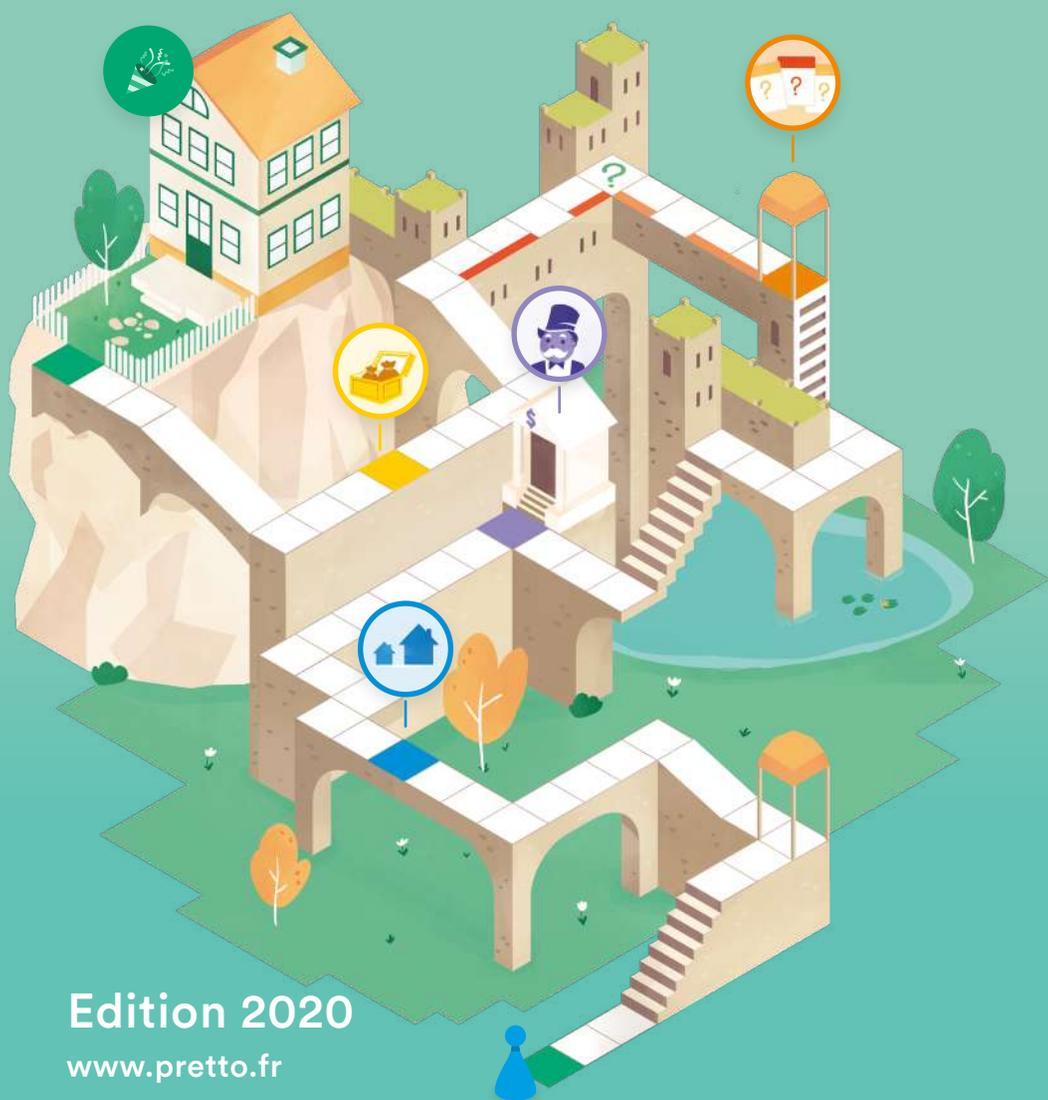


Mon premier achat immobilier

De la recherche du bien au crédit



Edition 2020

www.pretto.fr

Le mot des fondateurs



Chers lecteurs,

Merci d'avoir téléchargé cet eBook ! Si vous êtes en train de réfléchir à un achat immobilier, alors vous êtes bien tombés : c'est en pensant à vous que nous l'avons écrit.

Il n'y a pas si longtemps, nous étions à votre place : nous devenions propriétaire. Et tout s'est révélé un peu plus complexe que prévu, parce que nous étions inexpérimentés et que nous apprenions au fur et à mesure.

Nous avons constaté que le financement est un des points les plus difficiles à maîtriser de l'achat immobilier. Le plus opaque, et en même temps un des plus importants. C'est pour cela que nous avons créé Pretto. Notre mission : rendre simple la recherche de son prêt immobilier, à moindre coût.

Aujourd'hui, nous échangeons tous les jours avec des centaines de futurs propriétaires. En apprenant à mieux les connaître, nous constatons qu'ils n'ont pas de source d'information fiable pour répondre à leurs questions sur l'achat. De quoi faire naître une petite anxiété.

Et pourtant, les raisons de se réjouir d'acheter sont nombreuses ! Acheter c'est être enfin chez soi, se constituer un patrimoine, se projeter et lancer plein d'autres projets. Mais cela se prépare.

Notre but ? Que la route entre votre décision de vous lancer dans un achat et le jour où vous recevez les clés soit la plus agréable possible.

Toute l'équipe de Pretto s'est retroussée les manches pour résumer en quelques pages des dizaines d'années d'expérience en immobilier. Cela a donné ce guide, dont nous espérons qu'il vous plaira.

Bonne lecture,

Pierre Chapon

Renaud Pestre

PS : Adressez-nous toutes vos remarques à hello@pretto.fr, nous les lirons avec plaisir !

CHAPITRE 1

Avant de vous lancer 8

Pourquoi devenir propriétaire ?

- 1.1. Se sentir (vraiment) chez soi 9
- 1.2. Avoir un toit quoi qu'il arrive 10
- 1.3. Construire son patrimoine 10

Acheter ou louer

- 1.4. Comment arbitrer ? 14
- 1.5. Exemple 14

Le bien de vos rêves

- 1.6. Maison ou appartement ? 17
- 1.7. Neuf ou ancien ? 19

Les particularités du marché francilien

- 1.8. Des prix nettement plus élevés 23
- 1.9. Des règles du jeu un peu différentes 24
- 1.10. Banlieue parisienne vs Paris intra-muros 26

CHAPITRE 2

Décider de votre budget immobilier 28

Comment vous constituer un apport

- 2.1. Utilisez (en partie) votre épargne 29
- 2.2. Un coup de pouce familial ? 32
- 2.3. Vérifiez les prêts aidés 33
- 2.4. Déjà propriétaire ? Pensez au prêt relais 37

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

- 2.5. Votre situation financière 38
- 2.6. Votre âge 41

Optimiser votre plan de financement

- 2.7. Combien pouvez-vous emprunter ? 41
- 2.8. Combien voulez-vous rembourser ? 43
- 2.9. La bonne durée pour votre emprunt 46

CHAPITRE 3

Pretto vous aide à préparer votre prêt 48

Comment un courtier peut vous aider

- 3.1. Un courtier, qu'est ce que c'est ? 49
- 3.2. Une profession réglementée 50

Pretto rend votre prêt immobilier simple

- 3.3. Demandez de la transparence 51
- 3.4. Arrêtez de payer autant de frais 54
- 3.5. Les experts Pretto 55

CHAPITRE 4

De la recherche à la signature 57

Commencer vos recherches

- 4.1. Les agences immobilières, la solution classique 58
- 4.2. De particulier à particulier : attention au prix 59
- 4.3. Le chasseur d'appartement, le grand luxe 60

Organiser efficacement vos visites

- 4.4. Les erreurs à ne pas faire 60
- 4.5. Les indispensables de la visite immobilière 61
- 4.6. Estimer les travaux avec précision 62

La promesse de financement

- 4.7. L'atout pour rassurer les vendeurs 62

Faire une offre d'achat

- 4.8. Préparer votre négociation 63
- 4.9. Comment faire votre offre d'achat ? 66

Préparer le compromis de vente

- 4.10. Un engagement juridique 67
- 4.11. Checklist : les points clés du compromis 67
- 4.12. Les conditions suspensives : dormez sur vos deux oreilles 68

Signer chez le notaire !

- 4.13. Quel est le rôle du notaire ? 69
- 4.14. Les inévitables frais de notaire 70

CHAPITRE 5

Comment décrocher le meilleur prêt immobilier **71**

Comprendre les prêts pour bien les comparer

- 5.1. Le prêt amortissable 72
- 5.2. Calculer le vrai coût de votre crédit 74
- 5.3. Choisir votre assurance emprunteur 77
- 5.4. Le meilleur taux ne fait pas tout 82

Préparer le dossier de l'emprunteur modèle

- 5.5. Les découverts bancaires, on oublie 88
- 5.6. Mettez en avant vos atouts 89

Les délais à respecter

- 5.7. Compromis signé : 45 jours pour trouver votre prêt 89
- 5.8. Offre de prêt, bravo c'est validé ! 90

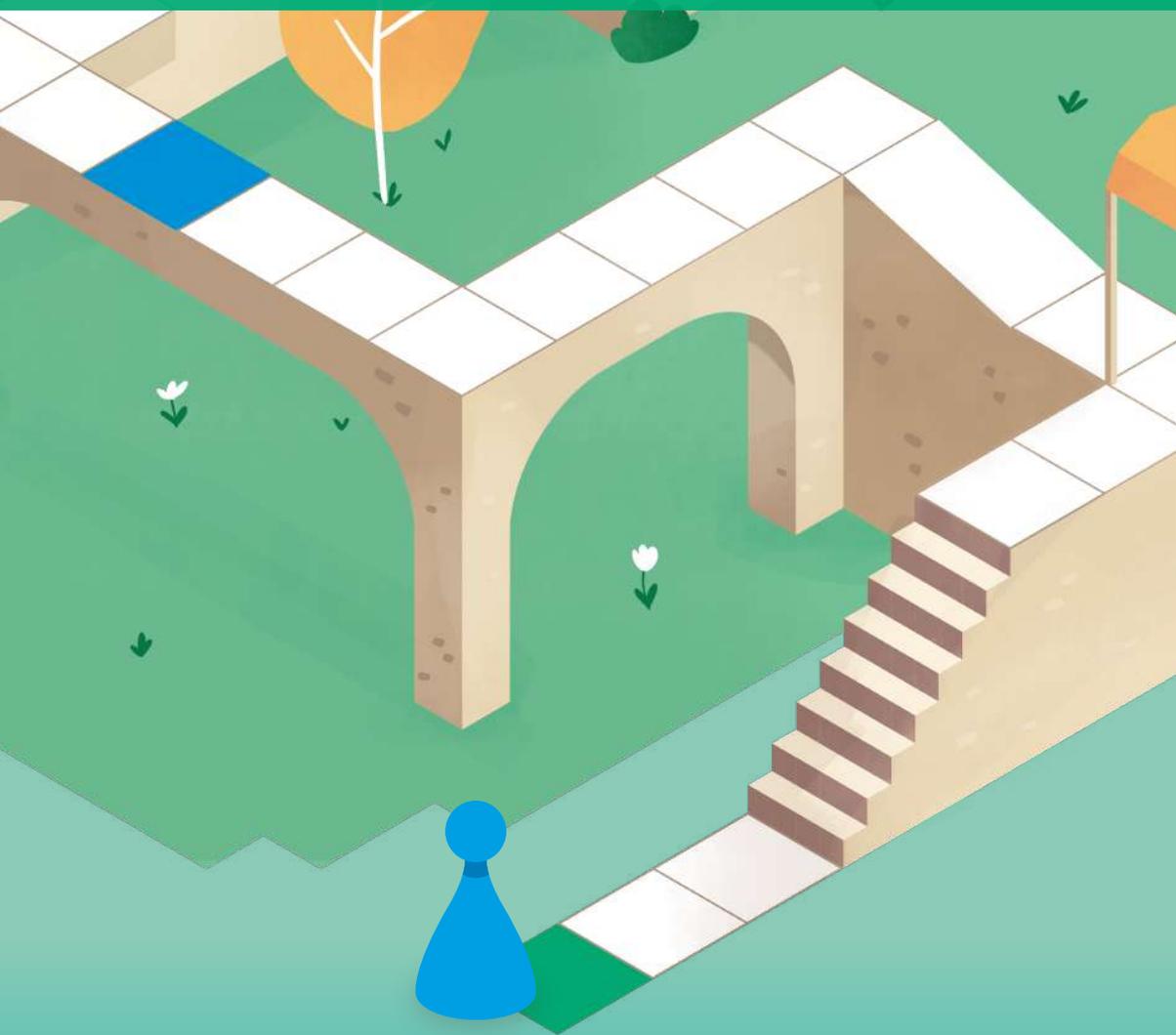
Propriétaire, et après ? **93**

- Signature de l'acte authentique : à vous les clés ! 94
- L'emménagement et les derniers petits détails à régler 94
- Et la crémaillère ! 95

Références **96**

CHAPITRE 1

Avant de vous lancer



Devenir propriétaire : une étape de votre vie ! C'est une page qui se tourne, pour certains même un aboutissement.

Comme pour toute grande décision, vous allez probablement consulter votre entourage. Il s'agit de peser le pour et le contre, de savoir si « ça vaut le coup » financièrement... mais pas seulement. Nous ne sommes pas tous des homo economicus, neutres et rationnels.

Acheter son toit, c'est d'abord un choix très personnel. Voici quelques pistes pour vous guider dans ces réflexions.

Pourquoi devenir propriétaire ?

1.1. Se sentir (vraiment) chez soi

Devenir propriétaire est avant tout une question d'instinct et d'envie. C'est se sentir enfin chez soi et pouvoir se projeter quelque part pour y construire sa vie. On peut acheter pour élever ses enfants, pour créer son propre intérieur ou en prévision de ses vieux jours : autant de bonnes raisons de franchir le pas.

Il existe aussi des motivations plus financières. Certains se sentent incapables d'épargner, et voient le crédit immobilier comme un moyen de s'y forcer. D'autres souhaitent acheter le plus tôt possible, quitte à revendre par la suite et acheter plus grand. Les éternels locataires ne veulent plus « jeter des centaines d'euros par les fenêtres » en payant un loyer.

1.2. Avoir un toit quoi qu'il arrive

Acheter, c'est aussi assurer sa sécurité. En période de crise, qu'il s'agisse de celle de 2008 ou de l'impact économique du confinement lié au Coronavirus, la pierre reste un investissement rassurant. Devenir propriétaire, c'est donc se débarrasser de beaucoup de questions anxiogènes. Votre maison restera à vous quoi qu'il arrive.

Par ailleurs, acheter c'est protéger sa famille. Si un événement grave survenait (un décès ou un accident grave qui vous rendrait invalide), vous voudriez que votre conjoint et vos enfants soient financièrement protégés. Sachez que dans ces circonstances, l'assurance emprunteur, qui couvre votre crédit immobilier (nous y reviendrons), remboursera votre crédit : votre famille n'aura plus de mensualité à payer.

Enfin, en achetant vous préparez votre retraite. Il serait rassurant de ne pas avoir à vous acquitter d'un loyer pendant vos vieux jours, ce qui est heureusement le cas pour la majorité des retraités aujourd'hui. D'après l'INSEE plus de 70 % des Français de plus de 65 ans sont propriétaires de leur résidence principale.

1.3. Construire son patrimoine

Acheter sa maison, c'est poser la première pierre dans la construction de son patrimoine, sans mauvais jeu de mot. 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. Désormais, votre patrimoine se met à grandir ou à se réduire au gré des fluctuations des prix de l'immobilier. Vous comprendrez vite pourquoi les « marronniers » des magazines français qui titrent sur l'évolution des prix au m² ville par ville ont autant de succès...



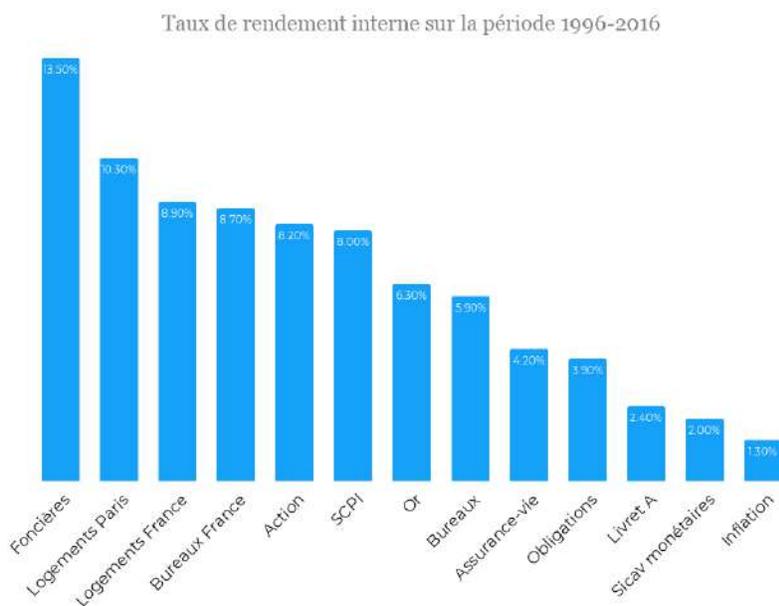
Le saviez-vous ?

Leur résidence principale constitue plus de la moitié du patrimoine des français, d'après l'INSEE.

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 dans l'Hexagone. Pourquoi ? Parce que les Français considèrent que posséder son toit a plus de valeur qu'un placement financier rentable mais risqué.

En achetant, vous devez aussi réfléchir à la revente - sauf si vous comptez passer vos vieux jours dans ce même logement. 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 5ème 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. Et, même si les performances passées ne présagent pas du futur, le calcul a été bon pour les acheteurs de ces dernières décennies. Selon l'AGEFI, le logement était parmi les meilleurs placements financiers des 20 dernières années, avec des taux de rentabilité avoisinant les 9 %.



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 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 :

www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F10864

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

Acheter ou louer

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

En quelques mots : être locataire permet d'avoir plus de fonds disponibles. En effet, vous ne remboursez pas de crédit immobilier, les intérêts qui vont avec et ne payez pas les travaux d'entretien. De plus, la location vous offre plus de souplesse : vous pouvez changer d'habitation quand bon vous semble, alors que dans le cas de l'achat, les frais de notaire vous retiennent de changer.

Cependant, après quelques années, la location vous revient plus

cher que l'achat : avec les loyers que vous avez payés, 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.

1.4. Comment arbitrer ?

L'enjeu est de bien comparer au fil du temps les coûts que représentent l'achat et la location d'un même bien. Autrement dit, la question à se 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 ? ». Deux variables déterminantes entrent en jeu :

- 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** là 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.

1.5. Exemple

Prenons un exemple. Celui d'un couple, Paul et Louise, qui louent un 60 m² à Paris pour 1 500 € par mois. Un appartement de l'immeuble semblable au leur est en vente, ils hésitent à faire une offre. Ont-ils intérêt à l'acheter ?

Étudions les 2 scénarios :

Scénario 1 : Ils achètent

L'appartement est affiché à 540 000 €. Quand on ajoute les frais

de notaire et de garantie, on arrive à 590 000 €. On suppose que le couple dispose de l'apport minimum recommandé de 10 % (nous y reviendrons), soit 59 000 €.

En empruntant sur 25 ans à un taux de 1,8 %, 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 €.

Enfin, on suppose que le marché immobilier parisien continue à croître en moyenne de 4 % par an comme cela a été le cas en moyenne au cours des 30 dernières années.

Scénario 2 : Ils restent en location

S'ils restent en location, le coût revient simplement à la somme des loyers et aux frais d'agence. En revanche, on considère que l'apport de 59 000 €, ainsi que les 500 € par mois qu'ils auraient dépensés en mensualités peuvent être placés ailleurs, sur une assurance vie à 2 % par exemple, ce qui leur rapporte de l'argent.

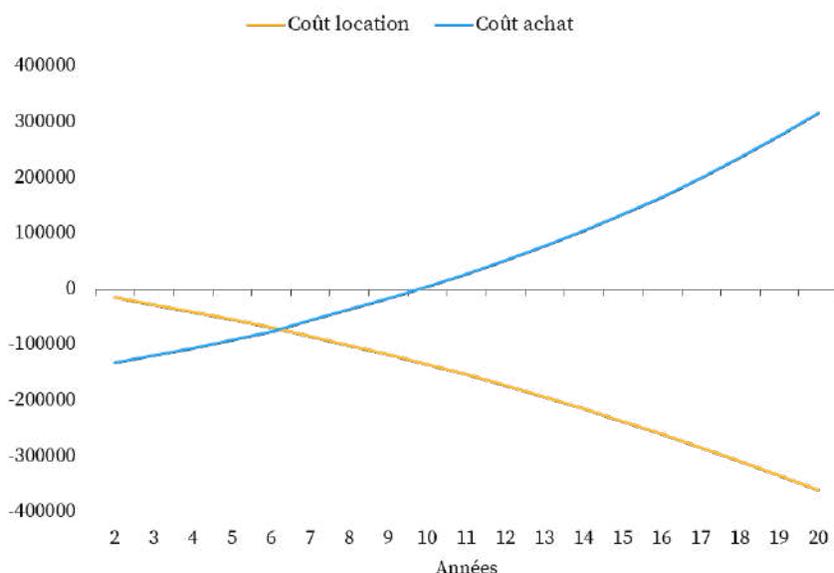
Réponse

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.

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

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.

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



À retenir

Chaque projet est différent. La réponse à cette question épineuse dépend donc de combien de temps vous resterez dans votre résidence principale et de la localisation de votre bien.

Le bien de vos rêves

1.6. Maison ou appartement ?

Acheter une maison ou un appartement, ce n'est pas la même chose ! Bien sûr, une maison est souvent plus grande - donc plus chère - dans une même ville. Mais ce n'est pas qu'une question de budget.

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

L'entretien de ces parties communes est géré par la copropriété, qui regroupe les propriétaires de tous les appartements de l'immeuble - c'est-à-dire vos voisins. Ils 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 du standing de l'immeuble et de la ville dans laquelle vous vivez. A Paris, les copropriétaires paient en moyenne 40 €/m² par an, alors que ces frais varient entre 20 €/m² et 30 €/m² dans les autres villes de France. De plus, si la gestion est assurée par un syndic professionnel et non par un syndic bénévole, cela vous coûtera plus cher.

Les charges de copropriété sont de deux types :

- 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 copropriétaire possède une quote-part 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 copropriétaires. Cela signifie que si un ou plusieurs copropriétaires ne paient pas les charges, elles seront réparties entre les autres.

Bon plan

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..

Côté maison, vous êtes seul propriétaire et libre de vos choix. 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 ou ravalier une façade, par exemple.

1.7. Neuf ou ancien ?

Préférez-vous l'ancien pour son charme, quitte à faire quelques petits travaux de rénovation ? Ou au contraire, 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.

L'avantage, c'est qu'il est 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... Les photos et les visites vous permettent de ressentir 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, il faut être attentif à quelques points.

Tout d'abord, 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 :

bit.ly/evaluer-travaux

bit.ly/diagnostics-compromis-de-vente

À savoir

Les travaux de rénovation énergétique peuvent vraiment alourdir le coût total d'un bien. Leur coût est en moyenne de 200 à 450 € du mètre carré, 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. On l'a évoqué 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.

Enfin, gardez à l'esprit que les frais de notaire dans l'ancien représentent 8 % du prix du bien, soit environ deux fois plus que dans le neuf. Cela peut faire pencher la balance.

Le confort du neuf

On parle d'achat sur plan quand vous achetez un appartement dans le cadre d'un programme de construction neuve. Pour plus de détails, consultez les sites classiques comme SeLoger (www.seloger.com) ou les sites spécialisés comme Sphère Immo (www.sphere-immo.com) ou Ikimo9 (www.ikimo9.com).

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. Comme pour la construction d'une maison, vous devez avoir toutes les assurances qui vous couvrent pour les risques de malfaçons.

Financièrement, le neuf a des avantages :

- Pas de travaux de rénovation pendant les premières années ;
- Logement aux normes (sécurité, isolation phonique et thermique) ;
- Frais de notaires moins importants que dans l'ancien : autour de 4 % 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 légaux.

Certains acheteurs privilégient le neuf pour les avantages fiscaux auxquels il donne droit :

- 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 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.

En savoir plus sur l'achat dans le neuf : bit.ly/achat-neuf-vefa

En savoir plus sur l'investissement locatif :

bit.ly/simulation-investissement-locatif

Construire sa maison, ça se mérite

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

Le plus classique est de faire appel à un constructeur de maison individuelle. 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'oeuvre.

Le saviez-vous ?

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

La construction de maison est plus risquée, ce qui se répercute dans la demande de prêt à la banque. Pour obtenir un crédit immobilier, vous devez prouver que vous, l'architecte et les différents entrepreneurs êtes couverts par toutes les assurances requises (un florilège de papiers à fournir, soyez prêt !)

En savoir plus sur la construction :

<https://bit.ly/ccmi-pour-construction>

Les particularités du marché francilien

Acheter à Paris et en petite couronne n'a pas grand chose à voir avec le reste de la France. L'immobilier de la capitale est très demandé, ce qui change les règles du jeu.

1.8. Des prix nettement plus élevés

Le prix au m² en région parisienne est de loin le plus élevé de l'hexagone. Fin 2019, le prix médian du m² Parisien est de 10 440 € quand il est de 4 530 € à Lyon ou 3 910 € à Nice ([source](#)).

La hausse des prix est une affaire nationale, mais les prix parisiens atteignent des sommets.

Diverses raisons expliquent ce phénomène. 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 leur baluchon. Et étant donnée la centralisation des institutions et des sièges sociaux, ce n'est pas près de changer. Mais il y a aussi l'effet Airbnb qui vide l'hypercentre et rend fou les habitants du Marais. Enfin, de nombreux étrangers fortunés investissent à Paris.

1.9. Des règles du jeu un peu différentes

Offres au prix : premier arrivé, premier servi (en théorie) !

Généralement, vous faites une offre un peu en-dessous du prix vendeur, c'est normal : vous voulez négocier. À Paris, la compétition entre les acheteurs est très forte et 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 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 votre projet d'achat. S'il a un doute, il n'hésitera pas à passer à un autre dossier (et il y en a d'autres, la concurrence est rude). En fait, comme dans un entretien d'em-

bauche, vous avez peu de temps pour convaincre, donc ne ratez pas l'occasion. Accompagnez par exemple votre offre d'une promesse de financement - nous y reviendrons.

Pour obtenir l'attestation de financement Pretto, c'est par ici : bit.ly/attestation-pretto

Bons plans

- Programmez des alertes sur tous les sites d'annonces immobilières en filtrant les biens qui vous intéressent. Dès qu'une nouvelle offre sera publiée, vous en serez le premier informé ;
- Entrez en contact avec les agents immobiliers du quartier que vous convoitez, et faites leur part de vos critères de recherche. Si vous vous montrez déterminé, et que vous êtes cordial et gentil (ça leur changera), ils pourront vous prévenir avant de mettre une annonce en ligne.

Attention aux compromis sans condition suspensive

Quand le vendeur accepte votre offre d'achat, vous signez ensemble un compromis de vente (nous y revenons plus bas). Ce document engage le vendeur à vous céder le bien, et vous à l'acheter après 10 jours de réflexion.

Dans la plupart des cas, le compromis comporte des conditions suspensives qui vous permettent d'annuler la vente sans pénalité au bout de 45 à 60 jours. La condition la plus courante est l'annulation du compromis si vous n'arrivez pas à trouver un prêt immobilier.

Certains vendeurs parisiens demandent aux acheteurs de signer un compromis sans cette condition suspensive sur le crédit. Ils s'assurent ainsi de choisir des personnes sûres de leur situation financière. A 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.

1.10. Banlieue parisienne vs Paris intra-muros

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

Nous en parlions plus haut, la hausse des prix de l'immobilier en France est spectaculaire depuis 20 ans. A Paris, les prix ont augmenté de 200 % ! Cas extrême, en 2000 le prix du m² dans le 9^{ème} arrondissement était de 2 500 €. Aujourd'hui, il atteint 11 340 € !

Et même si les taux immobiliers sont bas, cette augmentation a un impact sur le pouvoir d'achat des Français. En 1998, un ménage pouvait acheter en moyenne un 77 m² à Paris, aujourd'hui c'est un 30 m²...

C'est pourquoi 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. Par exemple, le secteur Paris Nord-Est va être transformé : logements et espaces de bureaux sont autant d'opportunités

d'investissement immobilier. Les projets du Grand Paris et la construction d'une nouvelle ligne de métro permettent de rendre de plus en plus accessible la banlieue parisienne.

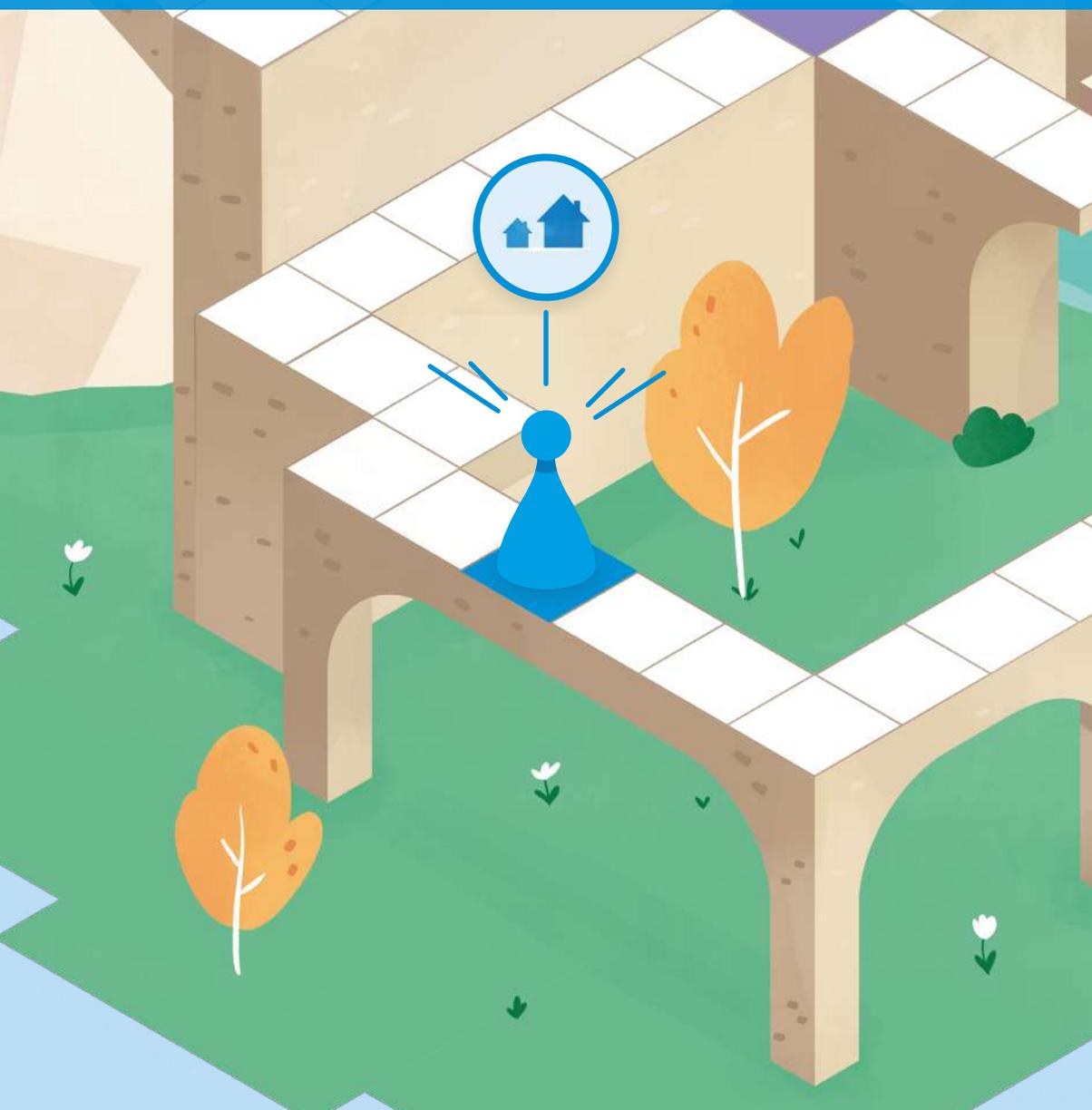
Évaluez les pour et les contre. Nous pensons au temps de trajet pour aller jusqu'à votre bureau. Si vous êtes adepte des espaces verts et du calme, la banlieue offre une meilleure qualité de vie. Mais les oiseaux qui chantent se paient en temps de transport.

Attention

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.

CHAPITRE 2

Décider de votre budget immobilier



Vous commencez à réfléchir à ce que vous voulez acheter, mais ce n'est que le début des interrogations. Il faut maintenant calculer votre budget immobilier : le prix maximum que vous pouvez payer. Pour cela, vous devez définir votre apport et le montant que vous pouvez emprunter.

Comment vous constituer un apport

L'apport personnel est cette 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 - mais ce n'est pas une raison pour faire les fonds de tiroir !

Bon plan

Vérifiez avec le simulateur Pretto si vous pouvez réduire significativement votre taux d'emprunt en augmentant votre apport.

2.1. Utilisez (en partie) votre épargne

Vous utiliserez probablement votre épargne pour vous constituer un apport. Si votre argent est placé sur différents produits financiers, videz en priorité ceux sans incidence sur votre fiscalité. Privilégiez une sortie de fonds de PEE ou de votre PERP

plutôt que de votre assurance-vie par exemple. Si c'est possible, ne mettez pas toutes vos économies dans l'apport, car il faut faire attention aux frais cachés et aux dépenses imprévues. Soyez plus fourmi que cigale : voici quelques raisons de réduire votre apport.

Pour faire des travaux ou meubler votre appartement

Vous pouvez avoir envie de refaire la décoration de votre nouveau chez vous. Un prêt immobilier ne peut financer ni l'électroménager, ni le mobilier de jardin. De plus, en dessous de 15 000 €, les banques peuvent refuser 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. Au deuxième trimestre 2020, le taux moyen pour un prêt personnel est de 3,76 %, soit deux points de plus que les taux immobiliers moyens toute durée confondue (à 1,19 %). 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 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.

Exemple

Prenons l'exemple de Paul, dont les 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 150 € 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 de crédit immobilier sont de 1 200 €.

Scénario 2

Paul rembourse son crédit auto. Tout d'abord il économise 700 € d'intérêts. Par ailleurs, il peut emprunter 293 000 € sur 20 ans avec des mensualités de crédit de 1 350 €.

Pour en savoir plus sur l'impact de vos crédits en cours sur votre capacité d'emprunt : bit.ly/credit-en-cours

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. Ce n'est pas systématique, mais vous pouvez tenter votre chance.

En savoir plus sur l'investissement locatif sans apport :

bit.ly/investissement-sans-apport

Pour profiter du taux rémunérateur de votre épargne

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

2.2. 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, et vous êtes 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 : www.impots.gouv.fr/portail/professionnel/questions/je-dois-rediger-un-acte-sous-seing-prive-de-quoi-sagit-il pour plus d'informations.

A savoir

Avec un prêt familial, la banque va considérer l'échéancier de remboursement du prêt familial dans le calcul de votre endettement.

2.3. Vérifiez les prêts aidés

Favoriser l'accès à la propriété est une volonté politique forte en France : l'Etat 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'Etat les rembourse directement à votre banque. Tout le monde ne peut pas bénéficier du PTZ. Les critères d'éligibilité sont nombreux, en voici les principaux :

- Il n'est accessible qu'aux acquéreurs de résidence principale

dans le neuf ou dans l'ancien avec des travaux représentant au moins 33% du prix de vente du bien seul.

- Vous devez habiter dans une zone géographique prioritaire, dans laquelle le marché de l'immobilier est en tension, et où l'Etat veut stimuler l'offre de logements.
- Enfin, vos revenus ne doivent pas dépasser 51 800 € 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.

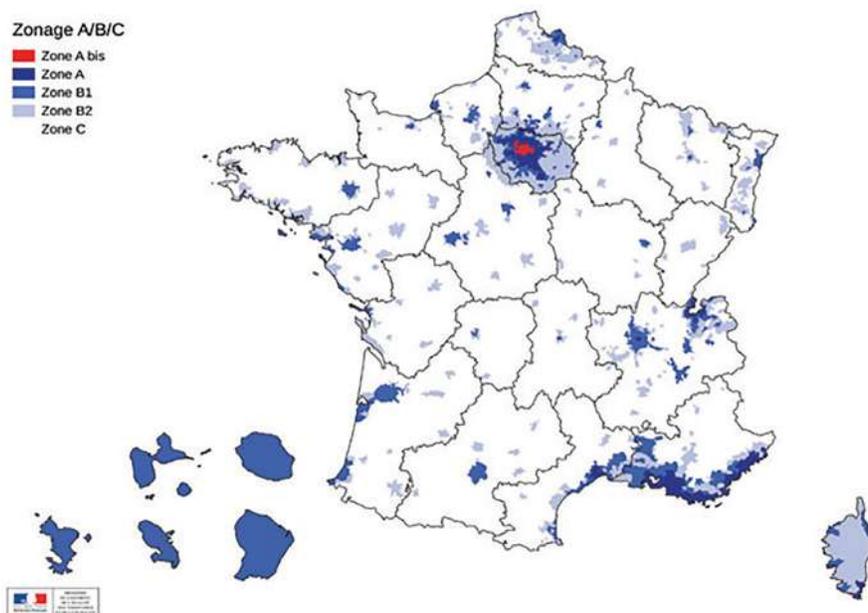
Bon plan

Le simulateur de prêt immobilier de Pretto est bien entendu capable de calculer si vous avez droit à un PTZ !
Retrouvez-le sur app.pretto.fr

En savoir plus sur le prêt à taux zéro : bit.ly/-pret-taux-zero

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

Bien connues des locataires, les Aides personnalisées au logement (www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F12006) 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.

En savoir plus sur le prêt accession sociale : bit.ly/pre-acc-soc

En savoir plus sur les APL propriétaire : bit.ly/apl-prop

Les prêts locaux : renseignez-vous

Certaines municipalités, régions ou départements proposent des prêts aidés. Le tout est de le savoir. N'hésitez pas à les contacter pour savoir ce à quoi vous avez droit.

Bon plan

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.

Pour en savoir plus : bit.ly/prest-paris-logement

PEL et CEL : réservez-les à votre épargne

A 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.

En savoir plus sur les Plan et Compte Épargne Logement :

bit.ly/pel-cel

2.4. Déjà propriétaire ? Pensez au 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 l'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 de l'ancien : le coût total reste donc sous contrôle.

Bon plan

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. Et vous évitez un déménagement !

En savoir plus sur le prêt relais : bit.ly/simulation-pret-relais

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

Il est probable que votre apport ne constitue pas un budget immobilier suffisant pour vous. Le reste, il va falloir l'emprunter ! Mais attention, 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.

2.5. 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 - car 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 pris en compte dans ce calcul. Sauf si vous êtes en période d'essai : la banque ne le prendra pas en compte du tout.

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 d'un peu 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 dure 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.

Exemple

Parfois, attendre un peu avant de réaliser son projet est un bon choix. Prenons l'exemple d'un jeune couple pacsé. 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.

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

A l'heure actuelle, les revenus d'Eloïse ne sont pas pris en compte et le variable de Jules est pris en compte à 50 %. Leur capacité d'emprunt sur 20 ans est de 237 000 €. Vivant à Paris, le choix n'est pas très large.

En attendant 6 mois et si Eloïse valide sa période d'essai, la totalité de leur revenus seront pris en compte. Leur capacité d'emprunt sur 20 ans est de ... 678 000 €. Ça vaut le coup d'attendre, n'est-ce pas ?

Bon plan

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. Pour connaître ces avantages en détails, consultez cet article : bit.ly/prett-immobilier-fonctionnaire

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.

En savoir plus sur les revenus pris en compte par les banques : bit.ly/revenus-pris-en-compte

Bon plan

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

Retrouvez-le sur app.pretto.fr.

2.6. 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. Passé 50 ans, votre âge limite donc votre capacité d'emprunt.

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. A 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.

Optimiser votre plan de financement

Vous connaissez les paramètres qui influent sur votre capacité d'emprunt, parlons 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 qui a été conçu pour cela : app.pretto.fr.

2.7. Combien pouvez-vous emprunter ?

Pour calculer votre capacité d'emprunt, vous devez connaître la **mensualité maximale** que la banque vous laissera rembourser. Couplée 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 (beaucoup) simplifier qu'il ne doit pas dépasser 33 %.

Pour en savoir plus sur le d'endettement maximal :

bit.ly/taux-dendettement-maximum

Formule

$$\text{Taux d'endettement} = (\text{Charges} + \text{Mensualités}) / \text{Revenus}$$

Reprenons chaque membre de l'équation :

- Les charges prises en compte sont les charges récurrentes que vous devrez obligatoirement payer en parallèle de votre crédit. Elles sont de trois types :
 - **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.

Bon plan

Étudiez avec votre expert Pretto la piste de rembourser vos crédits en cours pour augmenter votre capacité d'emprunt, à condition que cela ne réduise pas trop votre apport.

2.8. Combien voulez-vous rembourser ?

Le taux d'endettement que nous venons de vous présenter n'est pas l'alpha et l'oméga du prêt immobilier. 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 33 % sans incidence sur le taux. Depuis les recommandations du Haut Conseil de la Stabilité Financière en décembre 2019, qui conseille de limiter l'endet-

tement 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 ?

Le reste à vivre : à quel point vous 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.

Formule

Reste à vivre = Revenus - Charges fixes récurrentes

Dans certains cas, même si le taux d'endettement respecte la limite théorique du 33 %, les emprunteurs ont un reste à vivre trop faible, ce qui effraie les banques. A l'inverse, un taux d'endettement supérieur à 33 % 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.

En savoir plus sur le reste à vivre : bit.ly/taux-dendettement

Le saut de charges : flambeurs, 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.

À savoir

A noter que le défaut de paiement est redouté par les banques à deux titres :

- Naturellement, un défaut de paiement est une perte financière directe pour la banque.
- Mais c'est aussi le risque de se voir reprocher de vous avoir prêté par le régulateur, très protecteur des emprunteurs en France, ce qui implique des procédures complexes et parfois des amendes.

On parle de saut de charges si votre pouvoir d'achat va drastiquement changer avec le remboursement du prêt immobilier. Pour définir simplement cette notion, comprenez qu'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.

En savoir plus sur le saut de charges : bit.ly/saut-de-charges

Exemple

Votre loyer actuel est de 600 € par mois, vous souhaitez souscrire un prêt immobilier avec des échéances d'un montant de 800 € par mois. Le saut de charges représente donc 200 €. Mensualité – 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'inquiète pas, puisqu'il n'y a pas de réel saut de charge compte tenu de votre effort d'épargne.

A 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.

2.9. La bonne durée pour votre emprunt

Comme nous l'avons déjà mentionné plus haut, la durée maximale de votre prêt dépend de votre âge. Il doit être totalement remboursé avant de souffler votre 75^{ème} bougie. Mais, en moyenne, les prêts immobiliers sont souscrits sur 18 ans, avec une durée possible comprise entre 5 et 30 ans (en réalité, ils sont souvent remboursés avant et durent 7 ans en moyenne en France, car les acheteurs revendent). Cela vous laisse largement le choix !

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. 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.

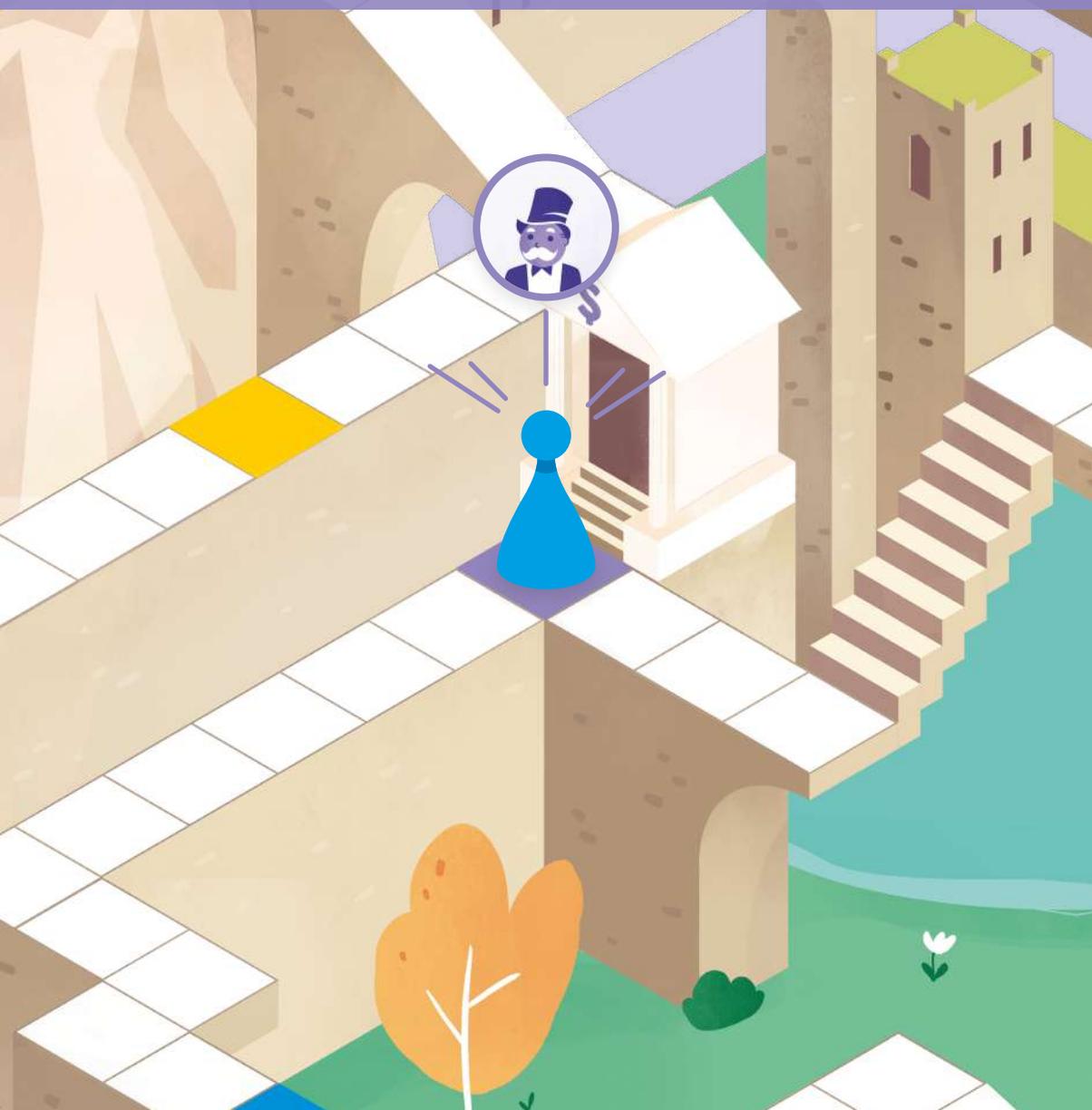
Si vous décidez d'exploiter toute votre capacité d'endettement, vous n'aurez pas d'autre choix que de prendre le prêt le plus long possible, soit 25 ans si vous êtes jeune, voire 30 ans dans certains cas. Par contre, s'il vous en reste sous le pied, vous pourrez le raccourcir.

Pour décider, une question résume le dilemme :

Préférez-vous payer le moins d'intérêts possible ? Ou réduire vos mensualités ?

CHAPITRE 3

Pretto vous aide à préparer votre prêt



Si vous êtes comme nous, vous n'avez pas eu de cours de crédit immobilier au lycée : c'est donc un sujet nouveau pour vous. Demandez conseil à vos proches, bien sûr, et renseignez-vous en ligne - ce que vous êtes en train de faire.

Mais, arrivé à un certain point, vous aurez besoin de l'aide de professionnels du sujet. Vers qui vous tourner ? Un courtier est là pour comparer les banques et vous dénicher le meilleur taux, bien sûr. Mais la mission de Pretto démarre dès vos premières réflexions immobilières.

Comment un courtier peut vous aider

3.1. Un courtier, qu'est ce que c'est ?

Le courtier est un interlocuteur entre vous et les banques. Son métier est de connaître les conditions de toutes les banques et de 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 et de vous aider à le réaliser. Il sait vous guider au-delà du simple taux immobilier : l'assurance emprunteur,

la modularité, l'exonération de remboursement anticipé, la garantie sont des éléments qui auront un impact dans quelques années et sur lesquels vous avez sans doute besoin d'être conseillé aujourd'hui.

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.

En savoir plus sur le montage du dossier de demande de prêt : bit.ly/dossier-pret-immobilier

3.2. Une profession réglementée

Le métier de courtier est très encadré et ne peut pas être exercé par n'importe qui. L'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.

En savoir plus sur l'ORIAS : bit.ly/courtier-orias

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 3000 €) 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.

Pour en savoir plus concernant la rémunération des courtiers : bit.ly/prix-des-courtiers/

Pretto est différent : voici pourquoi.

Pretto rend votre prêt immobilier simple

Pretto est un courtier en ligne qui rend le prêt immobilier simple. Notre mission est de trouver le meilleur crédit immobilier pour vous, à moindre coût et en ligne. Les particularités de Pretto ? Une équipe d'experts accompagne les emprunteurs de A à Z : optimisation du plan de financement, constitution et valorisation du dossier, négociation personnalisée avec les banques.

3.3. Demandez de la transparence

Pour créer Pretto, nous avons collecté des centaines de témoignages afin de comprendre vos attentes. Nous avons conclu que vous voulez économiser votre argent, votre temps et avoir toute l'attention d'un expert dans cette étape clé de votre vie.

C'est pourquoi nous voulons vous offrir un service gratuit et facile d'utilisation. Parce que votre temps est précieux, nous sommes réactifs et traitons votre dossier le plus vite possible.

Nous voulons aussi que le service que nous vous rendons soit transparent et sans effet de manche de commercial, parce que c'est le service nous aurions aimé recevoir. Nous ne faisons pas

de rétention d'information, et sommes transparents sur l'avancée de votre dossier !

Voici comment Pretto fonctionne :

- 1 • Réalisez une simulation de prêt immobilier sur app.pretto.fr et vous découvrez les taux des banques pour votre projet ;
- 2 • Inscrivez-vous et prenez rendez-vous avec votre conseiller Pretto pour affiner votre projet et bien communiquer vos attentes ;
- 3 • 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.

Nos clients sont satisfaits

Notre plus grande joie est de voir la satisfaction de nos clients lorsque leur projet arrive à son terme. Retrouvez leurs avis et commentaires sur fr.trustpilot.com/review/pretto.fr.



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



Un service dans l'air du temps et une équipe ultra réactive

L'accompagnement et le conseil est au rendez-vous. Il est très appréciable de pouvoir compter sur la réactivité de cette équipe. Les moyens de communication actuels sont aussi un gros plus (et qui est très différenciant par rapport aux échanges que l'on peut avoir généralement avec les banques) C'est une jeune société qui mérite largement ses 5 étoiles. Chapeau à Léo pour son travail et le suivi des dossiers.

Leslie B.

fr.trustpilot.com/reviews/5a66e1b66116dd0f107b1541



Service irréprochable et professionnalisme à toute épreuve

Nous avons obtenu un taux défiant toute concurrence 1 semaine seulement après la signature du compromis de vente, alors que la période ne nous était pas favorable (vacances de Noël). Notre courtier était extrêmement réactif, courtois et disponible pour répondre à nos questions. Le suivi et l'accompagnement sont personnalisés, et se poursuivent jusqu'à la signature de l'acte authentique de vente. Des astuces précieuses sont partagées pour permettre à l'acheteur de gagner du temps et de conclure sereinement son achat immobilier, le tout sans qu'il n'ait à déboursé un centime. Je recommande vivement!

Sara T.

fr.trustpilot.com/reviews/5a6205bf6116dd0f10796708



Notre courtier ne nous donnait plus de...

Notre courtier ne nous donnait plus de nouvelles depuis 2 semaines malgré plusieurs tentatives de notre part. A même pas 1 mois de la fin du contrat de réservation pour notre bien, nous sommes tombé par hasard sur le site pretto. Et en moins d'une semaine Matthieu notre conseiller nous a sauvé la vie, je recommande fortement cette agence à l'écoute, disponible, professionnelle.

Virginia R.

fr.trustpilot.com/reviews/5b33c9606d33bc0c94ae65b2

3.4. Arrêtez de payer autant de frais

2 fois moins cher, comment est-ce possible ?

Pretto est rémunéré par les banques en tant qu'apporteur d'affaires et perçoit une commission de 0,7 % à 1 % du montant du prêt immobilier avec un plafond d'environ 3 000 €. En fait, c'est le cas de tous les courtiers - même si certains oublient de le dire ! En revanche, les courtiers en agence doivent compenser des coûts de fonctionnement supplémentaires et exigent des frais de courtage qui peuvent vite alourdir la note.

En savoir plus sur les tarifs des différents courtiers :

bit.ly/courtier-frais

Chez Pretto, nous appliquons un tarif unique de 950 € quel que soit le montant de votre prêt. Les projets spéciaux (Achats en SCI, pour construction et des non résidents) sont facturés à hauteur de 0,9 % du montant de l'emprunt pour un minimum de 1 500 €. En moyenne, nous sommes donc deux fois moins chers que le courtier traditionnel !

Il n'y a pas de miracle : nous y parvenons en construisant des outils numériques de comparaison des banques qui font gagner énormément de temps à nos experts.

Des 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.). Pretto s'occupe de tout !

3.5. Les experts Pretto

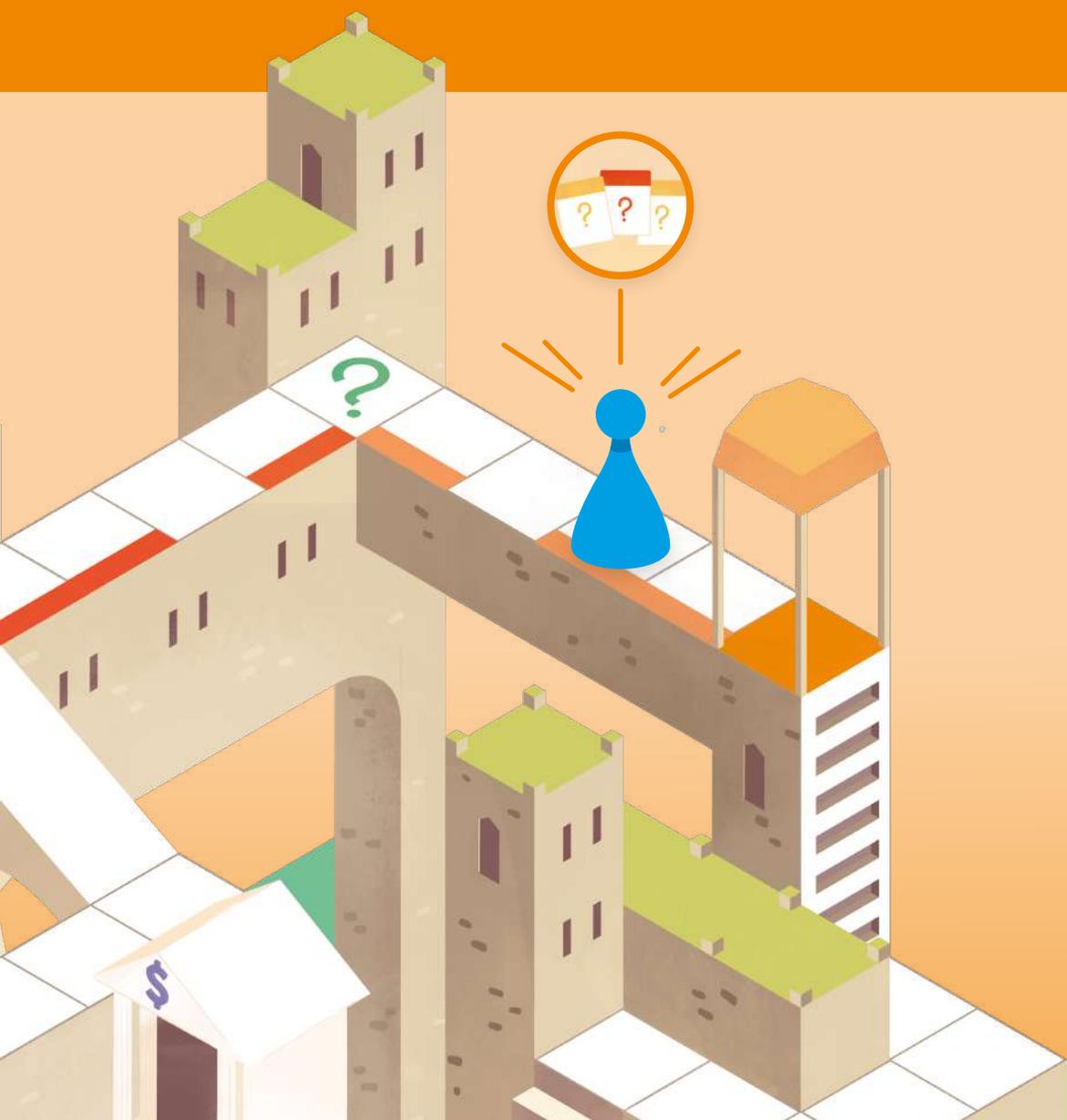
Afin de préparer en amont votre projet, nous vous conseillons de vous inscrire sur Pretto dès que vous démarrez vos recherches immobilières et de prendre un premier rendez-vous.

Vous allez prendre une décision importante : 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 !

De la recherche à la signature



Vous connaissez votre budget et comprenez mieux comment financer votre achat. Le plus important vous attend : trouver votre maison ou votre appartement. En chasse !

Commencer vos recherches

Il existe plusieurs solutions pour trouver le bien de vos rêves, choisissez celle qui vous correspond.

4.1. Les agences immobilières, la solution classique

Les ventes par l'intermédiaire d'une agence immobilière représentent 60 % des transactions en France. Les agences prennent une commission variable, de 3 à 8 % du prix de vente. Généralement, ce montant est facturé à l'acheteur mais il arrive que ces frais soient facturés au vendeur. Par ailleurs, les frais d'agence s'ajoutent aux frais de notaire et de garantie et les banques demandent souvent que votre apport les couvre.

Bon plan

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 aussi l'apport minimum que vous devez avoir pour le projet. La conséquence ? Vous aurez potentiellement accès à des conditions de prêt immobilier plus avantageuses.

Certaines néo-agences proposent une commission fixe : c'est le cas par exemple de Liberkeys (liberkeys.com/)

En savoir plus sur les frais d'agence : bit.ly/frais-dagence

Bon plan

N'hésitez jamais à vous lier aux agents immobiliers que vous rencontrez, en particulier si vous cherchez un bien dans une ville très concurrentielle.

Vous pourrez être prévenu avant les autres quand un bien de qualité est en vente !

4.2. De particulier à particulier : attention au prix

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

Restez 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. Consultez Meilleursagents (www.meilleursagents.com), utilisé aussi par certains notaires, avant de passer des heures sur pap.fr (www.pap.fr), Leboncoin (www.leboncoin.fr) et d'éplucher les petites annonces du journal pour trouver la perle rare.

4.3. 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, rien que ça ! Mon Chasseur Immo (www.monchasseurimmo.com/) par exemple, peut vous accompagner dans vos recherches.

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.

Organiser efficacement vos visites

Les premières visites immobilières sont toujours stressantes. Vous vous demandez si vous n'allez pas louper des choses importantes. Débroussaillons-en les enjeux.

4.4. Les erreurs à ne pas faire

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

Première erreur à éviter : 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 ! Quoiqu'il arrive, forcez-vous à visiter plusieurs biens. Au minimum, visitez entre 3 et 5 maisons ou appartements. Multiplier les visites vous

permet de confirmer votre choix et de vous faire une idée du marché de l'immobilier et des biens proposés.

Un deuxième écueil : ne pas penser à la revente. Votre vie personnelle et professionnelle vont évoluer et vous serez peut-être amené à déménager. Un appartement en plein cœur de Paris peut être vendu en deux heures alors que certaines maisons en région sont en vente depuis plus d'un an.

4.5. Les indispensables de la visite immobilière

La visite d'un bien commence dans la rue, à la découverte du quartier, des commerces, des écoles, des espaces publics et des transports disponibles.

En arrivant en bas de l'immeuble, observez la façade de l'immeuble, les parties communes et les accès à l'appartement. Vous allez pouvoir vous faire une idée des travaux de ravalement à prévoir. Allez-vous avoir des frais de copropriété importants avec un gardien, un ascenseur en mauvais état ?

Bon plan

Pour ne rien oublier, vous pouvez télécharger la « Checklist d'une visite » sur bit.ly/checklist-visite.

Vous arrivez enfin devant la porte de l'appartement ! Pendant la visite projetez-vous concrètement, imaginez les travaux. Posez toutes vos questions, soyez bavard pour faire parler le vendeur.

4.6. Estimer les travaux avec précision

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 (on l'évoquait dans le chapitre 2).

En savoir plus sur le financement des travaux :

bit.ly/prest-immobilier-travaux

La promesse de financement

4.7. L'atout pour rassurer les vendeurs

Les vendeurs ou les agents immobiliers 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, le vendeur 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, et dans le pire des cas que son propre projet tombe à l'eau. Il peut donc vous demander de justifier votre capacité d'emprunt. Nous vous déconseillons cependant de partager des documents confidentiels sur votre situation financière. Pretto vous propose son attestation. Il s'agit d'un document indi-

quant 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.

À propositions équivalentes, l'attestation Pretto est un atout de poids dans les négociations, car le vendeur est rassuré sur votre profil. Il se demandera même pourquoi l'autre acheteur n'est pas en mesure de fournir le même document !

Pour obtenir cette promesse de financement, inscrivez-vous sur Pretto et prenez rendez-vous avec votre expert Pretto :

bit.ly/attestation-pretto

Faire une offre d'achat

Trouver un bien qui correspond à vos critères n'est déjà pas si facile mais, une fois trouvé, le plus gros reste à faire : séduire le vendeur.

4.8. Préparer votre négociation

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

Devenez un pro du marché immobilier local

Vous devez comparer le bien aux annonces similaires en ligne au même moment. Ne vous privez pas non plus de la puissance de sites comme MeilleursAgents.com. Cette plateforme estime le prix du m² par adresse, quartier ou ville, en le comparant au prix moyen du m² dans le même secteur et en le corrigeant de facteurs qui font une grosse différence, comme l'exposition, l'étage de l'appartement, la présence d'un balcon ou d'une terrasse.

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.

Par exemple, depuis quand le bien est-il en vente ? Si le bien a été mis en vente il y a quelques jours, le vendeur n'acceptera pas de faire des concessions sur le prix. A 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.

Bon plan

S'il y a un agent immobilier 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.

Par ailleurs, vous devez vous livrer à un exercice peu naturel si vous avez eu un coup de cœur : faire l'inventaire des points faibles du bien. 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 proches créent-ils des nuisances sonores ?
- En parlant de 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 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 à plusieurs 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 !

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

Mettez-vous à la place du vendeur

Vous allez acheter un bien immobilier pour y vivre et quelqu'un y a vécu avant vous, donc un peu d'empathie ne peut que soutenir votre proposition. 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 vous plaisent.

Renseignez vous 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. A l'inverse, s'il a besoin de l'argent de la vente, la négociation ira plus vite, et si vous avez déjà votre attestation Pretto, vous aurez gagné du temps et le vendeur l'appréciera.

Bon plan

Le vendeur est attaché au bien qu'il vend, ne l'oubliez pas ! 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 « frontale ». Préférez une critique constructive.

4.9. 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.

Vous pouvez télécharger un modèle d'offre d'achat sur :

bit.ly/offre-dachat

Préparer le compromis de vente

4.10. 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 toutes vos questions.

En signant le compromis de vente, vous versez dans la plupart des cas un dépôt de garantie au vendeur (entre 5 et 10 % du prix du bien).

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.

En savoir plus sur le compromis de vente :

bit.ly/compromis-de-vente

4.11. Checklist : les points clés du compromis

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. Ces annexes sont obligatoires et le délai de rétractation ne commence qu'au moment où vous avez tous les documents.

En savoir plus sur les diagnostics obligatoires :

bit.ly/diagnostics-immobiliers-obligatoires

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.

4.12. 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 - très classique - 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.

Attention

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

Signer chez le notaire !

4.13. Quel est le rôle du notaire ?

Les notaires remplissent une mission de service public et ont un monopole légal sur les transactions immobilières : eux seuls peuvent authentifier les contrats de vente immobilière.

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.

Bon plan

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.

4.14. 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.

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.

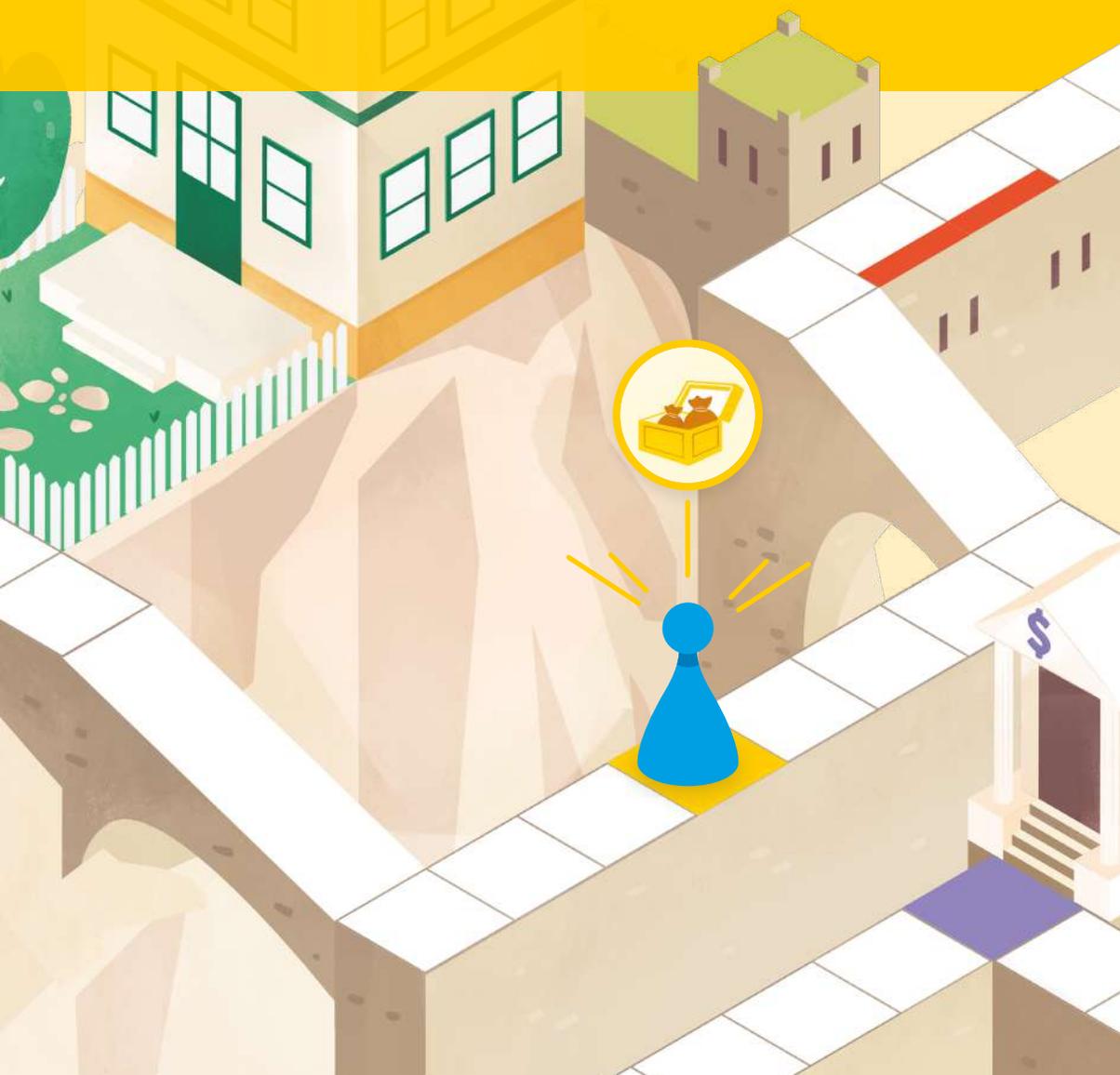
Pour chaque acte, le notaire doit payer des frais à des prestataires publics ou privés, qu'il avance et que vous remboursez lors de la signature de l'acte authentique. Ces frais représentent environ 10 % des frais totaux.

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

En savoir plus sur les frais de notaire : bit.ly/frais-de-notaire

Calculez vos frais de notaire : bit.ly/calcul-frais-de-notaire

Comment décrocher le meilleur prêt immobilier



Comprendre les prêts pour bien les comparer

5.1. Le prêt amortissable

Le fonctionnement d'un prêt immobilier n'est pas très intuitif !
Voici quelques explications.

Comprendre la mensualité

La plupart des prêts immobiliers octroyés en France sont dits « amortissables ». Leur durée varie théoriquement de 5 à 30 ans. En fait, les banques qui acceptent de prêter sur 30 ans sont peu nombreuses et la durée maximum recommandée dans la plupart des cas est 25 ans.

Comment fonctionne-t-il ? Déjà, retenez que vous devrez payer des intérêts et une partie du capital à chaque mensualité, mais la part de l'un et de l'autre évoluent pendant le prêt. De plus :

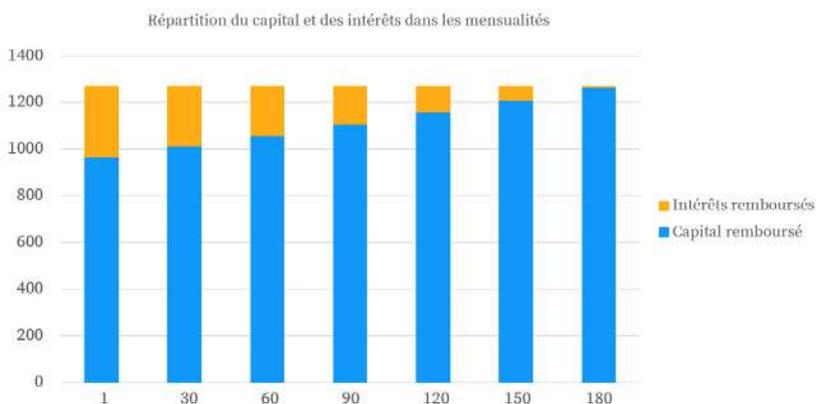
- Les mensualités sont constantes ;
- Les intérêts sont proportionnels au capital restant dû. Ils sont donc importants en début de prêt et diminuent avec le temps. A l'inverse, la part du capital remboursé chaque mois augmente.

En savoir plus sur le calcul des intérêts : bit.ly/calcul-interet

Exemple

Pour un prêt amortissable de 200 000 € sur 15 ans à un taux d'intérêt de 1,80 %, les mensualités s'élèvent à 1 269 €.

- Mois n° 1 :
Capital remboursé = 969 €, Intérêts = 300 €
- Mois n° 60 :
Capital remboursé = 1 058 €, Intérêts = 211 €
- Mois n° 180 :
Capital remboursé = 1 267 €, Intérêts = 2 €



Le débloqué progressif si vous achetez un bien neuf

Si vous achetez un appartement neuf ou si vous construisez votre maison, le débloqué 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 débloquée, à la remise des clés.

Pendant la durée de la construction et donc pendant la durée du débloqué progressif des fonds, vous ne payez que des intérêts intercalaires. Ces intérêts sont calculés sur le montant du prêt débloqué.

En savoir plus sur les intérêts intercalaires :

bit.ly/interets-intercalaires

5.2. 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'« intérêts ». 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.

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.

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

Découvrir le taux que vous proposent les banques :

bit.ly/trouver-taux-immobilier

Exemple

Reprenons l'exemple précédent, pour un prêt amortissable de 200 000 € sur 15 ans à un taux d'intérêt de 1,80 %, les mensualités s'élèvent à 1 269 €.

- Mois n° 1 :

Capital restant dû = 200 000 €, Intérêts = 300 €
($1,8 \% * 200\ 000 \text{ €} / 12$).

- Mois n° 60 :

Capital restant dû = 140 289 €, Intérêts = 211 €
($1,8 \% * 140\ 289 \text{ €} / 12$).

- Mois n° 180 :

Capital restant dû = 1 267 €, Intérêts = 2 €
($1,8 \% * 1\ 267 \text{ €} / 12$).

La référence : le tableau d'amortissement

La mécanique de votre crédit est résumée dans le tableau d'amortissement fourni par la banque. Ce tableau se compose de quatre colonnes :

1. Le montant de la mensualité ;
2. Les intérêts remboursés pendant une mensualité donnée ;
3. Le capital remboursé ;

4. Le capital restant dû.

Voici un exemple avec un crédit de 200 000 € sur 20 ans, à un taux d'intérêt de 1,5 % par an.

Note : 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	965 €	725 €	240 €	191 360 €
2	965 €	736 €	229 €	182 589 €
3	965 €	747 €	218 €	173 686 €
4	965 €	758 €	207 €	164 648 €
5	965 €	770 €	195 €	155 473 €
6	965 €	781 €	184 €	146 161 €
7	965 €	793 €	172 €	136 707 €
8	965 €	805 €	160 €	127 111 €
9	965 €	817 €	148 €	117 380 €
10	965 €	830 €	135 €	107 481 €
11	965 €	842 €	123 €	97 444 €
12	965 €	855 €	110 €	87 254 €
13	965 €	868 €	97 €	76 911 €
14	965 €	881 €	84 €	66 412 €
15	965 €	894 €	71 €	55 754 €
16	965 €	908 €	57 €	44 935 €
17	965 €	921 €	44 €	33 952 €
18	965 €	935 €	30 €	22 804 €
19	965 €	950 €	16 €	11 488 €
20	965 €	964 €	1 €	0 €

En savoir plus sur le tableau d'amortissement :

bit.ly/tableau-damortissement

5.3. Choisir votre assurance emprunteur

Vous ne pouvez pas y couper, souscrire à 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 moyen de vous protéger, vous et votre famille.

Que couvre l'assurance emprunteur ?

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

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

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 (temporaire ou irréversible) :

- 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 est assez coûteuse.

En savoir plus sur l'assurance perte emploi-chômage :

bit.ly/assurance-perte-demploi

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) ;
- 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 ?

L'assurance représente une part importante du coût total de votre projet immobilier, jusqu'à un tiers ! 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.
- Votre profession : le niveau de risque n'est pas le même qu'on soit pompier ou consultant. Parfois, les questions sur votre métier seront plus poussées.

- Vos hobbies : base jumpers et plongeurs ne s'en sortent pas si facilement et doivent remplir un questionnaire spécifique. Cependant, il faut que vous ayez une licence en club pour que l'activité soit considérée comme un hobby, et donc représente un risque.

En fonction des réponses données, 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.

Exemple

Louise et Michel empruntent 300 000 € et couvrent leur prêt à 100 %.

Revenus mensuels nets Louise : 2 400 €, elle couvre 40 % du prêt.

Revenus mensuels nets Michel : 3 600 €, il couvre 60 % du prêt.

Après 5 ans, le capital restant dû est de 236 448 €. S'il arrive quelque chose à Michel, Louise devra encore rembourser 40 % du prêt soit 94 579 €. Ses mensualités passeront de 1 503 € à 604 €.

Bon plan

Choisir que vous et votre co-emprunteur soyez chacun assurés à 100 % du prêt 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.

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) ou 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.

Comment choisir la bonne assurance emprunteur ?

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.

En savoir plus sur le changement d'assurance emprunteur :

bit.ly/changer-assurance-emprunteur

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.

Exemple

Marie et Jacques, nés en 1983 et 1985, salariés dans le privé, empruntent 250 000 € sur 20 ans. Ils ne fument pas. Ils prennent l'assurance décès, PTIA, ITT (Incapacité totale de travail), IPT (Incapacité partielle de travail), IPP et choisissent de s'assurer chacun à 100/100.

En délégation, le taux d'assurance pour les deux est de 0,15 %. L'assurance groupe sur capital initial propose un taux de 0,18 %.

Le coût total de l'assurance s'élève à 9 000 € avec l'assurance groupe et à 7 463 € avec la délégation d'assurance. Cependant si Marie et Jacques remboursent le prêt avant la 15^{ème} année, l'assurance groupe leur coûtera moins cher.

Année	Délégation d'assurance	Assurance groupe	Économies cumulatives en délégation
2018	610,51 €	450 €	- 161,51 €
2019	440,69 €	450 €	- 151 €
2020	462,07 €	450 €	- 163 €
2021	475,10 €	450 €	- 188 €
2022	472,85 €	450 €	- 211 €
2023	463,98 €	450 €	- 225 €
2024	466,97 €	450 €	- 242 €
2025	470,29 €	450 €	- 262 €
2026	476,04 €	450 €	- 289 €
2027	471,34 €	450 €	- 310 €
2028	464,60 €	450 €	- 324 €
2029	445,19 €	450 €	- 320 €
2030	418,73 €	450 €	- 288 €
2031	365,89 €	450 €	- 204 €
2032	303,89 €	450 €	- 58 €
2033	241,65 €	450 €	150 €
2034	185,15 €	450 €	415 €
2035	131,99 €	450 €	733 €
2036	77,37 €	450 €	1 106 €
2037	18,59 €	450 €	1 537 €

5.4. Le meilleur taux ne fait pas tout

Oui, le taux d'intérêt a un impact majeur sur le coût total de votre crédit. Mais se focaliser exclusivement dessus serait une erreur. Les conditions liées au prêt peuvent avoir un incidence

sur le coût dès la souscription ou plus tard dans la vie du crédit. Soyez-y attentif !

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 pire, en cas de décès. Pour se prémunir davantage face au risque 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 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 avec par exemple beaucoup de travaux.

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 d'hypothèque.

En savoir plus sur les garanties : bit.ly/hypothèque-et-caution

Le remboursement anticipé

En moyenne, un crédit immobilier est remboursé au bout de sept ans, donc avant la fin de l'échéance. 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 par anticipation ? Pas de conclusions hâtives ! Imaginez-vous dans une des situations suivantes :

- Vous avez revendu votre bien. Vous remboursez 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.

Si vous remboursez votre prêt avant sa fin, vous ne payez pas une partie des intérêts bancaires. On vous voit venir, vous vous frot-

tez 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. Pretto est là pour vous aider sur ce point !

En savoir plus sur le remboursement anticipé :

bit.ly/simulation-remboursement-anticipe

A savoir

Vous êtes exonéré d'IRA dans la majorité des cas lorsque le remboursement se fait après la revente du bien. En revanche, si vous remboursez le prêt par anticipation avec vos économies personnelles, les banques peuvent être moins flexibles.

La franchise

La franchise vous permet de retarder le début du remboursement de votre prêt. Vous ne commencerez pas à payer de mensualité 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 franchises :

- 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.

En savoir plus sur la franchise : bit.ly/prest-franchise

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

En savoir plus sur le report d'échéance :

bit.ly/report-de-mensualite

La modulation d'échéance vous permet de **baisser ou d'augmenter vos mensualités**. Elle est souvent corrélée à des changements de revenus et a un impact sur la durée de votre prêt. La modulation à la hausse de vos mensualités raccourcit la durée de votre crédit et diminue son coût total. A l'inverse, avec une modulation à la baisse, la durée du prêt est rallongée et son coût total augmente.

En savoir plus sur la modulation d'échéance :

bit.ly/modulation-echeance

Bon plan

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. A réserver 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 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.

En savoir plus sur la transférabilité : bit.ly/transferabilite

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.

5.5. Les découverts bancaires, on oublie

Pour constituer ce dossier épineux, vous devez réunir beaucoup de documents : relevés de compte, fiche 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 quelques mois qui précèdent votre achat.

Bon plan

Si vous avez été à découvert au cours des trois derniers mois, nous vous conseillons d'attendre avant de faire votre demande de crédit.

5.6. 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 charges évoqué plus haut.

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.

Gardez en tête que vous voulez montrer à la banque que vous savez faire preuve de discipline et de raison, comme un « bon père de famille ».

Les délais à respecter

5.7. 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. A partir du moment où le compromis de vente est signé, un délai de 45 à 60 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 !

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, qui 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 être en retard.

5.8. 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.

A 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 TAEG.

Zoom sur le TAEG

Le TAEG est le taux d'intérêt global de votre crédit. Il intègre l'ensemble des frais de votre financement et permet de calculer son coût total. Imaginons deux propositions de financement pour un crédit de 100 000 € :

- Avec un taux de prêt à 1,4 % sur 20 ans, une assurance à 0,3 % et 810 € de frais de dossier, le TAEG sera de 2 % et le coût total du crédit 21 520 € ;
- Avec un taux de prêt à 1,5 % sur 20 ans, une assurance à 0,2 % et 500 € de frais de dossier, le TAEG sera de 1,9 % et le coût total du crédit 20 310 €.

La deuxième situation est plus avantageuse malgré un taux de prêt plus élevé.

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.

En savoir plus sur le TAEG : bit.ly/taeg-pret-immobilier

Enfin, si vous avez négocié des conditions particulières comme l'exonération d'indemnité 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. Vous 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.

Tous nos conseils pour la signature de votre offre de prêt :

bit.ly/signer-offre-de-pret

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.

L'emménagement et les derniers petits détails à régler

Maintenant, vous avez les clés de votre nouveau chez vous. Déménager implique encore un peu de paperasse (courage, c'est presque fini) pour changer ses abonnements : téléphone, internet, électricité et gaz. Papernest (www.papernest.com) s'occupe pour vous du changement d'adresse, de la résiliation et de la souscription si nécessaire. Vous pouvez les appeler à ce numéro : 01 78 91 74 66, des conseillers dédiés aux clients Pretto vous répondront.

Ensuite, posez vos bagages et aménagez votre intérieur comme

bon vous semble. Entre vos anciens meubles, les nouveaux et les efforts de déco il y a du boulot.

Pour trouver un peu d'inspiration, vous pouvez consulter des sites comme Houzz (www.houzz.fr), qui vous donnera des idées pour les quelques travaux d'aménagement. Ce site vous permet d'ailleurs de trouver des entrepreneurs pour réaliser vos envies.

Si votre appartement ou maison est en parfait état et qu'il ne vous reste qu'à acheter les meubles, n'hésitez pas à arpenter les magasins de déco pour repérer ce qui vous plaît. Des sites comme made.com (www.made.com/fr/) vous proposent du mobilier pas cher, tandis que les amateurs de design trouveront leur bonheur sur design-market (www.design-mkt.com).

Et la crémaillère !

Et voilà ! Il fallait y croire ! Après des mois de patience, de détermination, après quelques galères inévitables, des cris de joie et des petites colères, vous êtes enfin chez vous.

FÉLICITATIONS ! Il ne vous reste qu'à pendre la crémaillère. La fête peut commencer !

Pretto vous souhaite beaucoup beaucoup de bonheur dans votre appartement ou votre maison.

Nous espérons que cet Ebook vous a aidé. Si vous avez encore des questions à nous poser ou des retours à nous faire, nous serions très heureux d'échanger par email avec vous à l'adresse hello@pretto.fr. À bientôt !

Références

Chapitre 1 : Avant de vous lancer

1. <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F10864>
2. <http://bit.ly/evaluer-travaux>
3. <http://bit.ly/diagnostics-compromis-de-vente>
4. <https://www.seloger.com>
5. <https://www.sphere-immo.com/>
6. <https://www.ikimo9.com/>
7. <http://bit.ly/achat-neuf-vefa>
8. <https://bit.ly/simulation-investissement-locatif>
9. <http://bit.ly/ccmi-pour-construction>
10. <https://bit.ly/attestation-pretto>

Chapitre 2 : Décider de votre budget immobilier

1. <https://bit.ly/credit-en-cours>
2. <http://bit.ly/investissement-sans-apport>
3. <https://www.impots.gouv.fr/portail/professionnel/questions/je-dois-rediger-un-acte-sous-seing-prive-de-quoi-sagit-il>
4. http://www.cohesion-territoires.gouv.fr/spip.php?page=article-sous-site&id_article=313&sommaire=88
5. <http://bit.ly/-pret-taux-zero>
6. <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F12006>
7. <http://bit.ly/pret-accession-sociale>
8. <http://bit.ly/pret-paris-logement>
9. <https://bit.ly/apl-propretaire>
10. <http://bit.ly/pel-cel>

11. <http://bit.ly/simulation-pret-relais>
12. <http://bit.ly/pret-immobilier-fonctionnaire>
13. <http://bit.ly/revenus-pris-en-compte>
14. <https://bit.ly/taux-dendettement-maximum>
15. <https://bit.ly/taux-dendettement>
16. <http://bit.ly/saut-de-charges>

Chapitre 3 : Pretto vous aide à préparer votre prêt

1. <https://bit.ly/meilleur-taux-immobilier>
2. <http://bit.ly/dossier-pret-immobilier>
3. <http://bit.ly/courtier-orias>
4. <http://bit.ly/prix-des-courtiers>
5. <https://fr.trustpilot.com/review/pretto.fr>
6. <https://www.pretto.fr/parrainage>
7. <http://bit.ly/courtier-frais>

Chapitre 4 : De la recherche à la signature

1. <https://liberkeys.com/>
2. <http://bit.ly/frais-dagence>
3. <http://www.meilleursagents.com>
4. <https://www.pap.fr>
5. <https://www.leboncoin.fr>
6. <https://www.monchasseurimmo.com/>
7. <http://bit.ly/checklist-visite>
8. <http://bit.ly/pret-immobilier-travaux>
9. <http://bit.ly/attestation-pretto>
10. <https://www.renovationman.com/>
11. <http://bit.ly/offre-dachat>

12. <http://bit.ly/compromis-de-vente>
13. <https://bit.ly/diagnostics-immobiliers-obligatoires>
14. <http://bit.ly/frais-de-notaire>
15. <http://bit.ly/calcul-frais-de-notaire>

Chapitre 5 : Comment décrocher le meilleur prêt immobilier

1. <http://bit.ly/calcul-interet>
2. <http://bit.ly/interets-intercalaires>
3. <https://bit.ly/trouver-taux-immobilier>
4. <http://bit.ly/tableau-damortissement>
5. <http://bit.ly/assurance-perde-emploi>
6. <http://bit.ly/convention-aeras>
7. <http://bit.ly/changer-assurance-emprunteur>
8. <http://bit.ly/hypothèque-et-caution>
9. <https://bit.ly/simulation-remboursement-anticipe>
10. <http://bit.ly/pre-terme-franchise>
11. <http://bit.ly/report-de-mensualite>
12. <https://bit.ly/modulation-echeance>
13. <http://bit.ly/transférabilité>
14. <https://bit.ly/taeg-pre-terme-immobilier>
15. <https://bit.ly/signer-offre-de-pre-terme>

Propriétaire et après ?

1. <https://www.paperneest.com>
2. <https://www.houzz.fr>
3. <https://www.made.com/fr/>
4. <http://www.design-mkt.com>

Pretto

© 2020 FINSPOT SAS.

10 rue des messageries

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 ayant 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.