

**STRATÉGIE** Avant de se lancer, il faut bien avoir en tête un certain nombre de critères et de réflexes

# Emprunt dans le mille

Thomas Weill

**A**cheter un appartement ou une maison, ce n'est pas que l'affaire d'une signature. Négocier le meilleur emprunt possible demande de se préparer plusieurs mois à l'avance. Concrètement, un bon emprunt signifie « un bon taux », commence [Ludovic Huzieux](#), associé fondateur de la société [Artemis Courtage](#), ainsi qu'« une bonne assurance emprunteur, une garantie à négocier... » Pour obtenir le plus d'avantages possible, « les voyants doivent être au vert en préparant son dossier de crédit ». Cela signifie « se présenter avec un bon comportement bancaire : pas de commission d'intervention de la banque sur les comptes, pas de rejet de chèque ou de prélèvement ». Cela vaut également pour les crédits déjà en cours. « Si vous avez un crédit avec une durée résiduelle de plus de six mois, cela va compter pour la capa-

cité d'endettement », considère le courtier en crédit immobilier, pour qui il vaut mieux le rembourser au préalable, quitte à avoir un apport moins conséquent. Commencer à faire attention à ses dépenses « les trois à quatre mois précédant l'opération est un premier bon réflexe », indique [Ludovic Huzieux](#). A moins de penser, comme Jean Perrin, président de l'Union nationale de la propriété immobilière (UNPI), pour qui « ce n'est pas la bonne tenue de compte qui importe, mais les revenus versés dessus. Quelqu'un qui a eu plusieurs découverts et les a régularisés montre la capacité à assumer les difficultés financières ».

## Regarder ailleurs

Eviter d'être dans le rouge peut aussi prouver que l'on peut encaisser « la différence entre l'ancien loyer et la future mensualité », explique [Ludovic Huzieux](#). Si l'écart existe, il suggère de montrer « qu'il est déjà comblé par un



Avoir un bon comportement bancaire aide à obtenir un emprunt.

effort d'épargne quasi équivalent ». Pour mieux se repérer, « la future mensualité ne doit pas dépasser un tiers des revenus nets », conseille-t-il. Selon Jean Perrin, l'atout principal de l'emprunteur sera plutôt de faire jouer la concurrence. Que ce soit pour négocier son taux ou l'assurance du prêt. « Il est probable que la banque fera

des efforts pour s'aligner », estime le président de l'UNPI. La nature du garant, s'il s'agit d'un proche ou d'« une société de caution mutuelle » payante dépendra des autres points négociés. Même si toutes les précautions sont prises, on ne peut pas cumuler tous les avantages lorsque l'on emprunte. ■