
Paris, le 6 décembre 2007

Prêts à taux variable : les pièges à éviter

Beaucoup de bruit a été fait autour des familles qui se retrouvent étranglées aujourd'hui après avoir souscrit un crédit à taux variable il y a deux ou trois ans. Ces quelques centaines de ménages ont vu leurs mensualités augmenter fortement, déséquilibrant ainsi leur budget. Mais il s'agit là d'une infime minorité des emprunteurs : ceux qui ont souscrit à taux révisable, et avec une formule très douteuse, car incompréhensible pour le commun des mortels. Alors, s'il faut en effet se méfier des crédits à taux révisable, on ne peut pas dire que nous vivions en France une catastrophe si peu que ce soit semblable à celle que subissent des millions d'Américains qui ont souscrit des crédits qui n'existent pas en France.

Joël Boumendil, directeur d'ACE, le spécialiste N°1 du prêt à taux fixe, précise tout d'abord que la part des crédits à taux révisable est toujours très minoritaire dans notre pays : « *après un pic à plus de 20% en 2004, la part de ces crédits est aujourd'hui redescendue à 7,8%* » indique-t-il. Les emprunteurs français se sont toujours méfiés, à juste titre, de ces formules qui peuvent être dangereuses, notamment du fait de l'absence de transparence et d'information.

Deux pièges à éviter

La clause de taux maximum, souvent confondue par les emprunteurs avec un cap à la hausse sur le taux. Le cap ? Un crédit souscrit à 3,80% ne pourra jamais dépasser, avec un cap de 2,5,80 par exemple. Or, des conseillers commerciaux, d'après de nombreux témoignages, utilisaient à tort le terme de taux capé pour ce qui n'en était pas. Explication : le taux maximum appliqué à la mensualité, indiqué dans certains contrats, est distinct du taux d'intérêt - ce n'est donc pas un cap- il est appliqué sur la mensualité lorsque le client a atteint la durée maximum d'allongement de son crédit ! Car, lorsque les taux montent, c'est d'abord la durée du crédit qui est allongée. Et lorsque cela ne suffit pas, la mensualité augmente. C'est ainsi que certains emprunteurs se retrouvent avec des mensualités qui aujourd'hui grimpent inexorablement, passant de 800 à 1000 euros par exemple. Avec à la clé, le risque de se retrouver avec un crédit total supérieur à la valeur du bien ! La vigilance la plus grande est donc de mise lorsqu'on lit cette clause de taux maximum servant au calcul des échéances. Il faut savoir qu'elle n'a rien à voir avec un taux capé.

Le taux d'appel

Cette pratique, régulièrement mise en cause pour son manque de transparence, consiste à offrir un taux très bas au départ, pour allécher le client, mais qui dure au mieux un an, quelquefois 3 à 6 mois. Ensuite à la première révision, l'emprunteur voit son taux augmenter fortement. Exemple : un crédit souscrit à 3,25%, indexé sur l'Euribor + une marge de 1,5 en novembre 2006. Un an plus tard, le taux va monter à 6,14% ! (Euribor à 4,64 + marge 1,5). Or, en novembre 2006, l'indice était de 3,86%. L'emprunteur aurait dû se voir offrir un taux de $3,86+1,5= 5,36$ au lieu de 3,25 ! Même si les taux n'avaient pas augmenté du tout, sa première révision aurait de toute façon été douloureuse.

Le problème majeur, c'est que les clients ne sont pas avertis de toutes ces subtilités. D'où les problèmes qui se font jour en période de hausse des taux. Il est évident, constate Joël Boumendil, qu'à une époque où l'on pouvait souscrire un crédit à taux fixe à 3% environ, il était absurde de prendre un crédit à taux révisable. Lorsque les taux sont bas, il y a toutes les chances qu'ils remontent. *« On trouvait des deux côtés de la table, un client insouciant pressé de voir son dossier accepté et qui ne prenait pas la peine de lire son offre de prêt jusqu'au bout et de l'autre côté un banquier qui pêchait par défaut d'information »*. Un mélange détonnant évité lorsqu'on souscrit un crédit à taux fixe, qui présente l'avantage évident de connaître son taux d'effort sur toute la durée de son crédit. A privilégier notamment pour les ménages qui disposent d'un budget serré.

Né en 1995, le courtier en prêt immobilier spécialiste du taux fixe ACE, est le n° 2 du secteur.

Disponibles du lundi au samedi, de 9h à 20h, les 300 collaborateurs des 30 agences ACE proposent un service « gagnant » : obtenir le prêt le mieux adapté aux profils de leurs clients. Ils recherchent à la fois le taux le plus bas, les meilleures assurances et les garanties les moins chères.

Formés aux prêts immobiliers, ils interviennent depuis l'étude du plan de financement jusqu'à la signature définitive chez le notaire. Chaque année, les conseillers d'ACE reçoivent 11.000 familles, dont 40 % viennent sur la recommandation de clients satisfaits.

ACE a désormais pour objectif d'ouvrir 20 agences supplémentaires dans les deux années à venir.

Conseils et outils de simulation sur : www.acecredit.fr ou n° Azur : 0820 122 644