

Le crédit pour les nuls¹

Article original : <http://www.bulle-immobiliere.org/forum/viewtopic.php?f=3&t=75766&start=0>

Cet article n'a pas pour vocation de donner des chiffres précis et détaillés. Il existe déjà sur le forum où il a été initialement publié, plusieurs articles de haut vol rédigés par des spécialistes de la finance - ou du moins des chiffres (dédicace à slash33 😊) à ce sujet.

Par exemple : [Bien comprendre et négocier un crédit immobilier](#)
ou encore [Coût du crédit](#)

Hélas ces explications deviennent rapidement difficiles à suivre à mon goût, vu mon inculture économique. Mais je me soigne grâce aux articles que je trouve essentiellement ici. 😊

Aussi j'ai entrepris un petit article de vulgarisation qui se veut aussi simple que possible, et qui j'espère permettra à d'autres dans mon genre de se sentir moins perdus au milieu de cet univers impitoyable qu'est la jungle bancaire. Et de faire taire certaines idées reçues qui font le bonheur des financiers :

« L'ignorance c'est la force »

George Orwell, « 1984 »

Je remercie le forum www.bulle-immobiliere.org/forum et ses intervenants pour la masse d'informations que j'y ai trouvées. Et je m'excuse déjà auprès d'eux pour les approximations, voire les énormités, qu'ils m'ont déjà permis de corriger.

Bonne lecture.

crispus

¹ Le titre initial était : « les mécanismes du crédit : l'emprunt pour les nuls ». Trop rébarbatif, il a été simplifié par « L'emprunt pour les nuls » puis enfin « le crédit pour les nuls » pour la simple raison que l'apostrophe passe mal dans un nom de document pdf. 😊

Le crédit pour les nuls

1 . Introduction

Le crédit est une technique qui permet d'obtenir dès maintenant un bien qu'on ne paiera que plus tard. Il est devenu l'instrument privilégié de notre société de consommation.

En effet, comme le nombre de biens de biens proposés à la convoitise du consommateur est considérable, et que leur prix dépasse bien souvent le montant de l'épargne moyenne des ménages, le recours au crédit est devenu une obligation pour qui veut vivre selon les normes de notre société : acheter dès que sa situation financière le lui permet voiture, frigo, salon... logement !

Le crédit repose sur la promesse de l'emprunteur que ses revenus futurs lui permettront de rembourser demain ce qu'il a acheté aujourd'hui. Il demande une confiance dans l'avenir tant pour l'emprunteur que pour le prêteur.

Par exemple les débits de boisson refusent de faire crédit à leurs meilleurs clients, on comprend aisément pourquoi... 😊

Plus sérieusement, en période de récession, les entreprises hésitent à s'endetter de peur que leurs ventes ne couvrent pas le surcoût engendré par leur investissement.

2 . La gestion des risques par le prêteur

Le prêteur court le risque de ne pas être remboursé en totalité. Il a donc recours à plusieurs artifices pour éviter de perdre de l'argent. Ces montages ont presque tous pour conséquence d'alourdir la facture finale de l'emprunteur...

1.1 *Imposer un apport personnel*

En temps normal les banques demandent à l'emprunteur un apport personnel de 10% du montant de l'acquisition, ce qui limite en conséquence le nombre d'emprunteurs pouvant se porter acquéreurs d'un biens. La baisse des taux, l'optimisme ambiant et la concurrence effrénée entre banques a conduit à l'abandon de cette règle prudentielle dans les années 2000, autorisant certains emprunteurs à se financer à 100% par le crédit.

Pourtant l'apport a plusieurs vertus :

- S'il est du seul fait de l'emprunteur, on voit qu'il a un profil d'épargnant avisé et qu'il est capable de gérer un budget. Ce qui rassure sur sa volonté et sa capacité de rembourser.
- Si le client a un apport de 20% et se retrouve plus tard dans l'incapacité de payer ses mensualités, il est possible de vendre le bien à perte : dans ce cas l'emprunteur perd son apport, mais le prix de vente couvre sa dette.
- Chaque euro amené en apport réduit le capital à emprunter et influe - énormément - sur le montant des mensualités : typiquement chaque euro épargné représente 1,5 à 2 € de moins à

rembourser à la banque. Voir plus loin le « coût réel de l'emprunt ».

NB : plus la capacité d'achat de l'acquéreur est élevée, moins il a de concurrence sur son segment (demande), et plus le vendeur doit réduire sa marge (offre) pour espérer trouver un acquéreur : le prix au m² décroît avec la surface ! Autrement dit acheter un studio revient proportionnellement bien plus cher que "s'offrir" une maison de 200 m².
Ce qu'on appelle encore *économie d'échelle*.

1.2 Limiter le taux d'effort

Pour prêter, le banquier doit s'assurer que l'emprunteur sera capable de rembourser. L'usage prudentiel en France est de limiter l'endettement à 33% des revenus. Ainsi avec un revenu de 3000 € pour 2, un ménage peut affecter 1000 € par mois au remboursement du crédit.

Les ~~agents commerciaux~~ conseillers ayant pour rôle d'obtenir le maximum d'argent de leurs clients, les encouragent généralement à s'endetter jusqu'à cette limite, voire au delà en trichant un peu (ex : taux variable...). Il est bon pour l'emprunteur de tenir compte des besoins à l'avenir : changer de véhicule, financer les études des enfants... pour éviter de se retrouver 10 ans plus tard avec un budget trop serré. 😊

Ce ratio de 33% n'est pas gravé dans le marbre : le banquier considère avant tout le « reste à vivre ». Si vous disposez de 5000 €, elle est libre d'accepter une mensualité de 2000 €, voire plus si vous disposez d'une solide garantie par ailleurs (ex : placements dans la même banque).

A contrario, si vous ne disposez que d'un SMIC, il est possible qu'elle plafonne la mensualité à 250 €. Tout dépend de sa politique de « gestion du risque ».

NB : les banques considèrent parfois certains prêts bonifiés (prêts employeur, PTZ) comme un apport personnel. De leur point de vue, cet argent que vous apportez a le même effet que votre épargne propre, puisque vous n'avez pas à le leur rembourser.

Si vous avez un prêt en cours de courte durée (ex : prêt à la consommation sur 18 mois), la banque peut décider de négliger ces mensualités temporaires dans le calcul de l'endettement. Quitte à vous laisser manger vos épinards sans beurre la première année. 🍷

Il faut toutefois par prudence conserver une marge suffisante pour rembourser également ces prêts accessoires. Et donc inclure les mensualités correspondantes dans le calcul du taux d'endettement. Ce serait bête que ce « coup de pouce » initial, censé faciliter l'opération, entraîne un impayé par la suite...

1.3 Augmenter le taux d'intérêt

Les banquiers empruntent par exemple à 1% à la Banque Centrale Européenne, mais prêtent à 4%. La concurrence entre enseignes les empêche d'augmenter démesurément cette marge, même si parfois on se demande s'il n'y a pas entente... 😏

Avec une différence de taux élevée, les bons payeurs compensent largement les mensualités non versées par des emprunteurs malveillants ou en difficulté. C'est finalement une forme d'assurance mutuelle forcée, où l'assureur est le banquier lui-même. Les excédents sont également les bienvenus pour remercier les actionnaires...

Si le client emprunte sur une longue période, la banque proposera un prêt à taux plus élevé. Actuellement on constate 1% d'écart de taux entre un prêt à 10 ans et un autre à 30 ans... D'une part le risque d'accident de la vie - et donc de défaut de paiement - augmente avec le temps, d'autre part le prêteur doit se couvrir contre l'*érosion monétaire* : en raison de l'inflation, une mensualité de 1000 € versée en 2012 représente plus de "valeur" (les produits qu'elle permettrait d'acheter) que celle versée en 2020, qui elle-même sera "supérieure" à celle de 2030...

1.4 Demander la souscription d'une caution

Ce peut être une personne physique, par exemple les parents qui mettent leur maison en gage pour garantir le paiement de celle de leur enfant. Ainsi, si leur enfant perd son toit, les parents aussi perdront aussi le leur. C'est pourquoi on parle de *caution solidaire*. 😡

Peu de gens étant assez inconscients pour se porter caution, la plupart du temps cette caution est apportée par une personne morale, un organisme (ex : mutuelle) qui pour cela demandera le versement d'une prime : soit en une fois à la souscription du prêt, soit à payer par annuités. L'annuité peut représenter une fraction du capital emprunté ou du capital restant dû (CRD) à chaque échéance. Cette deuxième option est plus économique pour l'emprunteur.

En cas d'impayés, la caution peut être mise à contribution. A elle de se débrouiller pour recouvrer ces sommes à l'amiable auprès de l'emprunteur, s'il redevient solvable.

La caution protège l'emprunteur du créancier, mais se substitue en fait à ce dernier.

1.5 Imposer la souscription d'une assurance

L'assurance décès-invalidité (ADI) évitera par exemple à une veuve de devoir payer une dette auparavant remboursée par son mari. L'assurance perte d'emploi est généralement optionnelle et limitée dans le temps.

Le banquier peut vous proposer un pack « crédit+assurance » mais rien ne vous oblige à l'accepter, à moins que vous ne teniez à tout prix à majorer sa commission. 🏦

Faites jouer la concurrence, voyez par exemple ce que propose votre mutuelle employeur...

L'assureur évalue la probabilité de décès à partir de sa grille d'évaluation du risque : âge, sexe, durée des remboursements, antécédents personnels et familiaux (tabagisme, cancer, diabète...). Inutile d'alerter la HALDE, la discrimination est la règle : il est courant de ne pas payer la même chose qu'un emprunteur similaire pour d'obscures raisons.

Si vous êtes jeune et en bonne santé, en général un simple questionnaire suffit. En cas de doute, l'assurance peut exiger des bilans médicaux pas forcément remboursés par la sécurité sociale, certains pouvant se révéler franchement désagréables (ex : coloscopie).

La plupart du temps l'assurance demandera une somme fixe à chaque échéance, qui s'ajoute à la mensualité. Au fil du remboursement le capital restant dû est de plus en plus faible, tandis que la prime reste fixe : paradoxalement l'assurance revient au fil des mensualités... de plus en plus chère !

Certains assureurs procèdent au contraire à un calcul annuel de la prime en fonction du capital

restant dû. Cette formule peut se révéler intéressante par rapport à un pourcentage fixe, même si moins élevé, du capital emprunté. Vérifiez toutefois qu'ils n'actualisent pas également leur taux librement chaque année, ce qui pourrait amener des surprises !

En cas de co-emprunteurs, vous pouvez fixer librement - ou pas - la quotité de couverture du crédit en cas de décès ou invalidité. Par exemple 75% pour Mr + 50% pour Mme. Tout dépend de la fraction de mensualité que vous pouvez assumer seul en cas de défaillance du conjoint.

Mon expérience personnelle : Mme étant sans activité à la souscription du prêt, j'ai dû souscrire « à 100% sur 2 têtes » au motif que si elle décédait je devrais faire face à de gros frais de garde : enfants encore jeunes et travail éloigné du domicile. Bien que ma mensualité ne dépasse pas les 33% de mon unique salaire...

Vous devriez disposer d'un document récapitulatif le coût global de l'assurance sur la durée du crédit, ce qui facilitera la comparaison entre les différentes propositions.

1.6 Hypothéquer le bien

C'est l'option bien souvent imposée par la banque si l'emprunteur n'a pas de caution. Avec l'hypothèque, la banque devient automatiquement propriétaire du bien en cas d'impayés - et généralement le revend pour récupérer le capital restant dû. Pour un logement, l'emprunteur doit faire enregistrer cette hypothèque à ses frais chez le notaire. Et en cas de revente anticipée il faut lever l'hypothèque, ce n'est pas non-plus gratuit...

Aux USA, en cas de défaut, le client peut généralement opter pour le *walk away* : il rend les clés à la banque et est quitte de sa dette. Au banquier de se débrouiller avec l'hypothèque. Un grand nombre d'emprunteurs insolvable ont abandonné leur logement depuis la crise de 2008, mettant de nombreuses banques en difficulté.

En France par contre, la banque ne craint pas grand chose, car **avec l'hypothèque c'est l'emprunteur seul qui supporte le risque** : la banque cède aux enchères le logement à un marchand de biens, et si la vente se fait à perte, elle exigera du client le manque à gagner. 😞

Le risque pour un souscripteur d'hypothèque en difficulté de paiement est, non-seulement de perdre son toit, mais de devoir reprendre un crédit pour finir de payer... un bien qu'il n'a plus !

NB : le banquier peut aussi opter pour un *Privilège de Prêteur de Deniers*. Juridiquement différent de l'hypothèque, mais qui revient quasiment au même pour l'emprunteur...

1.7 Imposer une indemnité de remboursement anticipé (IRA)

Si l'emprunteur désire rembourser le capital avant le terme (ex : revente du bien, rentrée d'argent), la banque perdra les intérêts qu'elle espérait encaisser sur les années restantes. Elle facture au client ce manque à gagner. La pénalité est plafonnée à un semestre d'intérêts sur ce capital restant dû (limités à 3% en cas de taux élevé).

La première chose à faire avant de signer, est de faire supprimer cette clause par le conseiller. Quand on sait que la plupart des prêts sont soldés avant la fin, autant éviter ce genre de désagrément (qui est arrivé jadis à votre ignorant serviteur). 😞

1.8 Empêcher toute renégociation du prêt

Si les taux baissent, le client peut parfois renégocier le taux pour faire baisser ses mensualités, soit directement avec la banque, soit chez un concurrent via un rachat du crédit.

A noter que le rachat de crédit par un autre n'est pas considéré par le banquier comme un rachat anticipé. (Déconvenue arrivée à une connaissance pour un prêt professionnel).

De nombreux emprunteurs des années 2000, non-liés par cette « clause de verrouillage », ont pu profiter à plein de la baisse des taux pour rembourser par exemple sur 10 ans au lieu de 15, à mensualité égale !

A présent les taux étant déjà « historiquement bas », cette aubaine a peu de chances de se reproduire. Encore que... La BCE pourrait très bien baisser ses taux à 0% comme au Japon : les banques pourraient alors proposer du 2% et justifier une renégociation !

Il vaut mieux là encore supprimer cette clause, ou vérifier son absence avant de souscrire. D'autant qu'une renégociation du crédit peut se révéler nécessaire en cas de souci, par exemple en allongeant la durée de remboursement pour réduire la mensualité.

Comme on le voit, ces différents mécanismes de protection du prêteur sont largement redondants, ce qui garantit aux banques d'être payées - et grassement - quoiqu'il arrive ! Il faudrait vraiment qu'un nombre très élevé d'emprunteurs fasse défaut, par exemple suite à une forte récession, pour les mettre en difficulté...

2 Les risques pour l'emprunteur

« On peut divorcer de son conjoint, pas de son créancier. » auteur inconnu 😊

2.1 Emprunter n'est pas jouer

Pour éviter les mauvaises surprises, l'emprunteur doit tout d'abord s'assurer que ses revenus futurs lui permettront de rembourser jusqu'à la fin du prêt.

Il est risqué par exemple de souscrire alors qu'on est sur le point d'être licencié ! Il existe bien des assurances « perte d'emploi » mais elles sont limitées en durée, par exemple 2 ans sur la totalité du crédit. Si le chômage s'éternise avec un crédit sur 25 ans, le remboursement devient problématique...

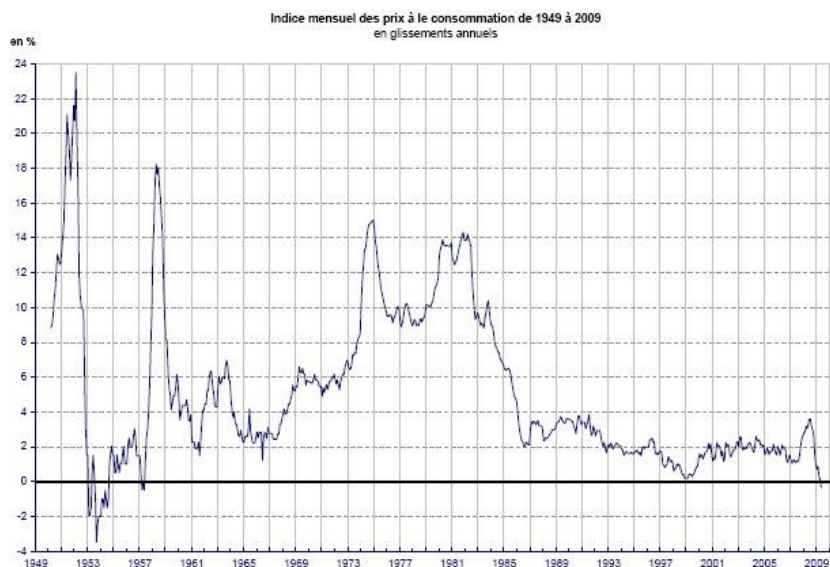
Le crédit a un coût : les intérêts versés à la banque ont pour effet d'augmenter le prix final du bien acheté. Par exemple, tel emprunteur devra rembourser 1,5 € pour chaque euro emprunté.

Le cas le plus délicat est celui où le prix du produit baisse plus vite que le capital restant dû au prêteur : ce que les anglo-saxons appellent la **negative equity**.

Ex: rembourser sur 10 ans un véhicule qui décote rapidement, pour le revendre au bout de 2 ans, est au final une très mauvaise affaire.

Pour plus de détails, voir plus loin « le défaut de paiement ».

2.2 Exemples de gagnants et de perdants de l'emprunt



2.2.1 Immobilier

Dans les années 1950 à 1970, la France a connu de grandes poussées d'inflation, en particulier après le choc pétrolier de 1973. Parallèlement le franc a été dévalué à plusieurs reprises, avec entre autres en 1960 le passage au « nouveau franc » où la valeur de la monnaie a été divisée par 100. Les banques tenant compte de l'érosion monétaire induite par l'inflation, les taux d'emprunt étaient élevés.

Mais les revenus étant indexés sur l'inflation, le pouvoir d'achat des salariés restait quasiment constant durant cette période. Les emprunteurs ayant souscrit avec des taux fixes de 12 ou 16%, ont vu leur mensualité passer en quelques années de 33% de leur salaire à... 10% voire moins ! L'achat était largement gagnant sur la location, la maison étant finalement payée en « monnaie de singe ».

2.2.2 Nouvelles technologies

Vers la fin des années 1980, des entreprises visionnaires se sont lancées dans l'animation 3D, ce qui demandait alors d'acheter de « gros » ordinateurs payés à prix d'or, et financés par des emprunts à taux élevés. Quelques années plus tard, la plupart ont fait faillite, laminées par des concurrents plus jeunes, proposant des tarifs cassés grâce à des ordinateurs plus perfectionnés, achetés bien moins chers, et payés à taux plus bas !

2.2.3 Immobilier encore...

Toujours dans les années 1980, des particuliers ont souscrit des emprunts à taux élevés en comptant, comme leurs prédécesseurs des années 1970, réduire au fil du temps leurs mensualités grâce à l'inflation. Hélas, c'est le contraire qui s'est produit : chocs économiques, suppression de l'indexation des salaires sur l'inflation en 1983, d'où baisse de l'inflation par « étranglement » des ménages, le salaire ne garantissant plus le maintien du pouvoir d'achat.

La conséquence indirecte en a été une baisse généralisée de l'immobilier sur la décennie suivante

(jusqu'à - 40% en France entre 1990 et 1998). Durant cette période, des personnes ayant dû revendre à perte suite à un accident de la vie (divorce, chômage de longue durée) ont travaillé des années pour rembourser un bien... dont ils avaient été expulsés.

2.2.4 Et actuellement ?

Cette situation d'endettement à risque se reproduit à l'échelle des pays développés depuis la crise financière de 2008 : aux USA, en Irlande, en Espagne... les prix de l'immobilier n'y ont cessé de baisser, souvent divisés par deux en seulement 3 ans. La majorité des emprunteurs sont en *negative equity* avec peu de perspective de reprise du marché. Les rares ventes se font à perte, le marché est bloqué : en Irlande le nombre de transactions a été divisé par 10 en quelques années. Seule la France semble échapper à cette situation, mais cela pourra-t-il durer ?

Le risque est devenu maximal en cette période troublée : emprunter à l'heure actuelle s'apparente plus à de la spéculation que de la gestion en bon père de famille : les emprunteurs d'aujourd'hui peuvent devenir les grands gagnants de la crise, comme les acheteurs des années 1970, ou au contraire de grands surendettés. Le souscripteur d'un crédit doit donc le faire en connaissance de cause, car :

☛ *Le risque de se retrouver à dormir sous les ponts en ayant cru s'assurer un toit - comme l'expérimentent à leurs dépens certains japonais, et à présent américains - est loin d'être nul dans les temps à venir !*

2.2.5 Interprétation

Cette petite rétrospective nous montre que le recours à l'emprunt est gagnant dans un contexte de dynamisme économique, où c'est l'ensemble des prix qui monte continuellement. L'emprunteur fait une bonne affaire car le crédit lui permet d'acheter par anticipation - alors qu'il n'a pas épargné la somme nécessaire, un produit dont le prix va augmenter.

C'est ce qu'on appelle

effet de levier :

« 1 € emprunté aujourd'hui coûtera 1,5 € à rembourser
mais me rapportera 2 € demain ».

C'est le cas par exemple si les loyers augmentent plus vite que le prix de l'immobilier : au fil du temps une mensualité fixe devient inférieure à un loyer. L'effet de levier joue à plein.

Au contraire, si seuls certains actifs voient leurs prix s'envoler alors que le reste du marché stagne, c'est mauvais signe : l'argent qui devrait se répartir équitablement se concentre de façon irraisonnée sur une niche économique. Ce genre de hernie financière éclate tôt ou tard, avec des retombées désastreuses... Cf. les « bulles immobilières » Japonaise, Américaine, Irlandaise, Espagnole... Je vous laisse chercher d'autres exemples.

Petit indice : le prix de l'immobilier Français a augmenté de 140% en 10 ans, contre 30% seulement pour l'inflation..

Mais attention, si les prix des actifs cessent de monter, c'est à dire qu'ils baissent - ou au mieux stagnent - la tendance s'inverse. L'effet de levier autrefois positif se transforme en

effet massue :

« 1 € emprunté coûte 1,50 € à rembourser, mais ne me rapportera que 0,75 € »...

Le cas du logement est un peu particulier : il offre un service dont il est difficile de se passer sous nos latitudes, et son prix, bien qu'ayant fluctué au cours des décennies, n'a jamais été particulièrement abordable. Le recours à l'emprunt immobilier reste incontournable. Bien peu peuvent se vanter d'avoir acheté leur maison cash par leur seul travail (et de façon honnête 🇫🇷).

Le propos de cet article n'est pas de chercher à décourager les emprunteurs (j'en ai fait et j'en ferai probablement encore partie), mais de les aider à acheter en connaissance de cause. L'idéal étant d'avoir d'abord épargné par soi-même un apport suffisant, et de prendre ses précautions pour s'assurer que le montant de la mensualité ne posera pas de problème insurmontable en cas d'accident de la vie.

3 [COMPLÉMENT] L'inflation, pourquoi ?

NB : Cette partie peut sembler "hors sujet", mais il faut bien comprendre que l'inflation a une influence sur le taux des emprunts. Cette section s'adresse surtout aux plus curieux. Si seul l'aspect "comment" et non le "pourquoi" de l'emprunt vous intéresse, vous pouvez vous rendre directement au point suivant, quitte à revenir plus tard sur cette section.

Les prix se maintiennent rarement un niveau stable : s'ils ne montent plus (inflation), ils baissent (déflation). La France a connu de rares épisodes déflationnistes, le plus récent étant survenu en 2009.

Dans un monde basé sur la consommation, l'inflation est une nécessité.

3.1 Le risque déflationniste

La déflation contracte l'économie, car elle pousse les acheteurs à l'attentisme : pourquoi payer 100 aujourd'hui, un bien qui ne vaudra plus que 80 demain ? Pourquoi confier mon argent au banquier, alors qu'en laissant des billets sous le matelas, je pourrai en retirer plus l'an prochain ?

Lorsqu'un actif baisse, les investisseurs ont tendance à s'en éloigner, de peur d'acheter un bien qui va encore se déprécier. Les vendeurs sont contraints de baisser encore leurs prix pour espérer ramener suffisamment d'acheteurs sur les marchés (loi de l'offre et de la demande).

On parle alors de *spirale déflationniste* : la baisse entraîne la baisse.

Si elle s'installe durablement, la déflation va faire des ravages : les entreprises qui voient leurs revenus baisser sont contraintes à licencier, l'augmentation du nombre de chômeurs réduit encore la capacité d'achat générale de la population, et le cycle se répète.

Les plus impactés par la déflation sont les endettés, qui doivent alors rembourser des mensualités fixes avec des revenus en baisse.

Les seuls "gagnants" en période de déflation sont les épargnants, qui voient leur bas de laine se valoriser en terme de pouvoir d'achat, tandis que le reste des consommateurs s'appauvrit. A l'extrême les « gros épargnants » raflent tous les actifs à bas prix et deviennent les nouveaux seigneurs du pays. Toute l'œuvre de Zola (fin 19^e s.) se situe dans une France en déflation durable : on en voit les conséquences ravageuses pour la société.

Nul ne peut prédire où une déflation s'arrêtera, car il n'existe aucun levier permettant de la stopper à coup sûr.

3.2 La lutte anti-déflation et ses limites

La déflation est l'ennemi juré des économistes et des banques centrales. Pour la combattre, le seul moyen à leur disposition est de réduire les taux de l'emprunt : une capacité d'investissement supérieure ramène des acheteurs sur le marché, relance la consommation... et fait à nouveau monter les prix.

Cette technique a été employée dans les pays développés depuis le krach boursier de 2000 : rappelez vous l'euphorie des "nouvelles technologies", les "start-up", les milliards placés - à crédit - par des "visionnaires" sur les concepts innovants, du genre http://www.devenez_riche_en_3_clic_sans_travailler.com 😊, les actions dont le prix décuplait en quelques jours, etc...

L'explosion de cette bulle spéculative a "détruit" une somme colossale, que tous les "fonds d'investissement" n'avaient pas les moyens de rembourser. Les investisseurs échaudés ne voulaient plus investir dans les entreprises, même saines, pour financer une croissance pourtant plus que jamais nécessaire. Le risque de déflation était maximum.

Les banques centrales américaine (FED) et européenne (BCE) ont alors décidé de réduire fortement leurs *taux directeurs* pour empêcher l'apparition de cette spirale déflationniste.

Mais cette technique de relance par "l'emprunt facile" ne marche pas à tous les coups : au [Japon, qui a connu l'éclatement d'une bulle spéculative](#) vers 1990, les taux n'ont cessé de baisser entre 1990 et aujourd'hui, jusqu'à frôler aujourd'hui les 0% (!)... sans qu'on puisse y constater une véritable relance de l'économie.

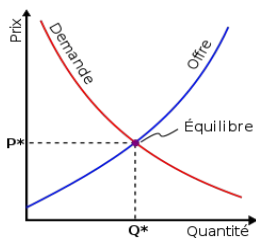
Un effet secondaire de cette baisse des taux a été d'encourager la spéculation : au lieu d'irriguer uniformément le tissu économique, comme le prévoit la théorie, la majorité de cet "argent gratuit" proposé par les banques centrales a été détourné de l'économie "réelle" (création d'emplois, amélioration des conditions de vie des citoyens...) pour tourner en boucle dans les circuits financiers, les spéculateurs "achetant" de l'argent à taux quasi-nul pour le placer à 10% ailleurs.

Le point d'orgue a été atteint en 2008 avec la faillite de la banque d'affaires Lehman Brothers, entraînant une nouvelle crise boursière et bancaire. Le monde hébété découvrait que la "richesse" produite ces dernières années n'était en fait qu'une gigantesque bulle de crédit... qu'il faut à présent rembourser.

3.3 La bulle immobilière

Chez les particuliers aussi, soumis en permanence à des informations contradictoires ("tout va bien" / "c'est la crise"), le comportement est devenu irrationnel :

- les plus optimistes ont cru à un véritable reprise, et voulu "profiter de la fête" en s'enrichissant à leur tour,
- les plus pessimistes ont cherché le moyen le plus approprié pour se protéger de lendemains incertains (ne pas se retrouver SDF la retraite venue !).
- Bien que ces motivations soient diamétralement opposées, elles ont conduit tous ces "investisseurs" vers un même produit, qui au vu de ses "performances passées" propose aux anxieux la garantie de conserver un patrimoine, et aux optimistes de pouvoir revendre ultérieurement avec une bonne plus-value. Cerise sur le gâteau, c'est le seul produit d'investissement qu'un particulier peut acheter à crédit. Il s'agit bien sûr de... l'immobilier !



L'afflux de demande sur ce marché, rendu possible par des taux historiquement bas, a provoqué une flambée des prix quasiment partout dans le monde : entre 2000 et 2006, les prix ont plus que doublé en France, quadruplé en Irlande, voire décuplé dans certains endroits des USA... sur la même période !

Évolution des prix suivant l'offre et la demande. [Source wikipedia](#)

3.4 Le risque inflationniste

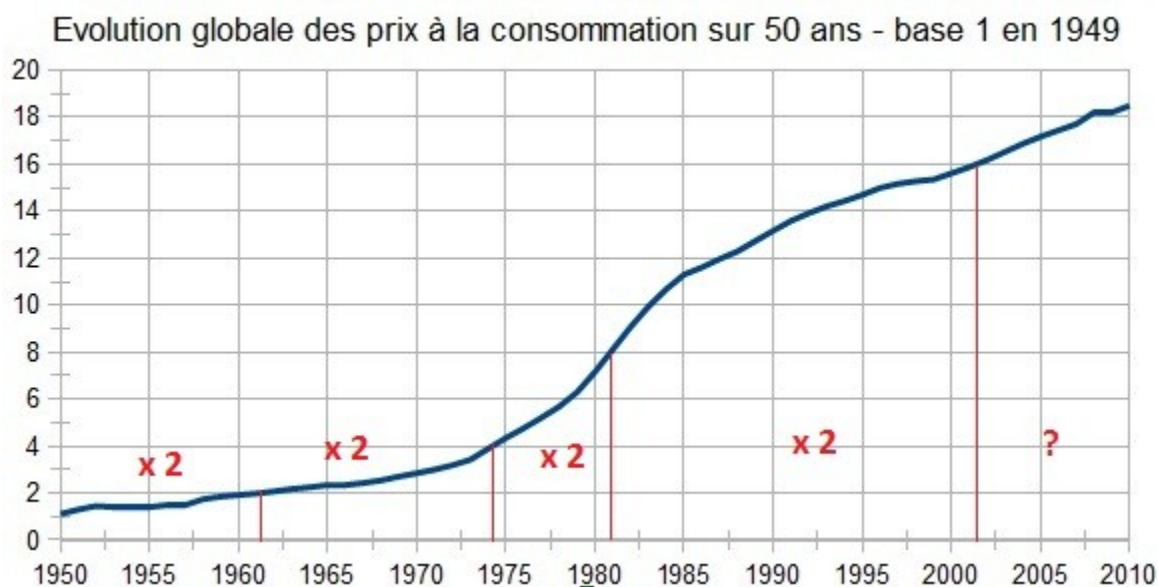
Dans un cycle inflationniste, la hausse entraîne également la hausse, mais il est plus facile de la limiter, car on peut agir sur la capacité financière des acteurs :

- en limitant la capacité d'emprunt des investisseurs
Il suffit d'augmenter les taux d'intérêt.
- en réduisant le pouvoir d'achat des ménages
Les salaires français sont déconnectés de l'inflation depuis 1983.

Quand les prix montent, l'épargnant qui cache son argent sous le matelas perd en pouvoir d'achat : il est donc incité à placer son argent dans les circuits financiers (bourse, livrets, assurance-vie...), les revenus de son épargne lui servant alors de protection contre l'inflation.

L'argent, y compris celui provenant de l'épargne, est donc réinjecté en permanence dans l'économie, favorisant l'investissement et donc la *croissance*.

Revenons sur l'évolution de l'inflation, telle que calculée annuellement par l'INSEE depuis 1950 :



A première vue, il semble que l'indice s'accroisse aujourd'hui de façon supérieure à celle des années 1960, ce qui laisse supposer une forte inflation ? En fait c'est tout le contraire !

En effet une progression en pourcentage ne se fait pas de façon arithmétique, mais géométrique (fonction « puissance »). Pour s'en convaincre, cherchons les périodes où le prix des biens de consommation a doublé :

- De 1 à 2 entre 1949 et 1962 : 13 ans
- De 2 à 4 entre 1962 et 1974 : 12 ans
- De 4 à 8 entre 1974 et 1982 : 6 ans (on voit l'impact du choc pétrolier de 1973 !)
- De 8 à 16 entre 1982 et 2002 : 20 ans
- De 16 à 32 après 2002 : 35 ans * 🤖

* Projection gagée sur un maintien de l'IPC à 2% par an (mission de la BCE).

On voit nettement dans ces durées l'impact des mesures de lutte contre l'inflation, la première et la plus douloureuse étant la fin de l'indexation des salaires sur l'IPC en 1983.

Depuis le passage à l'euro, la BCE a pour unique mission de maintenir l'évolution de l'IPC à 2% par an. Si elle y parvient - et c'est le cas jusqu'ici - cela signifie qu'il faudra attendre... 35 ans (2037 !) pour voir les prix doubler par rapport à 2002 ! Difficile dans ces conditions d'espérer faire comme nos aînés et "se faire payer sa maison par l'inflation"...

L'IPC ne mesure que les prix à la *consommation*, et ne prend donc pas en compte les dépenses d'*investissement*, dont l'immobilier. C'est pourquoi la BCE comme la FED (banque centrale américaine) n'ont pas augmenté leurs taux directeurs alors même qu'elles voyaient les prix de l'immobilier s'envoler : bureaux, logements, terrains... ont atteint aujourd'hui des prix sans commune mesure avec les revenus des acheteurs...

3.5 Perspectives

La situation de l'économie mondiale est très instable, et les dettes en jeu colossales (dues à des taux

d'intérêt maintenus trop bas, trop longtemps). Nul ne peut dire si le monde développé va basculer à nouveau dans l'inflation, comme dans les années 1970, ou au contraire s'enfoncer dans la déflation à la manière du 19ème siècle.

Si une forte inflation l'emporte, les emprunteurs d'aujourd'hui verront leurs actifs revalorisés, tandis que les épargnants seront "rincés". Ces derniers étant les vrais possesseurs de l'économie (banquiers, financiers) feront tout ce qui est en leur pouvoir (pression sur les politiques) pour ne pas voir cette situation se produire.

Si au contraire notre civilisation bascule dans la déflation (le plus probable dans l'immédiat), l'économie mondiale doit se préparer au bas mot à 10 ans de marasme économique.

Il existe des alternatives encore moins réjouissantes : l'hyperinflation et la guerre/révolution, qui en détruisant brutalement les richesses produites dans le passé, obligent à tout reconstruire et relancent la consommation... du moins pour les survivants. 😊

Pour les plus curieux, lire par exemple la longue file [inflation/déflation](#), ou encore le [cycle de Kondratieff](#).

Et si un mot particulier vous interpelle, n'hésitez pas à utiliser la fonction "recherche" du forum (en haut à droite sur le site).

4 Le coût réel de l'emprunt

Par manque de culture économique, très peu d'emprunteurs comprennent les mécanismes du crédit, qui engage pourtant pour de longues, très longues années. Paradoxalement le client se renseignera à fond sur le modèle de voiture convoité : performances, confort, consommation, entretien... Mais moins sur la façon dont il devra le payer.

L'essentiel de la masse d'argent circulant aujourd'hui dans l'économie a pour origine le crédit, qui a augmenté de façon exponentielle ces dernières années. En effet depuis l'an 2000, les banques centrales ont pratiqué une politique de taux de plus en plus bas, encourageant les emprunteurs à « investir » des sommes de plus en plus élevées.

4.1 Intérêt annuel

Les banques ou courtiers mettent toujours en avant le fameux taux d'intérêt annuel pour attirer le chaland.

En effet, trop d'emprunteurs s'imaginent naïvement que, pour un taux de 4%, l'emprunteur remboursera 4% du capital en plus sur la durée du crédit, soit par exemple 400 € pour 10000 € empruntés. C'est faux !

L'intérêt est toujours fixé sur une base annuelle.

Mais si la durée du prêt est supérieure à 1 an, **les intérêts sont composés.**

Le montant des intérêts ne dépend donc pas seulement du *taux*,
mais de la *durée de remboursement*.

Ainsi, emprunter sur 30 ans à 4% coûte autant que sur 10 ans à 12% !

Si vous ne me croyez pas, faites le calcul...

[Exemple de calculette en ligne](#)

Bref,

ne laissez pas votre banquier vous mener en bas taux ! 🚫

4.2 Mensualités et Taux Effectif Global (TEG) proportionnel

Un effet inattendu de la mensualité est de gonfler le coût réel du crédit.

Le banquier divise le taux annuel par 12 pour définir le taux mensuel, ce qui semble logique au premier abord. Mais il se garde bien d'appliquer la même méthode pour calculer l'intérêt par quinzaine sur votre livret A. Étrange, non ? 🚫

Prenons un exemple : soit 100 € empruntés au taux annuel de 12%.

Avec 100 € empruntés à 12% et remboursés par annuités l'emprunteur devra en fin d'année : $100 \times 1,12 = 112$ €

En payant par mensualités le banquier applique un taux mensuel de $12\% : 12 = 1\%$.

Au bout d'un an, l'emprunteur devra rembourser pour ces 100 € : $100 \times 1,01$ (mois 1) $\times 1,01$ (mois 2) $\times \dots \times 1,01$ (mois 12) $= 100 \times (1,01)^{12} = 112,68$ €

... soit un taux annuel effectif de 12,68%

Pour compenser ce genre de dérive, la loi impose au prêteur de préciser à l'emprunteur le Taux Effectif Global (TEG) qui consiste à ramener le prêt à son équivalent "tous frais compris", en prenant en compte certains frais annexes prévisibles à la souscription (ex: frais de dossier).

La partie du TEG tenant compte de l'effet des mensualités s'appelle *TEG proportionnel* - et n'intéresse en fait personne.

Il faut reconnaître qu'avec un taux bas, Taux annuel et TEGp se ressemblent : 4% annuels donnent un TEGp de 4,074%. Mais sur 100.000 €, ça fait tout de même 74 € en plus par an empochés par la banque, en toute discrétion. Il n'y a pas de petits profits.

4.3 Composition de la mensualité

Dans un prêt à mensualité fixe - le plus courant - les sommes prélevées chaque mois par la banque au titre des intérêts et du capital ne cessent de changer, bien que leur somme reste constante.

On aurait pu imaginer plus simplement que ce partage reste fixe, par exemple 2/3 de capital contre 1/3 d'intérêts. Globalement, c'est d'ailleurs ce qui se passe pour le client qui va jusqu'au bout de son prêt.

Mais avec cette méthode la banque perdrait de l'argent, en particulier en cas de remboursement anticipé. En effet si les premières années le client doit rembourser essentiellement des intérêts, il ne rembourse quasiment plus que du capital en fin de prêt.

Aussi le conseiller va vous remettre un superbe tableau d'amortissement qui tient compte du *Capital Restant Dû* (CRD) à chaque échéance. Vous êtes censés l'avoir lu avant de signer, et pour plus de sécurité on vous oblige même à parapher chaque page de vos initiales, au cas où vous auriez oublié de parcourir un feuillet.

Il faut dire que chacune de ces feuilles représente de longues années de votre vie, et rappelle que vous vous êtes engagé à travailler dur toutes ces années pour payer fidèlement votre écot à la banque... 😊

5 Comprendre un tableau d'amortissement

Soit un emprunt de 10.000 € à 12% annuels (1% mensuel) avec une mensualité de 1.000 €.

Le premier mois, la banque prélève 1% d'intérêts sur ces 10.000 €, soit 100 €. Et consacre le reste de la mensualité (900 €) au remboursement du capital. Le CRD est à présent de 9100 €.

Le deuxième mois, la banque prélève les 1% d'intérêts sur le CRD précédent, soit 91 €. Et consacre le reste de la mensualité (909 €) au remboursement du capital. Le CRD est à présent de 8191 €.

Le troisième mois, la banque prélève les 1% d'intérêts sur le CRD précédent, soit 81,91 €. Et consacre le reste de la mensualité (918,09 €) au remboursement du capital. Le CRD est à présent de 7272,91 €.

Et ainsi de suite. Jusqu'à ce que la dernière mensualité rembourse le capital. Avec un tableur on a vite fait de construire et de remplir un tel tableau d'amortissement.

A vous de jouer : [Cliquez sur l'échéancier en ligne](#) 😊

En revanche il est plus difficile de déterminer la formule permettant de faire l'opération inverse, c'est à dire déduire le capital empruntable à partir de la mensualité et de la durée. Laissons faire les pros rompus aux maths fi. 😊

EDIT : [pour en savoir plus](#).

Personnellement j'ai copié le lien avant de fermer rapidement la page. Quand je disais que j'écrivais "pour les nuls", je m'inclus. 🌐

6 Le capital empruntable

A capital et mensualité fixe, la durée d'emprunt varie exponentiellement avec le taux d'intérêt.

Exemple : je désire emprunter **100.000 €** avec une mensualité de **1.000 €**

Si le taux est de **0%**, le crédit durera 100 mois (8 ans 4 mois)
– C'est un prêt sans intérêt

Si le taux est de **4%**, le crédit durera 122 mois (10 ans 2 mois)
– Ce qui revient à travailler 1 an et 10 mois rien que pour la banque, par rapport au prêt précédent.

Si le taux est de **8%**, le crédit durera 166 mois (13 ans 10 mois)

Si le taux est de **12%**, *Erreur !*
- Le crédit durera... éternellement : chaque mensualité paie 1000 € d'intérêts contre 0 € de capital ! Il est impossible de rembourser par mensualités.

Si le taux est de **16%**, *Erreur !*
- L'échéance ne rembourse pas tous les intérêts qui sont alors capitalisés : le CRD augmente continuellement. L'emprunteur peut devoir plus à sa banque qu'il n'a emprunté, alors qu'il paie pourtant des intérêts ! On parle alors de *prêt à amortissement négatif*. 🤖

Ces deux derniers cas existent ! Nous y reviendrons dans la section consacrée aux prêts "exotiques"... 😬

Le banquier dispose d'un logiciel plus perfectionné pour gérer finement mensualité, taux et durée en vue de vous prêter au maximum sans risquer le défaut.

7 Le piège des taux bas en marché haussier

Les exemples donnés ci-dessus montrent qu'à mensualité égale, le capital est d'autant plus vite remboursé que le taux d'intérêt est bas - c'est logique.

La tentation est alors grande d'emprunter d'avantage, en augmentant la durée de remboursement sans toucher à la mensualité :

"Devenez propriétaire pour ... € par mois" pendant 70 ans. 🤖

L'effet pervers est que l'augmentation de durée induit une forte augmentation du volume d'intérêts, qui rappelons-le sont composés. Le nombre de mensualités augmente considérablement avec le capital emprunté...

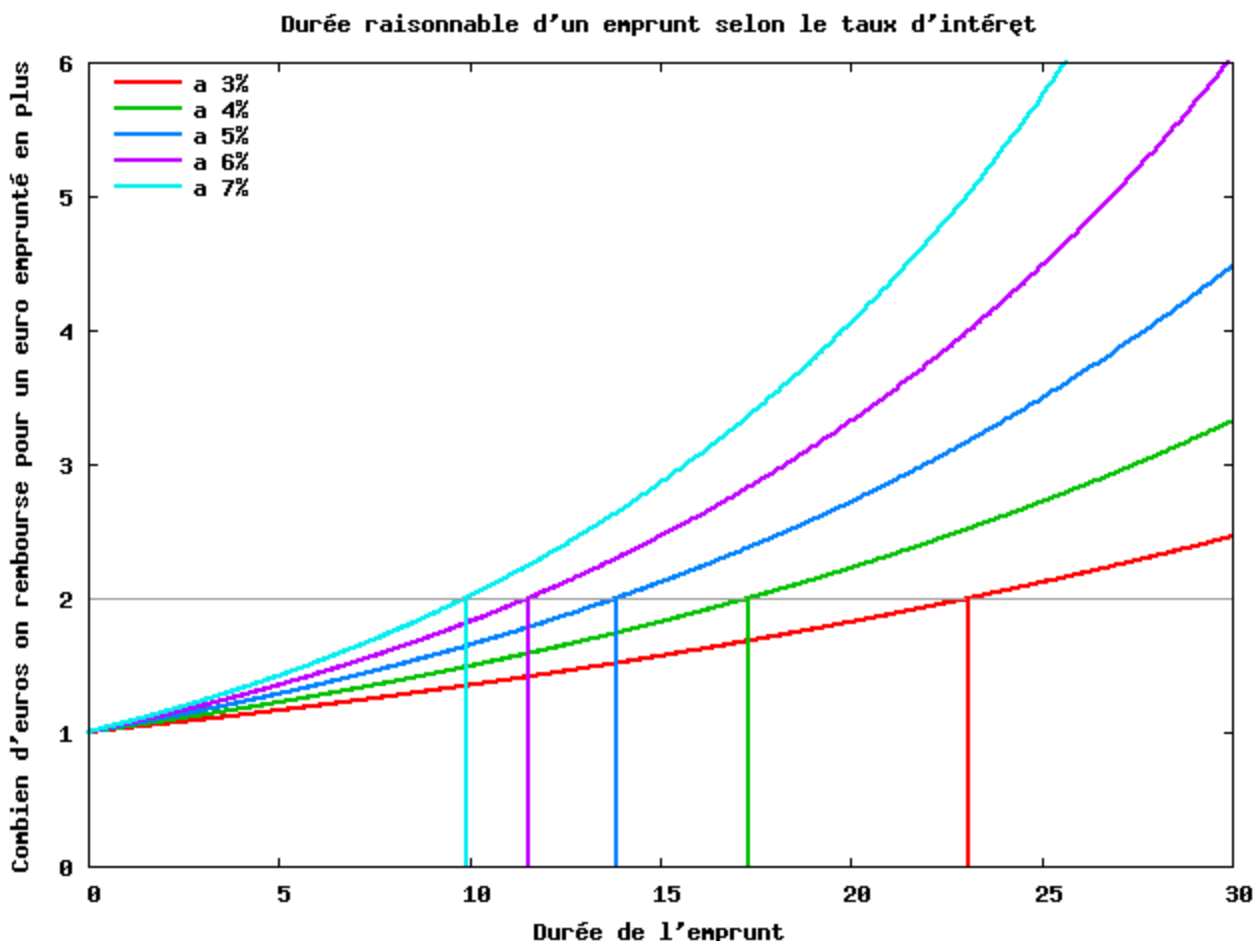
Si on reprend l'exemple vu plus haut, avec une mensualité de 1.000 € et un taux de 4%, il faut 10 ans et 2 mois pour rembourser 100.000 €.

Si on veut emprunter le double (200.000 €), la durée de remboursement passe à 27 ans et demi.

Alors que le capital a augmenté de 100%, la durée s'allonge de... 170% !

Avec des taux élevés ce serait rapidement impossible, puisqu'on se heurte très vite à un plafond de capital empruntable, où la mensualité n'arrive plus à dépasser le montant des intérêts (cf. les 12% de l'exemple ci-dessus).

Le graphe ci-dessous est tiré de [cette file](#) dont la lecture devrait être imposée à tout candidat à l'emprunt (merci à josce 😊)



Les barres verticales représentent le "seuil de douleur" psychologique, pour lequel 1 € emprunté demande 2 € de remboursement 😊

Les taux élevés limitent donc le montant empruntable, mais aussi influent sur la durée de remboursement. C'est la raison pour laquelle dans les années 1970/80 la durée des emprunts ne devait guère dépasser les 10/12 ans, avec des taux de 10%. Dans les années 1990, avec des emprunts à 6%, les banques ne prêtaient pas sur plus de 15 ans.

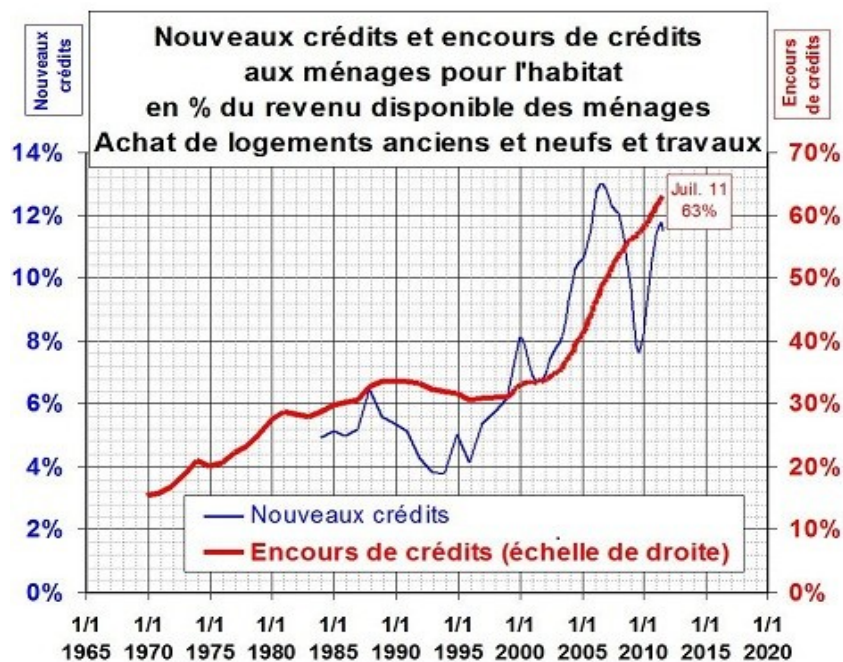
Or pendant que l'emprunteur rembourse son emprunt, c'est autant de pouvoir d'achat en moins pour d'autres biens de consommation.

Exemple :

En 2000, un ménage d'emprunteurs achète une maison en province pour 80.000 €, avec un apport de 10% et un emprunt à 6% sur 15 ans. L'endettement est de 33% de leur revenu. 4 ans plus tard, le couple décide de profiter de la baisse des taux pour renégocier son prêt à 4%. La

durée de remboursement passe à 10 ans à mensualité égale. En 2010 il devient pleinement propriétaire de sa maison et peut revenir à plein dans le circuit de la consommation : voiture, voyages, maison, achat immobilier locatif, etc... ou encore revende avec une incroyable plus-value exonérée d'impôt...

En 2010, un ménage similaire veut acheter la maison mitoyenne de la précédente. Elle est affichée au prix de 200.000 €. Le ménage s'endette à 33% de ses revenus sur 25 ans, sans apport, au taux de 4%. Ils n'ont quasiment aucune chance de pouvoir renégocier leur crédit, et auront payé un bien équivalent en amputant leur revenu de 33% sur 25 ans au lieu de 10 pour la décennie précédente. Autant d'argent qui ne pourra pas être réinjecté dans la consommation.



Source : http://www.cgedd.developpement-durable.gouv.fr/IMG/pdf/dette-immobiliere-2030-friggit_cle7496ca.pdf (page 3)

Sans surprise, l'encours de crédit immobilier (les sommes restant à rembourser par les ménages) a doublé en 10 ans, tandis que le revenu n'a progressé que de 30% sur la même période. Logique : la spectaculaire progression des prix de l'immobilier a été essentiellement financée à crédit, et de moins en moins par de l'épargne (apport).

Cette comparaison entre l'endettement des années 2000 et celui des années 2010 montre que la croissance ne pourra guère que ralentir ces prochaines années, quels que soient les efforts de nos dirigeants.

Les effets d'une politique laxiste du crédit ne se voient pas immédiatement, mais ont des conséquences au bout de 10, 15, 20 ans.

8 Le remboursement anticipé

8.1 Remboursement suite à la vente du bien

Il est rare pour un emprunteur de payer jusqu'à la dernière mensualité : d'après les professionnels, la durée moyenne de détention d'un logement est de 7 ans.

Il est donc utile de rappeler qu'il est indispensable de faire supprimer à la souscription, la fameuse clause d'indemnité de remboursement anticipé (IRA).

Si le bien est hypothéqué, il faut également prévoir des frais de mainlevée hypothécaire, qui eux ne sont pas négociables.

8.1.1 Question

Quelles sont les conséquences d'une variation de taux et de durée comme celles constatées ces 10 dernières années ? Le mieux est de traiter un exemple...

Prenons un capital emprunté de 100.000 €, et comparons les 2 cas suivants :

Cas 1) Achat en 2000 : emprunt à 6% sur 15 ans (sans rachat de crédit ultérieur 😊)

Cas 2) Achat en 2010 : Emprunt à 4% sur 25 ans

Quelle est le capital restant dû au bout de 7 ans ? ($7 \times 12 = 84$ mensualités) ?

[A vous de jouer : cliquez ici !](#)

8.1.2 Réponse

Pff, il faut vraiment que je fasse tout ici

Cas 1) En 2007 : le capital restant dû était de : 64,7% du capital initial. Soit 35,3% de capital amorti, pouvant servir d'apport à l'achat suivant.

Cas 2) En 2017 : le capital restant dû sera de : 81,4% du capital initial. Soit 18,6% de capital amorti.

8.1.3 Conclusion(s)

a) Malgré des conditions de prêt plus "avantageuses", l'emprunteur de 2010 aura remboursé au bout de 7 ans environ 2 fois moins de capital que son prédécesseur de 2000. 😊

Si on considère qu'en pratique l'emprunteur de 2010 a emprunté le double de celui de 2000, le restant dû est donc... 4 fois plus élevé ! 😊

b) En cas d'achat sans autre apport que les frais d'acquisition, il aurait fallu une chute des prix de 40% en 7 ans pour mettre l'emprunteur de 2000 en *negative equity*. Pour le même acheteur en 2010, il suffit d'une baisse de 20% pour se retrouver "la tête sous l'eau". Le bilan s'alourdit si l'emprunteur n'avait aucun apport (emprunt « à 110% »).

c) Le mécanisme d'achat/revente rapide (le fameux "parcours résidentiel" vendu par les AI 😊) n'est donc intéressant que s'il y a une forte plus-value. Dans le cas contraire, l'acquéreur a intérêt à garder son bien jusqu'à la fin du crédit, la somme récupérée à la revente étant insuffisante pour constituer

un apport correct en vue de l'achat suivant.

S'il n'y a pas de perspective de forte PV, autant mettre patiemment de côté² avant d'emprunter, un solide apport permettant de bien choisir son acquisition dès le départ, plutôt que se rabattre sur un médiocre "idéal premier achat" TM en vue de "se constituer un capital" TM qui pourrait se révéler négatif... 😞

8.2 Le remboursement anticipé avec conservation du bien

Si lors de la revente du bien, le remboursement total est généralement obligatoire (voir les conditions remises avec le crédit), il reste possible de solder volontairement, à tout moment, tout ou partie du prêt.

Si vous avez pris la précaution de faire supprimer du contrat l'indemnité pour remboursement anticipé (IRA), il ne faut pas hésiter à effectuer un remboursement, même partiel, si vous disposez de suffisamment d'épargne.

Si par contre vous devez payer une IRA (un semestre d'intérêts, plafonnés à 3%) il vaut mieux y réfléchir à deux fois : si le prêt est presque soldé (ex : plus qu'une seule année de crédit), les intérêts versés dans les mensualités restantes peuvent se révéler inférieurs à l'IRA.

Enfin, contrairement à une vente, noter qu'il n'y a pas de frais de levée de l'hypothèque, puisque le bien reste en garantie...

8.3 Emprunt et assurance

Un des arguments opposés par le banquier à votre proposition de remboursement sera le suivant :
- *conserver un prêt est une façon d'assurer le versement d'une assurance décès invalidité (ADI) à ses proches.*

Ce n'est pas faux et mérite d'être considéré. Par contre le capital assuré diminue au fil des remboursements, tandis que la plupart du temps la mensualité de l'assurance est fixe.

Rien ne vous empêche de souscrire une ADI non-adossée au crédit une fois celui-ci remboursé : elle garantit le versement d'un capital fixe contre une mensualité fixe, et peut donc se révéler d'autant plus avantageuse que vous avez déjà remboursé du capital. Et vous êtes libre de changer d'assureur ! 😊

A noter que même si vous ne disposez pas de la totalité du capital restant dû, vous avez la possibilité d'effectuer un rachat partiel. La prime d'assurance est recalculée à partir du capital restant dû après ce remboursement, ce qui peut faire chuter considérablement la mensualité.

8.3.1 Exemple

Soit un emprunt initial de 100.000€ avec une prime annuelle fixe de 0,4% du capital emprunté. Son coût est donc de 400 €/an (33,33 €/mois).

Après plusieurs années de remboursement, s'il ne vous reste plus que 20% du capital à rembourser,

² Il est toujours possible d'épargner chaque mois la différence entre loyer et mensualité de crédit prévue pour l'achat d'un bien identique. Un effort de discipline qui permet également de tester la « soutenabilité » de l'emprunt sur le long terme. Autant tester le confort de la corde avant de se la passer au cou. 😊

mais que la prime annuelle est toujours de 400 €, le taux réel de l'assurance a quintuplé : $400/20.000 = 2\%$! 😞

Si vous remboursez la moitié du CRD (ici 10.000 €), vous avez le choix entre :

- garder la même mensualité et rembourser plus rapidement,
- conserver la durée du prêt et réduire la mensualité.

L'option "conseillée" par votre banquier sera la deuxième, car vous lui verserez d'avantage d'intérêts composés ! 😊

Mais quel que soit votre choix, la prime d'assurance passera à 0,4% du nouveau CRD, soit $10.000 * 0.004 = 40$ €/an. Ou 3,33€/an.

En remboursant 10k€ plutôt que de les laisser placés et continuer à rembourser le prêt comme avant, vous économisez ici $400 - 40 = 360$ €/an.

Ce qui revient à dire que ce capital remboursé, même s'il n'existe plus sous forme d'épargne "liquide" (ex: livret), génère dans cet exemple un "rendement virtuel" de 3,6% nets. 😊

En effet, contrairement à une épargne, **une économie n'est pas taxable** aux prélèvements sociaux, à l'impôt sur le revenu, etc...

J'espère que je ne vais pas donner des idées au fisc 😊

8.4 Mon banquier n'aime pas le RAP

Après ces quelques calculs, il est tentant de rembourser une somme symbolique chaque année, entre autres pour recalculer à la baisse le coût de l'assurance. 🏠

Rassurez-vous, la banque y a pensé avant vous, et s'est prémunie en fixant un ratio minimum au remboursement anticipé partiel (RAP), par exemple 10% du CRD ou 1.500 € minimum. Ce qui reste difficile à épargner quand on rembourse déjà ses mensualités.

8.5 "Qui paie ses dettes s'enrichit"

Passons à présent à un autre argument souvent avancé par le banquier :

- Si vous placez votre capital à un taux supérieur ou égal à celui du crédit, un remboursement anticipé n'est pas avantageux.

C'est faux : voir l'exemple ci-dessus. Pour que le maintien du crédit soit valable, il faut que le taux du placement soit nettement supérieur à celui du crédit. Ou que ce crédit vous fasse bénéficier d'une défiscalisation : par exemple un achat locatif, où les intérêts passent en déficit foncier.

De plus, en cas de remboursement complet, rien ne vous empêche de continuer à placer chaque mois l'équivalent de la mensualité sur le support de votre choix.

Ex : votre épargne est de 10 k€, le CRD de 10 k€, la mensualité de 1000 € (hors assurance 😊). Une fois l'emprunt soldé, vous disposerez au bout d'un an de 12000 € d'épargne en capital + les intérêts + l'économie de prime d'assurance.

8.6 Crédit + épargne : un duo gagnant... pour la banque

Les banquiers aiment particulièrement les clients qui épargnent tout en remboursant un prêt :

- *le remboursement du prêt est assuré* puisque la banque peut saisir l'épargne en cas de défaut
- les intérêts du prêt générant une rentrée d'argent garantie.
- *l'épargne augmente les fonds propres de la banque* et donc sa capacité à "produire" de nouveaux crédits, eux-mêmes créateurs de revenus.

Les fonds propres augmentent également la solvabilité de l'établissement dans un monde économique chahuté (risque de faillite).

- *Un client endetté reste "captif" de la banque* : pour rembourser le prêt, les clients domicilient rarement leurs salaires ou revenus chez un concurrent...

...pourtant c'est tout à fait possible, mais cela suppose tout de même de faire à la banque un virement mensuel du montant de la mensualité, quelques jours avant le prélèvement de celle-ci...

9 Les aides à l'acquisition : une bonne affaire ?

9.1 L'aide isolée

Bénéficiaire d'un coup de pouce pour l'acquisition d'un logement est toujours le bienvenu : ainsi un ménage qui bénéficie d'une prime, ou d'un prêt à taux bonifié (voire nul) via son employeur, est avantagé par rapport au reste des acheteurs : ses mensualités seront plus faibles, ou au contraire il pourra à mensualité identique "surclasser" son achat, en prenant un bien mieux situé, plus grand, de meilleure qualité... L'emprunteur ainsi doté se retrouve dans la même situation qu'un acquéreur ayant constitué un fort apport personnel, face à une majorité de "concurrents" contraints d'emprunter 100% du prix de leur acquisition.

Rappel : plus la capacité d'achat de l'acquéreur est élevée, moins il a de concurrence sur son segment (demande), et plus le vendeur doit réduire sa marge (offre) pour espérer trouver un acquéreur : le prix au m² décroît avec la surface ! Autrement dit acheter un studio revient proportionnellement bien plus cher que "s'offrir" une maison de 200 m².
Ce qu'on appelle encore *économie d'échelle*.

On retrouve le même mécanisme lors d'une augmentation de salaire : si elle est ponctuelle, le salarié en bénéficie à plein.

9.2 L'aide généralisée

Mais en revanche, si c'est l'ensemble des salaires qui augmentent d'un coup, cette hausse ne profite pas aux salariés, elle génère de l'inflation car les biens de consommation augmentent en proportion : à la fois pour s'adapter à cette nouvelle capacité d'achat massive, mais aussi pour financer l'excédent de rémunération des employés.

Le même mécanisme haussier s'est produit avec l'immobilier !

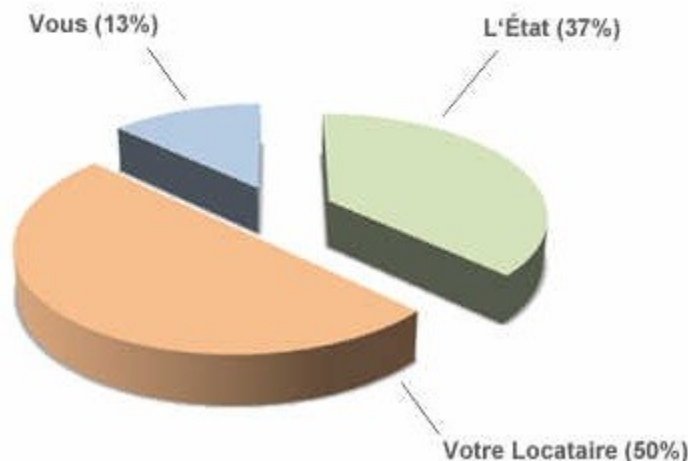
Lorsqu'un Prêt à Taux Zéro ou un avantage scellier est accordé à la majorité des acquéreurs d'un

segment de logements, l'avantage du dispositif disparaît : le vendeur ou le promoteur réajuste son prix de vente à la hausse, en tenant alors compte de cette manne financière. L'acheteur ne gagne pas grand chose au final, puisque ce qu'il gagne sur le montant des intérêts est à reverser sous forme d'un capital à rembourser supérieur à ce qu'il aurait été sans l'aide.

PTZ ou scellier constituent tout bonnement un surcoût facturé par le promoteur à la collectivité via nos impôts. Une subvention au secteur qui ne dit pas son nom...

La continuité sans faille d'attribution d'aides (besson, borloo, robien, scellier, PTZ...) au secteur de la construction ces dernières décennies, a littéralement transformé les promoteurs en... fonctionnaires.

Qui finance votre bien?*



Plaquette vantant les mérites du Scellier (2009) : constituez-vous un patrimoine sans effort grâce aux impôts de vos voisins à l'état et aux revenus du travail de votre locataire.

Et si son salaire ne suffit pas, les charges sur le travail des autres salariés les CAF vous lui verseront l'APL.

Comme vu plus haut, l'impact négatif de ces mesures ne se verra que dans une décennie, les emprunteurs devant acquitter les mensualités supplémentaires affectées au remboursement de cet "argent gratuit" : ce sera alors autant de richesse qui ne pourra pas être réinjectée dans le circuit de la consommation.

9.3 Effets sur l'économie à long terme

Les aides ont pour effet psychologique d'inciter les acquéreurs à "se lancer" - c'est d'ailleurs pour cela qu'elle sont été imaginées. .

Mais en augmentant fortement le nombre des acquéreurs, elles contribuent :

- à l'entretien de prix artificiellement hauts,
- à un endettement excessif pour la décennie suivante (trop d'emprunteurs à long terme d'un coup), alors même que l'économie aura un cruel besoin de consommateurs pour se redresser.

On l'a vu en plus rapide avec la prime à la casse imaginée pour sauver le secteur automobile, où "mes impôts ont permis à mon voisin de changer de voiture" 😡

- Cette mesure a conduit à une période d'achat massif de voitures (2008-2010), suivie en toute

- logique... d'une contraction brutale des ventes en 2011.
- La destruction par milliers de véhicules a provoqué la contraction du chiffre d'affaires des centres de contrôle technique, ainsi que des "petits" garages spécialisés plus dans l'entretien que dans la vente.
- Cet afflux de voitures récentes a aussi bouleversé le marché de l'occasion, tirant là encore les prix vers le bas.
- Enfin, cette prime a habitué les acheteurs à des prix plus bas qu'avant crise, amenant les constructeurs à revoir leur tarifs à la baisse ou consentir de sérieuses remises.

Il n'y a plus qu'à transposer le tableau à l'immobilier : sauf à gagner à nouveau du temps aux frais du contribuable (prime à la casse pour logement de plus de 15 ans ? 😊), les promoteurs devraient logiquement baisser drastiquement leurs tarifs d'ici 2 ans.

9.4 Comparaison France - USA

Outre atlantique, les politiques n'ont pas décidé ce genre de mesure de soutien au secteur : aucun contribuable ne paie des taxes pour permettre à son voisin d'acquérir un logement.

Les américains expérimentent en conséquence un sévère retournement du marché. Mais ils ont de meilleures chances qu'en France de rétablir à terme leur économie, par une purge difficile mais rapide de leurs dettes. De plus nous avons vu que le crédit hypothécaire fait porter le risque aux banques US et non aux emprunteurs, qui peuvent ensuite "rebondir" et générer de la croissance les années suivantes - après certes un séjour peu enviable dans un foyer d'urgence ou une caravane...

Mais revenons en France 😊

9.5 Les effets cachés du PTZ+

Contrairement à son prédécesseur le PTZ, Le PTZ+ est devenu accessible à l'ensemble des acquéreurs sans plafond de ressources.³

La banque procède à un *lissage du prêt*, c'est à dire la fusion du PTZ avec le prêt principal, la mensualité restant constante. Le tableau d'amortissement se complexifie et doit être étudié avec d'autant plus... **d'intérêt ! 🤖**

Le cas le plus favorable pour l'emprunteur est celui où le PTZ doit être remboursé en dernier lieu : la banque est remboursée la première, puis c'est le tour de la collectivité. L'emprunteur ne remboursant bien évidemment que le capital du PTZ, c'est à l'état de payer à la banque les intérêts sur cette somme, qui rappelons-le, est empruntée sur les marchés via l'émission de dette publique. Dette dont les intérêts seront là encore facturés ultérieurement au contribuable. 😞



Cas favorable : PTZ remboursé en dernier. La mensualité couvre le maximum d'intérêts (source <http://www.cbanque.com>)

³ La donne a changé au 1er janvier 2012, avec un net resserrement des conditions d'attributions, crise oblige...

Si cette mesure peut être considérée comme acceptable lorsqu'il s'agit d'aider une famille modeste à se loger, en revanche il serait carrément injuste de faire de même avec un ménage disposant de revenus confortables. Pour ces derniers, le remboursement du PTZ devra se faire en priorité, et ce d'autant plus rapidement que les ressources des emprunteurs le permettront.

En fonction de la durée de différé de paiement accordée par l'état, la banque adapte le lissage de la mensualité de prêt : une partie est affectée au remboursement du PTZ, le reste au prêt principal. Ce qui signifie que la part de mensualité affectée au PTZ ne peut pas servir à rembourser les intérêts du prêt principal. La banque engrange alors des *intérêts intercalaires* qui augmentent le coût effectif du crédit pour l'emprunteur, en augmentant le nombre des mensualités. Le PTZ n'est donc pas si gratuit qu'il y paraît !

A noter qu'en cas de remboursement "trop rapide" du PTZ, la part de mensualité affectée au principal ne suffit plus à couvrir les intérêts, qui vont alors se capitaliser (rappelez vous l'exemple de l'emprunt à 16% vu plus haut) : autrement dit, les premiers temps, le Capital Restant Dû par l'emprunteur peut augmenter⁴ ! Inutile de dire que le risque de *negative equity* (valeur vénale du bien inférieure au CRD) augmente, et qu'en cas de vente forcée dans les premières années, l'emprunteur accroît le risque d'y laisser des plumes...



Cas défavorable : PTZ remboursé en premier. La banque encaisse pendant ce temps des intérêts intercalaires.

Bref, en cas de souscription d'une aide à l'accession, bien lire toutes les lignes du contrat et étudier de près l'échéancier avant de s'engager pour de longues années. .

10 Le défaut de paiement

« Une banque vous prête un parapluie quand il fait beau et vous le reprend quand il pleut ». George Bernard Shaw 🤔

c'est une option que l'on a vraiment pas envie d'envisager lorsqu'on se prépare à emprunter pour de longues années, et pourtant... Qui peut se croire à l'abri ?

il faut dissocier cessation et défaut de paiement : dans un cas l'emprunteur ne peut plus rembourser du tout (surendettement), dans l'autre il peut encore... mais devra le faire dans la douleur. 😞

10.1 L'assurance et ses limites

L'assurance imposée par la banque ne couvre généralement que le Décès et l'Invalidité (ADI), et encore ce ne peut être que partiel (ex: 50% du CRD). Par exemple, en cas de co-emprunteurs, le

⁴ Remarque d'un lecteur : le remboursement du PTZ réduit tout de même le CRD. Disons qu'au pire il peut stagner.

survivant continuera à payer sa part en étant exempté de payer celle du défunt. Par contre il aura à faire face à des frais supplémentaires (ex: temps partiel pour s'occuper seul des enfants...).

L'ADI peut invoquer une exclusion pour mensonge ou omission de la part du souscripteur (ex : fumeur non-déclaré) pour refuser de payer. Ne surtout pas tricher à la souscription, l'ADI a accès sans réserve à tout votre dossier médical.

Rappelons que l'assurance perte de revenus optionnelle quant à elle, ne couvre qu'un nombre restreint de mensualités.

10.2 Ce qu'implique une échéance impayée

Lorsque l'emprunteur n'est pas en mesure de payer sa mensualité, on pourrait penser que ce n'est pas si grave : si l'emprunteur est de bonne foi, pourquoi la banque n'attend-elle pas un peu qu'il "revienne à meilleure fortune" en suspendant le déroulement du crédit ?

La banque ne l'entend pas de cette oreille, car elle doit pendant ce temps rembourser rubis sur l'ongle son propre emprunt, émis auprès de la banque centrale pour fournir le capital initial à l'emprunteur. Et doit pour cela puiser dans ses fonds propres (ex : les dépôts de ses clients).

Le capital qui aurait du être remboursé reste bien sûr dû, mais plus gênant, la totalité de la mensualité non-versée s'ajoute au Capital Restant Dû. On dit que la mensualité (principal + intérêt) est *capitalisée*.

Chaque mensualité non-payée a donc pour conséquence de faire gonfler le CRD, et par voie de conséquence (cf. le tableau d'amortissement), la part des intérêts dans les futures mensualités.

Nous avons vu qu'à mensualité égale, la durée de remboursement augmente exponentiellement avec le capital emprunté.

Pour un emprunt souscrit à un taux élevé ou sur une longue durée - on a vu que cela revient au même pour les intérêts - il faudra à l'emprunteur verser plusieurs mensualités supplémentaires pour "rattraper" une seule mensualité manquante !

A chaque échéance impayée, le banquier va donc établir un nouvel échéancier, plus long, et où le nouveau CRD se trouve plus élevé que le mois précédent. 😬

Il n'est pas impossible qu'au bout de seulement quelques impayés, la banque n'oblige l'emprunteur en difficulté à vendre, tant qu'il n'est pas en <i>negative equity</i> (i.e. tant que la vente de son bien couvre encore le CRD). Si le client s'obstine à conserver son bien, ou pire ne trouve pas d'acheteur, la faillite personnelle n'est pas loin !

Exemple :

J'ai connu en 1995 un fonctionnaire "dépouillé" de sa maison malgré un apport initial conséquent .

La "recette" : une longue maladie indemnisée à seulement 50%, suivie d'un reclassement plus loin, pour raison de santé, à un salaire inférieur. Il ne pouvait plus financer ses mensualités. Ses 10 ans de remboursements l'ont finalement été "à fonds perdus", car la vente en urgence du bien n'a couvert ses dettes que de justesse. Ce qui s'appelle jeter son argent par SES fenêtres. .

11 Quelques prêts particuliers

Bien qu'en France l'emprunt immobilier à taux fixe et mensualité constante soit la règle, il n'est pas inutile de connaître les autres formules proposées par « l'industrie financière ».

Certains prêts "exotiques" évoquent comme un doux parfum de Cayenne
la Porsche du même nom pour le prêteur... et le célèbre bain pour l'emprunteur. 😏

« Celui qui emprunte est l'esclave de celui qui prête ». Proverbes 22:7

11.1 Le prêt *in fine*

Son nom latin rime avec *infini* car c'est un prêt dont le capital restant dû est constant tout au long du crédit.

L'emprunteur reçoit un capital et verse chaque mois une somme fixe correspondant aux intérêts mensuels de ce capital. A l'issue du prêt, il rembourse en une fois l'intégralité de ce capital.

Ce montage suppose que l'emprunteur dispose déjà de ce capital à l'origine, sous forme d'avoirs monétaires ou physiques : épargne bancaire ou boursière, métaux précieux, bien immobilier...

Le risque pour la banque étant quasi-nul, et le profit maximum (intérêts constants et non dégressifs) elle peut proposer en retour un taux plus faible. L'emprunteur peut dans certains cas déduire les intérêts de ses revenus - une niche fiscale de plus. 😏

L'emprunteur est censé retirer de ce capital emprunté, un rendement sous forme de plus-value. Elle peut être boursière, immobilière... Au final cet emprunt lui permet de doubler son capital avec un taux d'effort très faible.

Sauf si... son « capital » ne s'est pas valorisé suffisamment pour compenser les intérêts versés à la banque (moins-value). Par exemple en cas de retournement du marché immobilier, boursier...

Pour plus de détails, voir [par exemple ici](#).

11.2 Le crédit-relais

C'est une forme de crédit *in fine* où l'emprunteur se voit prêter une somme qui lui sert d'apport pour l'achat d'un nouveau bien immobilier, alors qu'il n'a pas encore vendu l'ancien.

Par sécurité la banque demande à un agent immobilier d'estimer le bien en gage, et prête une fraction de ce montant, par exemple 80% de l'estimation.

L'emprunteur dispose alors d'un délai pour vendre ce bien (souvent de 1 à 2 ans), qui lui permettra ensuite de solder le crédit relais. En attendant il paie uniquement les intérêts sur cette somme, sans amortir de capital. La banque ayant le bien à vendre comme garantie, propose en principe un taux bas pour ce genre d'opération, vu que le risque pour elle est quasi-nul.

En période haussière, cette technique est doublement gagnante.

Exemple : admettons que l'immobilier se valorise en moyenne de 1% par mois.

En janvier, le vendeur signe avec un acheteur un compromis de vente de son appartement pour un prix de 100 k€, avec l'intention d'acheter une maison affichée à 200 k€. Il faut attendre 3 mois pour signer l'acte définitif. En avril, lorsque le notaire lui remet son chèque de 100 k€, le bien convoité est à présent proposé à ~3% de plus, soit... 206 k€. De plus, il n'a plus de logement et doit donc trouver une location pour les 3 prochains mois, ne pouvant entrer dans la prochaine maison avant la signature définitive... Soit deux déménagements coup sur coup.

S'il opte pour le prêt relais, le vendeur peut signer dès janvier pour 200 k€, et a les clés de sa nouvelle maison dès avril, sans passer par la case location et en déménageant à son rythme, puisqu'il possède les 2 logements à la fois.

Et comme c'est un malin, il ne met pas son bien en vente à 100 k€ mais à 120 k€. Avec la hausse des prix, cette somme sera au bout d'un an ou deux rattrapée par le « prix du marché » et la vente lui apportera plus que ne coûtent les intérêts du prêt-relais à 3,5%.

Mais si le marché se retourne, et que l'emprunteur ne trouve pas d'acheteur pour son premier bien avant l'échéance, **l'effet de levier se transforme en effet massue** : en effet la banque proposera au client de convertir son prêt relais en prêt classique, avec une mensualité bien supérieure destinée à rembourser du capital et non-plus seulement les intérêts. Mensualité qui s'ajoute à celle déjà versée pour le crédit complémentaire destiné à l'achat du 2ème bien ! 🤔

Bien souvent l'emprunteur ne peut payer de telles sommes, qui peuvent représenter la totalité, voire plus, de ses revenus mensuels ! Au bout de quelques impayés (voir plus haut le *défaut de paiement*), la banque peut forcer ce propriétaire à **vendre à prix cassé ses deux biens**, pour effacer sa dette et retourner vivre en location... avec une épargne ramenée à zéro. Ou comment perdre sa maison en voulant en changer... 😬

Vers 2007-2008, époque où les crédits-relais étaient monnaie courante, et où les transactions commençaient à se raréfier, nombreux sur ce forum pensaient que ces prêts-relais non-remboursés seraient bientôt le détonateur d'un krach immobilier : de nombreuses ventes contraintes par les banques auraient forcément fini par tirer les "prix du marché" par le bas.

Mais force est de constater que ces emprunteurs ont été particulièrement choyés par la justice, qui a obligé les banques à leur accorder un délai de paiement supplémentaire d'un an ou plus... souvent assorti d'un gel des intérêts, pour éviter que le CRD n'augmente chaque mois et rende le remboursement problématique.

Une embellie en 2009-2010 a permis à une partie d'entre eux de vendre et de pouvoir rembourser la banque. Il est fort probable que d'autres n'aient pas eu cette chance, mais curieusement leur mésaventure est passée sous silence et je les imagine mal venant s'en vanter dans les journaux. *Vae victis* !

Un conseiller bancaire en patrimoine m'a toutefois confié en *off* que plusieurs de ses clients avaient perdu de grosses sommes en 2007-2008 à cause de l'immobilier

Si la plupart des notaires interrogés ces dernières années conseillaient volontiers le recours au crédit-relais à leurs clients, ils sont aujourd'hui une minorité : signe que ces professionnels ne croient plus à la poursuite de la hausse, mais craignent au contraire un retournement du marché.

11.3 Le crédit renouvelable

Pour rester dans le discours « vert » 🌱, le crédit « renouvelable » pourrait aussi s'appeler crédit « durable », vu qu'il garantit à l'emprunteur de verser durablement des mensualités.

Appelé encore crédit *revolving*, c'est une formule de crédit à la consommation, souvent proposée par des établissements partenaires d'une société de crédit (ex : grande surface).

On entend parfois parler de personnes surendettées, devant 20.000 € à tel organisme de crédit... Tout ça à cause d'un emprunt ~~revolver~~ revolving souscrit 5 ans plus tôt pour acheter un *home cinema* ! Comment est-ce possible ?

Ils n'ont en fait jamais emprunté une telle somme, mais les "impayés" à taux usuraire (spécialité des organismes de crédit "facile") ont rapidement démultiplié le CRD, qui chaque mois grossit telle une boule de neige.

Le revolving constitue une véritable arnaque légale, qui s'apparente à de la petite délinquance bancaire, et touche essentiellement les plus faibles revenus. Tout commence le jour où un gentil vendeur vous propose ~~de se faire une commission facile~~ de mettre à votre disposition une "réserve d'argent", puis de vous prélever chaque mois une petite somme convenue, jusqu'à la reconstitution de cette "réserve" magique.

En fait la "réserve" se révèle rapidement un trou sans fond(s), par le biais de l'*amortissement négatif*.

Compte des mille et un ennuis : 🌱

Soit une "réserve" de 5.000 €, "restituée" à raison de 30 € par mois, avec un taux mensuel particulièrement attractif de 1,5%. Des broutilles, quoi.

Si vous utilisez en totalité cette "réserve" pour payer vos vacances, pour ces 5.000 € empruntés les intérêts le mois suivant s'élèvent à : $5.000 \times 1,5\% = 75 \text{ €}$.

La société prélève les 30 €, et ajoute les 45 € manquants au capital restant dû: le CRD passe à 5045 €.

...et c'est ainsi qu'au bout de 4 ans de remboursement fidèle des échéances, (soit 4 ans x 12 mois x 30 € = 1440 € versés), le CRD est devenu... 8 715,36 € 😬

L'emprunteur pendant ce temps, dort sur ses deux oreilles puisqu'il a toujours payé ses mensualités, et s'il prend la peine de faire le calcul il pensera avoir remboursé environ un tiers de la somme empruntée (1440/5000), enfin à 1,5% près.

Mais voilà qu'un jour, l'organisme de crédit envoie une lettre recommandée, où il exige du client le remboursement immédiat de sa dette, y ajoutant une indemnité substantielle (ex: 30% 😬) pour "non-respect du contrat", qui fixe (en petites lettres grisées au verso 🌱) un CRD maximum que le client s'est engagé à ne pas dépasser.

Le client se voit contraint de souscrire aussitôt un nouvel emprunt, avec de beaucoup plus fortes mensualités, destinées à rembourser effectivement l'argent. Mais comme généralement les emprunteurs ont choisi cette formule pour cause de "petits" revenus, aucun banquier ne voudra leur prêter une telle somme. 😬

Chaque mois qui suit, le CRD augmente de 1,5% car la société ne prélève même plus les 30 € habituels, mais attend son capital bien mérité. Les appels de la société de recouvrement (probablement une filiale du prêteur) se font de plus en plus fréquents, insistants, voire carrément injurieux.

Pris à la gorge, la tentation est alors grande pour l'emprunteur de puiser dans une nouvelle "réserve" providentielle, mise à disposition par une société concurrente... ce qui lui vaudra de passer un beau jour au 20 h de TF1 dans la catégorie "dramas de la vie ordinaire". tandis que la société en cause se voit récompensée par la presse éco en raison de sa fulgurante expansion. Parallèlement cette société vampire multipliera les opérations de communication en faveur d'un monde plus "solidaire", plus "responsable", plus "vert", toussa... histoire de retrouver du sang neuf.

Par chance pour les emprunteurs, les taux directeurs n'ont cessé de baisser depuis 10 ans, baissant d'autant le *taux usuraire* au delà duquel la société est passible de poursuites. Ce qui a pour conséquence de donner une chance aux emprunteurs de véritablement "reconstituer leur réserve" (mensualité supérieure aux intérêts).

11.4 Le crédit à taux variable

Votre budget ne vous permet pas d'acheter le T2 de vos rêves au 12^e sans ascenseur ? Pas de panique, le courtier vous a trouvé une formule alléchante : le taux variable ou *révisable*.

Le prêteur vous propose un taux initial inférieur au taux fixe, mais ce taux sera actualisé à intervalles réguliers en fonction d'un indice fixé à l'avance : par exemple l'*euribor* (taux « interbancaire »), le taux de change avec une monnaie autre que l'€uro ([cf. Dexia et le Franc Suisse](#)), le cours de [l'aluminium](#)... 🏠

Cette formule peut se révéler intéressante lorsque les taux baissent. Certains souscripteurs peuvent se féliciter de l'avoir choisie au début des années 2000, époque où la BCE n'a cessé de baisser son taux directeur. A présent que le taux est déjà historiquement faible, ce choix est très discutable puisque les perspectives de baisse sont au plus bas...

En règle générale, si le taux augmente, la mensualité en fait autant pour assurer le remboursement au terme prévu. Dans le cas d'un ménage déjà endetté à 33% cela peut signifier que la mensualité passe à 40, 50, 60% du revenu initial ! C'est supportable uniquement si le salaire est actualisé en fonction de l'inflation. Les banques proposaient volontiers du taux variable dans les années 1970.

Contrairement à l'Espagne par exemple, en France les prêts proposés sont encadrés ou *capés* : par exemple le taux ne peut ne peut varier de +/-1%. Le banquier donne alors au candidat un exemple d'échéancier dans chaque cas : favorable et défavorable.

A noter que si le courtier insiste pour vous ~~fourguer~~ conseiller du taux variable, ce peut être parce qu'il parie sur une prochaine hausse des taux. Dans le cas contraire il ne va pas se bousculer pour faire perdre de l'argent à sa boîte. 😡

Exemple :

Un organisme de prêt pourtant réputé pour son sérieux, a eu l'idée géniale de proposer à ses clients

un crédit-capé-pas-capé : la mensualité était plafonnée, mais pas le taux. 🤔 Une forte remontée des taux vers 2009 a transformé cette opération en crédit à amortissement négatif, le CRD augmentant chaque mois, jusqu'à dépasser allègrement le capital initial !

Certains emprunteurs ont porté plainte pour tromperie et la justice leur a donné raison, imposant aux prêteurs de transformer ces prêts en crédit à taux fixe !

Le hic est qu'elle l'a fait en période de taux élevés, bien plus qu'à la date de souscription initiale. Au final ces emprunteurs auraient mieux fait de choisir un taux fixe dès le départ... 😞

11.5 Le prêt à mensualités progressives

On l'a vu, les banques ayant prêté à taux fixe durant les 30 glorieuses ont parfois "perdu de l'argent", l'inflation étant supérieure au taux d'emprunt. Elles ont donc riposté en développant une offre de prêt à mi-chemin entre taux fixe et variable : la mensualité augmente au fil de temps, mais de façon planifiée, selon un échéancier fixé au départ. Une formule qui se rapproche d'un prêt un taux fixe et permet d'acheter avec de faibles revenus, en anticipant une substantielle augmentation à venir...

Elle ciblait principalement les jeunes ménages en début de carrière, pouvant tabler sur une promotion rapide : auparavant cette clientèle était exclue du marché, et contrainte de se constituer patiemment un apport avant de pouvoir acheter un logement. 😞

Cette formule, qui permettait de diminuer le montant des premières 😊 mensualités, par rapport à un capital comparable emprunté à taux fixe, était jugée peu risquée car les perspectives de carrière étaient bonnes durant cette période. Mais après 1973 la donne a changé, et une partie des emprunteurs ont du tirer la langue pour payer les dernières mensualités, surtout arrivés dans les années 1980 !

Inutile d'ajouter qu'il est très hasardeux, en période de faible inflation et de chômage de masse, de se risquer dans un tel montage.

12 Quelles leçons en retirer ?

Emprunter c'est parier sur l'avenir, en particulier l'évolution de l'inflation et des taux d'intérêt bancaires.

A moins de disposer au départ d'un sérieux patrimoine et d'être prêt à encaisser des pertes, le plus raisonnable - surtout en période économiquement instable - reste de se constituer un solide apport et d'emprunter à taux fixe, seul moyen de connaître dès le départ le montant des mensualités et le coût final du crédit.

Pour reprendre une phrase de M. Millicourtois, (Xerfi) :

L'achat immobilier représente aujourd'hui une vie d'épargne⁵

Autant bien s'y préparer...

5 Voir la vidéo : [L'immobilier cher, atout ou boulet pour l'économie ?](#)