

Crédit immobilier locatif : dossier béton pour salarié

Avant même de chercher un bien, il y a une question plus importante : est-ce que votre dossier convaincra une banque ? Un bon investissement mal financé (taux élevé, apport mal placé) peut réduire, voire annuler, la rentabilité qui aurait été possible avec un meilleur montage.

Ce que la banque regarde en premier

Contrairement à une idée reçue, la banque ne prête pas d'abord sur le bien : elle prête sur votre capacité à rembourser. Pour un salarié, les critères principaux sont :

Critère	Ce que la banque vérifie
Stabilité professionnelle	CDI hors période d'essai (le plus rassurant), ancienneté
Taux d'endettement	Charges de crédit / revenus, plafonné à 35 %
Reste à vivre	Ce qu'il reste chaque mois après toutes les charges — souvent un minimum de 800 à 1 000 € par personne du foyer selon les banques
Épargne résiduelle	Ce qu'il reste après l'apport (la banque n'aime pas voir un compte à zéro)
Historique bancaire	Absence d'incidents, de découverts répétés

Le taux d'endettement : la règle des 35 %

Depuis les recommandations du Haut Conseil de Stabilité Financière, les banques appliquent un taux d'endettement maximum de 35 % (assurance emprunteur incluse), sauf dérogation.

Exemple chiffré

Un salarié avec 3 200 € de revenus nets mensuels, déjà 400 €/mois de crédit auto :

Poste	Montant
Revenus nets mensuels	3 200 €
Charges de crédit existantes	400 €
Capacité d'endettement max (35 %)	1 120 €/mois
Marge restante pour le nouveau crédit	1 120 € – 400 € = 720 €/mois

Avec 720 €/mois de capacité, sur 25 ans à un taux moyen de 3,7 % (hors assurance), la capacité d'emprunt tourne autour de 150 000 €.

Le point clé pour un investissement locatif : les loyers comptent

Bonne nouvelle pour l'investissement locatif : les loyers futurs sont intégrés dans le calcul, généralement à 100 % de leur montant (loyer charges comprises). Contrairement à une idée reçue, il n'y a pas de pondération systématique qui réduirait ce montant à 70-80 % — c'est le loyer réel, charges comprises, qui est pris en compte.

Autre précision importante : le loyer pris en compte est le loyer charges comprises (CC), pas le loyer net de charges. Ne faites donc pas l'erreur de présenter un loyer hors charges à la banque en pensant optimiser votre dossier — c'est le montant charges comprises qui sert de base au calcul.

Exemple avec loyers intégrés

Même profil, mais le bien visé génère 750 €/mois de loyer :

Poste	Montant
Revenus nets mensuels	3 200 €
Loyers pris en compte (100 % de 750 €, charges comprises)	+ 750 €
Revenus retenus par la banque	3 950 €
Capacité d'endettement max (35 %)	1 382 €/mois

Cette marge de 982 €/mois (contre 720 € sans intégrer les loyers) permet d'emprunter nettement plus — c'est tout l'intérêt de bien présenter le projet locatif à la banque, loyers à l'appui.

Ce qui rend un dossier "béton"

- **CDI, hors période d'essai** : le critère le plus rassurant pour la banque
- **Épargne de précaution visible** : garder 3 à 6 mois de charges de côté après l'apport rassure plus qu'un apport maximal qui vide le compte
- **Peu ou pas de crédits conso en cours** : chaque crédit existant réduit directement la capacité d'emprunt
- **Simulation de loyer réaliste et documentée** : une estimation de loyer trop optimiste sera revue à la baisse par la banque, mieux vaut arriver avec une fourchette basse crédible (annonces comparables à l'appui)
- **Compte bancaire propre sur les 3 derniers mois** : pas de découvert, pas de mouvement suspect

Deux leviers d'optimisation trop souvent négligés

Passer par un courtier. Un courtier connaît les critères précis de chaque banque (pondération des loyers, tolérance sur le taux d'endettement, appétence pour tel type de dossier). Pour un salarié qui n'a pas le temps de démarcher 5-6 banques lui-même, c'est souvent le meilleur rapport temps/résultat — et sa rémunération est généralement à la charge de la banque, pas de l'emprunteur.

Négocier l'assurance emprunteur séparément. L'assurance proposée par la banque n'est presque jamais la moins chère. Grâce à la délégation d'assurance (droit légal), vous pouvez choisir un contrat externe équivalent en garanties, souvent 2 à 3 fois moins cher. Sur un crédit de 150 000 € sur 25 ans, l'écart entre l'assurance bancaire et une délégation peut représenter plusieurs milliers d'euros d'économie sur la durée totale — un levier patrimonial simple à activer, trop souvent ignoré par manque de temps.

Un refus de financement coûte plus cher qu'on ne le pense

On pense souvent qu'un refus de prêt est juste un contretemps administratif. En réalité, il a un vrai coût sur la rentabilité du projet :

- **Perte du bien** : sur un marché où les bonnes affaires partent vite, le temps perdu à re-solliciter une autre banque peut suffire à perdre l'opportunité
- **Négociation affaiblie** : un acheteur avec un financement fragile négocie en position de faiblesse, ou doit accepter un prix moins avantageux pour sécuriser la vente
- **Délai qui grignote la rentabilité** : chaque mois de retard sur la mise en location, c'est un mois de loyer en moins sur le calcul de rentabilité annuelle

Autrement dit, un dossier solide dès le départ n'est pas qu'une formalité : c'est une composante directe de la rentabilité finale du projet.

L'erreur classique : disperser son argent dans des banques en ligne

Beaucoup de futurs investisseurs optimisent leur épargne en la répartissant entre plusieurs banques en ligne pour grappiller quelques dixièmes de pourcent de rendement ou de meilleures conditions. C'est une erreur au moment de monter un dossier de crédit immobilier.

Une banque traditionnelle qui voit l'essentiel de votre épargne, de vos revenus et de votre activité bancaire ailleurs — chez des acteurs en ligne, sans lien avec elle — y voit un signal négatif, même si votre dossier est objectivement solide. La domiciliation bancaire et la centralisation de votre activité financière chez l'établissement sollicité restent un vrai levier de confiance et de négociation (taux, conditions d'assurance emprunteur, frais de dossier).

Avant de démarcher pour un crédit, il peut donc être pertinent de rapatrier une partie de son épargne et de son activité courante vers la banque ciblée, au moins temporairement, plutôt que d'arriver avec un profil dispersé sur plusieurs établissements.

À retenir

- Le taux d'endettement à 35 % reste la contrainte principale, mais les loyers futurs (charges comprises, pris à 100 %) viennent l'assouplir nettement
- Un dossier bien préparé (loyers documentés, épargne visible, pas de crédit conso) peut faire la différence entre un refus et un accord, ou entre un taux standard et un taux préférentiel
- Un courtier et la délégation d'assurance emprunteur sont deux leviers simples et souvent négligés, pour un vrai gain de temps et d'argent sur la durée du crédit
- Un refus ou un retard de financement a un coût réel sur la rentabilité, pas juste une gêne administrative
- Centraliser son épargne et son activité bancaire chez l'établissement sollicité reste souvent plus payant, en confiance et en négociation, que de l'avoir dispersée sur des banques en ligne
- Avant de chercher un bien, faites calculer votre capacité d'emprunt réelle — ça évite de tomber amoureux d'un bien hors budget

