

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

Records battus !

▶ LES OBSERVATIONS D'EMPRUNTIS.COM ▶▶

Taux fixes

Après deux mois d'été de quasi statu-quo, les nouveaux barèmes reçus de la part de nos partenaires bancaires font état de nouvelles baisses. **Les records d'octobre 2005 sont ainsi atteints et même dépassés sur certaines durées.** Si les nouvelles baisses enregistrées sont de l'ordre de -0,05%, les taux s'affichent désormais à des niveaux aussi bas, si ce n'est plus bas que ceux que nous avions connus il y a 5 ans. Un taux moyen sur **10 ans** se négocie à **3,15%** (pour 3,25% en octobre 2005), **3,40% sur 15 ans**, **3,60% sur 20 ans** et **3,80% sur 25 ans** (pour 3,85% en octobre 2005).

Du côté des taux réservés aux meilleurs dossiers, l'analyse est la même, **les taux sont nettement inférieurs à 3%** pour les durées **7 et 10 ans** et **ne dépassent pas 3,30%** pour les autres durées.

Pour mémoire, ces baisses qui ont débuté en novembre 2008, après **le point le plus haut en octobre 2008**, ont considérablement amélioré la capacité d'achat. A titre d'exemple, pour une mensualité de **1500€ sur 20 ans**, la capacité d'achat est passée **entre octobre 2008 et aujourd'hui** de 219 860€ à 256 361€ soit avec un prix moyen de 3000€/M², **12M² de gagnés !**

Taux variables



Les variables sont également en baisse, avec des diminutions de l'ordre de -0,10%, mais l'écart fixes/variables reste toujours insuffisant. Privilégiez donc les solutions à taux fixes sauf si vous envisagez de vendre dans les deux années qui suivent le début du crédit.

▶ NOS PRÉVISIONS ET RECOMMANDATIONS ▶▶

Les banques ont donc choisi après le calme traditionnel de l'été de repartir à la conquête client via le crédit immobilier et ce dès les premiers jours de septembre. Objectif d'autant plus facile à réaliser que les OAT qui servent de référence aux taux fixes des crédits se stabilisent elles aussi à des niveaux historiquement bas autour de 2,50%.

Dans ce contexte, il n'y a donc aucune raison que les taux repartent à la hausse dans les semaines qui viennent, d'autant que nous entrons dans le second temps fort habitat, période traditionnellement fortement concurrentielle entre les établissements bancaires. Plus que jamais, mettez les banques en concurrence !

Taux relevés le 03 septembre 2010. Évolution par rapport au 2 août 2010.
Les taux indiqués s'entendent hors assurances, selon votre profil et votre demande.
Pour toute demande d'informations complémentaires :
Contact: mael.bernier@empruntis.com / 01.77.93.36.57 / 06.32.86.92.98

La Renégociation du prêt

La renégociation consiste à contracter un nouvel emprunt à un taux plus avantageux pour rembourser celui en cours. En effet, renégocier aujourd'hui son prêt contracté à un taux élevé, il y a plusieurs années, peut s'avérer très intéressant. Pourtant, la renégociation ne convient pas à tous les cas de figure.

- Ainsi, **ne l'envisagez pas pour un prêt qui est sur le point d'être remboursé.** Suivant le principe du prêt amortissable, vous êtes alors en train de rembourser le capital et non plus les intérêts, remboursés en grande partie durant les premières années. Aucun avantage donc, de négocier les intérêts pour la simple et bonne raison qu'ils sont déjà payés presque en totalité.

- Par ailleurs, la différence de taux entre le nouveau taux proposé et celui de votre crédit initial doit être au moins égale à un demi-point afin que le gain réalisé contrebalance les frais dont vous devrez vous acquitter : IRA, nouvelle prise de garantie...

Le plus simple pour évaluer la rentabilité de l'opération est encore de consulter le tableau d'amortissement de votre prêt en cours (n'hésitez pas à le demander à votre banquier) : **si la part des intérêts est de loin la plus importante (par rapport au capital), mieux vaut alors renégocier.**

Attention : Sachez que, d'un point de vue de pure rentabilité, la renégociation offre peu d'attrait à votre banquier. En effet, elle est synonyme de perte financière pour son établissement et il vaut mieux être un "bon" client pour obtenir un nouveau prêt.

En cas de refus, faites jouer la concurrence. Si une autre banque accepte de vous consentir un prêt, informez-en alors votre banquier. La perspective de devoir prochainement clôturer votre compte (et éventuellement celui de votre conjoint) pourra peut-être l'amener à revoir sa décision, mais dans la plupart des cas, vous devrez changer de banque.

Notre conseil :

Avant de contracter un nouveau prêt, n'oubliez pas que votre taux d'endettement ne doit pas dépasser 30% de vos revenus nets mensuels. Une renégociation mal engagée peut vous conduire au surendettement.

BAROMÈTRE IMMO		EMPRUNTIS.com		
Durée (ans)	↗	Taux max	Taux du marché	Taux min
7	↘	3.65%	3.05%	2.58%
10	↘	3.75%	3.15%	2.66%
15	↘	3.85%	3.40%	3.00%
20	↘	4.15%	3.60%	3.20%
25	↘	4.95%	3.80%	3.28%
30	↘	4.80%	4.25%	3.29%

EN SAVOIR +

Mis à jour le 02-09-2010, taux comparés par rapport au 02-08-2010

BAROMÈTRE IMMO		EMPRUNTIS.com		
Durée (ans)	↗	Taux max	Taux du marché	Taux min
7	→	3.50%	2.55%	2.29%
10	↘	3.55%	2.60%	2.15%
15	↘	3.90%	2.95%	2.35%
20	↘	3.95%	3.15%	2.35%
25	↘	4.16%	3.50%	2.35%
30	↘	4.16%	3.80%	2.35%

EN SAVOIR +

Mis à jour le 02-09-2010, taux comparés par rapport au 02-08-2010