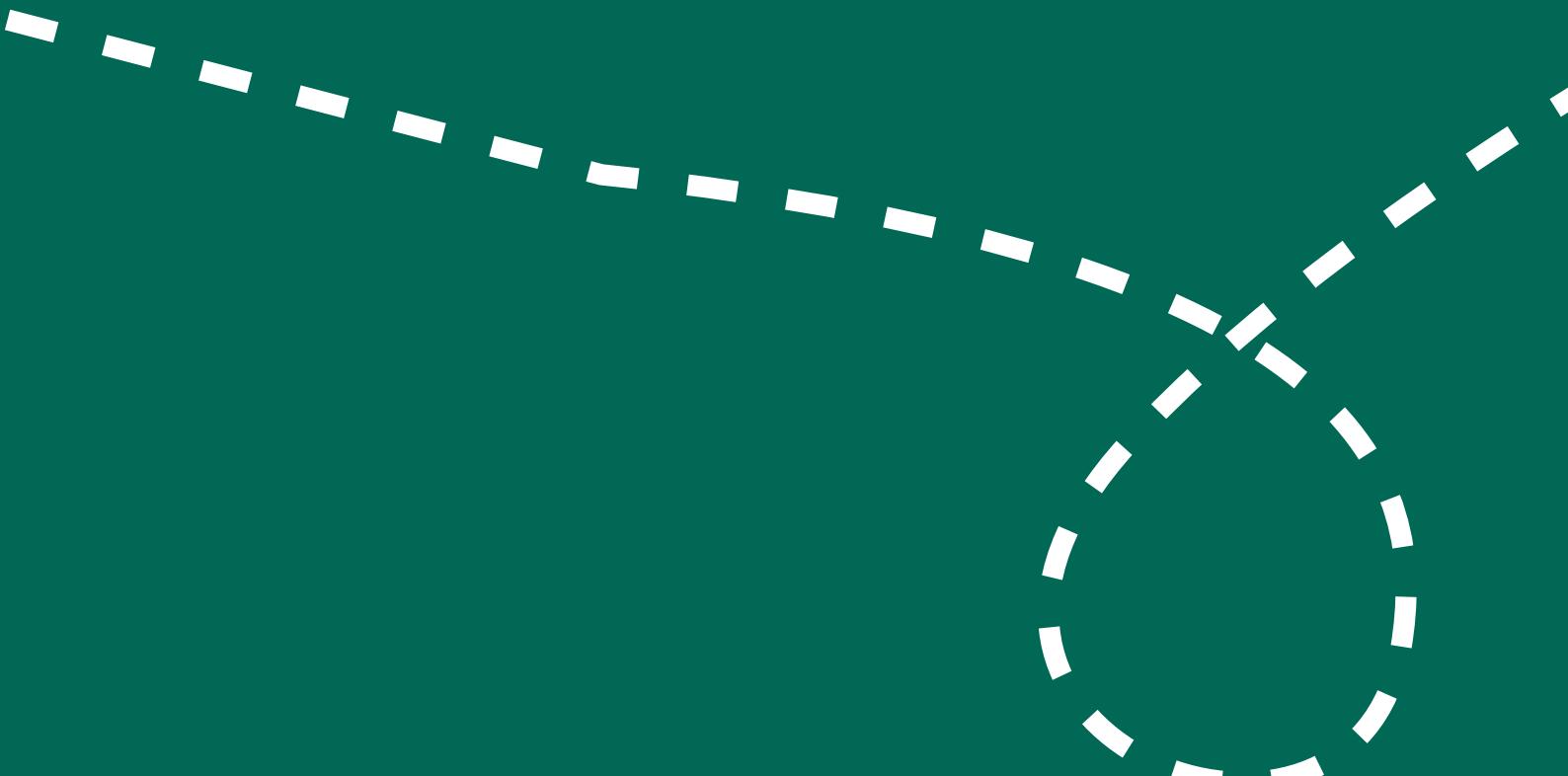


# Votre premier achat immobilier

LE GUIDE DE LA RECHERCHE DE BIEN  
JUSQU'AU CRÉDIT



Pretto

# SOMMAIRE

⌘ Accéder à la partie de votre choix en un clic

## INTRODUCTION

WELCOME HOME \_\_\_\_\_ 1

CONTEXTE MARCHÉ \_\_\_\_\_ 2

## PARTIE 1 : BIEN DÉFINIR SON PROJET IMMOBILIER

3 RAISONS DE DEVENIR PROPRIÉTAIRE \_\_\_\_\_ 4

- Se sentir (vraiment) chez soi
- Avoir un toit en cas d'imprévus
- Construire son patrimoine

ACHETER OU LOUER ? TELLE EST LA QUESTION \_\_\_\_\_ 9

- Comment arbitrer ? Faites le calcul

LES SPÉCIFICITÉS DU MARCHÉ FRANCILIEN \_\_\_\_\_ 13

- Des prix nettement plus élevés
- Des règles du jeu un peu différentes : comment en sortir gagnant ?
- Banlieue parisienne vs Paris intramuros

DÉFINIR VOTRE BUDGET IMMOBILIER \_\_\_\_\_ 17

- Comment vous constituer un apport ?
- Un coup de pouce familial ?
- Vérifiez les prêts aidés
- Déjà propriétaire ? Pensez au prêt relais

DIS-MOI QUI TU ES, JE TE DIRAI COMBIEN EMPRUNTER \_\_\_\_\_ 25

- Votre situation financière
- Votre âge

OPTIMISER VOTRE PLAN DE FINANCEMENT \_\_\_\_\_ 28

- Combien pouvez-vous emprunter ?
- Combien voulez-vous rembourser ?
- La bonne durée pour votre emprunt



## **PARTIE 2 : TROUVER LE BIEN DE VOS RÊVES**

<b>COMMENCER VOS RECHERCHES</b>	37
Les agences immobilières, la solution classique	
De particulier à particulier, attention au prix	
Le chasseur d'appartement, le grand luxe	
<b>DÉFINIR LE BIEN DE VOS RÊVES</b>	39
Maison ou appartement ?	
Neuf ou ancien ?	
Être proprio c'est écolo ?	
<b>ORGANISER EFFICACEMENT VOTRE VISITE</b>	48
Les erreurs à ne pas faire	
Les indispensables de la visite immobilière	
Estimer les travaux avec précision	
<b>LA PROMESSE DE FINANCEMENT</b>	51
L'atout pour rassurer les vendeurs	
<b>FAIRE UNE OFFRE D'ACHAT</b>	53
Préparez votre négociation	
Informez-vous en détail sur le bien	
Prévoyez les travaux éventuels	
Mettez-vous à la place du vendeur	
Comment faire votre offre d'achat	
<b>LE COMPROMIS DE VENTE</b>	56
Un engagement juridique	
Checklist : les points clefs du compromis	
Les conditions suspensives, dormez sur vos deux oreilles	
<b>LE RÔLE DU NOTAIRE</b>	58
À quoi sert le notaire ?	
Les inévitables frais de notaire	

## PARTIE 3 : OBTENIR SON PRÊT IMMOBILIER

<b>COMPRENDRE LES PRÊTS POUR BIEN LES COMPARER</b>	62
Le prêt amortissable	
Calculer le vrai coût de votre crédit	
Choisir votre assurance emprunteur	
Le meilleur taux à tout prix	
<b>PRÉPARER LE DOSSIER DE L'EMPRUNTEUR MODÈLE</b>	80
Bye bye les découvertes bancaires	
Mettez en avant vos atouts	
<b>LES DÉLAIS À RESPECTER</b>	82
Compromis signé : 45 jours pour trouver votre prêt	
Offre de prêt : bravo c'est validé !	
<b>PRÉPARER SON PRÊT : VERS QUI SE TOURNER ?</b>	85
Les banques vous prêtent	
Comment un courtier peut vous aider ?	
<b>PRETTO SIMPLIFIE VOTRE PRÊT IMMOBILIER</b>	92
Le crédit immo, comme ça devrait être	
Comment pretto se rémunère ?	
Les experts Pretto	
Une satisfaction client hors pair	
<b>CONCLUSION</b>	
<b>PROPRIÉTAIRE, ET APRÈS ?</b>	98
Signature de l'acte authentique : à vous les clefs !	
L'emménagement et les derniers petits détails à régler	
Enfin la crémaillère	
<b>PRETTO À VOS CÔTÉS</b>	101
<b>CHARTE QUALITÉ</b>	102
<b>À TRÈS VITE</b>	103

# Welcome home !



Bienvenue dans le guide qui va vous aider à vous lancer sereinement dans votre projet immobilier! Vous êtes au bon endroit pour poser les bases de votre futur achat.

Nous aussi, nous sommes passés par là il y a quelques années... et soyons honnêtes, cela s'est révélé un peu plus complexe que prévu. Manque de transparence, jargon technique à gogo et ascenseur émotionnel = de quoi faire naître une petite anxiété!

C'est d'ailleurs ce qui nous a donné envie de créer Pretto. Engagés depuis nos débuts dans le courtage simple, équitable et efficace, on a voulu aller encore plus loin et proposer une expérience de crédit immobilier inédite. Sans flou, sans rétention d'information, plus transparente. Bref, **le crédit immo, comme ça devrait être** (et d'après nos clients, apparemment **cela fonctionne plutôt bien!**).

Nous avons la chance d'accompagner **des milliers d'acquéreurs**, chacun avec leurs spécificités, des dossiers les plus classiques aux plus atypiques. L'objectif ? Faire en sorte que le chemin entre le moment où vous vous dîtes «j'aimerais bien acheter» et le jour où vous recevez vos clés soit le plus transparent et fluide possible.

On fait le pari ?

Découvrez avec nous le crédit immo, comme ça devrait être.

N'hésitez pas à nous adresser vos remarques à **[hello@pretto.fr](mailto:hello@pretto.fr)**, nous les lisons toutes !

**Renaud Pestre & Pierre Chapon**  
**Fondateurs de Pretto**

# Contexte marché

## ON FAIT LE POINT

Après des taux historiquement bas passés sous la barre symbolique des 1% en 2021, les taux moyens des crédits immobiliers ont connu une envolée en 2022. Qu'en est-il aujourd'hui ?

Durée du prêt	Février 2024	Janvier 2024	Décembre 2023
15 ans	3,80 %	4,08 %	4,21 %
20 ans	3,97 %	4,18 %	4,35 %
25 ans	4,07 %	4,27 %	4,47 %

△ NB : Taux moyens observés\*

En savoir plus  
sur les taux  
immobiliers



Le contexte inflationniste, ainsi que **les contraintes réglementaires**, complexifient un peu plus les conditions d'accès au crédit immobilier et questionnent les futurs acquéreurs.

Mais le contexte s'améliore en 2024 et des signaux encourageants sont à observer.

Cela s'explique notamment par la grande capacité d'adaptation des banques, qui sont prêtes à étudier de nouvelles solutions, présageant d'une dynamique très positive pour l'année en cours. Qui plus est, l'heure est désormais à la baisse des taux, avec des perspectives évoquant un recul de -1 à -1,5 point d'ici la fin de l'année.

PARTIE 1

# Bien définir son projet immobilier



# 3 raisons de devenir propriétaire

Tout le monde en parle, tout le monde le dit, mais pourquoi devenir propriétaire reste si important? Voici 3 arguments, si vous aviez encore un doute!

## 1. SE SENTIR (VRAIMENT) CHEZ SOI

Devenir propriétaire, c'est **enfin se sentir chez soi**, mais aussi pouvoir se projeter dans un lieu où construire sa vie : acheter pour voir grandir ses enfants, pour créer un intérieur qui nous ressemble vraiment, ou en prévision de ses vieux jours, chacun a ses raisons de franchir le pas.

Des motivations financières peuvent aussi inciter à se lancer dans un achat immobilier. Certains, incapables d'épargner au quotidien, voient le crédit immobilier comme une solution plus adaptée. D'autres souhaitent acheter le plus tôt possible, quitte à revendre par la suite et acheter plus grand. Quant à certains locataires, ils souhaitent investir pour arrêter de «jeter des centaines d'euros par la fenêtre» chaque mois.



«Avec mon conjoint, nous en avions marre de dépenser des sous dans une location. Le confinement en 2020 a accéléré notre décision»

Hélène, 31 ans

## 2. AVOIR UN TOIT EN CAS D'IMPRÉVUS

Acheter, c'est aussi **assurer sa sécurité**. En période de crise (on se souvient tous de la crise des subprimes en 2008 ou du confinement de 2020), la pierre reste un investissement rassurant. Par ailleurs, acheter permet de protéger ses proches en cas d'événements graves (décès ou invalidité) et assure une certaine protection financière à votre conjoint ou vos enfants. L'assurance emprunteur qui couvre votre crédit immobilier remboursera alors votre emprunt, et votre famille n'aura plus de mensualités à payer.

Enfin, bien évidemment, en achetant votre résidence principale, **vous préparez votre retraite !** Ne pas avoir à s'acquitter d'un loyer pendant ses vieux jours est plutôt une perspective rassurante. D'après l'INSEE, plus de 74 % des Français de plus de 65 ans sont propriétaires de leur résidence principale (statistiques 2017).

## 3. CONSTRUIRE SON PATRIMOINE

Bref, acheter sa maison, c'est **poser la première pierre dans la construction de son patrimoine** (on adore les jeux de mots). Et quelle pierre !



Vous voilà soudain avec un crédit qui représente pour vous des années de salaire, et un tout nouvel intérêt pour les évolutions du marché immobilier. Votre patrimoine évolue au gré des fluctuations des prix de l'immobilier, et vous vous prenez un peu pour le loup de Wall Street.

« Vous n'avez pas de couteau suisse, Pierre ? »

## Évolution du prix de l'immobilier à Paris



## Taux de rendement interne sur la période 1982-2022



L'immobilier est un actif historiquement assez stable et qui s'apprécie au fil du temps. D'ailleurs, suite à la crise des subprimes de 2008, les prix de l'immobilier ont flambé en France. Pourquoi donc ? Parce que les Français considèrent que posséder un bien immobilier a plus de valeur qu'un placement financier rentable mais risqué.

Acheter un bien immobilier, c'est aussi **penser à la revente** (on reste aujourd'hui moins souvent toute sa vie au même endroit). Dans tous les cas, ne revendez pas trop vite, car les frais de notaire sont élevés en France. Généralement, ces frais sont amortis dès la 5e année d'achat, il n'est donc pas intéressant de revendre rapidement.

Miser sur une augmentation des prix de l'immobilier pour faire une jolie plus-value peut être un bon calcul. Le calcul a d'ailleurs été plutôt bon pour les acheteurs de ces dernières décennies.

### L'INFO À EMPORTER

La valeur de la résidence principale constitue plus de la moitié du patrimoine des Français, d'après [l'INSEE](#).

**“Le logement était  
parmi les meilleurs  
placements  
financiers  
des 20 dernières  
années, avec des  
taux de rentabilité  
avoisinant les 9 %.”**

(selon l'Agence Économique et Financière, l'AGEFI)

Sachez toutefois que si **la plus-value n'est pas imposable pour une résidence principale** (ce qui en fait une extraordinaire niche fiscale), elle est dans les autres cas **imposée à l'impôt sur le revenu à hauteur de 19 %**. Un abattement variable s'applique en fonction de la durée de détention du bien. Vous pouvez consulter **le site du gouvernement** pour en savoir plus.

Que vous ayez terminé de rembourser votre résidence principale ou non, vous pourrez diversifier votre patrimoine avec des actifs financiers - par exemple avec un contrat d'assurance-vie - ou réinvestir sur l'immobilier en réalisant des investissements locatifs ou en achetant des parts de SCPI (NB : votre capacité d'endettement sera réduite tant que vous n'aurez pas remboursé vos autres crédits immobiliers).

# Acheter ou louer ? Telle est la question

**Voilà un débat qui anime les réunions familiales et déchaîne les passions depuis bien trop longtemps. À nous de vous aider à enfin choisir : vaut-il mieux rester locataire ou acheter sa résidence principale ?**

En savoir plus  
sur l'achat contre  
la location



Être locataire permet d'avoir plus de fonds disponibles (des sous dans votre poche, en clair). En effet, vous ne remboursez pas de crédit immobilier - et les intérêts qui vont avec - ni les travaux d'entretien. **La location vous offre aussi plus de souplesse** : vous pouvez changer d'habitation quand bon vous semble (YOLO), alors qu'en achetant, les frais de notaire vous bloquent sur cinq ans minimum.

Cependant, après quelques années, **la location vous revient plus cher que l'achat** (vous l'aviez vu venir, non ?). Avec les mensualités de loyer que vous avez payées, vous auriez déjà pu rembourser une part significative d'un crédit immobilier, donc avoir accumulé du capital récupérable à la revente. Et si le marché de l'immobilier a monté, vous avez raté une occasion d'en profiter (oups).

▷ Ce bon vieux Hamlet s'interrogeant sur son petit T2 sous les toits avec cuisine ouverte : l'acheter ou le louer ?



## COMMENT ARBITRER ? FAITES LE CALCUL

L'idée, c'est de pouvoir comparer les coûts que représentent l'achat et la location d'un même bien. Autrement dit, la question à vous poser est : « Si j'achète maintenant mon appartement et que je le revends dans N années, aurais-je fait le bon choix, ou aurais-je dépensé moins d'argent en continuant à louer ? ». Vous avez 2 heures.

Bon, comme on est sympas, on vous aide. Il y a deux variables importantes pour répondre à cette question :

- ▷ **La durée d'occupation** de votre logement : plus vous l'habitez longtemps, plus vous avez intérêt à acheter.
- ▷ **Les prix de location et d'achat** de l'endroit où vous vivez : si les loyers sont bas par rapport aux prix à l'achat (c'est plus fréquent dans les beaux quartiers), vous pourrez louer plus longtemps.

## CAS PRATIQUE

**Prenons l'exemple d'un couple, Paul et Louise, qui louent un 60 m<sup>2</sup> à Paris pour 1 500 € par mois. Un appartement de l'immeuble un peu plus petit est en vente, ils hésitent à faire une offre. Ont-ils intérêt à l'acheter ?**

### Scénario 1 : Go ! Ils achètent

L'appartement est affiché à 380 000 €. On suppose que le couple dispose de l'apport minimum recommandé de 10 % (on y reviendra, pas de panique), soit 38 000 €.

En empruntant sur 25 ans à un taux de 4,07 % ils paieront des mensualités de 2 000 € (assurance comprise), soit 500 € de plus que leur loyer.

Ils devront aussi payer la taxe foncière à hauteur de 1 600 € par an, ainsi que d'autres charges annuelles (copropriété, travaux...) qu'on peut estimer à 1 300 €.

### Scénario 2 : Statuquo, ils restent en location

Le coût revient à la somme des loyers, à la caution et aux frais d'agence. On considère par ailleurs que l'apport de 38 000 €, ainsi que les 500 € par mois qu'ils auraient dépensés en mensualités peuvent être placés ailleurs, sur une assurance-vie par exemple, ce qui leur rapporte de l'argent.

## RÉPONSE

Si on compare le coût total dans chacun des cas, on observe que Paul et Louise ont intérêt à acheter s'ils comptent rester au moins cinq ans dans l'appartement.

Avant cinq ans, les coûts fixes d'un achat immobilier sont supérieurs aux coûts engendrés par la location et au coût d'opportunité d'un placement financier.

Au bout de cinq ans, l'achat ou la location représentent un coût de cumulatif de 70 000 € environ.

Après cinq ans, les frais de notaires et de garantie sont amortis. Par ailleurs, la hausse des prix de l'immobilier accentue l'augmentation du patrimoine.



Bien sûr, chaque projet étant différent, la réponse à cette question épingle dépend donc de combien de temps vous resterez dans votre résidence principale et de la localisation de votre bien.

# Les spécificités du marché francilien

Acheter à Paris et en petite couronne est bien différent du reste de la France. L'immobilier de la capitale étant très demandé, les règles du jeu changent fortement.

DES PRIX NETTEMENT PLUS ÉLEVÉS :

**9 581 €**

Prix moyen du m<sup>2</sup> parisien

**4 790 €**

Prix moyen du m<sup>2</sup> à Lyon

**5 026 €**

Prix moyen du m<sup>2</sup> à Nice

△ Prix du m<sup>2</sup> moyen d'un appartement (source : Meilleurs Agents, mis à jour en février 2024)

## Pourquoi une telle différence ?

La densité des entreprises et des activités y est plus forte qu'ailleurs, ce qui explique pourquoi tant de gens ont intérêt à y déposer leurs valises. Et étant donnée la centralisation des institutions et des sièges sociaux, ce n'est pas près de changer. Il y a aussi l'effet Airbnb qui impacte considérablement les prix, ainsi que les nombreux étrangers fortunés qui décident d'investir à Paris.

## DES RÈGLES DU JEU UN PEU DIFFÉRENTES : COMMENT EN SORTIR GAGNANT ?

Offre au prix : premier arrivé, premier servi (en théorie)

En savoir plus sur  
l'attestation de  
financement Pretto



Généralement, vous faites une offre un peu en dessous du prix vendeur, et c'est normal : vous voulez négocier. Mais à Paris... Mauvaise idée !

La compétition est si rude entre acheteurs que beaucoup font des offres au prix affiché. En théorie, si vous êtes le premier à faire une proposition au prix, vous êtes prioritaire. Dans la pratique, c'est un peu différent. Si plusieurs acheteurs font une offre au même moment, l'agence ou le propriétaire privilégie le dossier le plus béton. Et tout se joue sur la perception qu'ils ont de votre situation financière. Vous êtes sûr de vous ? Faites votre proposition dès la fin de la visite. Vous pourrez toujours vous rétracter plus tard.

La question du dossier est primordiale. Vous devez absolument rassurer le vendeur sur vos moyens de financement, vos garanties et votre sérieux dans vos projets d'achat. S'il a un doute, il n'hésitera pas à passer à un autre dossier (et il y en a d'autres, on vous le répète : la concurrence est rude). Alors ne ratez pas l'occasion et fournissez votre **attestation de financement** pour soigner votre dossier.

### HABILE BILL

Programmez des alertes sur **Pretto Search** en filtrant les biens qui vous intéressent. Dès qu'une nouvelle offre sera publiée, vous en serez le premier informé, bam !

## BANLIEUE PARISIENNE VS PARIS INTRAMUROS

Vous voulez plus d'espace, moins de pollution ? Un jardin ? Le tout en restant à proximité de la capitale ? **Étudiez le marché en petite ou grande couronne.**

À Paris, les prix ont augmenté de 200 % ! Cas extrême, en 2000 le prix du m<sup>2</sup> dans le 9e arrondissement était de 2 500 €, il atteint aujourd'hui 10 702 € !

Et même si on a pu noter une baisse des prix à Paris en 2023, ils demeurent élevés.

Conséquence ? De plus en plus de Parisiens s'installent en banlieue. Les infrastructures et les transports liés aux grands projets d'aménagement urbain ont un impact non négligeable sur l'attrait des villes avoisinantes et sur la valorisation des logements. Les projets du **Grand Paris et la construction d'une nouvelle ligne de métro** permettent notamment de rendre de plus en plus accessible la banlieue parisienne.

Évaluez les pour et les contre, notamment le temps de trajet pour rejoindre votre lieu de travail. Si vous êtes adepte des espaces verts et du calme, la banlieue offre une meilleure qualité de vie. Mais les oiseaux qui chantent se paient en temps de transport.

### L'INFO À EMPORTER

Les Jeux Olympiques de 2024 sont l'occasion de créer de nouvelles lignes de transport, mais attention aux spéculations. Rien ne prouve que l'immobilier profitera réellement des jeux.

**“En 1998, un ménage pouvait acheter en moyenne un 77 m<sup>2</sup> à Paris, aujourd’hui c’est un 30 m<sup>2</sup>”**

# Définir votre budget immobilier

**Bon, vous avez commencé à réfléchir au type de bien que vous voulez acheter. Il est temps à présent de calculer votre budget immobilier, en gros le prix maximum que vous pouvez payer. Pour cela, vous devez définir votre apport et le montant que vous pouvez emprunter. Sortez vos calculettes !**

## COMMENT VOUS CONSTITUER UN APPORT ?

**L'apport personnel** est la somme d'argent que vous devrez payer de votre poche à l'achat. Généralement, les banques demandent d'apporter **au moins 10 % du prix du bien**, ce qui correspond aux frais de notaire et de garantie. Dans les faits, plus vous avez d'apport, plus votre banquier sera rassuré.

### HABILE BILL

Vérifiez avec le [\*\*simulateur Pretto\*\*](#) si vous pouvez réduire votre taux d'emprunt en augmentant votre apport.

### Utilisez votre épargne...

Dans beaucoup de cas, vous utiliserez votre épargne pour vous constituer un apport. Si votre argent est placé sur différents produits bancaires, videz en priorité les produits sans incidence sur votre fiscalité. Privilégiez une sortie de fonds du Plan d'Épargne Entreprise (PEE) ou de votre Plan d'Épargne Retraite Populaire (PERP) plutôt que de votre assurance vie, par exemple.

Évitez cependant de mettre **toutes vos économies dans l'apport**. Il n'est en effet pas rare de faire face à des frais cachés ou des dépenses imprévues lors d'un achat immobilier. Soyez plus fourmi que cigale.

### Pour faire des travaux ou meubler votre appartement

Avec votre épargne disponible, vous pourrez financer une partie de vos travaux ou l'aménagement de votre nouveau logement. À noter, un prêt immobilier ne peut financer ni l'électroménager, ni le mobilier de jardin. De plus, en dessous de 15 000 €, les banques n'accepteront pas de financer les travaux avec un prêt immobilier.

Si vous n'avez plus d'épargne disponible pour ces retouches finales, vous pourrez souscrire à un prêt à la consommation, mais les taux sont bien plus élevés, ce qui vous coûtera cher. En février 2024, le taux moyen pour un crédit travaux personnel était de 5,39 % (pour un emprunt de 15 000 € sur 12 mois), soit bien plus que les taux immobiliers moyens (**3,8 % en février 2024 pour une durée de 15 ans**). Conclusion, mieux vaut réduire un peu votre apport et financer vous-même les derniers aménagements de votre appartement.

En revanche, le financement de travaux par un prêt immobilier alourdira la paperasse. Alors que le crédit consommation ne nécessite aucun justificatif pour les travaux, vous devrez là présenter à la banque tous les devis et factures pour débloquer les fonds. Si vous voulez plus de liberté, optez pour un prêt à la consommation.

### Pour rembourser vos crédits en cours

Vous avez peut-être déjà un crédit en cours. Qu'il s'agisse d'un crédit étudiant, d'un crédit auto ou d'un prêt à la consommation, il diminue votre capacité d'emprunt. Il vaut parfois mieux réduire un peu votre apport personnel et **rembourser vos crédits en cours**, pour au total pouvoir emprunter un montant plus important.

## CAS PRATIQUE

**Prenons l'exemple de Paul, ses revenus nets mensuels sont de 4 000 €. Il dispose d'une épargne de 40 000 €. Il a un crédit auto en cours à un taux de 3,3 %. Ses mensualités sont de 144 € et le capital restant dû est de 8 000 € sur 5 ans.**

**Scénario 1 :** Paul garde son crédit auto. Il peut emprunter 271 000 € sur 20 ans. Ses mensualités sont de 1 200 €.

**Scénario 2 :** Paul rembourse son crédit auto. Il économise 700 € d'intérêts. Ensuite, il peut emprunter 293 000 € sur 20 ans. Ses mensualités de crédit sont de 1 350 €.

En savoir plus sur  
l'impact de vos crédits  
en cours sur votre  
capacité d'emprunt

En savoir plus sur  
l'investissement  
locatif sans apport

### Pour réduire vos impôts, si vous achetez pour louer

Quand on fait un investissement locatif, il est souvent plus intéressant de minimiser l'apport. Les intérêts d'emprunt sont déductibles de vos revenus locatifs. Donc plus le montant du crédit est élevé, moins vous payez d'impôts. Les banques le savent et acceptent parfois de vous prêter à 110 %, c'est-à-dire sans apport. C'est désormais beaucoup plus rare, mais vous pouvez tenter votre chance.

### Pour profiter du taux rémunérateur de votre épargne

Si votre épargne bénéficie d'un taux de rémunération (après impôts) supérieur au taux d'intérêt du crédit immobilier, ce n'est pas intéressant d'augmenter votre apport. Dans ce cas, bon point pour vous : votre banque sait que vous êtes capable d'épargner, mais elle considère aussi votre épargne comme une sécurité en cas de difficultés financières.

## UN COUP DE POUCE FAMILIAL ?

Si vous achetez pour la première fois un appartement ou une maison, il est possible que vos parents ou grands-parents acceptent de vous aider. Dans ce cas, deux scénarios sont possibles :

- ▷ **Ils vous font un don.** S'il est supérieur à 10 000 €, vous serez obligé de le déclarer. L'état encadre les dons. Vous pouvez être exonéré d'impôts pour un montant maximum de 31 865 €.
- ▷ **Ils vous font un prêt à taux zéro** pour lequel il faut établir une reconnaissance de dette ou un contrat de prêt. Passez par un notaire ou formez un acte sous seing privé, en respectant les règles de formalisme. Consultez [le site des impôts](#) pour plus d'informations.

«Avec un prêt familial, la banque considérera l'échéancier de remboursement du prêt familial dans le calcul de l'endettement.»



## VÉRIFIEZ LES PRÊTS AIDÉS

En savoir plus sur  
le prêt à taux zéro



**Favoriser l'accès à la propriété est une volonté politique forte en France : l'État et les collectivités locales œuvrent en ce sens.**

**De nombreux dispositifs de soutien aux personnes voulant acheter ont été mis en place, et vous y avez peut-être droit.**

### Le Prêt à Taux Zéro (PTZ)

Comme son nom l'indique, le prêt à taux zéro permet de bénéficier d'un prêt sans en payer les intérêts, car l'État les rembourse directement à votre banque.

Quels sont les critères d'éligibilité ? Voici les principaux :

- ▷ Acheter sa résidence principale dans le neuf ou dans l'ancien avec des travaux représentant au moins 25 % du prix de vente du bien seul.
- ▷ Habiter dans une zone géographique prioritaire, dans laquelle le marché de l'immobilier est en tension, et où l'État veut stimuler l'offre de logements.
- ▷ Ne pas dépasser 51 800 € de revenus si vous empruntez à deux.

La durée de remboursement de ce prêt dépend de vos revenus, de votre ménage et de la zone dans laquelle vous achetez votre futur logement. Plus vos revenus sont élevés, plus la durée du prêt est courte. Dans tous les cas, elle varie de 15 à 25 ans.

### HABILE BILL

Envie de vérifier si vous êtes éligible au PTZ ? Le simulateur de prêt immobilier Pretto peut le calculer pour vous !

Faites la simulation dès maintenant : <https://app.pretto.fr/>

En savoir plus sur  
le prêt accession  
sociale



## Le Prêt à l'Accession Sociale (PAS) pour bénéficier des APL

En savoir plus sur  
les APL propriétaire



Bien connues des locataires, les **Aides Personnalisées au Logement ou APL** peuvent aussi être perçues par les propriétaires.

En fait, les APL sont versées directement à la banque auprès de laquelle vous avez emprunté et viennent donc réduire vos mensualités. Depuis janvier 2018, les APL accession sont maintenues uniquement pour l'achat de biens anciens en zone 3. Pour en bénéficier, il faut emprunter avec un prêt à l'accession sociale ou un prêt conventionné (PC). Bien sûr, il faut aussi respecter certaines conditions. Comme pour le PTZ, ces conditions d'accès dépendent de vos revenus, du nombre de personnes dans votre foyer fiscal et de la zone géographique. Contrairement au PTZ, ce prêt n'est pas limité aux biens neufs ou avec de gros travaux.

## Les prêts locaux : renseignez-vous

Certaines municipalités, régions ou certains départements proposent des prêts aidés. N'hésitez pas à les contacter pour savoir si vous pouvez y prétendre.

### L'INFO À EMPORTER

Primo-accédants parisiens, regardez de plus près le PPL 0 %. Vous pouvez bénéficier d'un prêt allant jusqu'à 39 600 €. Comme le PTZ ou le PAS, ce prêt est soumis à des plafonds de revenus, mais il finance aussi bien l'acquisition de biens neufs qu'anciens. Rendez-vous [ici](#) pour en savoir plus.

## Plan Épargne Logement (PEL) et Compte Épargne Logement (CEL) : réservez-les à votre épargne

En savoir plus sur  
les plans et comptes  
épargne logement

À l'origine, le PEL et le CEL ont été créés pour donner accès à des crédits immobiliers avantageux. Mais en période de taux bas, les taux immobiliers accessibles via les PEL et CEL ouverts dans le passé ne sont pas intéressants. Ces placements offrent en revanche des taux de rendement relativement attractifs. Inversement, un PEL ou CEL ouvert en période de taux bas pourra à l'avenir s'avérer intéressant pour emprunter à un taux attractif si les taux d'emprunt montent.

## DÉJÀ PROPRIÉTAIRE ? PENSEZ AU PRÊT RELAIS

En savoir plus sur  
le prêt relais

Vous êtes déjà propriétaire mais souhaitez changer de logement ? Grâce au prêt relais, vous pouvez acheter votre prochain logement avant de vous engager dans la vente de votre bien actuel, et l'utiliser en guise d'apport.

Ce prêt vous aide sur une période limitée : entre l'achat du nouveau bien et la vente de l'ancien. Il ne dure généralement pas plus de deux ans. Exceptionnellement, un prêt relais peut durer 36 mois si vous n'arrivez pas à vendre votre bien. Arrivé à terme, vous devrez le rembourser.

Les taux proposés varient en fonction des banques et sont souvent plus élevés que pour des prêts classiques, mais les intérêts courent sur une période courte, entre l'achat du nouveau bien et la vente du nouveau : le coût total reste donc sous contrôle.

**“Il est souvent moins coûteux de souscrire un prêt relais que d'attendre la vente pour acheter votre bien et de louer un logement en attendant.”**

# Dis-moi qui tu es, je te dirai combien emprunter

**Bon, vous avez à présent votre apport. Mais le reste, il va falloir l'emprunter!**  
**La banque imposera un montant maximum à ce crédit : c'est votre capacité d'emprunt.** Bien sûr, elle dépend de vos revenus... mais pas seulement.  
**Voici une petite liste des paramètres à prendre en compte.**

## VOTRE SITUATION FINANCIÈRE

La banque fonde en bonne partie sa décision sur le calcul de votre **taux d'endettement**. C'est le rapport entre vos mensualités de crédit et charges récurrentes d'une part, et les revenus qu'elle accepte de prendre en compte d'autre part (tous les revenus ne se valent pas).

Si vous avez un CDI, donc un contrat de travail stable et à durée indéterminée, l'intégralité de votre salaire est bien prise en compte dans ce calcul. Sauf si vous êtes en période d'essai : la banque ne le prendra pas en compte.

La question du salaire variable est plus complexe. En théorie, les banques prennent la moyenne du variable sur les trois dernières années. En réalité, elles font preuve de souplesse. Parfois, une année au sein de la même entreprise suffit pour que le variable soit pris en compte, totalement ou partiellement. Mais si votre salaire variable représente une part très significative de votre rémunération totale, les trois ans d'ancienneté ne seront pas négociables. En revanche, si vous êtes chef d'entreprise, travailleur indépendant, intermittent ou encore auto-entrepreneur, il faut que votre activité existe depuis au moins 3 ans et que vos revenus soient stables. C'est indispensable !

Seules certaines professions libérales (médecins, avocats) peuvent séduire les banquiers avec moins de trois ans d'ancienneté : les banques connaissent bien ces activités et peuvent estimer que le risque associé est faible.

Enfin et malheureusement, pour un CDD, un stage ou un intérim, les salaires ne sont pas du tout pris en compte. Si vous êtes contractuel de la fonction publique, vos revenus peuvent être pris en compte, mais cela dépendra de votre ancienneté. [Un expert Pretto](#) peut vous guider au cas par cas.

## CAS PRATIQUE

### **Parfois, attendre un peu avant de réaliser son projet est un bon choix.**

Prenons l'exemple d'un jeune couple pacifié. Ils disposent de 40 000 € d'apport.

Jules est business developer dans une startup depuis deux ans, il gagne entre 4 000 € et 5 000 € par mois répartis de la façon suivante : 1 800 € en salaire fixe, le reste en variable. Ses revenus sont stables depuis un an et demi.

Éloïse est consultante en stratégie depuis 3 mois et est encore en période d'essai. Son salaire net mensuel est de 4 000 €.

À l'heure actuelle, les revenus d'Éloïse ne sont pas pris en compte et le variable de Jules est moyenné sur les 3 dernières années. Leur capacité d'emprunt sur 20 ans est de 260 500 €. Vivant à Paris, le choix n'est pas très large.

En attendant 6 mois et si Éloïse valide sa période d'essai, la totalité de leurs revenus sera prise en compte. Leur capacité d'emprunt sur 20 ans sera alors de... 500 460 €. Ça vaut le coup d'attendre, n'est-ce pas ?

En savoir plus sur  
les revenus pris en  
compte par les banques

Les revenus locatifs (actuels ou à venir) sont pris en compte à 70 % pour tenir compte de la fiscalité, des risques de vacance et de loyers impayés.

Les aides sociales et les pensions sont rarement comptabilisées dans vos revenus pris en compte.

## HABILE BILL

Pretto a construit un simulateur de prêt immobilier puissant pour évaluer votre capacité d'endettement, quelle que soit votre situation professionnelle.

Testez-le sur <https://app.pretto.fr/>

## VOTRE ÂGE

L'âge joue aussi sur votre capacité à emprunter. Les banques appliquent une limite d'âge en fin de prêt immobilier : cette limite varie d'une banque à l'autre, mais considérez qu'il ne faut pas compter sur un prêt qui finirait après vos 75 ans. En fait, votre âge est surtout une information, parmi d'autres, qui donne aux banques des signaux positifs ou négatifs. Si vous avez 30 ans avec un peu d'épargne, votre profil sera très valorisé. À l'inverse, un couple de 50 ans qui n'a pas pu mettre d'argent de côté risque d'avoir plus de difficultés à convaincre.

«Passé 50 ans, votre âge limite votre capacité d'emprunt.»

# Optimiser votre plan de financement

**Vous connaissez les paramètres qui influent sur votre capacité d'emprunt, parlons maintenant de son estimation. Attention, ce ne sont pas des calculs intuitifs à faire de tête, et on ne peut que vous recommander d'utiliser [le simulateur Pretto](#).**



## COMBIEN POUVEZ-VOUS EMPRUNTER ?

En savoir plus sur le taux d'endettement maximal



Pour calculer votre capacité d'emprunt, vous devez connaître la **mensualité maximale que la banque vous laissera rembourser**.

Couplé à la durée de l'emprunt, un calcul un peu complexe vous donne le montant maximum de votre emprunt.

Cette mensualité maximale dépend de votre taux d'endettement, dont on dit (pour simplifier), qu'il **ne doit pas dépasser 35 %**.

TAUX D'ENDETTEMENT =  
(CHARGES + MENSUALITÉS) / REVENUS

## CAS PRATIQUE

### Calcul du taux d'endettement d'un foyer

Prenons l'exemple d'un foyer qui possède des **revenus** équivalents à **4000 € par mois**. Sur ces 4000 € par mois, 3500 € sont issus du salaire net par mois et 500 € de revenus fonciers.

Ce foyer a trouvé pour son projet un prêt avec des mensualités de **1200 € par mois**. À cela on ajoute **300 € de charges** à régler tous les mois (voiture, téléphone...)

#### Calcul du taux d'endettement :

$$(300 + 1200) / (3500 + 500) = 1500 / 4000 = 0.375$$

Hop, on multiplie ce résultat par 100 et on arrive à un taux d'endettement de **37.5 %**. Ce qui est au-dessus du taux d'endettement maximal de 35 %.

Afin de ne pas être en situation de surendettement et de pouvoir emprunter, le foyer doit donc réduire son taux d'endettement. Cela peut passer par des mensualités moins élevées. Si le montant des mensualités descend à 1100 € par mois alors le taux d'endettement arrive à 35% pile. Mais cela peut aussi se compenser par une baisse des charges fixes.

“Le taux d’endettement maximal  
est fixé à 35 %”

Pour creuser un peu ce mode de calcul, reprenons chaque membre de l'équation :

Les charges sont de 3 sortes :

- ▷ **Les crédits à la consommation** : par exemple un crédit auto ou un crédit revolving. Généralement, les crédits consommation non alloués sont mal perçus par les banques. Il vaut mieux les rembourser, si c'est possible.
- ▷ **Les loyers** : si vous empruntez pour acheter votre résidence principale, votre loyer actuel ne sera pas pris en compte puisque vous n'aurez plus à le payer. En revanche si vous êtes locataire et faites un investissement locatif, alors votre loyer sera comptabilisé dans vos charges.
- ▷ **La pension alimentaire**, si vous en versez une.

La mensualité est celle du crédit sollicité.

Les revenus sont composés de tous vos revenus que la banque va considérer comme pérennes : revenus professionnels stables, revenus locatifs, etc.

Attention, **votre taux d'endettement est toujours calculé de manière conservatrice**, en se basant sur la période pendant laquelle vous serez le plus endetté. Donc, si vous avez un autre crédit qui se termine après le début de votre prêt immobilier, la surcharge sera prise en compte même si elle est de courte durée. Petite nuance : si le crédit se termine très rapidement après la mise en place du crédit immobilier, disons 6 mois, il pourra être ignoré dans le calcul de l'endettement.

## HABILE BILL

Étudiez avec **votre expert Pretto** la meilleure piste pour optimiser votre capacité d'emprunt (en remboursant vos crédits en cours par exemple).

## COMBIEN VOULEZ-VOUS REMBOURSER ?

Le taux d'endettement n'est pas l'alpha et l'oméga du prêt immobilier pour autant. Il s'agit d'un **indicateur parmi d'autres**, et non d'un critère strict et systématique.

Si votre situation financière est aisée et stable, vous pourrez emprunter au-delà de la limite de 35 % sans incidence sur le taux. Depuis les recommandations du Haut Conseil de la Stabilité Financière en décembre 2019, qui conseille de limiter l'endettement des ménages, les banques sont beaucoup plus sélectives concernant les dossiers dérogatoires. Mais quel sera le montant de vos mensualités et donc leur impact dans votre vie quotidienne ?

En savoir plus sur  
le reste à vivre

Le reste à vivre : jusqu'à quel point puis-je me serrer la ceinture ?

**Le reste à vivre** est un autre indicateur pour évaluer le niveau de vie d'une personne ou d'un ménage. C'est la somme dont vous disposez après le paiement de vos charges récurrentes, et ce sur un mois.

RESTE À VIVRE =  
REVENUS - CHARGES FIXES RÉCURRENTES

Dans certains cas, même si le taux d'endettement respecte la limite théorique du 35 %, les emprunteurs ont un reste à vivre trop faible, ce qui effraie les banques. À l'inverse, un taux d'endettement supérieur à 35 % peut être accepté par les banques si le reste à vivre est élevé. C'est souvent le cas des célibataires et des couples sans enfant avec des revenus confortables.

## Le saut de charges : anciens flambeurs, faites attention !

Vous commencez à comprendre comment les banques réfléchissent : elles se protègent de tout risque. Elles veulent absolument éviter leur bête noire - le défaut de paiement - et étudient donc minutieusement votre vie financière.

### L'INFO À EMPORTER

Le défaut de paiement est redouté par les banques : d'une part car c'est une perte financière directe pour elles, mais aussi car elles risquent de se faire reprocher de vous avoir prêté de l'argent par le régulateur financier, très protecteur des emprunteurs en France.

En savoir plus sur  
le saut de charges



On parle de saut de charges si votre pouvoir d'achat va drastiquement changer avec le remboursement du prêt immobilier.

Pour faire simple, il s'agit de **la différence entre les mensualités de votre crédit immobilier et votre ancien loyer**. Le but de cet indicateur est de comprendre à quel point l'augmentation ou la diminution de vos charges impacte votre niveau de vie.

**SAUT DE CHARGE = MENSUALITÉS DU CRÉDIT IMMOBILIER - L'ANCIEN LOYER**

## CAS PRATIQUE

### Calcul du saut de charge

Votre loyer actuel est à 600 € par mois.

Vous souhaitez souscrire un prêt immobilier avec des échéances à 800 € par mois.

Le saut de charges représente donc :  
mensualités - loyer = 800 € - 600 € => 200 €

La banque s'intéressera à votre capacité à vivre avec votre futur crédit. Dans notre exemple, si vous épargnez au moins 200 € par mois avant le prêt, la banque ne s'inquiètera pas, puisqu'il n'y a pas de réel saut de charge compte tenu de votre effort d'épargne.

À l'inverse, si vous avez l'habitude de tout dépenser jusqu'au dernier sou, vous risquez de faire peur au banquier. Attention donc à être **raisonnable au minimum 3 mois** avant de demander un crédit immobilier.

## LA BONNE DURÉE POUR VOTRE EMPRUNT

Vous le savez à présent, la durée maximale de votre prêt dépend de votre âge. **Il doit être totalement remboursé avant de souffler votre 75e bougie.**

66

*«En moyenne, les prêts immobiliers sont souscrits sur 19 ans et 6 mois, avec une durée possible comprise entre 5 et 25 ans.»*

99

Ils sont par ailleurs souvent remboursés avant.

La durée du prêt a mécaniquement un impact sur votre **capacité d'emprunt**. En effet, à mensualité constante, plus vous empruntez longtemps, plus vous pouvez emprunter. De même, à crédit donné, plus vous empruntez sur une durée longue, moins vous payez chaque mois.

Attention, la durée a aussi un impact sur **le coût de votre crédit** : plus votre prêt est long, plus le taux d'intérêt proposé par les banques est élevé. Un prêt sur 25 ans aura un taux supérieur de 0,5 à 1 % à un celui d'un prêt sur 15 ans.

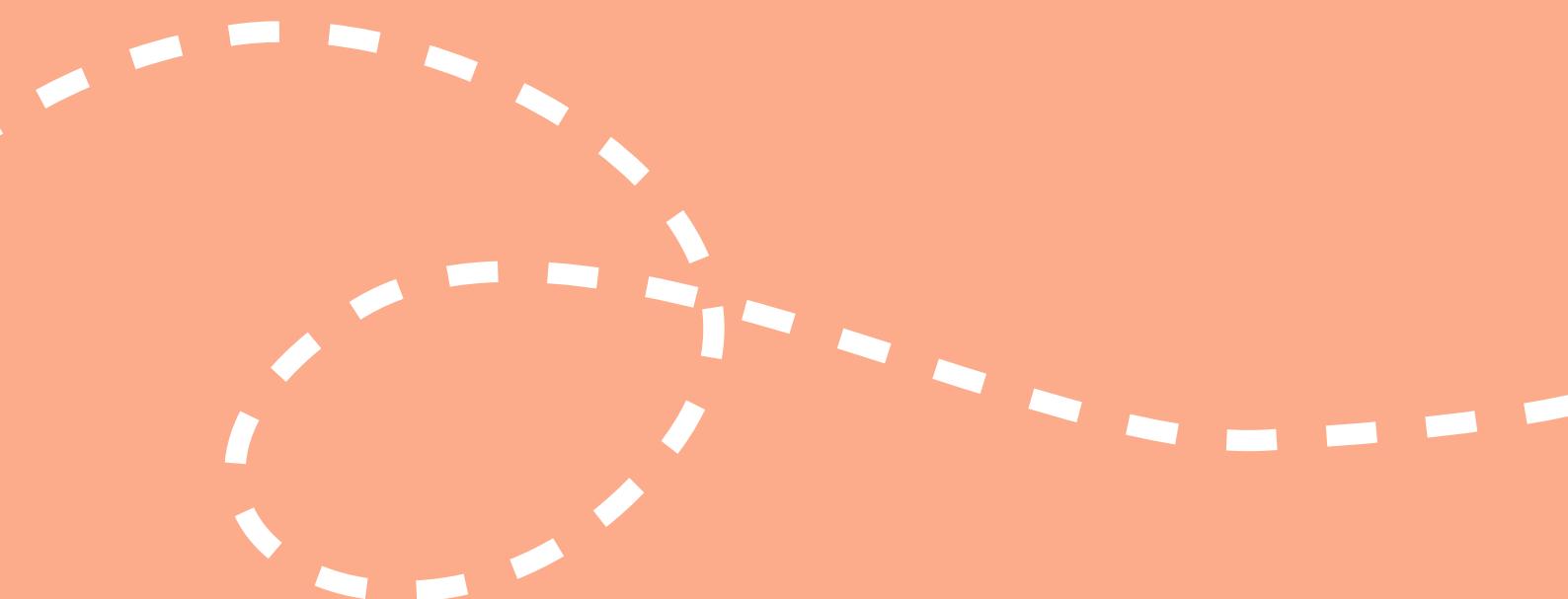
Mais au-delà de la différence de taux, c'est surtout l'impact direct de l'augmentation de durée sur le calcul des intérêts dus qui renchérit le crédit. En fait, pour un même montant emprunté, le coût du crédit passe du simple au triple entre un emprunt sur 15 ans et un prêt sur 25 ans.

Si vous décidez d'exploiter toute votre capacité d'endettement, vous n'aurez pas d'autre choix que de prendre le prêt le plus long possible, soit 25 ans si vous êtes jeune, voire 30 ans dans certains cas. En revanche, s'il vous en reste sous le pied, vous pourrez le raccourcir.

**“Pour définir la  
durée optimale de  
votre prêt, une seule  
question à vous  
poser : préférez-  
vous payer le moins  
d’intérêts possible ?  
Ou réduire vos  
mensualités ?”**

PARTIE 2

# Trouver le bien de vos rêves



# Commencer vos recherches

**Pour trouver le bien de vos rêves, plusieurs options s'offrent à vous.  
Laquelle allez-vous choisir ?**

## LES AGENCES IMMOBILIÈRES, LA SOLUTION CLASSIQUE

En savoir plus sur  
les frais d'agence

Les ventes par l'intermédiaire d'une agence immobilière représentent 60 % des transactions en France.

Un montant qui est généralement facturé à l'acheteur. Par ailleurs, les frais d'agence s'ajoutent aux frais de notaire et de garantie et les banques demandent à ce que votre apport les couvre.

### HABILE BILL

Si les frais d'agence sont à la charge de l'acheteur, négociez avec le vendeur et l'agent pour augmenter le prix de vente et faire passer comptablement les frais à la charge du vendeur. Certes, cela augmente légèrement les frais de notaire, mais cela diminue l'apport minimum que vous devez avoir pour le projet. Vous aurez ainsi accès à des conditions de prêt immobilier plus avantageuses.

66 « *Les agences prennent une commission variable de 3 à 8 % du prix de vente* »

## DE PARTICULIER À PARTICULIER : ATTENTION AU PRIX

Pour éviter de payer ces frais d'agence, vous pouvez acheter à un particulier qui met lui-même son bien en vente.

Restez toutefois prudent, car le prix du bien peut être plus élevé dans cette configuration. Sans agent immobilier œuvrant pour que la vente se fasse vite, les vendeurs peuvent avoir des prétentions déraisonnables. D'autres sont peu décidés à vendre et veulent juste tâter le terrain.

Comme les particuliers n'ont pas d'expertise immobilière, il est d'autant plus important pour vous d'étudier le marché local et d'estimer le prix des biens qui correspondent à votre projet. On vous recommande de consulter en priorité **Meilleurs Agents** (utilisé aussi par certains notaires), avant de passer des heures sur [pap.fr](#) ou [leboncoin](#). Cette plateforme estime le prix du mètre carré par adresse, quartier ou ville, en le comparant au prix moyen du mètre carré dans le même secteur. D'autres critères comme l'exposition, l'étage de l'appartement, la présence d'un balcon ou d'une terrasse, peuvent également être pris en compte.

## LE CHASSEUR D'APPARTEMENT, LE GRAND LUXE

Si vous voulez une solution sur-mesure et que vous en avez les moyens, tournez-vous vers un **chasseur immobilier**. C'est une personne chargée de réaliser votre rêve en prenant en compte vos exigences et contraintes. Royal. Comme pour une agence immobilière traditionnelle, le chasseur immobilier se rémunère en prélevant une commission. Vous paierez donc **3 à 5 %** en plus des frais d'agence.

**Mon Chasseur Immo**, par exemple, peut vous accompagner dans vos recherches.

# Définir le bien de vos rêves

## MAISON OU APPARTEMENT ?

**Acheter une maison ou un appartement, ce n'est pas la même chose (sans blague ?). Une maison est souvent plus grande (et donc plus chère) dans une même ville. Mais ce n'est pas qu'une question de superficie ou de budget. Faisons un petit comparatif ensemble si vous le voulez bien.**

Côté appartement, vous devrez vivre avec les avantages et les inconvénients de la cohabitation. En effet, vous achetez une part d'immeuble, vous allez donc partager toutes les parties communes (escalier, hall, local poubelle, etc.) avec les autres habitants du bâtiment. Vous vouliez devenir propriétaire ? **Vous voilà copropriétaire !** À vous les fêtes des voisins et les réunions de copropriété.



La copropriété regroupe les propriétaires de tous les appartements de l'immeuble, elle est en charge notamment de l'entretien de parties communes. Les propriétaires se réunissent au sein d'un **syndic de copropriété**, qui fonctionne comme une association. Toutes les décisions sont donc votées lors des assemblées générales. Attendez-vous à des débats épiques sur le jour de sortie des poubelles !

La gestion de la copropriété implique des coûts qui dépendent bien sûr du standing de l'immeuble et de la ville dans laquelle vous vivez. À Paris, les copropriétaires paient en moyenne 40 €/m<sup>2</sup> par an, alors que ces frais varient entre 20 €/m<sup>2</sup> et 30 €/m<sup>2</sup> dans les autres villes de France. De plus, si la gestion est assurée par un syndic professionnel et non par un syndicat bénévole, cela vous coûtera plus cher.

### Mais Jamy, c'est quoi exactement les charges de copropriété ?

- ▷ **Les charges courantes**, qui permettent à la copropriété de fonctionner. Elles sont indispensables et permettent d'entretenir l'immeuble.
- ▷ **Les charges exceptionnelles**, qui servent à financer des dépenses ponctuelles, comme un ravalement de façade. Au sein d'une copropriété, les travaux peuvent être décidés contre votre volonté si la majorité des propriétaires réussit à imposer sa voix contre la vôtre.

Chaque appartement de l'immeuble possède une partie de l'immeuble. Par exemple, si l'appartement en vente possède 100/1000e des parties communes, vous devrez payer 10 % du montant des charges. Sachez aussi que vous êtes caution mutuelle entre les copropriétaires. Cela signifie que si un ou plusieurs copropriétaires ne paient pas les charges, elles seront réparties entre les autres.

## HABILE BILL

Soyez attentif à l'utilisation qui est faite des appartements de la copropriété : si vous souhaitez vivre dans le bien, vous préférerez une copropriété avec une majorité de propriétaires occupants, naturellement plus attentionnés au quotidien et impliqués dans le bon entretien de l'immeuble que des locataires (d'autant plus s'il s'agit de location saisonnière type Airbnb, avec des voyageurs de passage).

Côté maison, **vous êtes seul propriétaire et libre de vos choix.** Yes ! Le revers de la médaille ? Vous êtes seul à faire face aux travaux et incidents qui peuvent se produire dans la vie d'une maison : réparer une toiture, ravalier une façade, gérer un dégât des eaux... On espère que vous avez un couteau suisse, Pierre.

## NEUF OU ANCIEN ?

**Préférez-vous l'ancien pour son charme pittoresque, quitte à faire quelques petits travaux de rénovation ? Ou rêvez-vous d'édifier la maison qui sommeille dans votre imaginaire depuis toujours ?**

### Le charme de l'ancien

La plupart des offres que vous trouvez dans les vitrines d'agences immobilières ou sur Leboncoin proposent des biens dits « anciens », c'est-à-dire des **appartements ou des maisons qui ont déjà été habités.**



◁ À vendre, joli motel à rénover, calme et pittoresque

L'avantage, c'est qu'il est plus facile de se projeter dans un bien qui existe déjà (à moins d'être en désaccord total avec les goûts du vendeur en matière de déco, ce qui peut tout à fait arriver, vous en conviendrez...). Mais globalement, les photos et les visites vous permettent de ressentir très vite si le bien vous plaît et si vous vous imaginez y vivre.

Si votre cœur penche à coup sûr pour un bien dans l'ancien, soyez attentif à quelques points. Demandez-vous s'il y aura des travaux à faire dans la maison ou dans l'immeuble. Les diagnostics obligatoires vous y aideront, d'autant que le coût de certains travaux est non négligeable. L'isolation et le chauffage représentent de gros postes de dépense sur lesquels il faut absolument éviter les mauvaises surprises : vérifiez l'état des fenêtres, tant au plan de l'isolation thermique que phonique. Vérifiez aussi le fonctionnement et l'historique d'entretien du système de chauffage.

**Pour en savoir plus sur les travaux et les diagnostics inclus dans le compromis de vente, vous pouvez consulter ces articles :**

- ▷ [Bien évaluer les travaux nécessaires dans le cadre d'un achat immobilier](#)
- ▷ [Annexes du compromis de vente : quels sont les documents à fournir ?](#)

## 200 € à 450 €

**C'est le coût moyen au mètre carré de travaux de rénovation énergétique. Ils peuvent vraiment alourdir le coût total d'un bien selon le niveau de rénovation et les moyens mis en œuvre.**

En dehors du bien immobilier en lui-même, il faut considérer l'ensemble dont il fait partie. S'il s'agit d'un appartement, une cage d'escalier en mauvais état ou des voisins bruyants peuvent vous rendre le quotidien moins agréable. Comme nous vous l'avons dit un peu plus haut, acheter un appartement, c'est acheter une partie d'un immeuble. Cela nécessite donc de regarder de plus près l'état du bâtiment pour anticiper des charges exceptionnelles.

## 8% du prix d'un bien

**C'est ce que représentent les frais de notaire dans l'ancien, soit 2 fois plus cher que dans le neuf.**

## Le confort du neuf

5 questions sur  
l'achat immobilier  
neuf en VEFA



En savoir plus sur  
l'investissement  
locatif



On parle d'achat sur plan quand vous achetez un appartement dans le cadre d'un programme de construction neuve. Si cela vous intéresse, des sites comme [SeLoger](#) ou les sites spécialisés comme [Sphère Immo](#) ou [Ikimo9](#) vous apporteront davantage de précisions.

Certains s'en méfient, car vous achetez un bien sans l'avoir vu. Pour éviter les mauvaises surprises, il faut vous renseigner sur **le promoteur qui gère la construction**.

### Concrètement, quels avantages à acheter dans le neuf ?

- ▷ Pas de travaux de rénovation pendant les premières années;
- ▷ Logement aux normes (sécurité technique, isolation phonique et thermique);
- ▷ Frais de notaires moins importants que dans l'ancien : autour de 3 % contre 8 %, et même parfois offerts par le promoteur;
- ▷ Accès au prêt à taux zéro à condition de respecter les autres critères : être en zone tendue et avoir des revenus inférieurs aux seuils.

### Et les avantages fiscaux ?

- ▷ Exonération de la [taxe foncière](#) pendant les deux premières années;
- ▷ Pour un investissement locatif, exonération d'impôts, notamment dans le cadre des dispositifs défiscalisants comme Pinel.

Attention, **le neuf coûte aussi en moyenne 30 % plus cher dans les 10 plus grandes villes françaises**. Et exactement comme une voiture qui devient immédiatement moins chère d'occasion, même si elle est en fait neuve, attendez-vous à une décote dès que le bien a été habité.

## Construire sa maison, ça se mérite

En savoir plus sur  
la construction



Certains en rêvent depuis toujours ! Construire sa maison est aussi une option quand on veut devenir propriétaire, même si ce n'est pas toujours la plus évidente. Il faut d'abord dénicher l'emplacement rêvé, puis choisir entre les différentes possibilités qui s'offrent à vous pour que votre merveilleux palais sorte de terre.

Le plus classique est de faire appel à un **constructeur de maisons individuelles**. Souvent, une seule société s'occupe de toute la coordination du chantier du début à la fin. Cette société de construction vous propose des modèles types de maison. Elle n'est généralement pas très personnalisée, mais vous pourrez ajouter les éléments que vous souhaitez.

Autre solution : si une idée de maison a germé dans votre esprit, **un architecte pourra vous aider à réaliser vos rêves les plus fous**. Il dessinera les plans et conduira les travaux, en endossant le costume du maître d'œuvre.

### L'INFO À EMPORTER

Quand vous achetez dans le neuf ou faites construire votre maison, les fonds du crédit sont débloqués progressivement. Vous ne payez les entrepreneurs qu'à différentes étapes définies par la loi (fondation, mise hors d'eau, etc.)

La construction de maison étant plus risquée, cela se répercute dans la demande de prêt à la banque. Pour obtenir un crédit immobilier, vous devez prouver que l'architecte, les différents entrepreneurs et vous-même êtes couverts par toutes les assurances requises. Soyez prêt pour un florilège de papiers à fournir !

## ÊTRE PROPRIÉTAIRE, C'EST ÉCOLO ?

Depuis que les prix de l'énergie flambent et que les étés sont caniculaires, les français ont bien compris que leur avenir immobilier serait soumis aux aléas du climat. Le **diagnostic de performance énergétique (DPE)**, qui il y a quelques années encore ne déclenchaît qu'un sourire de l'agent immobilier, est rentré dans le Top 3 des critères d'achat (après le prix et la localisation, quand même).

Bref, tout le monde a compris qu'il fallait acheter si possible un logement sobre énergétiquement. Et que si on achète une passoire, il faut absolument en profiter pour la rénover.

Ce qui est beau dans tout ça, c'est que les Français propriétaires n'ont pas attendu 2024 pour investir dans leur logement. **18% des propriétaires occupent une passoire énergétique, contre 20% des locataires.** Un peu mieux donc, sans doute pour une raison simple : contrairement au locataire, le propriétaire occupant est en mesure de faire des travaux pour faire baisser la note. Il bénéficie du confort qui vient avec une bonne isolation : finis les vicieux courants d'air.

### La Loi climat

Si les propriétaires bailleurs sont un peu moins vertueux, les choses vont bouger vite sous l'effet de la **loi Climat. D'ici 2028, les passoires énergétiques (étiquettes F et G) ne pourront plus être relouées, et ce depuis 2023 pour les étiquettes G !** Pour toutes ces passoires, leur loyer ne peut déjà plus augmenter. Les annonces immobilières devront mentionner que leur consommation énergétique est excessive et donner une estimation des dépenses de chauffage pour aider les locataires à faire leurs calculs : non, louer une passoire pas cher n'est pas forcément une bonne affaire.

Conséquence : la mise en vente de passoires énergétiques a explosé. Beaucoup de propriétaires ne veulent pas se lancer dans des travaux complexes, ni les financer. Ces biens notés F ou G vont donc perdre en valeur. Si vous êtes prêts à faire ces travaux, frottez-vous les mains, vous pouvez peut-être faire une bonne affaire !

### Soyez écolo, rénovez une passoire

Mener des travaux qui feront gagner votre bien en efficacité énergétique (isolation, installation d'un chauffage performant, d'une VMC...) permet de contribuer à son échelle à la transition écologique.

**Une maison de 100m<sup>2</sup> qui passe d'une étiquette F à B, c'est l'équivalent CO<sub>2</sub> d'une voiture qui roule 40 000 km en moins par an !**

Bien sûr, quand on voit que le retour sur investissement en termes d'économies sur vos factures d'énergie peut prendre 5 à 10 ans, voire plus, vous pouvez être inquiet. Mais c'est passer à côté de la prise de valeur forte de votre bien rénové : on parle d'écarts de prix de 15% entre passoires et logements les plus économies.

Donc, si une passoire énergétique vous a tapé dans l'œil, négociez (durement) le prix à la baisse. Calibrez ensuite votre projet pour inclure les travaux de rénovation dans votre crédit dès l'achat. Deux raisons à cela : vous pourrez faire vos travaux avant d'emménager (c'est quand même plus agréable de ne pas vivre dans un chantier), et **vous profiterez d'un taux de crédit beaucoup plus favorable**, correspondant à celui d'un crédit immobilier et non d'un crédit à la consommation.

Pour vous aider à boucler votre budget, des financements et des subventions existent : renseignez-vous sur [France Rénov'](#).

# Organiser efficacement votre visite

**Les premières visites immobilières sont toujours un peu stressantes, on se demande si l'on ne va pas passer à côté de choses importantes. Regardons ensemble les erreurs à ne pas commettre.**

66

*« J'imagine l'achat d'une maison comme une démarche fastidieuse et stressante car on a toujours peur de se tromper »*

99

Julien, 48 ans

## LES ERREURS À NE PAS FAIRE

Avant de commencer à planifier des visites de biens, il faut organiser vos envies, les choses sur lesquelles vous souhaitez mettre l'accent dans votre futur chez-vous.

**Première erreur :** l'achat à grande vitesse. Si vous avez eu un coup de cœur inconditionnel pour le premier bien visité, attention tout de même à ne pas vous précipiter! Forcez-vous à visiter plusieurs biens, au minimum entre 3 et 5 maisons et/ou appartements.

**Deuxième erreur :** ne pas penser à la revente. Votre vie personnelle et professionnelle va évoluer et vous serez peut-être amené à déménager. Un appartement en plein cœur de Paris peut être vendu en deux heures, tandis que certaines maisons en région sont en vente depuis plus d'un an. Ne faites pas l'autruche et gardez en tête qu'une revente est toujours envisageable.

**“Plus vous  
multipliez les  
visites, plus vous  
pourrez confirmer  
votre choix et vous  
faire une idée  
du marché  
de l’immobilier”**

## LES INDISPENSABLES DE LA VISITE IMMOBILIÈRE

La visite d'un bien commence dès la rue : découverte du quartier, commerces, écoles, espaces publics, transports disponibles... Vous allez vite sentir si l'atmosphère vous séduit.



▷ Si les voisins vous attendent comme ça, posez-vous des questions

Au pied de l'immeuble ou de la maison, observez la façade, les éventuelles parties communes, l'accès au logement... Des travaux de ravalement seront-ils à prévoir ? Allez-vous avoir des frais de copropriété importants avec la présence d'un gardien ? Quel est l'état de l'ascenseur ? Soyez attentif à tout ce que vous voyez.

Vous arrivez enfin devant la porte du logement ! Pendant la visite, projetez-vous concrètement, imaginez les travaux. Posez toutes vos questions, n'hésitez pas à être bavard pour faire parler le vendeur.

### HABILE BILL

Pour ne rien oublier lors de vos visites, téléchargez notre «checklist de visite» :

- ▷ [Checklist pour maison](#)
- ▷ [Checklist pour appartement](#)

## ESTIMER LES TRAVAUX AVEC PRÉCISION

En savoir plus sur  
le financement  
des travaux



Le bien que vous avez trouvé mérite un petit coup de peinture ? Vous pouvez organiser une deuxième visite pour faire venir un entrepreneur qui estimera le montant des travaux. Si vous comptez financer vos travaux avec un prêt immobilier, cette visite vous permettra également d'anticiper la collecte des devis à fournir à la banque.

## La promesse de financement

**Les vendeurs ou les agents immobiliers mandatés sont très exigeants. Ils le sont encore plus si vous achetez dans une ville où le marché immobilier est tendu. Lors des visites, il faut rapidement vous démarquer des autres acheteurs et vous mettre le vendeur dans la poche.**

**Dans la grande majorité des cas, il vend pour acheter un autre bien. Sa peur est donc de choisir le mauvais acheteur (celui qui n'a pas les moyens de financer l'achat) et de perdre deux ou trois mois. Ou, dans le pire des cas, que son propre projet tombe à l'eau. Il peut donc vous demander de justifier votre capacité d'emprunt.**

## L'ATOUT POUR RASSURER LES VENDEURS

Pretto vous propose son attestation. Il s'agit d'un document indiquant que vous êtes capable d'acheter le bien que vous convoitez. Elle rassure le vendeur sur votre situation, ainsi que tous les agents immobiliers que vous rencontrez, pour qu'ils vous présentent directement leurs meilleurs biens. Avec l'attestation Pretto, le vendeur sera rassuré sur votre profil. Il se demandera même pourquoi les autres acheteurs ne sont pas en mesure de fournir un tel document!

66 « *L'attestation Pretto est un atout de poids dans vos négociations* » 99

### HABILE BILL

Pour obtenir cette **attestation de financement**, prenez rendez-vous avec votre Expert Pretto dès maintenant.

# Faire une offre d'achat

**Trouver un bien qui corresponde à vos critères n'est pas une mince affaire. Mais une fois la mission accomplie, le plus gros reste à faire : séduire le vendeur.**

## PRÉPAREZ VOTRE NÉGOCIATION

Votre négociation dépend de la concurrence sur le bien qui vous intéresse. Sur les marchés tendus, les vendeurs reçoivent de nombreuses offres, à vous de faire la différence. Si, au contraire, vous êtes seul sur le coup, profitez-en pour obtenir un joli rabais !

## INFORMEZ-VOUS EN DÉTAIL SUR LE BIEN

Prenez le temps de collecter un maximum d'informations auprès de l'agent immobilier, de la copropriété ou encore du voisinage.

Demandez notamment quand le bien a été mis en vente. S'il est sur le marché depuis quelques jours, le vendeur n'acceptera pas de faire des concessions sur le prix. À l'inverse, s'il est sur le marché depuis plusieurs mois, cela peut s'expliquer par un prix trop élevé. Le vendeur sera sûrement plus ouvert à une négociation à la baisse.

### L'INFO À EMPORTER

Si **un agent immobilier** est en charge de la vente, son intérêt est le même que le vôtre : que la transaction se fasse. N'hésitez pas lui à demander s'il est envisageable de négocier le prix.

Vous avez eu un coup de cœur ? C'est le moment de se prêter à l'inventaire des points faibles du bien ! Pas toujours évident mais c'est pourtant indispensable. Quelques exemples :

- ▷ L'ascenseur est-il régulièrement en panne, ce qui implique des coûts de réparation et de remise aux normes ?
- ▷ Un gardien, un digicode et un interphone assurent-ils la sécurité de l'accès à l'immeuble ? (n'hésitez pas à demander au voisinage si les cambriolages sont fréquents) ;
- ▷ Une voie de chemin de fer ou un carrefour très passant tout proche crée-t-il des nuisances sonores ?
- ▷ Qu'en est-il du voisinage et du quartier (bars, lieux publics) ?

Appuyez-vous sur les points faibles du bien pour justifier un rabais, tout en rassurant le vendeur sur votre motivation.

## PRÉVOYEZ LES TRAVAUX ÉVENTUELS

Vous pouvez prendre en compte les travaux à venir - obligatoires ou non - pour négocier le prix et justifier votre proposition. L'évaluation des travaux se fait en partie grâce aux diagnostics que le propriétaire a l'obligation de vous fournir pour vous permettre d'évaluer le besoin de travaux de rénovation ou de mise aux normes. Si des travaux de rénovation énergétique sont à prévoir, négociez sans vergogne !

### L'INFO À EMPORTER

Afin de connaître précisément le coût des travaux qui vous attendent, vous pouvez vous aider de nombreux outils d'estimation en ligne, comme celui de [Renovation Man](#).

## METTEZ-VOUS À LA PLACE DU VENDEUR

Vous allez acheter un bien dans lequel une personne a passé plusieurs années ; un peu d'empathie ne peut que soutenir votre proposition. Le vendeur est attaché au bien qu'il vend, il a sûrement passé du temps à le rénover ou a peut-être vu sa famille grandir dans ce lieu. Ne faites donc pas de critique abrupte mais soyez constructif, le propriétaire aura d'autant plus confiance en vous.

Soyez naturel, expliquez-lui, avec des étoiles dans les yeux, pourquoi la terrasse ensoleillée ou l'agencement des pièces de séjour vous plaisent.

Renseignez-vous aussi sur le projet de vie du vendeur pour comprendre ses besoins. S'il n'est pas pressé, il est en position de force pour attendre un acheteur à son prix. À l'inverse, s'il attend la vente pour son propre projet, la négociation ira plus vite. Faites-en un atout.

## COMMENT FAIRE VOTRE OFFRE D'ACHAT ?

Dans la plupart des cas, vous faites oralement une offre au prix affiché, ou une offre en dessous du prix initialement affiché par le vendeur. Mais vous devez aussi formaliser cette offre d'achat par un document écrit.

### HABILE BILL

Téléchargez notre [modèle d'offre d'achat](#) en quelques clics.

# Le compromis de vente

## UN ENGAGEMENT JURIDIQUE

C'est le moment de signer le compromis de vente, félicitations ! C'est un engagement sérieux, vérifiez donc en amont tous les termes de la vente. Par ailleurs, nous vous conseillons de le signer devant votre notaire et de lui poser préalablement toutes vos questions.

En savoir plus sur  
le compromis  
de vente



Après la signature, vous avez 10 jours de réflexion pendant lesquels vous pouvez annuler la vente sans motif, et sans payer de pénalité. Si vous arrêtez la vente après le délai de réflexion sans qu'aucune condition suspensive ne soit réalisée, vous risquez de laisser le dépôt de garantie au propriétaire, voire d'aller au tribunal.

« *Un dépôt de garantie est versé au vendeur lors du compromis de vente (entre 5 et 10 % du prix du bien)* »

## CHECKLIST : LES POINTS CLÉS DU COMPROMIS

En savoir plus sur  
les diagnostics  
obligatoires



Avant la signature du compromis, vérifiez qu'il contient toutes les informations nécessaires sur le bien. Le vendeur doit vous remettre de nombreux documents sur l'état du bien immobilier et sur l'immeuble, dans le cas d'un appartement.

Par exemple, un document attestant de la superficie conforme à la loi Carrez ou un diagnostic de performance énergétique. Les annexes sont obligatoires et le délai de rétractation ne commence qu'au moment où vous avez tous les documents.

En plus de ces documents obligatoires, interrogez le vendeur et les collectivités locales sur les projets d'urbanisme prévus dans le quartier, ainsi que sur les contraintes qui s'appliquent aux travaux si vous souhaitez en faire.

## LES CONDITIONS SUSPENSIVES : DORMEZ SUR VOS DEUX OREILLES

Les conditions suspensives vous protègent en cas d'imprévu. Concrètement, elles conditionnent la vente à la réalisation de certains événements. Par exemple, des travaux de mise aux normes avant la remise des clés peuvent constituer une condition suspensive qui vous protège en cas de non-réalisation de ces travaux.

Nous vous conseillons d'inclure une condition suspensive sur l'obtention d'un crédit immobilier. On vous demandera de préciser les conditions de prêt (montant, durée et taux). Si aucune banque n'accepte de vous prêter sous ces conditions, vous ne paierez pas le dépôt de garantie.

### L'INFO À EMPORTER

Il faut impérativement présenter au moins une lettre de refus bancaire au vendeur pour annuler le compromis sans pénalité. Sachez que les banquiers ne font pas de refus de complaisance : ne comptez pas sur cette clause pour changer d'avis.

### Attention aux compromis sans condition suspensive.

Certains vendeurs parisiens demandent aux acheteurs de signer un compromis sans condition suspensive sur le crédit. Ils s'assurent ainsi de choisir des personnes sûres de leur situation financière. À vous de voir si cela vous convient ou non, mais il vaut toujours mieux être protégé lorsque c'est possible. En revanche, cela peut aussi être un argument auprès du vendeur lors de votre négociation sur le prix du bien.

## Le rôle du notaire

### À QUOI SERT LE NOTAIRE ?

**Les notaires remplissent une mission de service public et ont un monopole légal sur les transactions immobilières.**



La majeure partie du travail des notaires concerne les transactions immobilières (environ 70 %). On peut donc les considérer comme de véritables experts du secteur. À ce titre, ils peuvent vous conseiller dans toutes vos démarches, notamment en prenant en compte l'objectif de votre acquisition (patrimonial, investissement, défiscalisant, etc.).

Quand vous choisissez votre notaire, privilégiez un professionnel qui fait preuve de réactivité : c'est important pour une vente immobilière qui implique de nombreuses parties prenantes.

## L'INFO À EMPORTER

La présence d'un notaire n'est pas obligatoire pour la signature du compromis de vente, mais nous vous la conseillons, notamment pour la rédaction des conditions suspensives. Vous avez le droit d'avoir votre notaire, même si le vendeur a déjà le sien. Notez que cela ne sera pas plus cher, car ils partageront les frais.

## LES INÉVITABLES FRAIS DE NOTAIRE

Leur montant est élevé mais réglementé : ce n'est donc pas la peine d'essayer de les négocier. Pour un achat dans l'ancien, les frais de notaire représentent environ 8 % du prix du bien. Acheter un bien neuf les réduit à 3 ou 4 % du prix.

*« Les frais de notaire dans l'ancien représentent environ 8 % du bien, contre 3-4 % dans le neuf. »*

## HABILE BILL

Calculez vos frais de notaire sur notre site.

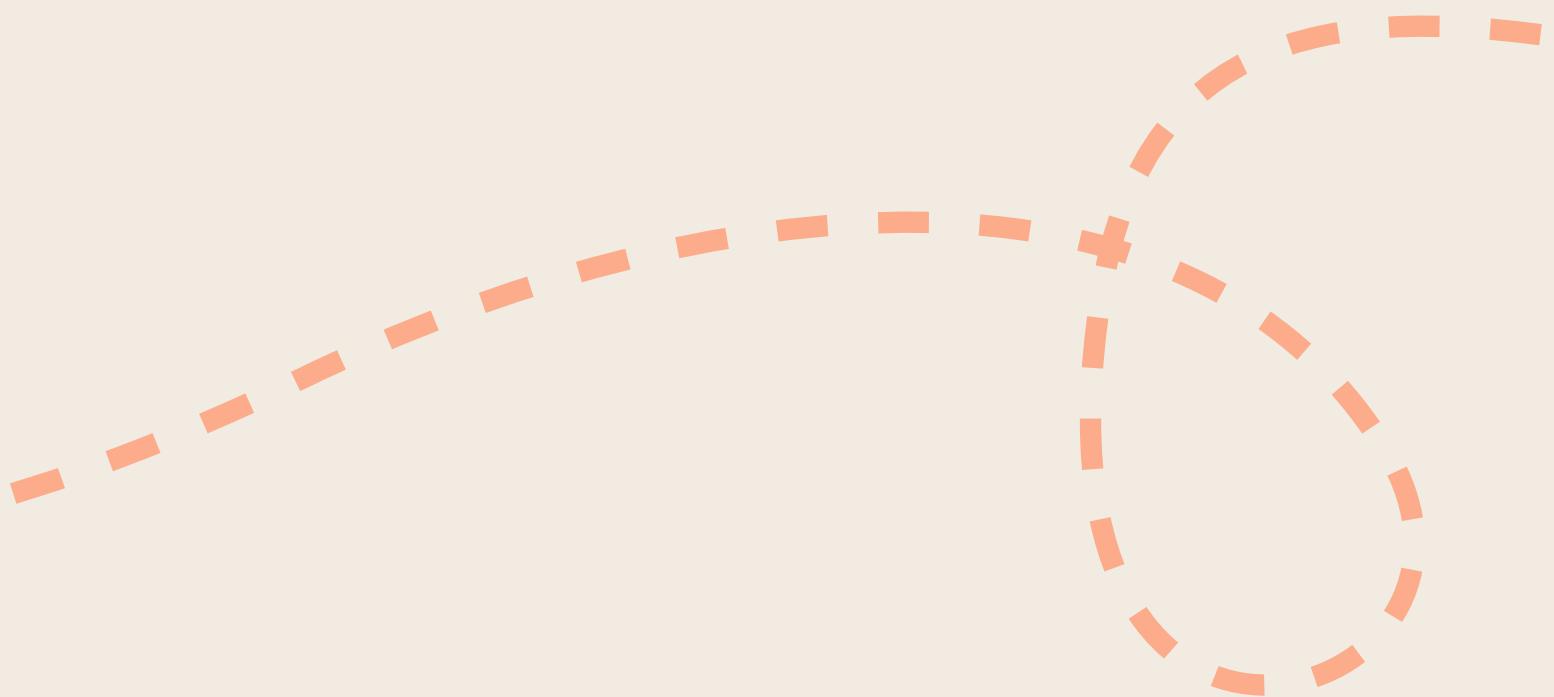
Contrairement à ce que leur nom laisse entendre, ces frais ne tombent pas que dans la poche du notaire. Au contraire, le notaire ne perçoit que 10 % des frais que vous payez.

Pour chaque acte, le notaire doit payer des frais à des prestataires publics ou privés, qu'il avance et que vous remboursez lors de la signature de l'acte authentique. Ces frais représentent environ 10 % des frais totaux.

Les 80 % restants sont en fait des taxes, appelées droits de mutation, que prélèvent l'État et les collectivités territoriales à chaque transaction immobilière.

## PARTIE 3

# Obtenir son prêt immobilier



**Le crédit immobilier, c'est LE point épineux quand on se lance dans l'achat d'un bien : méthodes de calcul opaques et complexes, jargon technique, offres difficiles à comparer... On comprend votre angoisse. Heureusement pour vous, on est plutôt à l'aise sur le sujet, et on est justement là pour tout vous expliquer.**



**« J'y vais mais j'ai peur ! »**

△ Rassurez-vous, ça va bien se passer !

# **Comprendre les prêts pour bien les comparer**

**Avant de faire un choix, reprenons la base du fonctionnement d'un prêt et de ce qui le compose. On y va en douceur, c'est parti !**

## **LE PRÊT AMORTISSABLE**

### **Comprendre la mensualité**

La plupart des prêts immobiliers octroyés en France sont dits « amortissables ». Leur durée varie théoriquement de 5 à 25 ans.

**“La durée des crédits immobiliers est limitée par la loi à 25 ans depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2022.”**

Comment ça fonctionne ? Vous devrez payer **des intérêts et une partie du capital à chaque mensualité**, mais la part de l'un et de l'autre évolue pendant le prêt.

- ▷ Les **mensualités** sont constantes ;
- ▷ Les **intérêts sont proportionnels au capital restant dû**. Ils sont donc plus importants en début de prêt et diminuent avec le temps. À l'inverse, la part du capital remboursé chaque mois augmente.

### CAS PRATIQUE

Pour un prêt amortissable de 200 000 € sur 15 ans à un taux d'intérêt de 3,70 %, les mensualités s'élèvent à 1449 €

	Capital remboursé	Intérêts
Mois n°1	833 €	617 €
Mois n°60 (5 ans)	999 €	451 €
Mois n°180 (15 ans)	1445 €	4 €

## L'INFO À EMPORTER

Si vous achetez un appartement neuf ou si vous construisez votre maison, le déblocage des fonds est **progressif avec l'avancée des travaux**. Le promoteur ou constructeur sera donc en relation directe avec la banque pour se faire payer.

Concrètement, vous ne commencerez à rembourser votre prêt qu'une fois la totalité des fonds débloqués, à la remise des clés. Pendant la durée de la construction, et donc pendant la durée du déblocage progressif des fonds, **vous ne payez que des intérêts intercalaires**. Ces intérêts sont calculés sur le montant du prêt débloqué.

## CALCULER LE VRAI COÛT DE VOTRE CRÉDIT

### Le taux d'intérêt, facteur n°1 du coût du crédit

Comprendre combien coûte un crédit, c'est maîtriser la notion d'intérêt. Ils représentent à la fois le coût principal dans le financement d'une acquisition immobilière et le cœur de la mécanique des banques.

Pour répondre à votre demande de prêt immobilier, la banque définit un taux d'intérêt en fonction de votre profil et de la nature du crédit : c'est sa rémunération en tant que prêteur. Et plus votre projet est perçu comme risqué ou peu profitable pour la banque, plus le taux d'intérêt sera élevé.



- △ Cette personne aura probablement un taux d'intérêt plus élevé que la moyenne des emprunteurs.

Comme évoqué un peu plus haut, vous payez des intérêts et remboursez une part du capital emprunté tous les mois. Les intérêts payés correspondent au taux d'intérêt multiplié par le capital restant dû. C'est pourquoi ils sont importants en début de prêt (le capital restant dû est important) et diminuent au fur et à mesure du remboursement.

### L'INFO À EMPORTER

Le **capital remboursé** (ou capital amorti), c'est tout simplement la différence entre la mensualité et les intérêts payés. Contrairement aux intérêts, le capital remboursé augmente de mois en mois.

## CAS PRATIQUE

Reprenez l'exemple précédent, pour un prêt amortissable de 200 000 € sur 15 ans à un taux d'intérêt de 3,70 %, les mensualités s'élèvent à 1449 €.

	<b>Capital restant dû</b>	<b>Intérêts</b>
<b>Mois n°1</b>	199 167 €	617 € (3,7 % * 200 000 €/12)
<b>Mois n°60</b>	145 202 €	451 €
<b>Mois n°180</b>	0 €	4 €

## La référence : le tableau d'amortissement

Télécharger votre modèle de tableau d'amortissement



Pour bien comprendre la mécanique de votre crédit, la banque vous fournit un tableau d'amortissement. Petit cours de compta express, on vous explique comment fonctionne ce tableau. Il se compose de 4 colonnes :

- ▷ Le montant de la mensualité
- ▷ Le capital remboursé
- ▷ Les intérêts remboursés pendant une mensualité donnée
- ▷ Le capital restant dû

## CAS PRATIQUE

**Prenons un exemple concret pour bien comprendre notre tableau d'amortissement : un crédit de 200 000 € sur 20 ans, avec un taux d'intérêt de 3,70 % par an.**

NB : un tableau d'amortissement complet présente une ligne pour chaque mois, mais dans l'exemple simplifié ci-dessous, nous présentons la première mensualité de chaque année.

Année	Mensualité	Capital	Intérêts	Capital restant dû
1	1 181 €	564 €	617 €	199 436 €
2	1 181 €	585 €	595 €	192 532 €
3	1 181 €	607 €	573 €	185 368 €
4	1 181 €	630 €	551 €	177 934 €
5	1 181 €	654 €	527 €	170 221 €
6	1 181 €	678 €	502 €	162 218 €
7	1 181 €	704 €	477 €	153 913 €
8	1 181 €	730 €	450 €	145 295 €
9	1 181 €	758 €	423 €	136 354 €
10	1 181 €	786 €	394 €	127 076 €
11	1 181 €	816 €	365 €	117 448 €
12	1 181 €	847 €	334 €	107 549 €
13	1 181 €	878 €	302 €	97 093 €
14	1 181 €	912 €	269 €	86 337 €
15	1 181 €	946 €	235 €	75 177 €
16	1 181 €	981 €	199 €	63 597 €
17	1 181 €	1 018 €	162 €	51 580 €
18	1 181 €	1 057 €	124 €	39 112 €
19	1 181 €	1 096 €	84 €	26 174 €
20	1 181 €	1 177 €	4 €	0 €

## CHOISIR VOTRE ASSURANCE EMPRUNTEUR

**Bon, maintenant que vous en savez plus sur les taux d'intérêts, il va falloir vous assurer. Eh oui, vous ne pouvez pas y couper, souscrire une assurance emprunteur est obligatoire pour obtenir un prêt immobilier. Et tant mieux puisqu'elle garantit le remboursement des mensualités en cas de coup dur. C'est même un très bon outil de prévoyance pour vous et votre famille.**

Que couvre l'assurance emprunteur ?



*« L'assurance décès est obligatoire. Elle assure le remboursement du prêt en cas de décès de l'un des co-emprunteurs. »*

Il existe plusieurs niveaux de couverture possibles, du minimum vital à une couverture plus complète.

L'assurance décès est couplée à une ou plusieurs assurances invalidité. Il existe plusieurs types de contrats couvrant des degrés différents d'invalidité (partielle ou totale) et d'incapacité à travailler (temporaires ou irréversibles) :

- ▷ L'assurance PTIA : Perte Totale et Irréversible d'Autonomie;
- ▷ L'assurance IPT : Invalidité Permanente Totale;
- ▷ L'assurance IPP : Invalidité Permanente Partielle;
- ▷ L'assurance ITT : Incapacité Temporaire de Travail.

Vous pouvez choisir de souscrire en plus à une assurance chômage. Elle prendra en charge la totalité ou une partie des mensualités en cas de perte d'emploi. Cependant, elle est soumise à un certain nombre de contraintes (carence, franchise, durée de couverture) et elle est assez coûteuse.

En fonction de votre projet, le niveau de couverture demandé par les banques ne sera pas le même :

- ▷ Pour une résidence principale, la banque vous demande d'être couvert pour le décès et tous les niveaux d'invalidité de travail (PTIA, IPT, IPP, ITT) ;
- ▷ En revanche, pour un investissement locatif ou l'achat d'une résidence secondaire, seules l'assurance décès et l'assurance PTIA sont obligatoires. Pour le reste, cela dépend des banques.

## Combien coûte une assurance emprunteur ?

Après les intérêts, l'assurance représente une part importante, jusqu'à un tiers du coût total de votre projet immobilier. Ce n'est pas rien !

### **En plus du montant du prêt, d'autres informations sont nécessaires pour déterminer le coût d'une assurance emprunteur :**

- ▷ Votre santé : elle-même conditionnée par votre âge, vos antécédents médicaux, le fait d'être fumeur ou non. Pour établir votre état de santé, vous devez remplir un questionnaire médical. Depuis [\*\*l'adoption de la loi Lemoine\*\*](#), vous serez dispensé de ce questionnaire si vous souscrivez un emprunt dont le montant est inférieur à 200 000 € (ou 400 000 € en couple).
- ▷ Votre profession : le niveau de risque n'est pas le même selon que vous soyez pompier ou consultant. Des questions plus poussées sur votre métier peuvent parfois être demandées.
- ▷ Vos hobbies : base jumpers et plongeurs ne s'en sortent pas si facilement et doivent remplir un questionnaire spécifique. Vivre dangereusement, ça se paye, malheureusement !

En fonction des réponses, l'assureur vous proposera une formule adaptée à votre profil : acceptation à la tarification normale, exclusions de garantie (c'est-à-dire les cas non couverts par le contrat) et/ou surprimes (c'est-à-dire une augmentation des mensualités d'assurance).

Et quand on emprunte à deux ? Il est recommandé - mais pas indispensable - d'être assuré entièrement sur chaque tête. Le minimum est une couverture totale de 100 %. Cela doit être cohérent avec la répartition des revenus entre les co-emprunteurs. Par exemple, si vous empruntez avec votre conjoint et que vos revenus représentent 80 % des revenus du couple, vous devez vous couvrir au minimum à hauteur de 80 %. On appelle quotité ce pourcentage de couverture par l'assurance. Choisir que vous assurer à 100 %, vous et votre co-emprunteur, est un bon moyen de protéger votre famille : s'il arrive quelque chose à l'un d'entre vous, le prêt sera entièrement remboursé et votre co-emprunteur disposera du bien.

Par ailleurs, si vous (ou votre co-emprunteur) avez ou avez eu un problème de santé, vous pouvez recourir à la [convention «s'Assurer et Emprunter avec un Risque Aggravé de Santé» \(AERAS\)](#).

## CAS PRATIQUE

Louise et Michel empruntent 300 000 € sur 20 ans à un taux de 3,4 %. Ils choisissent de couvrir le prêt à 100 %.

### **Revenus nets mensuels de Louise :**

2400 €. Elle doit couvrir 40 % du crédit, soit 120 000 €.

### **Revenus nets mensuels de Michel :**

3 600 €. Il doit couvrir le prêt à hauteur de 60 %, c'est-à-dire 180 000 €.

Après 5 ans, le capital restant dû est de 236 448 €. S'il arrive quelque chose à Michel, 60 % du prêt sera remboursé par l'assurance. Louise devra encore rembourser 94 579 €. Les mensualités passeront de 1 503 € à 604 €.

Quand vous faites une demande de prêt, la banque vous propose un contrat d'assurance, qui peut être de deux natures :

- ▷ Un contrat groupe (mêmes conditions pour tous les assurés par tranche d'âge)
- ▷ Un contrat individuel (conditions adaptées à votre propre situation).

Mais vous pouvez aussi choisir un contrat proposé par une autre compagnie d'assurance. C'est ce qu'on appelle **la délégation d'assurance**. En effet, depuis quelques années, le législateur a œuvré pour que vous puissiez choisir le contrat d'assurance le plus adapté à votre situation, et vous faire économiser beaucoup par la même occasion. Ce sont les lois Lagarde, Hamon, Sapin et Bourquin, qui ont été remplacées par la loi Lemoine en 2022.



◁ Ça veut dire au revoir  
en espagnol

En sollicitant une banque pour obtenir un crédit immobilier (de vous-même ou avec l'aide d'un courtier), la question de l'assurance viendra vite sur la table. Et même si vous êtes en droit d'opter pour la délégation, toutes les banques ne réagissent pas de la même manière. Certaines, au vu des très belles conditions qu'elles proposent, sont moins enclines à accepter une délégation d'assurance. Cela peut-être un bon levier de négociation !

**“Quelle que soit la situation initiale, vous avez à présent la possibilité de changer d’assurance emprunteur à tout moment et sans frais.”**

## Deux bases de calcul différentes

Selon le contrat, la cotisation mensuelle de l'assurance emprunteur peut être fixée de deux manières : soit sur le capital initial du prêt, soit sur le capital restant dû. Dans le premier cas, vous payez la même chose chaque mois, alors que dans le deuxième, la cotisation est dégressive avec la diminution du capital restant dû.

Attention, la deuxième option n'est pas toujours la plus intéressante. Pour déterminer l'assurance qui vous coûtera le moins cher, calculez le coût de l'assurance sur 7 ans plutôt que sur la durée totale du crédit. En effet, les mensualités de l'assurance dégressive sont souvent plus élevées en début de prêt.

## CAS PRATIQUE

Marie et Jacques, nés en 1983 et 1985, salariés dans le privé, non cadres, empruntent 250 000 € sur 20 ans. Ils ne fument pas. Ils prennent l'assurance décès, PTIA (Perte Totale et Irréversible d'Autonomie), ITT (Incapacité Totale de Travail), IPT (Incapacité Partielle de Travail) et IPP (Invalidé Permanente Partielle) et choisissent de s'assurer chacun à 100/100.

Deux options s'offrent à eux :

### Option 1 :

Contrat d'assurance basé sur le capital initial (avec des échéances constantes)

Taux : 0,293 %

Coût total : 14 645 €

Coût sur 8 ans : 5 858 €

### Option 2 :

Contrat d'assurance basé sur le capital restant dû (avec des échéances dégressives)

Taux : 0,231 %

Coût total : 11 551 €

Coût sur 8 ans : 7 491 €

Le coût total est plus faible dans le second cas. Mais en cas de revente du bien avant 8 ans, il est plus intéressant pour eux d'utiliser un contrat au capital initial.

## LE MEILLEUR TAUX À TOUT PRIX ?

**Eh non, il n'y a pas que le taux dans la vie ! Bien sûr, le taux d'intérêt a un impact sur le coût total de votre crédit. Mais se focaliser exclusivement dessus serait une erreur. Les conditions liées au prêt peuvent avoir une incidence sur le coût dès la souscription ou plus tard dans la vie du crédit. On vous explique tout ça.**



### La garantie de votre prêt immobilier

Nous parlions plus haut de l'assurance emprunteur qui rembourse le prêt en cas d'invalidité, de chômage ou de décès. Pour se prémunir davantage face aux risques d'impayés, les banques exigent que le prêt soit aussi couvert par une garantie. Elle permet le remboursement du crédit en cas de défaut de paiement en dehors des cas couverts par l'assurance. Cette garantie vous coûte environ 1 % du montant du prêt.

#### Il existe deux grands types de garanties :

- ▷ **Les organismes de cautionnement** - dont le plus connu est le Crédit Logement - étudient votre dossier indépendamment des banques. Dans certains cas, l'organisme peut refuser votre demande alors que la banque l'a acceptée. Vous pourrez alors demander une hypothèque.
- ▷ **L'hypothèque** (ou **le Privilège de Prêteurs de Deniers, PPD**) est une garantie dite «réelle» : elle permet à la banque de saisir le bien directement en cas d'impayés. Bien qu'elle soit plus coûteuse, sa mise en place est parfois nécessaire.

Par exemple, si vous empruntez avec un Prêt Accession Sociale (PAS) ou dans des situations atypiques (celles qui comportent beaucoup de travaux, par exemple).

Le choix de la garantie dépend partiellement de la banque : certaines banques vont presque toujours privilégier la caution, d'autres la garantie réelle. Une caution est généralement moins chère qu'une garantie réelle. En particulier, la caution Crédit Logement prévoit le remboursement d'une part significative (de 50 à 70 %) en fin de prêt. De plus, avec une hypothèque ou une IPPD, vous paierez - en cas de remboursement anticipé - des frais additionnels de levée de garantie.

### Le remboursement anticipé

En général, un crédit immobilier est remboursé avant la fin de son échéance (en moyenne au bout de sept ans). C'est ce qu'on appelle le **remboursement anticipé** total. Vous pouvez aussi rembourser une partie de votre prêt, ce qui permet :

- ▷ Soit de garder le montant de vos mensualités et donc de diminuer la durée de votre crédit;
- ▷ Soit de garder la même durée et ainsi réduire vos mensualités. Cette option augmente votre capacité d'emprunt si vous avez d'autres projets en tête.

**Vous êtes sceptique sur votre capacité à rembourser votre prêt en anticipé ? Pas de conclusions hâtives ! Imaginez-vous dans l'une des situations suivantes :**

- ▷ Vous avez revendu votre ancien bien. Vous rembourez votre prêt avant d'en souscrire un nouveau.
- ▷ Grâce à un don, un héritage ou une prime, vous avez des liquidités et souhaitez en profiter pour rembourser votre prêt. Bingo !

Si vous remboursez votre prêt avant la fin, vous ne payez pas une partie des intérêts bancaires. On vous voit venir, vous vous frottez les mains de satisfaction en pensant aux économies que vous allez réaliser. En fait, les banques y ont pensé... Elles ont mis en place des **Indemnités de Remboursement Anticipé (IRA)** pour pallier ce manque à gagner. Encadrées par la loi, les indemnités sont égales au plus petit de ces deux montants :

- ▷ 6 mois d'intérêts
- ▷ 3 % du capital restant dû au moment du remboursement

Les IRA peuvent être supprimées, mais cela se négocie au moment de la souscription au crédit immobilier. Chez Pretto on peut justement vous aider sur ce point !

Vous êtes **exonéré d'Indemnités de Remboursement Anticipé (IRA)** dans la majorité des cas qui suivent la revente d'un bien. En revanche, si vous rembourez le prêt en anticipé avec vos économies personnelles, les banques peuvent être moins flexibles.

### HABILE BILL

Calculez les économies sur votre [remboursement anticipé](#) en quelques clics.

### La franchise

La franchise vous permet de **retarder le début du remboursement de votre prêt**. Vous ne commencerez pas à payer des mensualités directement après le déblocage des fonds, mais quelques mois plus tard. Mettre en place une franchise vous évite de cumuler les mensualités du crédit et les coûts liés à votre ancien logement, par exemple si vous l'habitez encore pendant que vous faites des travaux.

Les banques proposent deux types de **franchise** :

- ▷ La franchise totale vous permet de différer la totalité du remboursement (amortissement et intérêts)
- ▷ La franchise partielle, avec laquelle vous payez les intérêts dès le premier déblocage des fonds (seul le remboursement du principal est différé).

La mise en place d'une franchise a un coût : vous paierez plus d'intérêts.

### La modulation et le report d'échéance

Ces options vous permettent d'ajuster votre prêt immobilier pendant toute sa durée. Vous pourrez vous en servir si vos revenus changent.

Le report d'échéance vous permet de stopper le remboursement de votre prêt, partiellement ou totalement (comme pour la franchise). Cette flexibilité ne peut pas être utilisée pour n'importe quelle raison, d'autant que ce mécanisme coûte cher.

Vous pouvez en avoir besoin si vous devez soudainement prendre en charge quelqu'un de votre famille ou si vous ne percevez plus une partie de vos revenus locatifs, par exemple.

Si vous anticipiez que vous ne pourrez pas payer votre mensualité à cause d'un imprévu financier, prévenez la banque dès que possible.

« *La modulation d'échéance permet de baisser ou d'augmenter vos mensualités.* »

## HABILE BILL

Demandez un crédit sur une durée plus courte pour avoir un taux avantageux, puis allongez la durée du prêt en modulant les mensualités à la baisse : vous conserverez le même taux d'intérêt, mais sur une durée plus longue. À réservé aux emprunteurs qui ont de la marge sur leur taux d'endettement !

## La transférabilité

En moyenne, les Français restent sept ans dans un même logement. La **transférabilité** vous permet de **vendre votre bien et d'en acheter un nouveau avec votre premier crédit immobilier**. Les avantages sont nombreux, mais cette option n'est proposée que par très peu de banques, notamment en période de taux bas.

# Préparer le dossier de l'emprunteur modèle

**Les banques aiment les clients organisés et la présentation de votre dossier de demande de prêt sera le reflet de la gestion de vos finances. Mettez toutes les chances de votre côté !**

## BYE BYE LES DÉCOUVERTS BANCAIRES

Pour constituer cet épais dossier, vous devez réunir beaucoup de documents : relevés de compte, fiches de paie, avis d'imposition et bien d'autres. Il y a une raison à cela : la banque doit avoir une vision complète de votre situation financière.

Elle sera particulièrement attentive à votre comportement bancaire. Si vous êtes un habitué des découverts, vous aurez des difficultés à obtenir un prêt. Cependant, la banque ne vous demande que vos trois derniers relevés de compte.



« Anticipez et soyez exemplaire pendant les 3 mois (minimum) qui précèdent votre achat. »

### HABILE BILL

Vous avez été à découvert au cours des trois derniers mois ? Mettez vos comptes en ordre et attendez avant de faire votre demande de crédit.

## METTEZ EN AVANT VOS ATOUTS

Un bon dossier de prêt immobilier passe aussi par votre capacité à épargner. Les banques voudront l'étudier, notamment dans le calcul du **saut de charge**, à savoir la différence entre le montant du loyer et les futures mensualités de votre crédit immobilier.

Votre épargne prouve votre sérieux, votre capacité à vous projeter dans le temps et à vous constituer un apport personnel. Épargner tous les mois une somme fixe est encore plus valorisé que d'épargner un gros montant de temps en temps.

# Les délais à respecter

COMPROMIS SIGNÉ :  
45 JOURS POUR TROUVER VOTRE PRÊT

La sagesse recommande de préparer votre dossier en amont de votre recherche de financement. En effet, une fois que vous aurez trouvé votre bien, il faudra faire vite. À partir du moment où le compromis de vente est signé, un délai de 45 jours est communément accordé à l'acheteur pour lui laisser le temps de trouver son financement. Donnez les moyens à votre conseiller Pretto d'envoyer votre dossier aux banques dès la signature de votre compromis.

66

*« Je suis organisé, mais seulement dans la tête. Je fais tout le temps les choses à la dernière minute. J'ai l'impression de tout le temps courir après le temps. »*

99

Gérard, 42 ans

On vous comprend Gérard ! Mais dans cette course contre la montre, il va falloir être réactif... ou bien déléguer cette partie à nos experts.

Une fois votre dossier de demande de prêt complet et envoyé à la banque, vous n'avez plus qu'à attendre qu'elle accepte votre demande. Si c'est le cas, vous recevrez un accord de principe. Ce document résume toutes les conditions du prêt : durée, taux, apport, frais... Le délai pour obtenir un accord de principe dépend des banques. Pretto vous présente un accord de principe en 7 à 10 jours en moyenne, mais cela peut parfois prendre plus de temps : pas d'inquiétude, les banques peuvent prendre du retard.

## OFFRE DE PRÊT : BRAVO C'EST VALIDÉ !

### Délai d'obtention

Entre l'accord de principe et l'édition des offres de prêt, il reste quelques étapes à franchir :

- ▷ Validation de votre dossier par l'assurance;
- ▷ Validation de votre dossier par l'organisme de caution;
- ▷ Ouverture du compte courant.

À cette étape, la vitesse de traitement de votre dossier dépend de l'organisme de caution et de l'assureur. Par ailleurs, votre conseiller bancaire traite avec d'autres services pour la validation des assurances et l'édition des offres de prêt. Il faut généralement **quelques semaines** pour tout mettre en place.

### Contenu de l'offre de prêt

L'offre de prêt est la proposition officielle et formalisée du prêt que vous propose la banque. **Prenez donc votre temps pour la relire !** Toutes les conditions que vous avez négociées doivent y figurer. Pour vous aider, voici une liste des frais à vérifier, pour éviter les factures inattendues :

- ▷ Le taux d'intérêt du prêt, aussi appelé taux nominal;
- ▷ Le taux de l'assurance;
- ▷ Les frais de dossier;
- ▷ Les frais de garantie;
- ▷ Le Taux Annuel Effectif Global (TAEG).

Si vous avez plusieurs offres de prêt entre les mains, comparez toutes les conditions et notamment le **TAEG**, c'est le meilleur indicateur du coût de votre crédit.

## Le TAEG, c'est quoi concrètement ?

Le TAEG intègre l'ensemble des frais de votre financement et permet de calculer son coût total.

### CAS PRATIQUE

Imaginons deux propositions de financement pour un crédit de 200 000 € :

- ▷ Avec un taux de prêt à 3,70 % sur 20 ans, une assurance à 0,37 % par emprunteur et 1500 € de frais de dossier, le TAEG sera de 4,51 % et le coût total du crédit 117 019 € ;
- ▷ Avec un taux de prêt à 3,90 % sur 20 ans, une assurance à 0,18 % par emprunteur et 1200 € de frais de dossier, le TAEG sera de 4,41 % et le coût total du crédit 106 608 €.

La deuxième situation est plus avantageuse malgré un taux de prêt plus élevé. Enfin, si vous avez négocié des conditions particulières comme l'exonération d'Indemnités de Remboursement Anticipé (IRA) ou la modulation d'échéance, elles doivent figurer dans l'offre de prêt.

## 10 jours de délai de réflexion

Vous avez un délai de 10 jours que vous êtes tenu d'utiliser. Soyez patient ! Ensuite, l'offre de prêt reste valable pendant 30 jours.

**You ne pouvez donc accepter l'offre de prêt qu'entre le onzième et le trentième jour après sa réception.**

Si vous refusez l'offre, aucun frais ne vous sera facturé par la banque. Mais attention, si vous n'avez pas d'autre offre de prêt, l'avance versée lors de la signature du compromis sera probablement retenue pour indemniser le vendeur.

### HABILE BILL

Retrouvez tous nos conseils pour [la signature de votre prêt](#)

# Préparer son prêt : vers qui se tourner ?

Vous avez demandé conseil à vos proches, vous avez épluché tous les articles, toutes les vidéos possibles sur Google et les réseaux sociaux, et recueilli un maximum d'informations grâce à nos guides. Mais, arrivé à un certain point, vous allez avoir besoin de vous entourer de professionnels. Alors, vers qui vous tourner ?

## LES BANQUES VOUS PRÊTENT

Vous pensez probablement prendre rendez-vous dans votre banque. Pourquoi votre conseiller ne serait-il pas le plus à même de vous aider ? Après tout, il vous connaît depuis longtemps et il estime à sa juste valeur votre fidélité. Faux.

### Le mythe du client fidèle

#### Votre banque ne vous fera pas de cadeau

Peut-être que vous êtes client de la même banque depuis toujours, peut-être même que vos parents le sont aussi. Vous n'êtes pas de

ceux qui pensent que l'herbe est toujours plus verte ailleurs. Vousappelez régulièrement votre conseiller, voire vous lappelez par son prénom. Bref, vous êtes un client fidèle et vous vous attendez à être remercié pour tous ces frais payés depuis des années. Nous avons une mauvaise nouvelle : la fidélité ne paie pas toujours. Vous savez combien il est difficile de changer ses habitudes, comme il est pénible de se plier à des démarches administratives. La banque le sait aussi. Mais rester dans la même banque sans se fatiguer à comparer avec la concurrence finit par coûter cher.

La banque ne favorise donc pas ses clients les plus fidèles. Elle préfère proposer des taux attractifs à ses nouveaux clients plutôt qu'aux anciens, eh oui. Et la meilleure façon d'obtenir un taux intéressant de votre banque, c'est de lui faire comprendre que vous êtes prêt à la quitter.

### On a rarement le meilleur taux du premier coup

En la matière, peu importe votre banque actuelle, le talent ou la bienveillance de votre conseiller, il y a de très grandes chances que le taux offert par votre banque soit loin d'être le plus attractif que vous pourrez trouver. Il vous faudra beaucoup de négociations pour arriver à une excellente offre. Armez-vous de patience ou déléguez cette tâche fastidieuse à un courtier, dont c'est le métier (nous en parlerons juste après).

#### L'INFO À EMPORTER

Envie d'en savoir plus sur les taux immobiliers pratiqués par les banques ? [Faites le point sur notre site.](#)

## Les autres banques

Puisque votre banque fait si peu preuve de gratitude, vous décidez de rendre visite à la concurrence. Après avoir poussé la porte de plusieurs agences, vous êtes perplexe : systématiquement, vous avez l'impression de ne pas vous adresser à la bonne personne. Ce n'est pas qu'une impression, c'est un modèle d'organisation que toutes les banques ont en commun. En fait, la personne que vous rencontrez en agence n'est pas spécialiste du crédit immobilier. On pourrait espérer que tous vos interlocuteurs connaissent parfaitement tous les produits, mais en réalité, ils n'en ont souvent qu'une vision superficielle.

Alors, où sont-ils, ces experts du crédit immobilier ? Dans des agences spécialisées, elles-mêmes souvent situées dans les sièges des banques, où elles traitent notamment les dossiers apportés par des courtiers.

## Un crédit immobilier, c'est donnant-donnant

Ok, nous sommes un peu en train de vous dépeindre un tableau sombre du crédit immobilier tel que vous le font vivre les banques. Voici les raisons qui expliquent cette situation.

### Le crédit immobilier est peu rentable

Le crédit immobilier est un produit peu rentable pour les banques. Pour elles, c'est un moyen d'attirer de nouveaux clients et de les garder. En moyenne, un crédit dure 7 ans en France, durée pendant laquelle vous souscrivez souvent à d'autres produits de la banque. Par ailleurs, le fonctionnement du crédit immobilier est complexe. Traiter des demandes prend du temps aux conseillers, qui rechignent parfois à exécuter ce travail laborieux.

## 66 « Entre le premier rendez-vous et la signature de l'offre de prêt, il peut s'écouler plusieurs mois. » 99

Vous comprenez donc que le conseiller que vous avez rencontré ne veuille pas défendre votre dossier pour obtenir un taux plus compétitif s'il ne maîtrise pas le sujet et que cela n'est pas directement rentable pour lui.

**Entre la banque et le client, c'est du donnant-donnant**

Plus la banque fait un effort et vous propose un taux attractif, plus elle risque de perdre de l'argent et donc demande des contreparties. Elles dépendent de la banque que vous choisissez, mais certaines sont systématiques.

Dans tous les cas, vous devrez ouvrir un compte courant et domicilier vos revenus dans votre nouvelle agence : c'est ce qu'on appelle **la domiciliation bancaire**. Les mensualités de prêt seront prélevées sur ce compte, ce qui rassure les banques sur votre capacité à les payer et leur permet de vous fidéliser sur le long terme, au-delà de la durée de votre prêt immobilier.

**Et si je ne domicilie pas mes revenus ?**

Les banques ne peuvent vous imposer de domicilier vos revenus que sur une durée de 10 ans au maximum, et à condition de vous proposer un taux plus intéressant en échange. Vous pouvez refuser mais le taux proposé sera majoré, et vous devrez vous acquitter de frais de dossier.

Par ailleurs, les banques vous proposent très souvent leur **assurance habitation**, c'est-à-dire l'assurance MultiRisque Habitation (MRH) pour l'achat d'une résidence ou l'assurance Propriétaire Non Occupant (PNO) lorsque vous faites un investissement locatif. Nous ne pouvons que vous conseiller de la prendre. Elle n'est généralement pas plus chère qu'ailleurs et vous pourrez de toute façon en changer plus tard, selon **les conditions prévues par la loi**. Vous y gagnerez les bonnes grâces de votre conseiller.

Certaines banques mutualistes demandent que vous souscriviez à des parts sociales. La Caisse d'Epargne, par exemple, demande à chaque emprunteur de souscrire à des parts sociales d'une valeur de 300 €. Elles génèrent des intérêts non négligeables.

Enfin, vous pouvez placer de l'épargne dans cette nouvelle banque, de préférence sur une assurance-vie. Il sera alors possible de négocier un rabais supplémentaire sur votre taux.

Bref, vous l'aurez compris, les contreparties exigées et les « cadeaux » proposés sont très variables d'une banque à une autre...

## COMMENT UN COURTIER PEUT VOUS AIDER ?

Un courtier, qu'est-ce que c'est ?

Le courtier est l'interlocuteur entre vous et la banque. Son métier est justement de connaître les conditions des différentes banques pour **vous indiquer l'offre la plus adaptée à votre projet**. Grâce à ses volumes et au temps qu'il fait gagner au banquier, il a beaucoup plus de chances que vous d'obtenir les taux les plus bas du marché. Vous économisez du temps, de l'argent et des cheveux blancs ! Surtout, vous vous concentrez sur le plus important : faire des visites, préparer votre déménagement et vos éventuels travaux.

**“Le rôle du courtier  
est aussi de vous  
donner un avis  
d’expert sur votre  
projet pour vous  
aider à le réaliser.”**

Il sait vous guider au-delà du simple taux immobilier. L'assurance emprunteur, la modularité, l'exonération d'Indemnités de Remboursement Anticipé, autant d'éléments qui auront un impact dans des années et sur lesquels vous avez besoin d'être conseillé.

En savoir plus sur le montage du dossier de demande de prêt.



Il vous donne aussi un coup de main sur les aspects plus administratifs, puisqu'il prépare votre dossier de demande de prêt immobilier. Ce dossier doit être irréprochable pour inspirer confiance aux banques.

Vous avez donc tout intérêt à faire confiance à votre courtier : si vous contactez une banque avant lui, il ne pourra plus négocier avec elle en votre nom... Vous pourriez passer à côté de belles opportunités !

## Une profession réglementée

Le métier de courtier est très encadré et ne peut pas être exercé par n'importe qui. L'Organisme pour le Registre unique des Intermédiaires en Assurance, banque et finance (**ORIAS**) établit un registre des professionnels immatriculés. Pour y figurer, le courtier doit justifier d'une formation qualifiante, d'une déclaration d'honorabilité et être assuré.

### L'INFO À EMPORTER

Il existe différents types de courtiers régis par cette réglementation, et la qualité de leur service diffère. Les courtiers traditionnels en agence préparent en détail votre dossier, mais sont payants (généralement entre 2 000 et 3 000 €) et ne travaillent qu'avec les agences bancaires proches de la leur. Les courtiers en call-center sont eux gratuits, mais ne préparent pas votre dossier de prêt et ne négocient pas votre taux : ils se contentent de vous prendre un rendez-vous avec une banque.

# Pretto simplifie votre prêt immobilier

## LE CRÉDIT IMMO, COMME ÇA DEVRAIT ÊTRE

Pretto, c'est le courtier en ligne qui vous accompagne de A à Z pour vous trouver la meilleure offre de prêt.

### Des courtiers pas comme les autres

Un courtier expert, c'est bien. Un courtier expert et pédagogue qui vous comprend, c'est mieux. Les courtiers Pretto vous accompagnent dans votre recherche de crédit immobilier avec implication et réactivité

### Tout ce qu'on sait, vous le savez

Nous partageons toutes les informations en notre possession afin de garantir une relation transparente et des décisions éclairées

- ▷ Transparency : Nos courtiers vous disent tout et défendent vos intérêts.
- ▷ Expertise : Nous traitons tous les projets (Primo-accédant, prêts relais, non-résidents, SCI...)
- ▷ Implication : Restez en contact avec votre expert (visio, sms, téléphone...).

« *Pretto, c'est un service intuitif et facile d'utilisation, pour ne pas vous faire perdre votre précieux temps et faciliter le traitement de votre dossier.* »

## Comment nous fonctionnons ?

1. Vous réalisez une simulation de prêt immobilier en ligne et vous découvrez les taux des banques pour votre projet.
2. Vous vous inscrivez et prenez rendez-vous avec votre conseiller Pretto pour affiner votre projet et lui permettre de bien comprendre vos attentes.
3. Vous déposez vos pièces justificatives et votre conseiller analyse votre dossier.
4. Nous négocions auprès d'un large réseau de banques partenaires et vous suivez l'avancée de votre demande de prêt dans votre espace client.

## COMMENT PRETTO SE RÉMUNÈRE ?

En savoir plus sur  
la rémunération de  
nos courtiers



En tant que société, notre chiffre d'affaires dépend de deux leviers :

Les frais fixes appliqués à nos clients : 1990 € dans 99 % des cas, uniquement si le prêt proposé vous convient et que vous acceptez l'offre. Les 1% de projets restant, dits "spéciaux" (non-résident, SCI, chef d'entreprise, projet de construction) ont un tarif adapté : 0,9 % du montant emprunté, avec un minimum de 1 990 €.

Les commissions bancaires en tant qu'apporteurs d'affaires. Ces commissions représentent 0,5 % à 0,8 % du montant du prêt, et sont plafonnées en moyenne à 3000 €.

## La rémunération de nos courtiers.

Chez Pretto, la commission de la banque ne représente que 10 % de la rémunération de nos courtiers. En tant qu'entreprise, nous avons la force de frappe nécessaire pour assurer un salaire fixe mensuel à tous nos courtiers, et ce quels que soient leurs résultats. Nos courtiers n'ont donc que peu d'intérêt à vous pousser une offre bancaire plutôt qu'une autre, tout simplement car cela n'est pas moteur dans leur salaire. En parallèle, nous leur versons une part variable, basée sur leur performance (donc l'obtention de votre crédit ou non) ainsi que la qualité de l'accompagnement client. C'est donc bien évidemment dans l'intérêt de votre courtier de vous assurer le déblocage de vos fonds !

### HABILE BILL

1990 €, c'est le tarif fixe que nous appliquons chez Pretto **dans 99% des cas, et c'est en moyenne moins cher qu'un courtier traditionnel.**

Les frais Pretto ne sont appliqués que si le prêt proposé par votre expert vous convient et que vous acceptez l'offre. Les 1% de projets restant, dits "spéciaux" (non-résident, SCI, projet de construction) ont un tarif adapté : **0,9 %** du montant emprunté, avec un minimum de **1 990 €**.

Il n'y a pas de miracle : nous y parvenons grâce à notre algorithme de comparaison des banques (le plus puissant du marché !) qui fait gagner énormément de temps à nos experts.

## Vos coûts d'emprunt négociés à la baisse

Notre simulateur est facile d'utilisation et néanmoins fiable dans ses réponses. Vous n'aurez qu'à répondre à quelques questions pour découvrir les taux immobiliers et conditions que nous pouvons obtenir pour votre projet. Ensuite, nos experts prennent le relais pour affiner et optimiser votre plan de financement, mais aussi étudier les pièces de votre dossier.

Nous faisons plus que négocier le taux d'intérêt : nous faisons la chasse aux frais (assurance, garanties, pénalités en cas de remboursement anticipé, etc.). Bref, nous nous occupons de tout !

## LES EXPERTS PRETTO

À chaque étape de votre projet, un expert Pretto est là pour vous guider. Il analyse votre projet, répond à vos questions et vous accompagne dans vos choix. En effet, le crédit immobilier est plus complexe qu'on ne l'imagine. Certains montages peuvent être très avantageux (à condition de les connaître). C'est par exemple le cas d'un prêt double ligne, qui vous permet de réduire le taux global.

Les experts Pretto sont d'anciens banquiers experts en crédit immobilier ou des courtiers immobiliers expérimentés. Ils sont là pour répondre à toutes vos questions à n'importe quelle étape de votre projet : profitez-en !

## UNE SATISFACTION CLIENT HORS PAIR

L'intérêt de nos courtiers est avant tout de créer une relation de confiance et de qualité avec vous. C'est justement cette exigence de qualité que nous motivons aussi au sein de leur part variable avec :

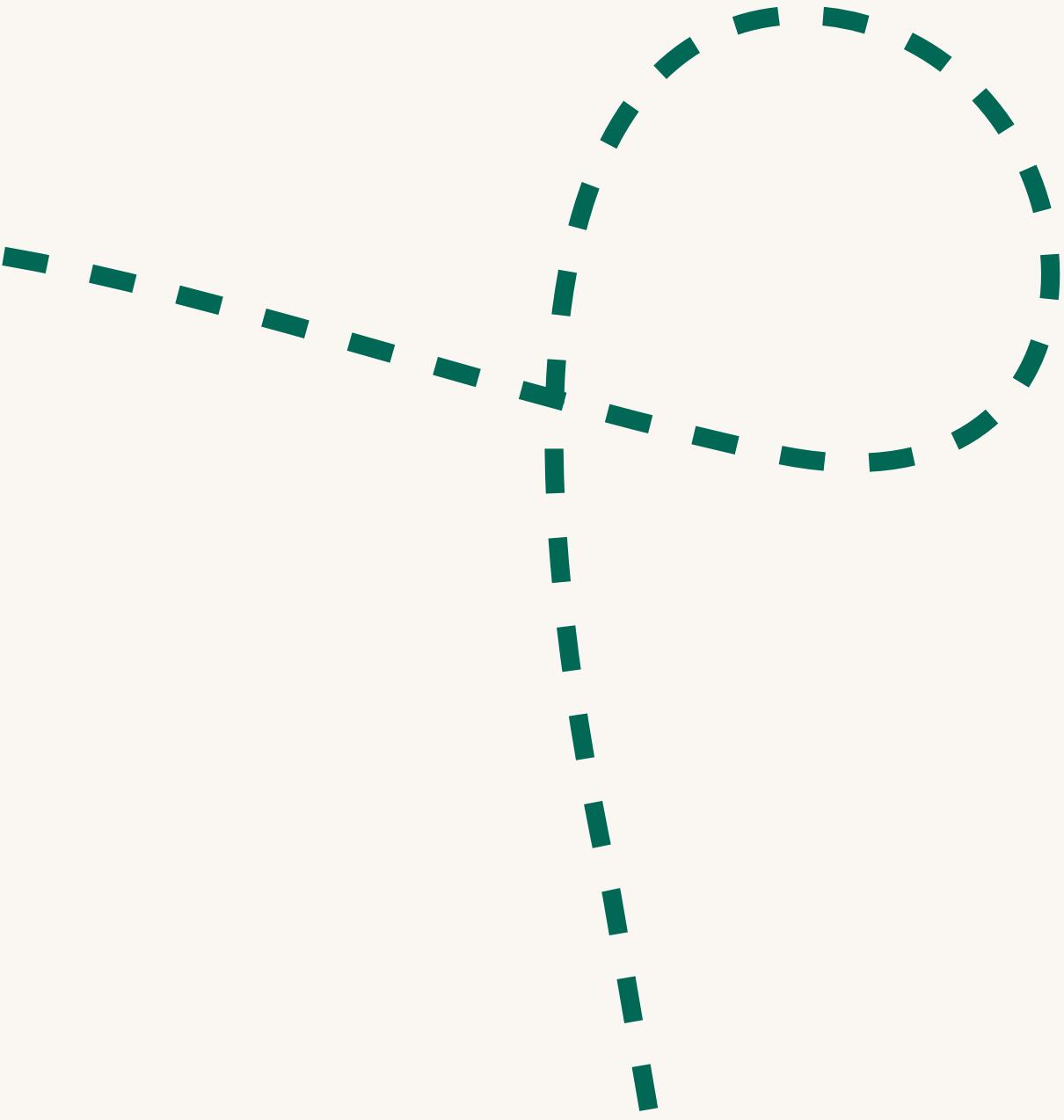
- ▷ La recommandation client via le "NPS" (Net Promoter Score) : cet indicateur prend en compte si le client est prêt à recommander Pretto à un ami.
- ▷ Les notes Trustpilot : nous lisons attentivement chaque avis laissé par nos clients pour mesurer la satisfaction de notre accompagnement. Nos courtiers ont un bonus s'ils ont plus de 30% d'avis 5 étoiles.
- ▷ Le nombre de parrainage : leur variable dépend aussi de leur capacité à obtenir des clients parrainés par leurs anciens clients.

Soyez rassuré, ce qui motive nos courtiers, c'est la finalisation de votre dossier et **votre satisfaction** avant tout.

Vous connaissez quelqu'un qui cherche un crédit ? N'hésitez pas à le **parrainer** sur notre site, il n'est pas nécessaire pour cela d'avoir vous-même déjà fait un prêt.

CONCLUSION

# Propriétaire : et après ?



# Propriétaire : et après ?

## SIGNATURE DE L'ACTE AUTHENTIQUE : À VOUS LES CLÉS !

Bravo, vous y êtes ! La signature de l'acte authentique, qu'on retient le plus souvent comme le « passage chez le notaire », est l'officialisation du passage de titre de propriété. C'est là que vous payez le bien, réglez les frais de notaire et les éventuels frais d'agence. Les fonds sont débloqués quelques jours avant la signature de l'acte authentique sur un compte détenu par le notaire.

Attention, les fonds ne peuvent être débloqués que si la signature de l'acte authentique a lieu dans les **six mois qui suivent l'acceptation de l'offre de prêt**. Si vous ne passez pas chez le notaire dans ce délai, le prêt sera annulé et la banque pourra réclamer des frais. Pensez-y, notamment pour l'achat d'un bien neuf.

**“Les fonds ne sont débloqués que si la signature de l’acte authentique a lieu dans les 6 mois après l’acceptation de l’offre de prêt.”**

## L'EMMÉNAGEMENT ET LES DERNIERS PETITS DÉTAILS À RÉGLER

Maintenant que vous avez les clés de votre nouveau chez-vous, il est temps de s'intéresser au déménagement et aux dernières paperasses (courage, c'est presque fini).

Vous allez notamment devoir changer vos abonnements : téléphone, internet, électricité et gaz. **Papernest** peut s'occuper pour vous du changement d'adresse, de la résiliation et de la souscription si nécessaire. Une tranquillité d'esprit pour profiter de votre emménagement.

## ENFIN LA CRÉMAILLÈRE !

Et voilà, vous y êtes ! Après des mois de patience, de détermination, probablement de petites galères, de cris de joie et de stress, vous êtes enfin chez vous. FÉLICITATIONS ! Il ne vous reste qu'à prendre la crémaillère. La fête peut commencer !

« *Nous vous souhaitons beaucoup beaucoup de bonheur dans votre nouveau chez vous !* »

Toute l'équipe Pretto

# Pretto à vos côtés

C'est la même rengaine : à chaque fois que vous entendez parler de prêt immobilier, vous suez à grosses gouttes, votre rythme cardiaque s'accélère et vos mains deviennent moites ? C'est votre phobie administrative à vous, votre Everest, une montagne d'angoisse sur laquelle vous avez l'impression d'avancer à reculons, en tongs et les yeux bandés ? (pas facile, en effet).



Heureusement pour vous, chez Pretto, on est votre guide de haute montagne, votre gars sûr auquel vous êtes harnaché pour gravir les parois les plus glissantes de votre projet immobilier. Vous pouvez nous faire confiance, on a même prévu le pain et le fromage pour casser la croûte une fois au sommet.

## NOTRE CHARTE QUALITÉ

# Instaurer la confiance dans la recherche de crédit immobilier

- |   |  |
|---|--|
|  Nous sommes transparents sur les offres des banques et sur nos négociations |  Si nous prenons du retard, nous vous aidons à lancer vos propres recherches  |
|  Nos outils sont simples, intuitifs et améliorés constamment                |  Vous bénéficiez de la confiance que les banques accordent à Pretto  |
|  Nous prenons en main votre crédit jusqu'à la signature                    |  Nous sommes ponctuels, réactifs et à votre écoute  |
|  Toute une équipe à la pointe du marché travaille pour votre projet        |  Nous bannissons toute forme de discrimination  |
|  Toutes vos données sont confidentielles et sécurisées                     |  Grâce à nos données, nous comparons l'ensemble des offres bancaires pour vous proposer la bonne offre, au bon moment |

# À très vite !

**Expert en ligne du crédit immobilier, Pretto vous accompagne depuis l'étude de faisabilité de votre projet jusqu'à son financement.**

L'accompagnement Pretto :

- 1. Analyse de votre situation financière**
- 2. Constitution de votre dossier**
- 3. Négociation auprès de +70 banques partenaires**
- 4. Obtention de votre financement**

 n° 1 du courtage immobilier en ligne en France	 250 employés, dont + de 100 conseillers et experts du crédit immobilier
 <a href="#"><u>95% d'avis positifs sur Trustpilot</u></a>	 70 banques partenaires dans toute la France
 100 % en ligne	

## BESOIN D'UN CONSEIL

Échangez gratuitement par téléphone avec un conseiller Pretto. 30 minutes pour vous permettre d'avancer efficacement dans votre projet.

**Je prends rendez-vous**

Nous sommes aussi disponibles...  
par mail : **hello@pretto.fr** et par téléphone du lundi  
au vendredi de 9h à 18h : **01 76 39 06 41**

**Pretto**

Copyright 2023 PRETTO SAS

42 rue de Paradis  
75010 Paris - France

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayant cause, est illicite et constitue une contrefaçon, aux termes des articles L.335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.