

**UNE BANQUE QUI RACHÈTE UN CRÉDIT IMMOBILIER NE VA PAS FORCÉMENT OFFRIR AU CLIENT SES MEILLEURS TAUX. ELLE VA LUI FACTURER DES FRAIS DE DOSSIER... MALGRÉ CELA, LE CLIENT EST QUAND MÊME GAGNANT. EXPLICATIONS.**

# C'est le moment de faire des économies !

Les professionnels du financement de l'immobilier sont convaincus que la période est maintenant propice à ceux qui veulent réaliser des économies d'argent. Conjoncture oblige, le consommateur cherche à grignoter là où il peut, même dans les crédits qu'il a contractés antérieurement. Et c'est possible. C'est ce que l'on appelle le rachat de crédit, une technique qui existe depuis toujours mais qui prend de l'ampleur ces temps-ci. Youssef Chraïbi, directeur du pôle analyse de Cafpi Maroc, le courtier en prêts immobiliers, explique cet attrait par trois raisons. D'abord, parce que les taux ont baissé. « Lorsqu'ils sont en hausse, on ne pratique pas de rachat ». Ensuite, parce que les emprunteurs sont aujourd'hui matures. A une époque, le plus dur était d'être financé.

Maintenant, le plus dur est d'obtenir de bonnes conditions des banques sur lesquelles les clients sont plus regardants. Et troisièmement, le rachat de crédit est à l'avantage du client. Il n'a pas à se méfier. La question qui se pose alors est de savoir à quel moment il devient intéressant pour le client de racheter son crédit. Tous les professionnels s'accordent à répondre d'une seule voix : lorsque l'écart de taux devient suffisamment important pour générer une économie. Si cette dernière est faible (petit crédit + écart de taux de 0,5%), l'opération n'est pas justifiée. Par contre, elle le devient si l'écart est au minimum de 3%, un indicateur empirique de Cafpi. « A partir de ce niveau, il est certain que l'opération est intéressante pour le client. A moins de 3%, il faut que le capital restant dû soit suffisamment important pour générer une économie substantielle », explique Chraïbi.

Mais tout ceci a un prix. Car, précisons-le, le rachat d'un crédit engendre des frais de main levée d'hypothèque de l'ancienne banque, des frais d'enregistrement et d'inscription d'hypothèque de la nouvelle banque, en plus des honoraires du notaire. Au final, cela revient à payer quelque chose comme 1,5% du capital à racheter.

## **La banque ne se fait pas avoir...**

Cette somme ne décourage pas le client qui souhaite améliorer les conditions d'emprunt. La banque, elle, pourra cependant lui refuser de racheter son crédit. Ce sera le cas lorsque le client est risqué. « Un nouvel élément très pertinent est apparu dans le scoring d'un emprunteur potentiel: son comportement vis-à-vis des crédits antérieurs. Cela signifie que la banque qui rachète le crédit se basera sur l'absence d'incidents d'un client dans l'ancienne banque pour accepter le rachat », tient à préciser le directeur du pôle analyse de Cafpi Maroc. Les établissements bancaires sont pointilleux sur les procédures. D'autant plus qu'ils cherchent à « rentabiliser » ce type d'opération au mieux, bien évidemment. C'est probablement pour cela que les banques ne rachètent pas les crédits de leurs propres clients. Elles n'ont pas intérêt à le faire, car cela reviendrait pour elles à gagner moins d'argent sur l'encours de crédit. Par contre, les banques qui rachètent les crédits ont des astuces pour ne pas avoir à trop donner au client. Sachez par exemple qu'un établissement ne vous proposera pas forcément de racheter votre crédit au meilleur taux. « La banque estimera que le client fait déjà une économie substantielle. Donc, elle offrira un taux de 5,82% voire 6,20% pour un crédit qui a été contracté par exemple à 11,5% », reconnaît Chraïbi. Le client devra également se faire à l'idée que son ancienne banque pourra aussi retarder la procédure en ne lui délivrant pas assez rapidement (cela peut durer plusieurs mois) l'attestation d'encours ou la main levée d'hypothèque. Malgré tout, le rachat du crédit semble être une opération qui mérite d'être menée. A condition que le client arrive à négocier au mieux.

Saloua Mansouri

## **COMBIEN ÉCONOMISE-T-ON?**

Pour illustrer les bénéfices que peut dégager le rachat du crédit, Cafpi Maroc nous a fait la simulation suivante. Monsieur X a emprunté 1.000.000 de DH en 2000 sur une période de 20ans, au taux de 11,5%. Sa mensualité est de 11.468 dirhams. Aujourd'hui, son capital restant dû est de 815.000 DH. Le coût restant de son crédit est la somme de ses mensualités restantes: 11.468 x 12

(mois) x 11 (années restantes), soit 1.514.000 DH. Dans le cas d'une opération de rachat, le client doit payer des frais d'environ 1,5%, soit 12.000 DH. S'il obtient un crédit sur la même durée restante (11 ans) au taux de 5,5%, la mensualité va baisser à 8.470 dirhams. Le client a donc économisé :  $11.468 - 8.470 = 2.998$  DH, soit 396.000 DH au total sur les 11 années à venir. Il a amorti le coût du rachat (12.000 DH en l'espace de 4 mois et a économisé 3.000DH par mois. Ce même client peut également choisir de maintenir sa mensualité initiale, mais de réduire la durée de l'emprunt de, par exemple, 3 ans et demi en la ramenant de 11 à 7 ans et demi. La mensualité sera de 11.287 DH. Le coût du crédit ne sera plus que de :  $11.287 \times 12 \times 7,5 = 1.015.830$  DH, ce qui génère une économie finale de 500.000 DH. Selon sa convenance, le client peut alors choisir la formule qui lui sied le mieux.

