



IMMOBILIER / Opportunité

Dossiers complexes : nos conseils pour obtenir un crédit

Alors que les taux immobiliers demeurent très bas, les conditions d'octroi de crédit se durcissent et obtenir un crédit se complique pour les dossiers patrimoniaux complexes. Les conseils de spécialistes du secteur pour emprunter malgré tout...

Dans un marché immobilier touché de plein fouet par la crise sanitaire, la production de crédits a plutôt bien résisté en 2020, en légère hausse sur l'année par rapport à 2019 (+ 2,3 %). Les difficultés apparaissent, en revanche, début 2021, avec un net infléchissement de cette production de crédits : - 21 % sur un an (18,4 milliards d'euros de nouveaux crédits à l'habitat en janvier, contre 23,3 milliards en janvier 2020), soit - 7,2 % hors renégociations. La chute est encore plus frappante sur un mois : - 9 % entre décembre 2020 et janvier 2021, et même -10,4 % hors renégociations, selon les chiffres de Vousfinancer de mars 2021. Cette tendance s'est encore accentuée en février (- 27 % sur un an), même si les observateurs envisagent une amélioration de la situation au printemps. La bonne nouvelle pour les emprunteurs vient du côté des banques : *« dans*



ce marché en manque de dynamisme, les banques ont besoin de générer du chiffre d'affaires ; elles sont prêtes à tout pour conquérir de nouveaux clients », souligne Alain Atallah, président de Trinity Gestion privée. Cette démarche d'ouverture s'inscrit dans un contexte de taux toujours historiquement bas et d'un relatif assouplissement des conditions d'octroi de crédit.

Des taux toujours très bas

Car les taux restent particulièrement attractifs. Certes, les taux d'emprunt d'Etat à dix ans (OAT 10 ans) sont repassés en territoire positif en février dernier, à 0,02 % contre - 0,3 % fin janvier, mais ils sont repassés en territoire négatif depuis début mars et semblent s'y stabiliser. Certaines banques ont répercuté la

hausse sur les taux de crédit immobilier proposés aux particuliers courant mars, remontant en moyenne leurs taux de 0,10 %, selon les chiffres de Vousfinancer publiés au mois de mars.

Mais la corrélation entre l'OAT 10 ans et le niveau des taux fixes n'est pas systématique. Ainsi des banques ont fait le choix de ne pas bouger, d'autres ont maintenu leur politique de baisse afin de poursuivre leurs objectifs de conquête. Parfois la hausse n'a concerné que les dossiers les plus fragiles... « En avril 2021, les taux moyens sont de 1,05 % sur quinze ans, 1,25 % sur vingt ans et 1,45 % sur vingt-cinq ans, mais on peut obtenir au mieux 0,55 % sur quinze ans, 0,80 % sur vingt ans et 1 % sur vingt-cinq ans, des taux proches des records historiques de fin 2019 », constate-t-on chez Vousfinancer. Des chiffres assez proches de ceux observés chez Meilleurtaux.com, où les taux moyens s'établissent à 0,88 % sur quinze ans, 1,07 % sur vingt ans et 1,30 % sur vingt-cinq ans, et où les taux réservés aux excellents dossiers tombent à 0,53 % sur quinze ans, 0,78 % sur vingt ans et 0,97 % sur vingt-cinq ans, sous la barre des 1 %.

Les taux sont amenés à demeurer très bas dans les prochaines semaines, et ce contexte entretient un niveau de demande élevé. Associés à un haut niveau d'épargne, à l'image de valeur refuge que véhicule l'immobilier, ainsi qu'à un certain engouement pour des typologies de biens précises (maisons avec jardin),

Baisse des **taux** d'usure

Si les conditions d'emprunt se sont assouplies cette année, les taux d'usure (taux maximum, frais compris, que les banques sont autorisées à pratiquer lorsqu'elles accordent un crédit) ont été revus à la baisse au 1^{er} avril, passant de 2,67 % au premier trimestre à 2,60 % au deuxième pour les prêts de plus de vingt ans, et de 2,57 % à 2,52 % pour les prêts d'une durée comprise entre dix et vingt ans. Une mauvaise nouvelle pour les emprunteurs, notamment ceux déjà pénalisés par un taux d'assurance élevé.



Alain Atallah, président de Trinity Gestion privée.



Jean-Baptiste Monié, directeur de Carte Financement.



Damien Freund, directeur régional Bourgogne Franche-Comté Privilège Courtage.

les facteurs sont réunis pour maintenir la production de crédit en 2021, si tant est que la situation économique ne subisse pas de nouveau choc.

Conditions d'octroi de crédit plus souples

Autre signe favorable, les conditions d'octroi de crédit se détendent après une année 2020 où elles avaient connu un tour de vis. En décembre 2019, les recommandations formulées par le Haut conseil de stabilité financière (HCSF) avaient en effet jeté un froid sur le marché du crédit. Les banques s'étaient trouvées contraintes de respecter stricto sensu le critère des 33 % d'endettement dans l'octroi des prêts immobiliers, prêts désormais limités à vingt-cinq ans, et une vigilance accrue devait être portée sur l'apport des emprunteurs. Des recommandations respectées à la lettre par les établissements bancaires. « Au-delà des effets de la pandémie, le durcissement du HCSF a porté un coup dur au crédit », confirme Jean-Baptiste Monié, directeur de Carte Financement. Conséquence : de nombreux emprunteurs se sont trouvés privés de l'opportunité de financer un achat immobilier, dans un univers de taux bas pourtant particulièrement attractifs...

Un an plus tard, le HCSF assouplissait les règles, acceptant un taux d'endettement maximal de 35 %. Une bonne nouvelle donc, toutefois atténuée quelques semaines après cette annonce puisque

le Haut conseil est venu préciser que les banques devaient dorénavant inclure systématiquement le coût de l'assurance-emprunteur dans les charges annuelles d'emprunt pour calculer l'endettement des acquéreurs. Une décision logique, mais qui alourdit encore les dossiers des futurs emprunteurs. « Globalement la plupart des banques intégraient l'assurance dans le calcul de l'endettement, mais avec une certaine flexibilité pour certaines. Cela pouvait être un levier pour avoir une marge de négociation et faire accepter des dossiers à 33 % d'endettement hors assurance car les choses n'étaient pas écrites noir sur blanc... Désormais ce n'est plus possible... », explique Sandrine Allonier, porte-parole de Vousfinancer.

Autre assouplissement venu du HCSF : bien que la durée maximale d'endettement reste plafonnée à vingt-cinq ans, elle peut désormais atteindre vingt-sept ans dans le cas de différés de remboursement liés au neuf (Vefa et construction de maisons individuelles) ou à la réalisation de travaux. En 2020, ces différés étaient inclus dans la durée de vingt-cinq ans, conduisant à calculer la capacité d'emprunt sur vingt-trois ans. En outre, depuis la fin décembre 2020, le HCSF accorde également aux banques la faculté de déroger aux règles à hauteur de 20 % des dossiers, contre 15 % auparavant, ce qui permet de prendre en compte les cas particuliers. C'est toutefois une limite contraignante, car les banques avaient plutôt pour habitude jusqu'à présent de déroger à hauteur de 30 % des dossiers.

Les recommandations du HCSF tendent finalement à placer les banques en situation de subordination, ce qui peut surprendre puisqu'elles ont démontré leur capacité à maîtriser d'elles-mêmes la prise de risque : en France, le taux de défaut sur les crédits immobiliers reste en effet largement inférieur à 1 %...

Difficulté pour les profils patrimoniaux

La légère détente enregistrée sur les conditions d'octroi de crédit permet à nouveau de voir certains projets financés à 100 %, voire 110 %. Toutefois les banques restent particulièrement vigilantes sur la qualité du dossier. « Le passage de la marge de flexibilité de 15 à 20 % de la production des banques a réellement un impact, mais surtout pour les acheteurs de leur résidence principale et primo-accédants, très peu pour les investisseurs, comme recommandé par le HCSF », constate Julie Bachet, directrice générale de Vousfinancer.

« La situation s'est donc un peu détendue, mais reste compliquée », constate Jean-Baptiste Monié. Un certain nombre de dossiers, sur des profils pourtant patrimoniaux, peinent toujours à décrocher un crédit. « Prenons l'exemple concret d'un cadre supérieur dans un grand groupe et amené à changer de ville tous les deux ans. Son objectif n'est pas forcément de financer une résidence principale. En revanche, il souhaite pour l'heure réaliser un investissement locatif : les banques seront plus ou moins réticentes à lui prêter, préférant financer dans un premier temps sa résidence principale », rapporte Alain Atallah.

Chefs d'entreprise disposant de moins de trois, voire cinq bilans et/ou positionnés sur des secteurs malmenés par la crise, expatriés, retraités, emprunteurs avec problèmes de santé, et plus largement investisseurs portant un projet locatif direct ou un direct, détenteurs d'un gros patrimoine immobilier avec des emprunts toujours en cours, opérations de démembrement, montages sous forme sociétale : ces dossiers « complexes » ne sont pas les plus recherchés par les banquiers... Leur traitement exige plus de

Cas des non-résidents

Faire financer un non-résident est souvent très compliqué. Malgré des revenus conséquents, les banques ne cherchent pas à capter cette clientèle, qui risque de ne jamais nouer une relation commerciale lucrative. « Le crédit est un produit d'appel, relativement peu margé, rappelle Jean-Baptiste Monié. Commercialement, la banque espère toujours équiper le client avec les autres produits qu'elle ne manquera pas de lui proposer. Peu de chance qu'elle y parvienne auprès d'un non-résident. Elle se heurtera aussi à des freins sur la conformité. Certains pays du monde imposent un contrôle des changes qui n'autorise pas la sortie des devises. Dans le cadre d'un crédit, cela peut poser problème au moment de l'apport, mais aussi engendrer un risque de défaut de paiement s'il devenait nécessaire de compléter les mensualités. De plus, les documents du dossier ont de fortes chances d'être rédigés en langue étrangère. Si le client est un chef d'entreprise installé dans un autre pays, il faudra en comprendre l'environnement pour analyser le dossier... Un compte de résultat anglo-saxon n'a rien à voir avec un compte de résultat français. Les banquiers constatent également que les clients installés à l'étranger font plus facilement défaut. Conséquence : quel que soit le profil, la banque exigera 20 % d'apport plus les frais de notaire. Même si nous parvenons heureusement à faire moins...! »



temps sans être forcément plus rentables, ils requièrent une expertise que tous les conseillers bancaires ne possèdent pas. Il faut donc trouver le bon interlocuteur, motivé par l'idée d'analyser ce dossier compliqué qui lui imposera d'éplucher des bilans comptables, de comprendre un secteur économique qu'il ne connaît pas forcément, de réaliser une vraie étude patrimoniale... « Autre frein : les clients patrimoniaux sont souvent multibancaarisés, observe Damien Freund, directeur régional Bourgogne Franche-Comté Privilège Courtage. Or le client rentable pour le banquier est celui dont il récupérera la carte bancaire, les revenus, l'épargne, etc., ce qui est peu probable dans ce cas précis. Le banquier sait aussi que ce client patrimonial ne lui sera pas attaché : en cas de projet futur, ce dernier n'hésitera pas à changer de banque si le ciel est plus bleu ailleurs. »

Notons que même un salarié en CDI peut se trouver en difficulté aujourd'hui s'il travaille dans un secteur particulièrement touché par la crise. « Sur certains secteurs professionnels, nous avons

vu des banquiers regarder la société employeuse, voire parler d'assurance chômage! », signale Jean-Baptiste Monié.

Non-prise en compte du reste-à-vivre

Jusqu'à l'an dernier, chaque banque était libre d'utiliser la formule de son choix pour calculer le taux d'endettement. Deux méthodes principales cohabitaient : la méthode « classique » qui comptabilise toutes les charges divisées par les revenus et loyers pondérés à 80 % ; et la méthode « investisseurs », dite du « différentiel foncier », qui retient au numérateur les charges du crédit diminuées des loyers pondérés à 80 %, le tout divisé par les revenus du travail. Un second calcul très avantageux pour les investisseurs immobiliers qui disposent de plusieurs biens locatifs. « Ces deux calculs aboutissent à une différence significative du taux d'endettement. Or cette seconde méthode est désormais écartée par le HCSF, au détriment non



seulement des revenus modestes, mais également des investisseurs patrimoniaux, souvent endettés pour la constitution de leur patrimoine ; peu importe que l'endettement soit dans leur cas maîtrisé. Ainsi un particulier percevant 500 000 euros de revenus par an mais possédant beaucoup d'immobiliers en cours de financement peut rapidement dépasser les sacro-saints 35 % maximum d'endettement et avoir des difficultés à emprunter », témoigne Jean-Baptiste Monié.

Dans ce cadre, la non-prise en compte du reste-à-vivre constitue une vraie problématique. Cette notion du reste-à-vivre demeure exclue des critères guidant l'octroi de crédit immobilier. Or « le taux d'endettement seul ne peut refléter la capacité de remboursement d'un emprunteur, qui peut par ailleurs disposer d'un reste-à-vivre confortable. Cette variable pourrait justement sécuriser la prise de risque et les décisions des établissements bancaires », soulignait en décembre Christelle Molin-Mabille, présidente de la CNCEF Crédit.

Certes, les banques ont la possibilité de déroger sur une part limitée de dossiers. Encore faut-il que le quota ne soit pas atteint lorsque l'emprunteur concerné se présente, car l'enveloppe diminue au fil des mois ! « De plus, elles dérogeront pour leurs clients, mais pas pour des prospects, qui correspondent justement aux dossiers que nous leur apportons », regrette Jean-Baptiste Monié.

Autre difficulté : ces dernières années, un certain nombre de banques ont entrepris de dénoncer les conventions qui les liaient aux courtiers IOBSP, compliquant le travail des CGP et l'accès au crédit de leurs clients.

Bien connaître le réseau bancaire local

Premier conseil pour aborder ces dossiers complexes : « travailler avec un spécialiste qui sera capable d'aller chercher des partenaires locaux », indique Alain Atallah. Les cabinets de courtage spécialisés seront des partenaires utiles pour les CGP et leurs clients. Et ces structures ont beau avoir souvent une stature

Calcul du **taux d'endettement**

Revenus : 2 000 €/mois

Mensualité à venir du crédit : 1 000 € sur 25 ans

Revenus futurs de l'investissement : 800 € (pris en compte à 70 %)

Calcul de l'endettement = (charges/ressources)

Méthode classique :

$1\,000 / (2\,000 + 800 \times 70\%) = 39\%$ -> Dossier refusé

Méthode différentielle :

$(1\,000 - 800 \times 70\%) / 2\,000 = 22\%$ -> Dossier accepté

Source : Vousfinancer.

nationale et des conventions de partenariat avec toutes les grandes banques, c'est leur bonne connaissance du tissu de financement local qui leur permet de faire passer les dossiers délicats. « Nous savons trouver le bon interlocuteur, que ce soit un spécialiste en agence ou un expert au sein d'un service de gestion privée ou de gestion de fortune, pour des montages patrimoniaux », souligne Damien Freund.

Un investisseur qui souhaite acheter aujourd'hui des murs d'hôtels ou de salles de sport aura beaucoup de mal à décrocher un financement sans se faire accompagner par un courtier qui saura précisément à quelle porte frapper pour ce type de projet. Attention toutefois à bien choisir son conseil : « avec la baisse des taux d'intérêt immobiliers, beaucoup se sont improvisés courtiers, sans réelle formation et présentent des lacunes dans la compréhension et le montage des dossiers par manque d'expérience », prévient Alain Atallah.

Présenter un dossier de qualité

Il va sans dire que les dossiers complexes devront redoubler d'attention quant à leur qualité. Cela implique des relevés de compte propres, de l'épargne, l'apurement des crédits à la consommation... « Rien n'est impossible, y compris faire financer un achat locatif sans apport, à condition de s'en donner les moyens », rassure Alain Atallah. Un chef d'entreprise ayant moins de trois ans d'ancienneté, mais évoluant dans un domaine avec de belles perspectives, pourra ainsi présenter un bilan et un prévisionnel soignés.

Plus que jamais la nature du sous-jacent est scrutée par les établissements financiers depuis le début de la crise sanitaire. « Les banques ont longtemps financé sur 100 %, voire 110 %, en oubliant qu'une catégorie d'actifs peut souffrir et qu'il devient alors plus difficile de vendre ces actifs sur-financés. Elles y font très attention. Il n'est pas rare qu'elles exigent aujourd'hui 50 % d'apport pour un projet dans l'hôtellerie, quand elle n'en sollicitait que 20 ou 25 % avant la crise », constate Jean-Baptiste Monié. L'apport, mais aussi la durée d'endettement et les garanties sont des éléments sur lesquels l'emprunteur peut tenter de jouer pour faire accepter son dossier.

Préserver le pouvoir d'achat

Toutefois, ce n'est pas parce qu'il est aujourd'hui moins aisé d'obtenir un crédit que l'apport est devenu une condition sine qua non. Un beau profil pourra y déroger, et parfois même encore être financé à 110 %. Et en cas d'investissement locatif, mieux vaut d'ailleurs ne pas faire d'apport, pour une question de rentabilité de l'opération. Même si le réflexe de la banque sera de réclamer prioritairement de l'apport si le dossier achoppe sur le taux d'endettement... « J'estime qu'il est préférable, pour préserver le pouvoir d'achat du client, d'allonger la durée du crédit. Tout cela se discute bien sûr avec le client, et si je dois préconiser un minimum d'apport sur un projet locatif parce que la situation patrimoniale le nécessite, je le ferai, mais ce n'est en aucun cas à la banque d'en décider », affirme Alain Atallah qui



insiste sur l'importance de favoriser le pouvoir d'achat des clients : « L'emprunteur se focalise souvent sur le coût total du crédit. Mais il faut continuer à vivre, au jour le jour ! Plutôt que s'attarder sur le niveau du taux d'emprunt, mieux vaut abaisser la mensualité en rallongeant la durée du prêt ». D'autant plus que dans un investissement locatif, les intérêts ont un impact fiscal intéressant ; ils ne sont donc pas gênants.

Les durées d'emprunt sont généralement limitées à quinze ou dix-sept ans sur des projets locatifs dans le neuf. « Mais le client peut obtenir une durée de vingt ans avec différé total sans trop de difficulté. Il ne paiera que l'assurance pendant la période de construction et n'impactera donc pas sa trésorerie. Selon l'opération, les travaux de construction peuvent atteindre deux ans, nécessitant vingt-quatre mois de différé. Nous poussons donc la démarche en allant chercher des partenaires capables de financer sur vingt-deux ans, voire vingt-cinq ans différé inclus. Exceptionnellement, nous dépassons même les vingt-cinq ans », témoigne Damien Freund, dont le rôle de courtier consiste justement à trouver le partenaire bancaire qui acceptera de négocier sur un maximum de points : absence d'apport, durée allongée, différé total, niveau d'assurance et de garanties plus faible que pour une résidence principale...

Travailler le niveau des garanties

La question de l'assurance est un autre élément crucial. L'emprunteur, souvent focalisé sur le taux initial du prêt plutôt que sur le taux effectif global, a tendance à négliger cette donnée. Or l'assurance décès-invalidité pèse d'autant plus lourd dans la mensualité que les taux de crédit immobilier sont bas. De surcroît, les banques incitent fortement l'emprunteur à opter pour l'assurance de maison, souvent plus chère qu'une délégation. « Les banques ne sont, en principe, pas autorisées à conditionner l'octroi d'un prêt ou le taux d'emprunt proposé au degré d'équipement bancaire du client et l'assurance qu'il choisit. Or beaucoup ne jouent pas le jeu », déplore Alain Atallah.

Résidence principale : astuce pour optimiser le coût du crédit

Si le taux n'importe pas prioritairement dans un investissement locatif, la situation est différente s'agissant de la résidence principale. « L'emprunteur cherche ici le taux le plus bas possible, car il finance seul son crédit. L'idée peut être de rechercher un financement sur vingt ans plutôt que sur vingt-cinq afin d'abaisser le taux d'intérêt, puis, au bout de douze mois, de demander un rallongement de deux ans de la période de remboursement. Celle-ci peut être prolongée deux fois. Cette astuce permet de emprunter sur vingt-quatre mois avec le taux d'un emprunt à vingt ans ! Attention de bien valider dans l'offre de prêt cette possibilité d'échéances modulable et/ou d'allongement de la durée d'emprunt. La banque ne pourra alors pas refuser cette demande », conseille Alain Atallah.



La loi Hamon et la loi Bourquin autorisent l'acquéreur à changer d'assurance-emprunteur respectivement dans les douze mois de la souscription et, après la première année, à chaque date anniversaire du contrat. Des possibilités à étudier de près... Il est parfois utile d'accepter une assurance de groupe si la banque a accordé d'autres avantages, tout en sachant qu'il sera possible de la résilier rapidement.

La banque exigera également une garantie : hypothèque, privilège de prêteur de denier (PPD), société de cautionnement, caution solidaire... « Aujourd'hui, les banques privilégient très majoritairement la garantie par une société de caution leur étant rattachée de préférence à l'hypothèque et à l'inscription en PPD qui l'engage sur son propre risque », explique Damien Freund. Des garanties complémentaires peuvent aussi être sollicitées par la banque : la mise en place d'une épargne via une assurance-vie qui sera nantie. « C'est une demande que je refuse », indique Alain Atallah. « Je peux accepter le nantissement si son niveau est raisonnable. Mais certainement pas s'il s'agit de nantir un montant équivalent ou presque à celui du prêt », note Jean-Baptiste Monié.

Certes la marge de négociation est aujourd'hui très limitée sur les crédits, mais elle reste possible. Il faut

notamment s'attarder sur la flexibilité de l'offre de prêt. Outre le fait de jouer sur les périodes de différé d'amortissement, l'emprunteur peut également revendiquer l'exonération des pénalités en cas de remboursement anticipé. « Il faut prévoir cette négociation d'office, dès la signature du prêt, conseille Alain Atallah. C'est d'autant plus vrai dans le cas du locatif où le bien a vocation à être revendu souvent avant la fin du crédit. »

Résidence principale et Pinel

Cumuler l'acquisition d'une résidence principale et d'un investissement locatif peut compliquer le financement du projet. La situation est souvent celle d'un investisseur qui vient d'acheter sa résidence principale avec crédit, sur vingt ans par exemple. Mais ce dernier a dans le même temps une problématique fiscale qu'il souhaite traiter par l'achat d'un bien Pinel. Pour financer cet investissement, l'emprunteur peut, là encore, jouer sur la flexibilité des conditions du prêt. « L'idée consiste à solliciter l'allongement de la durée du crédit attaché à la résidence principale afin d'en baisser la mensualité, donc le niveau d'endettement, et d'être en mesure de financer l'acquisition du bien locatif. Celui-ci sera revendu au terme de dix ans et le

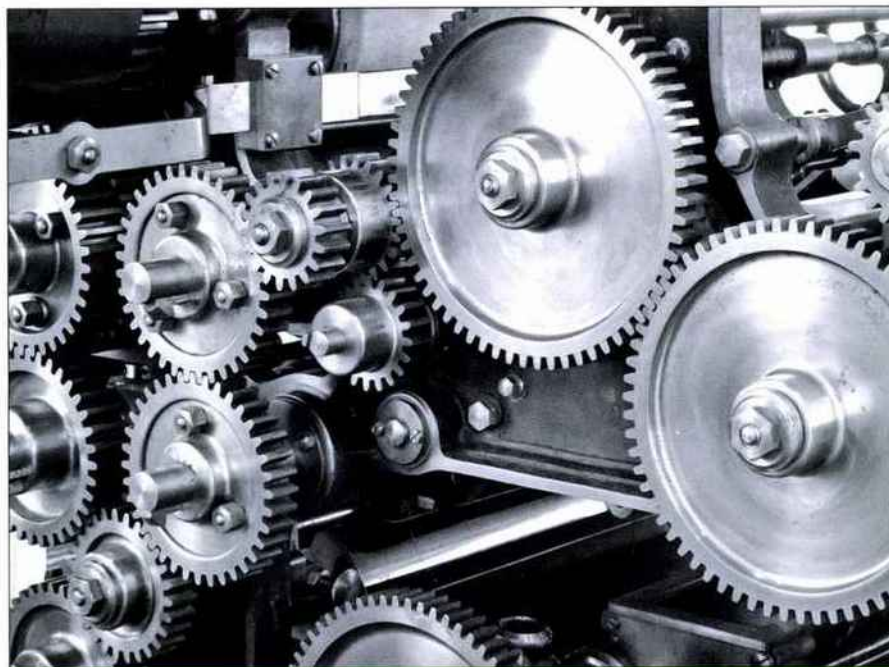


capital récupéré permettra le remboursement anticipé du prêt de la résidence principale », décrit Alain Atallah.

Passer par une personne morale

Autre bonne solution pour financer un achat immobilier patrimonial : passer par une personne morale. L'obtention du prêt s'avère moins réglementée dans le cas d'une société. « Il peut s'agir d'emprunter via une SCI ; mais celle-ci entre encore dans le cadre de la loi Lagarde, signale Jean-Baptiste Monié. Pour aller plus loin, le montage peut passer par une holding de participation coiffant la SCI. » La holding peut être déjà créée et détenir des intérêts dans différentes sociétés ou plusieurs actifs. Elle peut aussi être créée pour l'occasion. Un tel montage ne sera pas analysé par la banque comme un emprunt classique. « Pour l'investisseur en mesure de sortir du cadre de la personne physique, il s'agit d'une bonne solution, affirme Jean-Baptiste Monié. Mais ce montage n'est pas accessible à tous. » La durée d'endettement de la société dépassera en outre difficilement les quinze à vingt ans. La création d'une société peut également être utile pour retrouver des liquidités et aider au financement d'un nouvel investissement. « Celui qui détient des biens en direct peut les céder à une SCI ou à une Sarl de famille qui s'endette. Cette stratégie permet de générer du cash. Elle sera encore optimisée en cédant ou donnant progressivement des parts aux enfants de façon à préparer parallèlement la transmission du patrimoine. Toutes les banques ne financent pas ce type de montage, mais nous savons trouver des solutions au niveau local », confie Damien Freund.

Certains statuts très simples sont aussi très avantageux. « Le LMNP, qui autorise l'abattement des plus-values et l'amortissement du bien pendant la durée de vie du projet, est particulièrement approprié aux expatriés par exemple. Il est aussi possible de faire cette location meublée via une Sarl de famille, détenue ou non par une holding », poursuit Jean-Baptiste Monié.



Les clients patrimoniaux doivent avoir conscience que leur dossier est plus long à étudier, qu'il ne se traite pas en ligne mais nécessite des **interactions** avec plus de personnes qu'un dossier simple, et que cela coûte plus cher.

Accepter la négociation

Il est en tout cas important que les clients présentant un dossier complexe acceptent la négociation avec la banque. « Il ne faut pas considérer cette négociation comme un scandale, estime Jean-Baptiste Monié. Le taux d'intérêt obtenu est aussi lié au niveau d'expertise nécessaire pour analyser le dossier. Oui, un client gagnant 500 000 euros par an peut se voir proposer un taux d'emprunt moins bon que celui qui gagne 50 000 euros si son niveau d'endettement est plus élevé ou sa situation plus risquée. »

Les clients patrimoniaux doivent avoir conscience que leur dossier est plus long à étudier, qu'il ne se traite pas en ligne mais nécessite des interactions avec plus de personnes qu'un dossier simple, et que cela coûte plus cher. Il faut donc le

prévoir. « L'idée n'est pas de chercher le taux le plus bas, mais plutôt le taux optimal et la flexibilité de l'offre de prêt », rappelle Alain Atallah. La valeur ajoutée d'un professionnel du secteur sera alors de savoir présenter ce type de dossier, de savoir ce qu'il est possible d'obtenir, où et à quel prix, chaque établissement financier ayant sa manière de faire. « Mais si les banques sont bel et bien en position de force aujourd'hui, tout se discute. Les opérations de nos clients ne doivent pas se signer à n'importe quel prix », insiste Alain Atallah.

Et Damien Freund de conclure : « le client doit bien se souvenir que le moindre détail peut faire basculer le dossier en sa faveur : épargne à l'euro près, patrimoine immobilier, profession, ancienneté, situation familiale... Tout compte ! »