Le crédit immobilier

PRÉPARER ET RÉUSSIR SON PROJET D'ACHAT

les clés de la banque

LES GUIDES BANCAIRES
N°15 / Crédit

CE GUIDE VOUS EST OFFERT PAR :

les clés de la banque

Pour toute information complémentaire, nous contacter : info@lesclesdelabanque.com

Le présent guide est exclusivement diffusé à des fins d'information du public. Il ne saurait en aucun cas constituer une quelconque interprétation de nature juridique de la part des auteurs et/ou de l'éditeur. Tous droits réservés. La reproduction totale ou partielle des textes de ce guide est soumise à l'autorisation préalable de la Fédération Bancaire Française.

Éditeur : FBF – 18 rue La Fayette 75009 Paris – Association Loi 1901
Directeur de publication : Maya Atig
Imprimeur : Concept graphique,
ZI Delaunay Belleville – 9 rue de la Poterie – 93207 Saint-Denis
Dépôt légal : novembre 2026

SOMMAIRE

Quel est votre projet ? 4

Quel montant emprunter ? 6

Comment évaluer sa capacité de remboursement ? 8

Quels types de prêt demander ? 12

Comment monter son dossier et comparer les offres ? 16

Faut-il une assurance emprunteur et des garanties ? 20

À qui demander un crédit immobilier ? 22

Quelles sont les étapes, de l'accord de principe à la signature ? 24

L'essentiel 28

Introduction

Acheter un logement est un projet important.

Le crédit immobilier est généralement incontournable pour le financer, en tout ou partie. Il permet de rembourser les sommes empruntées, petit à petit, en accord avec vos moyens.

Vous achetez pour la première fois ?
Ou vous avez un nouveau projet ?

Ce guide vous aide à préparer votre dossier de crédit immobilier et à comparer les offres. Vous y trouverez des repères étape par étape.

Quel est votre projet ?

Avant de parler « banque » et « crédit », il est essentiel de clarifier votre projet. Cette étape permet d'optimiser le montage du dossier : financement, aides possibles, prêts complémentaires, etc. Plus votre **besoin** est **précis**, plus votre **financement** sera **cohérent**. Il faut donc se poser des questions dès le départ :

Quel type de bien ?

Un achat dans l'ancien peut impliquer des travaux, des diagnostics et des dépenses de copropriété à anticiper.

Pour du neuf ou un projet de construction, l'argent peut être versé en plusieurs fois, au fur et à mesure de l'avancement de la construction.

Pour quel usage ?

Le bien sera-t-il une résidence principale ou secondaire, un achat avec ou sans travaux, un projet long terme ou de revente, un investissement locatif… ?

Emprunter seul ou à deux ?

Acheter à deux, ce n'est pas juste additionner les revenus. C'est un engagement commun. Il faut réfléchir à l'acquisition, à la répartition du financement, à la capacité de chacun à assumer le remboursement…

Quel montant emprunter ?

Se fixer un prix d'achat, c'est bien, mais ça ne suffit pas…

Le prix d'achat ne représente en effet qu'une partie des dépenses à prévoir.

Il faut aussi intégrer les frais liés à l'**acquisition** (ex : agence, notaire), les frais liés au **crédit** (dossier, garantie, assurance emprunteur) et les éventuels **travaux**, etc.

Toutes ces dépenses doivent être recensées et estimées dans un **plan de financement** qui comprendra également les ressources mobilisables pour réaliser l'opération : apport personnel (épargne, donation, produit d'une revente…), aides éventuelles et crédit immobilier.

Montant à emprunter =
coût global du projet – apport personnel
– aides éventuelles

Un apport personnel plus important peut réduire le montant à emprunter, donc les frais liés au crédit. Toutefois, il est généralement prudent de conserver une épargne de précaution pour faire face aux imprévus.

Comment évaluer sa capacité de remboursement ?

Maintenant que vous avez estimé le montant à emprunter, il faut vérifier qu'il est compatible avec votre budget.

La banque étudiera notamment vos revenus, vos charges, votre situation professionnelle et familiale ainsi que votre capacité à faire face aux futures dépenses liées à votre logement.

De cette manière, elle s'assure que les mensualités du crédit, ajoutées aux autres charges du foyer, restent supportables dans la durée.

Deux indicateurs à connaître :

- le **taux d'endettement**, qui ne dépasse généralement pas 35 % des revenus ;
- le **reste à vivre**, c'est-à-dire la somme disponible après paiement des charges courantes et des échéances de crédit.

Il est utile de faire **plusieurs simulations** pour comparer différents scénarios (montant emprunté, durée du prêt, apport personnel, mensualité). Ces simulations donnent un premier ordre d'idée.

Vous pourrez ensuite **solliciter un ou plusieurs établissements** prêteurs ou intermédiaires en crédit afin d'obtenir une estimation plus précise.



Devenir propriétaire modifie le budget du foyer. Au-delà de la mensualité, il faut intégrer l'assurance habitation, les potentielles charges de copropriété, la taxe foncière, les travaux, l'entretien, les dépenses nouvelles… et les imprévus.

Faites un point budget régulier pour conserver une marge de sécurité.

Quels types de prêt demander ?

Il n'existe pas un seul prêt immobilier. Le montage dépend de votre projet, de votre profil et des aides auxquelles vous pouvez prétendre.

La banque analyse l'ensemble des éléments du dossier afin de déterminer le **financement le plus adapté**. Celui-ci repose généralement sur un prêt immobilier principal, qui peut être complété par d'autres financements.

On peut citer par exemple :

Les prêts complémentaires

Il peut s'agir, par exemple, d'un prêt épargne logement, d'un prêt Action Logement (ex 1% logement), etc. Ils répondent à des conditions précises, à regarder avec votre conseiller.

Le Prêt à Taux Zéro (PTZ)

C'est un prêt aidé par l'État pour financer l'achat de la résidence principale. Il est accordé sous conditions de ressources et pour certains projets dans le neuf comme dans l'ancien. Il ne peut pas financer le projet à lui seul. Comme ses règles évoluent, il faut toujours vérifier les conditions en vigueur au moment du projet avec votre conseiller.

Le prêt relais

Le prêt relais permet d'acheter un nouveau bien avant d'avoir revendu l'ancien. Il permet de financer temporairement l'opération dans l'attente de la vente du bien existant.

Le prêt in fine

L'emprunteur rembourse les intérêts pendant la durée du crédit, puis le capital emprunté en une seule fois à l'échéance. Cette formule n'est pas adaptée pour l'acquisition de sa résidence principale et ne correspond en général qu'à des profils limités d'emprunteurs dans le cadre de certains investissements locatifs.

Comment monter son dossier et comparer les offres ?

Un projet bien préparé va rassurer la banque et vous faciliter la comparaison des offres.

Ce que la banque regarde et comment elle décide

La banque examine vos ressources, vos charges, votre patrimoine, votre situation et sa stabilité, elle évalue la cohérence du projet afin de déterminer votre **capacité de remboursement** et votre **solvabilité** avant de vous accorder un crédit immobilier.

Les principales pièces demandées

- pièce d'identité et justificatif de domicile ;
- bulletins de salaire, justificatifs de revenus, parfois contrat de travail ;
- avis d'imposition ;
- relevés de compte ;
- tableaux d'amortissement des crédits en cours ;
- justificatifs d'épargne et, si besoin, de donation ;
- promesse de vente, compromis, devis de travaux ou éléments relatifs au projet.

Pour présenter un dossier solide vous devez :

- fournir des documents à jour et lisibles ;
- être cohérent entre le projet, le budget et l'apport annoncé ;
- anticiper les questions sur les crédits en cours ou les dépenses régulières ;
- montrer que vous avez pensé aux frais et dépenses annexes et à l'épargne de sécurité ;
- préparer plusieurs scénarios si le projet peut évoluer ;
- montrer une gestion de compte régulière et équilibrée.

Comparer les offres

Avant de solliciter plusieurs établissements, consultez les **taux du marché** afin de disposer de repères.

Pour comparer deux prêts, le taux nominal ne suffit pas. **Il faut examiner le TAEG**, le prix de l'assurance, les frais de dossier, la garantie, la souplesse du contrat, les conditions de remboursement anticipé et les éventuelles options de modulation ou report des échéances…

Le taux proposé dépend principalement du marché et de votre dossier. Dans certains cas, la relation globale avec la banque (domiciliation des revenus, détention d'une épargne ou d'autres produits) peut être prise en compte dans l'appréciation du dossier pour obtenir un taux plus favorable.



Un établissement de crédit ne peut pas proposer n'importe quel taux. Le TAEG doit être inférieur au taux d'usure (taux maximum autorisé réglementairement), calculé par la Banque de France.

Faut-il une assurance emprunteur et des garanties ?

Dans un crédit immobilier, l'**assurance emprunteur** et la **garantie du prêt** sont deux éléments distincts et souvent obligatoire.

L'assurance emprunteur

Elle protège l'emprunteur, ses proches et la banque en cas d'aléas (décès, invalidité, incapacité, perte d'emploi…). C'est utile de s'y intéresser dès le début du projet pour comparer les offres et comprendre les garanties proposées. Vous avez le choix entre l'assurance de votre banque (si elle en propose une) ou une assurance extérieure.

Si vous présentez un risque aggravé de santé, la convention AERAS peut faciliter l'accès à l'assurance. Elle s'applique automatiquement (www.aeras-infos.fr).

Voir le guide AERAS

Vous pouvez **changer d'assurance** à tout moment pendant la durée du prêt, si le nouveau contrat présente un niveau de garantie équivalent à celui attendu par la banque. Une comparaison attentive (garanties, exclusions, tarifs…) reste indispensable pour l'assuré pour ne pas avoir de mauvaises surprises.

Les garanties du prêt : caution, hypothèque…

En complément de l'assurance emprunteur, la banque demande en général une garantie. Il peut s'agir d'une **hypothèque** ou d'une **caution**. Elle protège la banque si le prêt n'est pas remboursé quelle qu'en soit la raison. Le plus souvent, le cautionnement est plus économique que l'hypothèque. Parlez-en avec votre conseiller.

À qui demander un crédit immobilier ?

Vous pouvez vous adresser à **plusieurs types d'interlocuteurs** : votre banque, un autre établissement, un courtier…

Demander directement aux banques

Commencer par la sienne est souvent la solution la plus simple. Vous connaissez déjà votre conseiller et votre établissement dispose d'une vision globale de votre situation bancaire. Cela peut faciliter les premiers échanges.

Allez aussi voir ce qui est proposé par les autres banques. Elles n'offrent pas toujours les mêmes conditions. Comparer permet donc de mieux apprécier les différences et de choisir l'offre la plus adaptée.

Passer par les services d'un courtier

Son rôle est de rechercher des offres auprès de plusieurs établissements et de vous aider à comparer. Selon les cas, sa rémunération peut être forfaitaire ou proportionnelle au montant du dossier. Avant de vous engager, il est important de bien comprendre les conditions de son intervention et son coût.

Quelles sont les étapes, de l'accord de principe jusqu'à la signature ?

1. La proposition de financement sous réserve

C'est un signal positif, mais le crédit n'est pas encore accordé définitivement. La banque doit encore vérifier l'ensemble des détails du dossier.

2. La Fiche d'information standardisée européenne (FISE)

Avant de passer à la suite, la banque vous remet ce document qui présente les principales caractéristiques du crédit envisagé et qui facilite la comparaison entre plusieurs propositions de financement.

3. L'offre de prêt

Si la banque décide d'accorder le crédit, elle vous adresse une « offre préalable ». Elle récapitule aussi les caractéristiques du crédit : identité des parties, nature du prêt, dates et conditions de mise à disposition des fonds, montant et coût total du crédit, taux, informations relatives à l'assurance, aux garanties, etc. L'offre est valable pendant 30 jours minimum à compter de sa réception.

4. Le délai de réflexion

Vous ne pouvez pas accepter l'offre de prêt dès sa réception. Vous devez respecter un délai de réflexion de 10 jours. Il vous permet de relire les documents, de comparer et de vous engager en connaissance de cause.

5. L'acceptation de l'offre

Si vous acceptez l'offre, vous devez la renvoyer selon les modalités prévues. Avant cette acceptation, aucun frais lié au prêt ne peut vous être demandé. Une fois l'offre acceptée, les fonds sont versés selon les conditions du contrat.

L'ESSENTIEL

Le crédit immobilier
Préparer et réussir son projet d'achat

- le montant emprunté ;
- la durée du crédit et le montant des échéances ;
- le TAEG et le coût total du crédit ;
- les garanties exigées ;
- les conditions de l'assurance emprunteur ;
- les frais éventuels ;
- les conditions de remboursement anticipé ;
- les possibilités de modulation ou de report d'échéances, lorsqu'elles existent ;
- les éventuelles conditions liées à la domiciliation des revenus ;
- les conditions particulières figurant dans l'offre.

lesclesdelabanque.com

FÉDÉRATION
BANCAIRE
FRANÇAISE