la durée de remboursement, de juteux frais de tenue de compte, de cotisation de carte bancaire et

autres commissions du quotidien. Alors que, jusqu'ici, l'engagement de l'emprunteur était le plus souvent oral, un décret vient d'autoriser les banques, à compter de janvier 2018, à l'officialiser par écrit, qui plus est sur une durée maximale de dix ans ! Nul doute que ce genre de clause devrait désormais se généraliser... Seule contrainte que les établissements devront respecter : toute domiciliation devra, en contrepartie, s'accompagner d'un avantage pour le client, à indiquer sur le contrat de prêt, qu'il s'agisse d'un rabais sur le taux, de frais de dossiers réduits ou offerts, etc. « Dans ce cadre, les banques pourraient accorder d'importantes décotes de taux, pour capter les bons clients », souligne Olivier Jourdan, directeur associé du cabinet Persona Courtage. Bien évidemment, en cas de transfert du salaire vers un autre établissement avant l'échéance des dix ans, la banque prêteuse sera en droit de supprimer l'avantage. « Pas sûr qu'elles osent le faire », parie Olivier Jourdan. En attendant, le banquier réussira-t-il à se sucrer ? Pas forcément, pour peu que le rabais consenti sur le taux soit conséquent. Pour un crédit de 200 000 euros sur



PHOTO : DAMIEN GERON POUR CAPITAL

« LA DOMICILIATION DE SES REVENUS DEVRAIT S'ASSORTIR DE DÉCOTES DE TAUX PLUS ÉLEVÉES »

**OLIVIER JOURDAN**  
DIRECTEUR ASSOCIÉ DU  
CABINET PERSONA COURTAGE

## MOINS ENCLINES À ACCORDER LA GRATUITÉ, LES BANQUES **ONT AUGMENTÉ D'ENVIRON 150 EUROS** LEURS FRAIS DE DOSSIER

vingt ans, passer de 1,75 à 1,65% permet ainsi d'économiser 160 euros d'intérêts par an, pendant les dix premières années d'engagement. Suffisant pour épouser le coût d'un compte, même en cas d'inflation tarifaire.

### LE CAUTIONNEMENT, MOINS CHER QUE L'HYPOTHÈQUE

Tout aussi dure à éviter, l'exigence de cautionnement. Désormais, près de 60% des prêts sont ainsi adossés à une caution bancaire, quand l'hypothèque, plus contraignante pour les banques, perd sans cesse du terrain. De rares établissements appliquent ainsi une surcote de 0,20 à 0,40% au taux du crédit en cas d'hypothèque. Et ne pensez pas avoir le choix de l'établissement. LCL ou BNP Paribas imposent leur filiale Crédit Logement quand les Caisses d'épargne placent leur Saccef et le

Crédit agricole favorise la Camca. Mieux vaut cependant jouer le jeu : pour un crédit de 200 000 euros sur vingt ans, le coût d'une caution s'élève ainsi à 1 099 euros, contre 3 950 euros pour l'hypothèque. Enfin, il faudra aussi s'accrocher pour négocier les frais de dossier. «La gratuité est de moins en moins souvent accordée», confirme Cécile Roquelaure, directrice de la communication du courtier Empruntis. C'est d'autant plus dommage que ces frais ont grossi, de 150 euros environ depuis 2016. De quoi porter la facture à 500 euros en moyenne, et jusqu'à 1 000 euros pour les gros emprunts. Vous pouvez quand même tenter le coup, en sollicitant par exemple la gratuité en contrepartie de votre domiciliation. «Le banquier fera sûrement un geste si vous souscrivez sa multirisque habitation», complète Sandrine



**10 ANS**

**A compter de 2018, durée maximale durant laquelle la banque pourra exiger la domiciliation des revenus.**

Allonier. Vous n'avez pas grand-chose à perdre, ce type d'assurance pouvant être résilié à tout moment, au bout d'un an.

En revanche, ne lâchez rien sur la négociation où il y a le plus à gagner : celle de l'assurance emprunteur. Comme le montrent nos tableaux, en sollicitant un assureur spécialisé, aux tarifs calés sur le profil de l'emprunteur (âge, profession, état de santé, etc.), il est possible d'économiser de 50 à 75% par rapport à l'assurance proposée par la banque, uniquement facturée selon trois tranches d'âge. Soit, en moyenne et sur toute la durée de vie du prêt, près de 10 000 euros à gagner. Et ce, sans contrainte, sauf pour les emprunteurs de plus de 45 ans, qui pourraient avoir à passer une visite médicale. «Au-delà de 300 000 euros, certains contrats imposent la démarche», précise Astrid Cousin, du courtier spécialisé Magnolia.fr. Là aussi, mieux vaudra faire preuve de persévérance face au banquier, qui jouera la montre. «Les banques peuvent mettre plusieurs semaines, voire des mois à répondre aux demandes de délégation», assure Antoine Fruchard, fondateur du courtier Reassurez-moi. Quand elles ne menacent pas d'augmenter le taux. «C'est un moyen de pression récurrent», confirme Astrid Cousin. Le mieux sera alors de signer l'offre bancaire, pour profiter ensuite de la possibilité, en vigueur depuis la loi Hamon de 2015, de changer de contrat dans l'année qui suit. Un droit qui sera étendu, à compter de 2018, à tous les contrats en cours, pour une résiliation annuelle.

Pour réussir ce transfert, passez par un courtier spécialisé : il saura caler parfaitement les garanties du nouveau contrat sur celles de l'ancien, le contraire permettant à la banque de refuser. A moins que celle-ci ne décide... de s'aligner ! Le Crédit agricole Ile-de-France affiche ainsi un taux d'assurance de 0,17% pour les moins de 31 ans, et de 0,19% pour les 31 à 35 ans. Plus très loin des 0,12% d'une assurance individuelle. Quant au Crédit agricole du Centre-Est, il attribue un taux de 0,16% à tous les primo-accédants. «Certaines banques seraient même en train de concevoir des offres low-cost», assure Sandrine Allonier. Comme quoi, quand elles veulent jouer le jeu... ☺

### LES ÉCONOMIES À ATTENDRE EN DÉLÉGUANT SON ASSURANCE EMPRUNTEUR LORS DE LA SOUSCRIPTION D'UN CRÉDIT DE 200 000 EUROS

PROFIL D'EMPRUNTEUR (assurance à 100% sur chaque tête)	Couple de non-fumeurs, 35 ans	Couple (dont un fumeur avec métier à risque), 44 ans	Couple en bon état de santé, 65 ans
Durée du prêt (taux nominal)	<b>25 ans</b> (2%)	<b>15 ans</b> (1,5%)	<b>12 ans</b> (1,3%)
Taux moyen d'assurance des grandes banques (coût mensuel moyen)	<b>0,38%</b> (126 euros)	<b>0,88%*</b> (146 euros)	<b>1%</b> (333 euros)
Taux effectif global du prêt (mensualité)	<b>2,7%</b> (848 euros)	<b>1,86%</b> (1241 euros)	<b>5%</b> (1501 euros)
Taux de la meilleure assurance individuelle (coût mensuel)	<b>0,10%</b> (34 euros)	<b>0,17%</b> (57 euros)	<b>0,50%</b> (167 euros)
Nouveau taux effectif global du prêt (avec la meilleure assurance)	<b>2,21%</b>	<b>1,86%</b>	<b>2%</b>
Economie réalisée en% (économie mensuelle)	<b>73%</b> (92 euros)	<b>61%</b> (89 euros)	<b>50%</b> (166 euros)
Economie totale sur la durée du prêt	<b>27600 euros</b>	<b>16020 euros</b>	<b>23904 euros</b>
COMMENTAIRE	Les jeunes primo-accédants ont le plus à gagner avec la délégation d'assurance : le coût à prévoir sera ainsi quasiment divisé par quatre, en basculant sur le meilleur contrat (Generali 7270). Mais Cardif, filiale de BNP Paribas, est aussi bien placée.	Ce couple, dont l'un des membres paie cher sa couverture bancaire, doit aussi aller voir ailleurs. Le meilleur assureur (encore Generali, avec son contrat 7305) ne surtaxe en effet ni les fumeurs ni les professions à risque.	Même les seniors gagnent à déléguer leur assurance, comme ici, où le meilleur contrat (Generali 7305 toujours) divise la note par deux. De plus, la garantie de tels assureurs joue souvent plus longtemps (85 ans, au lieu de 70 dans les banques).

(\* ) 0,5% pour le profil risqué, et 0,38% pour le profil non risqué. Source : courtier Magnolia.fr