

Prêt Immobilier : Comment décrocher un bon taux ?

Le marché du crédit immobilier reste dynamique en dépit du contexte économique actuel. Les banques sont actives et enclins à attribuer des crédits immobiliers. Encore faut-il savoir comment s'y prendre pour décrocher la meilleure offre....En tant qu'Intermédiaire en Opérations de Banque, CREDIXIA joue plus que jamais son rôle d'expert pour informer et négocier les meilleures conditions de financement. Suivez le guide !

1 – Bien ficeler son dossier de prêt

Avant toute négociation, vous devez préparer minutieusement votre dossier de prêt immobilier, de telle sorte qu'il inspire confiance à la banque.

D'abord, mettez autant de fonds propres que possible. Dans la plupart des banques, le montant de **l'apport personnel est un élément essentiel de négociation pour faire baisser le taux**. Financer plus de 20 % du montant de l'acquisition avec des fonds propres est un élément très apprécié par les banquiers.

Ensuite pour décrocher le meilleur taux du marché, il faut anticiper un minimum. **Trois mois avant de déposer une demande, nettoyez vos comptes bancaires**, qui seront soigneusement épluchés sur cette période. Autant que possible, soldez vos crédits à la consommation. Tout épisode de découvert est à proscrire, fût-il très court et d'un montant faible au regard de votre épargne.

Enfin, **sachez vendre vos points forts**. Vous n'avez pas de gros revenus ou vos rentrées financières sont irrégulières ? Insistez sur votre jeune âge, votre fort potentiel professionnel, la stabilité de vos revenus complémentaires, l'ancienneté chez votre employeur ou encore une baisse de vos charges fixes dans les années à venir. Une capacité d'épargne prouvée constituera incontestablement un atout. Réserver chaque mois une somme conséquente à son épargne ne pourra que rassurer la banque sur votre aptitude à faire face à une certaine pression financière. Il préférera un client à petit revenu justifiant d'une capacité à épargner plutôt qu'un client à fort revenu mais sans effort d'épargne.

2 – Passer par un courtier

Tous les établissements bancaires ne proposent pas les mêmes conditions de crédit. D'abord parce qu'ils n'ont pas les mêmes coûts de refinancement selon qu'ils appartiennent à des enseignes spécialisées ou à un grand réseau national de banques de dépôts. Ensuite parce que chaque banque a sa propre politique tarifaire. Celle-ci peut d'ailleurs varier d'une région à l'autre et d'une période de l'année à l'autre en fonction des objectifs commerciaux qu'elle souhaite développer. Certaines banques cherchent à capter une clientèle cible et développent des conditions avantageuses pour celle-ci. Telle banque cherchera à capter les fonctionnaires, une autre les professions libérales ou les jeunes cadres à "potentiel"....

Enfin, les meilleures offres sont souvent limitées dans le temps, parfois quelques semaines, le temps de faire le plein de nouveaux clients et remplir les objectifs. De sorte qu'il est presque impossible pour un particulier de s'adresser à la bonne banque au bon moment. Sauf à passer

par un courtier en crédit, au fait des grilles tarifaires de l'ensemble du marché. Son rôle est de négocier à la place de son client et de décrocher la meilleure solution de financement.

3 - Négocier la délégation d'assurance

Les banques proposent en général des contrats qu'elles souscrivent au profit de leurs clients (appelés contrats "groupe"). Mais la loi Lagarde les oblige désormais à accepter que les emprunteurs aient la possibilité de s'assurer auprès de la compagnie de leur choix.

L'assurance de prêt est un paramètre important à négocier. D'une part parce que les contrats groupe sont chers, souvent plus chers que les contrats individuels, y compris pour les clients âgés de plus de 45 ans. Et, d'autre part, parce que le poids relatif de l'assurance sur le coût total du crédit est d'autant plus significatif que les taux d'intérêts sont bas. De sorte qu'il est possible, d'obtenir un bon taux de crédit mais d'en perdre le bénéfice pour s'être désintéressé de l'assurance.

En négociant une délégation d'assurance, **vous pouvez réaliser jusqu'à 60% d'économie sur le coût total de l'assurance de prêt**, et bénéficier d'une solution d'assurance performante, même dans les cas spécifiques de risques aggravés, tel que la pratique d'un sport dangereux ou d'une profession à risque.

En résumé, faire appel à un courtier c'est un gain de temps, d'argent, et de tranquillité. Notre objectif est d'obtenir la solution de financement la moins chère et surtout la mieux adaptée aux besoins du client. CREDIXIA prend en charge l'ensemble des négociations, constitue le dossier de prêt à la place du client, négocie les meilleures conditions de taux et d'assurance et suit le client jusqu'à la signature notaire, et tout cela gratuitement*.

A propos de CREDIXIA : Créée en 1999, CREDIXIA est une SAS spécialisée dans le courtage en crédits immobiliers et assurances de prêts. Son rôle d'intermédiaire bancaire lui permet d'obtenir pour ses clients le meilleur taux de crédit immobilier associé aux conditions les plus avantageuses. En 13 ans d'expérience, CREDIXIA a su développer une offre de qualité assortie d'avantages attractifs :

- 0€ de Frais de Courtage sur internet, en agence chez CREDIXIA*
- 0€ de Frais de Dossier auprès de la banque qui financera le projet*
- Un suivi gratuit et personnalisé avec un conseiller privilégié
- Assurance de prêt moins chère et aux mêmes garanties que celles des banques

* Offre réservée à l'acquisition d'une résidence principale et à tout emprunteur possédant moins de trois biens immobiliers, hors restructuration et prêt professionnel.