

# Renégocier un crédit immobilier : comment ?

Le Droit bancaire et l'économie bancaire marchent ensemble. Les taux « moyens » des crédits immobiliers ont connu un effondrement drastique, entre 2006 (taux de l'ordre de 4 %, pour 20 ans) et 2016 (autour de 1,60 %, toujours pour 20 ans). Avec une franche accélération de la baisse, entre 2014 et 2016.

La Banque Centrale Européenne, par des taux bas, critiqués, cherche à encourager les crédits à l'économie productive et la réduction de l'épargne, moins rémunérée. Les « meilleurs » taux sont proposés aux particuliers justifiant de revenus réguliers, d'un taux d'endettement (rapport entre charges et revenus) supportable, d'anciennetés (emploi ou activité, domicile, compte bancaire), d'apport personnel (ou de bon rapport entre la valeur de l'actif financé et le montant du crédit), voire, de patrimoine, et d'absence d'incident de paiement.

La banque est, sans doute, le seul commerce où, quand les prix baissent, personne n'en parle aux clients. Les établissements de crédit savent, pourtant, gérer activement les risques de taux, c'est-à-dire les évolutions de ces taux, à la baisse comme à la hausse. Une ingénierie qui, manifestement, n'est pas spontanément mise à la disposition des clients. Placés dans cette situation, les emprunteurs doivent donc se manifester, réclamer, re-négocier, les taux de leurs crédits immobiliers. A fin 2016, les renégociations de crédits immobiliers sont intenses : près de la moitié des 23 milliards d'euros de production mensuelle, à mi-2016 (pour une production plutôt aux environs de 12 milliards d'euros, par mois, fin 2015). Ce volume crée un embouteillage bancaire, qui allonge les délais.

L'économie réalisée varie selon les contrats et peut se montrer très forte. Par exemple, 400.000 euros empruntés en 2011 à 3 % sur 20 ans, entraînent 132.000 euros (environ) d'intérêts. Re-négocié à 1,08 % en 2016, au bout de cinq années, le nouveau taux abaisse la facture totale d'intérêts à 81.000 euros (environ, hors indemnité de remboursement anticipé). Soit plus de 51.000 euros économisés. Avec une baisse de mensualité, en prime. Les crédits immobiliers souscrits entre 2008 et 2012, ceux dont la durée restant à courir est supérieure à la durée déjà écoulée, ou ceux dont l'écart de taux est supérieur à 1,1% (soit les crédits à taux supérieurs à 2,7 %), peuvent faire l'objet de renégociations fructueuses.

Le critère essentiel à prendre en compte est, naturellement, le montant des frais et intérêts restant à payer, en comparaison de ceux qui découleraient de la renégociation. Point supplémentaire : le prêteur ne peut réclamer aucune indemnité de remboursement anticipé si l'un des deux emprunteurs est en situation de perte d'emploi (Cour de cassation, Civ. 1ère du 17 juin 2015 n°14-14.444). L'autre poste efficace pour réduire la facture finale du crédit immobilier, c'est l'assurance-emprunteur. Elle pèse environ un quart du coût total du crédit. Les tarifs varient selon l'âge de l'assuré ; mais surtout, selon le type d'assureur : assurance-groupe liée au prêteur, ou assurance-déléguée, indépendante du prêteur. Les prix peuvent être divisés par deux, ce qui représente une économie moyenne d'environ 10.000 euros.

Le prêteur peut imposer l'assurance-emprunteur, mais il ne peut imposer l'assureur. Le changement d'assurance-emprunteur est de droit durant douze mois après la signature du contrat de crédit. Malheureusement, ces droits sont encore peu favorisés par les banques, qui conservent ainsi

environ 80 % de ce marché. Les refus de mobilité d'assurance-emprunteur sont plus faciles à contester lorsque la banque les formule par écrit. Point particulier (même si le cas est rare, il est très gênant) : la banque n'a aucune obligation de proposer l'assurance-emprunteur (Cour de cassation, Com. du 9 février 2016, n° 14-23.210). Chaque emprunteur doit faire précisément le point de la couverture d'assurance de prêt qu'il souhaite.

Très bas fin 2016, les taux pourraient bien remonter, en 2017 ; doucement. Un taux bas renégocié est un taux bas engrangé. La manière la plus efficace de procéder à la renégociation consiste à s'adresser à un Intermédiaire bancaire ou IOBSP. Ces Intermédiaires, Courtiers ou Mandataires, termes juridiques peu gracieux, sont en fait des Négociateurs de crédits immobiliers. Ils travaillent en toute indépendance des banques. De plus, les Courtiers-IOBSP offrent le conseil en crédits, ce que ne pratiquent pas les « conseillers » bancaires des agences de prêteurs. Les Intermédiaires bancaires interviennent pour presque 4 crédits immobilier sur 10. La distribution bancaire des crédits immobiliers s'est transformée, et son évolution n'est pas achevée. Depuis le 1er octobre 2016, une partie du nouveau droit du crédit immobilier s'applique aux renégociations : meilleure information de l'emprunteur et application du Taux Annuel Effectif Global (TAEG), à la place du TEG (Taux Effectif Global).

Plus de mille milliards d'euros de crédits immobiliers, pour plus de vingt millions de ménages. La banque est un métier de stocks, donc une forme de rente. Mais cette rente n'est guère partagée avec les clients. Pour les emprunteurs, la consommation bancaire efficace consiste à tirer profit des techniques bancaires, y compris celle de gestion active des mouvements de taux d'intérêt. La renégociation de crédit immobilier participe à cette consommation, positive pour l'emprunteur. Les Intermédiaires bancaires y contribuent dans le sens du service aux clients.

Article publié initialement sur le site [Endroit-Avocat](#)