

LA LETTRE D'EMPRUNTIS

7 janvier 2013

EN RÉSUMÉ

Des records ! Des records !!!

► LES OBSERVATIONS D'EMPRUNTIS.COM ►►

Taux fixes

Les taux des crédits aux particuliers ont, une nouvelle fois, baissé dans le courant du mois de décembre. Les taux restent à des niveaux incroyablement bas et lâchent même encore.

Ainsi, **toutes les durées sont en baisse de -0,05 % à -0,10 %**. « Le taux moyen à 3,20 % sur 15 ans, bat son propre record du mois précédent, à 3,30 %, note Maël Bernier, directrice de la Communication d'Empruntis.com. D'autant que ces taux sont ceux affichés, mais que **dans la réalité, pour un dossier moyen, nous flirtons avec les 3 %**. Quant aux prêts sur 20 ans, ils sont très facilement sous les 3,50 % ».

L'argent n'a jamais coûté aussi peu cher et les records d'octobre 2010 sont littéralement pulvérisés ! « Les banques sont plus que jamais demandeuses de nouveaux clients qui domicilent leurs revenus chez elles. Et ces clients emprunteurs sont malheureusement rares, **marché au ralenti oblige**. Elles se livrent donc une concurrence féroce », ajoute Maël Bernier.

EVOLUTION DES TAUX DU MARCHÉ À 15 ANS



Taux variables

Les taux variables sont restés quasi-stables ce mois-ci. Leur intérêt reste minime tant l'écart avec les taux fixes est dérisoire.

► NOS PRÉVISIONS ET RECOMMANDATIONS ►►

Depuis quelques mois les conditions d'emprunt sont exceptionnellement bonnes. **C'est une vraie relation gagnant-gagnant entre les banques et les emprunteurs : tant qu'elles empruntent à bas coût, elles prêtent à bas coût**. Si vous avez un apport correct et une situation financière stable, n'hésitez pas à vous positionner sur un achat immobilier. Les conditions pourront difficilement être meilleures. Outre les zones tendues, qui sont encore très chères, le ratio achat/location notamment dans les villes moyennes plaide nettement en faveur de l'acquisition et l'achat de maisons secondaires dans des zones rurales offre de très belles opportunités, la baisse de prix ayant déjà eu lieu.

Pour les propriétaires, **si vous remboursez à un taux supérieur à 4,50 %, renégociez votre crédit !** Si votre banque refuse, faites jouer la concurrence, vous ne pouvez qu'être gagnant ! Tant que les banques emprunteront aussi peu cher, pas de raison que la situation évolue brutalement dans les prochains mois.

BAROMÈTRE IMMO				EMPRUNTIS.com
Durée (ans)	↗	Taux max	Taux du marché	Taux min
7	↘	3.80%	2.75%	2.09%
10	↘	3.90%	2.95%	2.48%
15	↘	4.05%	3.20%	2.45%
20	↘	4.33%	3.65%	2.80%
25	↘	4.65%	4.00%	3.05%
30	↘	5.00%	4.45%	3.65%

Mis à jour le 07-01-2013, taux comparés par rapport au 03-12-2012

Durée (ans)		Taux max	Taux du marché	Taux min
7	↘	2.40%	2.40%	2.40%
10	→	3.10%	2.90%	2.40%
15	↘	3.60%	3.05%	2.40%
20	↘	3.60%	3.20%	2.50%
25	→	4.15%	3.80%	2.85%
30	→	3.95%	3.80%	3.49%

Mis à jour le 07-01-2013, taux comparés par rapport au 03-12-2012

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.

© Empruntis.com

Taux relevés le 7 janvier 2013. Évolution par rapport au 30 novembre 2012.
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