



# Taux variables et accession à la propriété

12 engagements des établissements de crédit

22 mai 2008

**Ariane Obolensky**  
Directrice générale de la Fédération  
bancaire française (FBF)

**François Lemasson**  
Président de l'Association française  
des sociétés financières (ASF)

L'AFECEI, Association Française des Etablissements de Crédit et des Entreprises d'Investissement, dont sont membres notamment la Fédération Bancaire Française (FBF) et l'Association Française des Sociétés Financières (ASF) souscrit aux orientations et aux objectifs du rapport sur « les emprunts immobiliers à taux variables » présenté par M. Lefebvre, avec pour ambition d'améliorer l'accès à la propriété dans les meilleures conditions de transparence pour les financements à taux variables, afin d'éclairer le choix de chaque client. Elle est parallèlement soucieuse de préserver l'attractivité du marché des prêts à taux variables et la variété des solutions qu'il peut offrir à une gamme de clientèle qui comporte des profils très différents.

A cet effet, pour faire suite au rapport de la Commission des finances, la profession est prête à formuler des propositions et à prendre des engagements pour tous ses membres afin de promouvoir la diffusion des meilleures pratiques dans un contexte réglementaire et législatif encadrant la distribution des prêts immobiliers à taux variables maintenu en l'état.

Ces engagements ne sauraient avoir pour effet de réduire la concurrence. Ils ont donc vocation à s'apprécier sous réserve de l'interprétation des autorités compétentes concernées.

Les engagements ci-après viennent compléter celui concernant les crédits en cours qui a été pris devant le Président de la République dès le mois d'octobre 2007 : il visait à mettre en place un examen individualisé de la situation des clients ayant souscrit un crédit immobilier à taux variable non plafonné et qui éprouveraient des difficultés de remboursement. Une attention particulière est notamment apportée aux clients modestes bénéficiant d'une formule de prêt à l'accession sociale (PAS) à taux variable.

Contrairement à la situation observée dans de nombreux grands pays européens, dans lesquels une très forte proportion de clients s'endette pour une acquisition immobilière à taux variables, ces dernières années, la très grande majorité des crédits immobiliers contractés par les Français est à taux fixe. En outre, l'essentiel des prêts à taux variables sont « capés » c'est-à-dire avec un plafond de taux à la hausse et/ou une limite d'évolution à la hausse de la mensualité et de la durée, ce qui offre une bonne sécurité aux clients. Certains d'entre eux ont en effet préféré choisir un crédit à taux variable pour ses avantages : sa compétitivité, ses possibilités de durées plus longues, ses souplesses (le client peut choisir de moduler ses échéances, de les reporter voire de les suspendre, de passer à taux fixe...). Toutes ces caractéristiques sont portées à la connaissance du client et prévues au contrat.

**Afin d'éclairer plus systématiquement encore la réflexion et le choix du client susceptible de financer l'acquisition de sa résidence principale, avec un prêt à taux variable en euros, les établissements de crédit prennent, sur la base des conditions de marché actuelles, les 12 engagements suivants dans un contexte réglementaire et législatif encadrant la distribution des prêts immobiliers à taux variable inchangé.**

#### **Engagement n° 1**

**Toute solution de prêt à taux variable est construite comme un prêt à taux maîtrisable ou alors est accompagnée de la présentation d'une alternative de prêt à taux maîtrisable ou à taux fixe**

Tout client souhaitant financer le projet d'achat de sa résidence principale à l'aide d'un prêt à taux variable qui ne répondrait pas à la définition de « prêt à taux maîtrisable » donnée ci-après, se voit présenter par l'établissement financier une solution alternative « de prêt à taux maîtrisable » c'est-à-dire un prêt comprenant soit un cap de taux, soit une limite d'évolution des mensualités et de la durée. Cette solution de prêt à taux maîtrisable présente soit un cap de taux au plus égal au taux de départ majoré de 3 points (réduit à 2 points dans le cadre des prêts à l'accession sociale – PAS – pendant les dix premières années), soit une variation

maximale d'échéance limitée à l'évolution de l'inflation et une variation possible de la durée dans la limite de 5 ans ou 20% selon les cas, par rapport à la durée initiale.

Le client est ainsi éclairé dans son analyse des montants possibles, des avantages et des contraintes de la solution retenue et responsabilisé dans l'appréciation de son risque entre les différentes formules pour financer son projet.

Les établissements se réservent la possibilité dans le cas où la conjoncture ne leur permettrait pas de présenter un prêt à taux maîtrisable, de présenter alors un prêt à taux fixe en alternative à un prêt à taux révisable.

## **Engagement n° 2**

### **Les établissements de crédit ne pratiquent pas de taux d'appels**

La compréhension des clients de l'avantage commercial qui peut parfois leur être consenti pour alléger les remboursements dans une période délicate pour l'emprunteur (travaux, emménagement,...) doit être claire.

A cet effet, les prêts à taux variable destinés à financer l'accession à la propriété ne présentent pas de taux d'appels (c'est-à-dire un avantage commercial consistant à bonifier le taux de départ de façon importante en le réduisant sur quelques mois par rapport au taux de fonctionnement du prêt prévu au contrat).

Pour ce qui concerne les prêts à périodes de taux successives et/ou paliers de mensualités qui comportent pour chacun une définition spécifique du taux d'intérêt appliqué et/ou de la mensualité, ces éléments sont clairement indiqués dans les simulations et les offres de prêt. Le calcul du TEG et celui du coût total du crédit se font sur la base des taux des différentes périodes.

Dans tous les cas l'information sur les différentes mensualités prévues est compréhensible pour le client. En cas d'avantage commercial consenti, le montant de la mensualité avant et après cette période de promotion est indiqué et pris en compte dans les éléments financiers de l'offre de prêt.

## **Engagement n° 3**

### **Une révision de taux sur un prêt à taux maîtrisable, ne peut générer un report d'intérêts entraînant un capital restant dû en fin de prêt, apprécié au niveau de l'ensemble des prêts finançant le projet immobilier**

Certains clients bénéficient avec le prêt à taux maîtrisable, d'autres prêts dont les mensualités se cumulent pour pouvoir financer leur projet d'accession à la propriété. En cas de hausse significative des taux et de plafonnement de la mensualité du prêt à taux maîtrisable, il peut arriver que la variation de durée et/ou de mensualité de ce prêt ne permette pas de prendre en compte totalement l'impact de la hausse. Dès lors les intérêts non payés sont reportés et ajoutés au capital restant dû.

Afin d'apporter une sécurité supplémentaire aux clients, le mécanisme de révision de taux du prêt à taux maîtrisable ne peut générer de report d'intérêts lié à une hausse de taux entraînant la constitution d'un capital restant dû exigible auprès du client en fin de durée contractuelle maximale du prêt.

En cas de remboursement anticipé total, consécutif à la revente du bien, les éventuels reports d'intérêts du prêt à taux maîtrisable (liés à une hausse de taux), au-delà du capital initial tous prêts confondus, seront abandonnés par l'établissement prêteur et donc non exigibles.

## **Engagement n° 4**

### **Elaboration par les professionnels d'un glossaire commun des termes utilisés dans les financements à taux variables**

Afin de faciliter la compréhension et la lecture des informations relatives aux prêts à taux variable, les établissements de crédit élaborent un glossaire définissant les principaux termes utilisés dans les communications et les documents contractuels sur les prêts à taux variable. Ce glossaire, une fois réalisé, sera disponible sur les sites internet de la profession, des banques et des établissements spécialisés concernés.

## **Engagement n° 5**

### **Des simulations types pour illustrer les impacts d'une variation de taux, sont systématiquement remises au client, dès la demande de prêt à taux variable**

Dès la demande de prêt immobilier à taux variable pour financer l'achat de sa résidence principale, l'établissement financier remet au client, des simulations types illustrant le comportement possible du modèle de prêt vers lequel il s'oriente et notamment le descriptif des impacts de l'évolution du taux (conséquences sur la durée, les mensualités, le capital, le coût total). Ce document comporte trois exemples de variation de taux venant compléter l'hypothèse du maintien du taux de départ : un à la baisse (-2 points), un à la hausse en début de prêt (+2 points) et un troisième à l'initiative de l'établissement de crédit en fonction d'un scénario de taux. Alors même que les éléments du plan de financement peuvent ne pas encore être stabilisés, ce document permet au client de comparer les différentes formules ou produits qui peuvent lui être proposés, et éventuellement de modifier son projet d'acquisition. Ce document à vocation pédagogique, adapté au niveau d'avancement du projet, est clair et compréhensible. Il n'engage pas le prêteur à faire une offre de prêt, ni sa responsabilité notamment quant à l'évolution du taux à venir.

## **Engagement n° 6**

### **Des simulations personnalisées sont remises au client au moment de l'offre de prêt à taux variable**

Cet engagement vient compléter et préciser le dispositif légal introduit par la loi du 3 janvier 2008 qui prévoit la remise au moment de l'offre de prêt d'une seule simulation de l'impact d'une variation du taux du prêt sur les caractéristiques du contrat du client (conséquences sur la durée, les mensualités, le capital, le coût total du prêt) ainsi qu'une notice présentant les conditions et modalités de variation du taux d'intérêt. Afin de préciser ce dispositif légal, l'offre de prêt est accompagnée d'au moins trois simulations personnalisées de variation de taux venant compléter l'hypothèse du maintien du taux de départ : une à la baisse (-2 points), une à la hausse en début de prêt (+2 points) et une troisième à l'initiative de l'établissement de crédit en fonction d'un scénario de taux. Ces simulations personnalisées reprennent donc les éléments clés du projet du client et de son financement.

## **Engagement n° 7**

### **Les souplesses incluses dans un financement à taux variable et leurs conditions de mise en œuvre sont clairement communiquées au client**

La plupart des prêts existants sur le marché pour financer l'accession à la propriété, y compris ceux à taux variable, comprennent de nombreux avantages permettant d'adapter le fonctionnement du prêt à l'évolution de la situation de l'emprunteur : modulation ou report des échéances, changement d'indice de référence, remboursement anticipé partiel ou total, passage à taux fixe, ....

Les établissements financiers fournissent à la demande de prêt aux clients souhaitant choisir un prêt à taux variable, les informations sur les souplesses proposées et leurs conditions de mise en œuvre, y compris tarifaires le cas échéant.

Ils indiquent dans l'offre de prêt au client le plafonnement légal des indemnités de remboursement anticipé ou celui prévu au contrat s'il est plus avantageux. Ils rappellent enfin les cas dans lesquels le client bénéficie de l'exonération totale d'indemnités de remboursement anticipé (vente du bien immobilier suite à une mobilité professionnelle de l'emprunteur ou de son conjoint, chômage ou décès de l'emprunteur ou de son conjoint). Ces cas légaux peuvent être éventuellement élargis de façon contractuelle.

## **Engagement n° 8**

### **Le client est informé avec précision si, quand et comment il pourra passer à taux fixe**

Les établissements informent le client de l'existence ou non et des modalités d'un passage à taux fixe (par exemple indice X + partie fixe) s'il est prévu au contrat du prêt à taux variable. Cette information est complétée à titre indicatif d'une valeur récente de l'indice concerné. Ces informations figurent dans l'offre, et sont également fournies lors de la demande de prêt.

## **Engagement n° 9**

### **Le client est libre d'affecter proportionnellement ses remboursements anticipés partiels aux différents prêts**

Dans la majorité des contrats de prêt existants, un client souhaitant rembourser par anticipation une partie du capital peut affecter la somme remboursée au moins proportionnellement aux différents emprunts en cours.

Cette bonne pratique est généralisée dans le respect des montants minimaux prévus, afin de proscrire toute clause qui obligerait le client à affecter en priorité ses remboursements anticipés partiels sur le prêt au taux le plus faible.

## **Engagement n° 10**

### **Les emprunteurs sont informés de l'existence et des bénéfices des prêts aidés**

Les établissements habilités incluent dans leurs solutions de financement des prêts aidés par des mécanismes publics. L'information des clients sur l'existence et les bénéfices de telles solutions pour financer un projet d'accession à la propriété est renforcée. Sont particulièrement visés le prêt à l'accession sociale (PAS) et le nouveau prêt à zéro % (NPTZ). La documentation commerciale et le site internet des établissements concernés, paraissent être des supports particulièrement appropriés à cette valorisation des prêts aidés.

## **Engagement n° 11**

### **Participer à l'actualisation fin 2008 du bilan réalisé par la DGTPE concernant les crédits en cours à taux variables**

La profession souscrit pleinement à l'intérêt d'actualiser et d'élargir, à la fin de l'année 2008 le premier bilan réalisé en mars 2008 par la DGTPE sur l'engagement de la profession d'octobre 2007 visant à mettre en place un examen individualisé de la situation des clients ayant souscrit un crédit immobilier à taux variable non plafonné et qui éprouveraient des difficultés de remboursement. .

L'AFECEI apportera une aide active dans la réalisation de ce travail, dans la limite des règles de concurrence et de confidentialité.

## **Engagement n° 12**

### **Améliorer l'attractivité et la sécurité du prêt conventionné réservé à l'accession sociale (PAS)**

La profession, soucieuse de l'intérêt de développer l'accession à la propriété pour une large proportion des Français, s'engage à apporter son soutien à la volonté de voir renforcer l'attractivité (pour les clients comme pour les établissements) et la sécurité des prêts aidés et plus particulièrement la formule du prêt à l'accession sociale (PAS).

A cet effet, elle soutient la proposition du rapport Lefebvre d'étudier un relèvement des plafonds de ressources applicables au PAS.

**Ces 12 engagements sont mis en œuvre progressivement et au plus tard un an après leur signature par l'AFECEI, pour les nouvelles demandes de financement.**