



IMMOBILIER LOCATIF LES CLÉS POUR DÉCROCHER UN CRÉDIT

Apport obligatoire, taux d'endettement limité...
Les banques sont exigeantes vis-à-vis des investisseurs. Voici comment séduire son banquier.



Les banques prêtent avec prudence aux investisseurs en immobilier locatif. «L'ère du surfactement à 110 % est révolue, confirme Guillaume Fourt, directeur des partenariats bancaires chez Meilleurtaux. Les banques ne financeront pas plus de 100 % de la valeur du bien : vous devez apporter l'équivalent des frais d'acquisition, de garantie et de dossier, soit au minimum 10 % du total, pour que votre projet aboutisse.»

De plus, les règles du Haut Conseil de stabilité financière, autorité chargée de prévenir les dysfonctionnements du système financier français, sont appliquées strictement. Les établissements bancaires doivent ainsi s'assurer que la charge d'endettement de l'emprunteur ne dépasse pas 35 % de ses revenus. «Allongez la durée de votre emprunt jusqu'à vingt-cinq ans, recommande Caroline Arnould, directrice générale de Cafpi. Plus vous empruntez à long terme, moins vos échéances seront élevées, ce qui facilitera le respect du seuil de 35 % de taux d'effort.»

DONNER DES GAGES

Pour maximiser ses chances de décrocher un prêt, mieux vaut présenter un projet lisible et solide. «Le caractère rationnel de l'opération contribue à convaincre le banquier, signale Ludovic Huzieux, cofondateur d'Artémis Courtage.

La banque sera davantage rassurée si les proportions de votre projet sont raisonnables et si votre désendettement au titre de votre résidence principale est bien engagé.» Autre paramètre clé, disposer d'un peu d'argent de côté pour prouver sa capacité à honorer ses échéances. «Votre épargne montre que vous disposez de capitaux à placer mais surtout d'un matelas de sécurité pour faire face aux différents risques locatifs : travaux, vacance entre deux locataires ou loyers impayés», illustre Caroline Arnould.

Disposer d'argent de côté prouve la capacité à honorer les échéances

PRIVILÉGIER CERTAINS TYPES DE BIENS

Les meublés touristiques ne sont pas les dossiers les plus prisés. «Les banques exigent des preuves d'autorisation locale de location et retiennent des hypothèses de loyers très prudentes», souligne Caroline Arnould. Quant aux passoires thermiques, classées F ou G au diagnostic de performance énergétique, elles sont rarement financées sans plan clair de rénovation avec devis à l'appui. «Certaines banques refusent purement et simplement le crédit si le client ne s'engage pas par écrit à réaliser les travaux permettant de gagner au moins deux classes énergétiques», prévient Guillaume Fourt.

FAIRE DIMINUER LE TAUX

«Les contreparties commerciales, telles que la souscription de l'assurance emprunteur et de l'assurance propriétaire non occupant, peuvent contribuer à faire diminuer votre taux», signale Ludovic Huzieux. «Si vous acceptez de transférer en totalité votre relation bancaire, vous pouvez obtenir un taux identique aux projets en résidence principale, observe Guillaume Fourt. Dans le cas contraire, votre taux sera majoré de 20 à 30 points de base, pour atteindre 3,6 % à 3,7 % en moyenne hors assurance.»

(SUITE PAGE 110)

CETTE ASTUCE MÉCONNUE POUR EMPRUNTER SANS BANQUE

Obtenir un financement pour un besoin de trésorerie ponctuel sans emprunter à la banque ? C'est possible pour tout titulaire d'une assurance-vie, via une avance. «Les conditions de marché peuvent ne pas être propices pour racheter votre contrat, comme en 2022, lorsque les marchés d'actions et obligataires ont souffert de concert. Un rachat peut dénaturer votre contrat en fonction de votre âge et générer une taxation, justifie Benoist Lombard, président de Maison Laplace, spécialisée dans l'accompagnement de personnes fortunées. Si vous avez une rentrée de liquidités prévisible, comme la vente d'un actif immobilier, l'avance est idéale : la compagnie vous prête de l'argent pour une durée limitée en utilisant votre contrat comme garantie, et celui-ci continue de se valoriser.» L'avance est généralement consentie pour une durée de trois ans, renouvelable une fois, assortie d'une faculté de remboursement anticipé. Son coût correspond au rendement du fonds en euros du contrat majoré de 1 %. «Généralement, les compagnies acceptent de prêter jusqu'à l'équivalent de 80 % de la valeur de rachat d'un contrat constitué d'un actif garanti comme le fonds euros, précise Benoist Lombard. Sur des fonds en unités de compte, qui fluctuent, le ratio varie de 50 % à 60 % selon les compagnies.»