

**Le baromètre des Taux Empruntis.com**

Les taux présentés sont les taux constatés auprès de nos banques partenaires et indiquent la tendance générale du marché de l'immobilier.

## EN RÉSUMÉ

### Ca baisse encore...

De nouvelles baisses mais moins importantes que le mois dernier.

#### ▶ LES OBSERVATIONS D'EMPRUNTIS.COM ▶

Confirmant la tendance de ces derniers mois, mars enregistre de nouvelles baisses sur les taux des crédits immobiliers. Des **baisses de 0,10%** en moyenne, portant ainsi la **baisse totale en 5 mois à près d'un point (0,90%)**.

Entre fin février et aujourd'hui, les taux d'intérêt moyens sur les durées de référence sont donc toujours en diminution et affichent **4,40%** sur **15 ans** (- 0,15%) et **4,55%** sur **20 ans** (- 0,10%). Les taux d'intérêt aux particuliers retrouvent ainsi les niveaux de **juin 2007** à la différence notable que les prix sont plus bas qu'ils ne l'étaient à cette période. **Une conjoncture qui est donc meilleure en mars 2009 qu'elle n'était en juin 2007 !**

Exemple chiffré : un bien d'une valeur de **200 000€** financé sur **20 ans** en **juin 2007** à **4,55%** coûtait par mois **1 271€** pour un **coût total du crédit de 105 040€**. Ce même bien aujourd'hui ne sera plus valorisé que **180 000€** (baisse des prix de 10% actée en 2008), soit une mensualité avec le même taux de financement de **4,55%**, de **1 144€** et un **coût total du crédit de 94 560€**. L'économie ainsi réalisée s'élève donc par mois à **127€** et sur la durée totale du prêt à **10 480€**.

Du côté des minima, les taux accordés aux meilleurs dossiers enregistrent de plus fortes baisses, en moyenne 0,15% et se situent à **4,00%** sur **15 ans** et **4,10%** sur **20 ans**.

EVOLUTION DES TAUX FIXES DU MARCHÉ À 15 ANS



#### ▶ NOS PRÉVISIONS ET RECOMMANDATIONS ▶

Comme nous l'anticipions dans notre dernière analyse, les banques ont profité du mois de mars pour attirer une nouvelle clientèle avec des taux de crédits encore plus attractifs. Le premier mois de ce temps fort habitat a été marqué par une augmentation très nette des demandes de crédits et semble confirmer la reprise du marché, timidement ressentie depuis le début de l'année 2009. Pour le mois d'avril qui reste un mois « fort » pour l'immobilier, les taux devraient se **stabiliser** ou enregistrer de **très légères baisses** d'après les informations recueillies auprès de nos partenaires bancaires.

Concernant les taux variables, ils entrent à nouveau dans nos barèmes et se situent en moyenne 0,80% en dessous des taux fixes. Cependant, toutes les banques n'en proposent pas mais sont quasi-unanimes pour annoncer le retour imminent de produits capés dans leurs barèmes.

Notre conseil : entre taux fixes et taux variables, la différence est désormais notable, mais le choix d'une solution à taux variable nécessite une bonne compréhension du produit et de ses conséquences afin d'éviter les mauvaises surprises en cas de hausse des taux.

### Tout savoir sur le compromis de vente

#### Définition

Le compromis de vente est le document par lequel vendeur et acheteur conviennent d'acheter et de vendre un bien identifié pour un prix déterminé. Il s'agit d'un engagement ferme et définitif des 2 parties. Le transfert de propriété sera conclu lors de la signature de l'acte authentique de vente chez le notaire.

#### La rédaction du compromis

Il n'existe pas de formulaire pré-établi et réglementé. Un simple document identifiant clairement l'acheteur, le vendeur, le bien immobilier, son prix, la date de vente et les signatures des 2 parties peut suffire. Dans certains cas et par souci de prudence, le compromis de vente peut être rédigé chez un notaire.

Le compromis peut prévoir, outre les informations indispensables, toute une série d'obligations, spécifiées par le vendeur et/ou l'acheteur, comme par exemple la date ou le délai de paiement du bien vendu.

**Bon à savoir** : il existe une clause légale suspensive stipulant que si l'acheteur n'obtient pas de crédit pour l'achat du bien déterminé, le compromis est alors nul et non avenue.

#### Les effets du compromis

Le vendeur et l'acheteur s'étant engagés réciproquement, le compromis est équivalent à une vente dont les effets vont être retardés jusqu'à la signature d'un acte authentique chez le notaire. Si le vendeur ou l'acheteur refusent de se présenter chez le notaire au jour dit, l'autre partie pourra saisir le tribunal afin de faire constater la vente : on force ainsi le contractant récalcitrant à exécuter son engagement, ce qui permet d'opérer le transfert de propriété du bien.

**Bon à savoir** : l'usage veut qu'en général, à la signature du compromis, l'acheteur paie un acompte d'environ 10% du prix du bien identifié. Le compromis comporte un délai de rétractation de 7 jours pour les deux parties.

Le compromis de vente peut prévoir des indemnités ou clauses pénales au cas où l'un des signataires serait en défaut.

*Par exemple*, si la vente ne s'effectue pas du fait de l'acheteur, l'acompte payé au vendeur lors du compromis sera perdu pour l'acheteur. Inversement si la vente échoue du fait du vendeur ou est retardée, l'acheteur peut demander des pénalités.