

AVIS D'EXPERT

JULIEN STEPHAN, DIRECTEUR MARKETING DE CAFPI

“CE QUI IMPORTE, C'EST LA CAPACITÉ ET NON LA NÉCESSITÉ D'EMPRUNTER”

Pour bien négocier un prêt immobilier, il faut avoir un apport ! Imaginez-vous à la place du banquier, si vous deviez financer quelqu'un qui n'arrive pas à mettre d'argent de côté chaque mois ? S'il n'y arrive pas maintenant, pourquoi y arriverait-il demain ? Il est donc fortement recommandé d'avoir mis de côté de l'argent chaque mois pendant quelques mois au moins avant d'aller négocier. Allez voir votre banquier et allez voir un courtier comme CAFPI. Votre banquier vous donnera une offre de référence. CAFPI, grâce à sa connaissance des offres de banques, vous dira quel type d'offre vous convient. Vous connaîtrez aussi de cette manière le montant maximum que vous pouvez emprunter selon les organismes et sous quelles conditions.

Restez cohérent dans votre demande : si vous avez déjà beaucoup de dettes, vous ne pourrez pas demander grand chose.

Tout ce qui se dit n'est pas forcément applicable : qu'un tel vous dise qu'il est possible d'avoir tel taux ne signifie pas que ce sera le cas pour tout le monde et pour toutes les durées ! Quand vous regardez plusieurs offres, ne vous arrêtez pas au simple taux ! Comparez l'offre de crédit dans son ensemble. Le coût total du financement, incluant le coût de l'assurance, est bien plus significatif.

Regardez aussi vos conditions de sortie : remboursement anticipé et autre. Si un jour vous souhaitez déménager pour une plus grande surface, ça pourrait vous changer la vie ! N'oubliez jamais que ce qui est important quand vous négociez un taux, c'est votre capacité à emprunter, pas votre nécessité d'emprunter. Un courtier comme CAFPI peut vous aider à construire la meilleure offre et la négocier pour vous auprès des banques afin d'obtenir les meilleures conditions.

Voici un exemple de quelques conseils que l'on prodigue selon le profil de clientèle auquel on a à faire.

CÉLIBATAIRE PRIMO-ACCÉDANT

Remarque : avec la hausse constante des prix de l'immobilier, une tendance à la recherche d'habitations de plus en plus petites ou excentrées paraît incontournable. Toutefois, il sera toujours plus rentable d'accéder à la propriété, quitte à faire des sacrifices en termes de surface, que de payer un loyer «jeté par la fenêtre».

Le comportement : les célibataires recherchent des crédits à taux fixe, par crainte du variable. Statistiquement, les célibataires quittent leur logement entre 5 et 7 ans après l'acquisition. Les célibataires peuvent donc raisonnablement s'intéresser au crédit à taux variable, surtout s'il est capé (limité à



la hausse et à la baisse), qui sera moins cher que le taux fixe. **Bon à savoir :** les crédits à la consommation grèvent la capacité d'endettement : ne pas acheter sa voiture avant d'acheter sa résidence principale !

Avoir un apport est également un vrai atout.

Attention : Du fait de l'activation en général d'un remboursement anticipé au bout de quelques années, il est important de négocier les indemnités de remboursement anticipé.

Le produit le mieux adapté : Prêt Classique, à taux variable capé, voire fixe sur une durée de 25 ans.

JEUNE COUPLE SOUHAITANT S'AGRANDIR

Remarque : L'une des principales difficultés d'un couple souhaitant s'agrandir est la gestion de la période critique entre l'ancien et le nouvel appartement.

Le comportement : Vu la hausse des prix, les couples ont besoin du produit de la vente pour acheter le nouveau bien. Pour cela, un produit spécifique, le prêt Relais, permet de se simplifier la vie: on vous prête le montant que vous obtiendrez de votre vente.

Bon à savoir : Que le couple soit primo-accédant ou qu'il veuille s'agrandir, le co-emprunt permet au jeune couple d'aug-

SPÉCIAL IMMOBILIER

DANNOU

••• menter sa capacité d'emprunt, et donc d'acheter plus grand. L'assiette de la capacité d'emprunt devient le revenu du ménage et non plus celui du chef de famille.

Attention : Les intérêts intercalaires peuvent fragiliser l'équilibre, il faut choisir son prêt relais avec prudence.

Le produit le mieux adapté : Prêt Relais, en co-emprunt, à taux fixe, sur une durée de 20 à 25 ans.

COUPLE À REVENUS MODESTES

Remarque : Les couples à revenus modestes sont en général en difficulté face aux prix actuels de l'immobilier.

Le comportement : Ils cherchent à abaisser au maximum le coût global de l'acquisition et sont donc tentés par le pas-de-porte. Malheureusement, cette solution est difficilement finançable.

Bon à savoir : Des produits spécifiques ont été mis en place par l'Etat pour faciliter l'accession à la propriété des emprunteurs à revenus modestes : Fogarim (fondation Mohamed V), Fogalef et Plan d'Epargne Logement (fondation Mohamed VI), la Caisse Centrale de Garantie...

Attention : Les logements économiques n'échappent pas à la hausse des prix, malgré les aides de l'Etat. Recherchez les promoteurs et projets les plus compétitifs, et assurez-vous que l'on peut emprunter avant de déposer 15 000 DH de réservation.

Le produit le mieux adapté : Prêt Conventionné, en co-emprunt, à taux fixe, sur une durée de 25 ans.

COUPLE À HAUTS REVENUS

Remarque : Choyés par les banques, ils sont sensibles à la qualité du partenaire financier (maillage du territoire, qualité de services et de conseils, et surtout services personnalisés).

Le comportement : Ils utilisent le crédit immobilier comme levier et non comme obligation et recherchent de la performance. Ils s'intéressent de plus en plus à l'investissement locatif.

Bon à savoir : Ils peuvent faire appel à des montages complexes pour optimiser leur placement : SCI, Prêt In Finé, Lissage défiscalisation notamment.

Attention : La nouvelle taxe sur les logements vacants, dans les petits papiers, peut poser problème dans les achats spéculatifs non loués.

Le produit le mieux adapté : prêt in fine, sur une durée de 15 ans.

Marocains résidents à l'étranger

Remarque : un éloignement de la ville de Marrakech est en cours pour le locatif du fait de l'importance de l'offre actuelle encore inhabitée.

Le comportement : Ils sont en général intéressés par le locatif ou la maison secondaire.

Bon à savoir : Ils ont de nombreux avantages à leur disposition sur le marché marocain : ils sont courtisés. Par exemple, leur capacité d'endettement peut aller jusqu'à 45% chez certaines institutions financières (banques), contre 33% quasi réglementaires en France.

Attention : Le problème principal est la faible durée de leur séjour au Maroc. Ils doivent choisir le bien et son financement conjointement durant ce court séjour.

Des solutions existent : par exemple, CAFPI constitue le dossier à distance pour que le déblocage des fonds sur place se fasse au plus vite.

Le produit le mieux adapté : Prêt Classique, à taux fixe, sur une durée la plus courte possible.

POURQUOI CAFPI ?

CAFPI est le premier courtier en prêt immobilier au Maroc. Le rôle d'un courtier dans ce cas-là est de négocier pour vous les meilleurs taux, ou encore de faire en sorte d'obtenir de manière générale les meilleures conditions (durée, assurance, échéances...) pour votre prêt immobilier. Concrètement, comment cela se passe-t-il? «Lorsque nous rencontrons nos clients, nous leur demandons toute une liste de documents pour évaluer leur profil, pour faire en sorte qu'ils aient un dossier compétitif», explique Youssef Chraïbi, directeur associé de CAFPI. En réalité, c'est une relation plutôt à long terme qui s'installe entre le courtier et le client, car pas moins de 6 à 7 rendez-vous, autrement dit environ trois mois, sont nécessaires au montage du dossier qui sera présenté à la banque. Tous les aspects du prêt sont passés en revue point par point avec le client, afin de l'orienter vers l'offre bancaire qui lui correspond le plus. Car au-delà du simple fait de comparer les différentes offres des banques, il s'agit de prendre en compte la spécificité de chaque client. Pour certains, ce qui importe, c'est que la durée du prêt soit la plus longue possible ; pour d'autres, il s'agit de trouver une banque qui offre un apport de 100% ; enfin, pour les étrangers, c'est la rapidité du déblocage qui sera l'élément déterminant. «Nous sommes en quelque sorte des grossistes en prêt immobilier. Comme nous drainons du volume pour les banques, nous avons le pouvoir de négocier les prix. Ensuite, comme nous disséquons l'ensemble des offres des banques, puisque c'est notre métier, nous sommes plus à même d'orienter les clients vers la banque qui répond le mieux à leur besoin. En d'autres termes, nous faisons du sur mesure : nous nous concentrons sur les besoins du client, alors que les banques essaient d'orienter le client vers un produit standard qu'elle a déjà conçu. Pour ce qui est de la rémunération de CAFPI, seuls des frais de dossiers sont à régler une fois l'affaire conclue. Un montant qui n'est pas excessif selon le management, car l'essentiel de la rémunération du courtier en prêt immobilier se fait via les commissions perçues auprès des banques.

ETRANGERS

Remarque : Leur grosse problématique est l'absence d'interlocuteurs de qualité et la rapidité d'obtention de l'offre du prêt immobilier.

Le comportement : Ils sont demandeurs de financements structurés. Etant souvent intéressés par de l'investissement locatif, ils peuvent demander des prêts avec franchise totale de remboursement pendant quelques mois, le temps de réaménager le bien et de trouver le locataire.

Bon à savoir : Les banques marocaines ne financent qu'à hauteur de 70% de la valeur du bien aux étrangers, et ce, du fait d'une circulaire de Bank Al Maghrib. **Attention :** Une franchise augmente l'assiette des intérêts et donc les mensualités. Cette option est donc possible lorsque le client étranger a de la marge de manœuvre sur sa capacité d'endettement. Cela est valable pour les marocains résidents à l'étranger également. **Le produit le mieux adapté :** Prêt Classique, à taux fixe, sur une durée la plus courte possible ou in fine avec assurance-vie en zone offshore. ▀