le Parisien
25 AVENUE MICHELET
93408 SAINT OUEN CEDEX - 01 40 10 30 30

06 OCT 14
Hebdomadaire

Surface approx. (cm²) : 213

Supplément Economie

Toutes rubriques

C'est le moment de renégocier son crédit immobilier

L'observatoire crédit logement CSA le martèle depuis des semaines : fin août, les taux moyens des prêts immobiliers s'établissaient à 2,68 % (toutes durées confondues et hors assurances et garanties). Et au total, depuis le début de l'année, ils ont encore perdu 0,4 %. Même si la baisse s'est ralentie, les taux de crédit à l'habitat restent donc à des niveaux historiquement bas. « Cela offre de très belles opportunités pour renégocier à tous ceux qui avaient souscrit des crédits à des taux au-delà de 4 % », avance Sandrine Allonier, responsable des relations banques du réseau Vousfinancer.com. « Et même à ceux qui ont emprunté récemment, jusqu'en janvier 2012, où les taux s'établissaient autour de 4,30 % sur vingt ans. Actuellement, on peut gagner jusqu'à deux points sur un taux fixe moyen, ce qui représente jusqu'à 20 000 EUR d'économies sur un prêt de 200 000 EUR souscrit en 2012 ! » poursuit-elle.

L'an dernier déjà, le site Meilleurtaux.com estimait que 50 % des emprunteurs français avaient intérêt à renégocier. « Aujourd'hui, avec des taux passés sous la barre des 3 %, ils sont encore plus nombreux, affirme Maël Bernier, porte-parole de ce site de courtage. A tous ceux qui sont encore dans le premier tiers de leurs remboursements (et paient donc un maximum d'intérêts), il est ainsi conseillé de renégocier. Mais sont également concernés ceux qui ont emprunté il y a une dizaine d'années sur plus de quinze ans, car là aussi les taux étaient à plus de 4 %. » Cette solution est donc intéressante plus particulièrement pour les crédits souscrits à partir de 2003.

Et pour les taux variables ?

« Quant à ceux qui auraient opté pour des taux variables, ils doivent aussi se demander si ce n'est pas le moment de négocier un taux fixe à moins de 3 % pour ne pas courir le risque d'une remontée des taux prochainement », ajoute Sandrine Allonier.

Les emprunteurs qui entament leurs dernières années de remboursement n'ont en revanche pas intérêt à aller voir leur banquier. Ni ceux qui ont l'intention de revendre leur bien d'ici deux ou trois ans... « Sauf s'ils parviennent à négocier la transférabilité du nouveau taux sur leur prochain achat », souligne Maël Bernier.

Mais attention, s'il est malin de faire le tour des banques pour négocier un meilleur taux, cette renégociation engendrera forcément des coûts. Nouveaux frais de dossier, pénalités de remboursement anticipé, frais de garantie peuvent aller jusqu'à 4 % ou 4,5 % du montant total de l'emprunt. « Cependant, tout se négocie, relativise Vincent Chauveau, notaire à Savenay (Loire-Atlantique). Le pouvoir d'achat récupéré et les gains peuvent être tellement importants qu'il ne faut pas hésiter à interroger les banques et à les mettre en concurrence. » Et en profiter pour discuter différents autres points...

Jouer aussi sur les mensualités et la durée

« Il n'y a pas que le taux qui compte, confirme Stéphane Crémades. Il faut par exemple étudier la question du coût des assurances et envisager une délégation (rendue possible par les lois Lagarde et Hamon). Ou encore demander la suspension d'échéances en cas de grosses dépenses ponctuelles. Enfin, bien renégocier son crédit immobilier, c'est aussi savoir jouer sur les baisses de ses mensualités et/ou de la durée de l'emprunt. » Des astuces qui permettent d'optimiser son calcul.

Dossier Réalisé Par Sophie Stadler

Tous droits réservés à l'éditeur