

LA LETTRE D'EMPRUNTIS

3 décembre 2012

EN RÉSUMÉ

Records historiques dépassés !

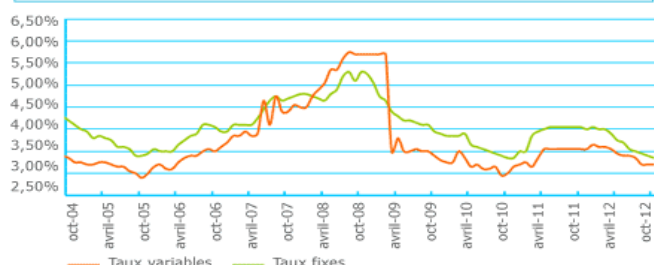
► LES OBSERVATIONS D'EMPRUNTIS.COM ►►

Taux fixes

Les taux des crédits aux particuliers ont enregistré de nouvelles baisses dans le courant du mois de novembre. La quasi-totalité de nos partenaires bancaires ont à nouveau fait évoluer leurs barèmes, offrant ainsi aux particuliers des taux toujours plus attractifs.

Ainsi, toutes les durées sont en baisse de -0,10% à l'exception du 15 ans qui ne perd que 0,05% mais affiche tout de même un historique 3,30%. « **Ce taux moyen à 3,30% sur 15 ans est en dessous des records historiques d'octobre 2010 qui sont désormais battus**, et quand on sait qu'on obtient actuellement très facilement des décotes, on peut parler aujourd'hui d'une période mémorable car l'argent n'a jamais coûté aussi peu cher depuis la seconde guerre mondiale ! » Explique Maël Bernier, directrice de la communication d'Empruntis.com. « **Qui plus est, entre les taux moyens facialement affichés dans nos barèmes et la réalité des taux accordés aux emprunteurs par nos partenaires, il faut couramment et facilement enlever 0,30% pour un dossier moyen ce qui nous met la réalité des taux moyens proches des 3% sur 15 ans et légèrement inférieurs à 3,50% sur 20 ans.** » Ajoute-t-elle.

EVOLUTION DES TAUX DU MARCHÉ À 15 ANS



Taux variables

Les taux variables suivent le même mouvement que les taux fixes avec des baisses de taux de l'ordre de 0,05%, mais sans intérêt car l'écart entre les solutions fixes et variables ne cesse en réalité de se réduire.

► NOS PRÉVISIONS ET RECOMMANDATIONS ►►

Comme nous l'anticipions le mois précédent, les taux des crédits aux particuliers ont continué à baisser et les records historiques notés il y a deux ans, sont maintenant clairement dépassés. Pourtant, le marché reste totalement atone et le nombre de transactions est en baisse pour 2012. **Dans ce contexte, nous ne voyons pas pourquoi les taux des crédits repartiraient à la hausse, en tous cas et de façon certaine pas avant la fin de l'année.** « Pour l'année 2013, les perspectives sont encore incertaines car si la confirmation de la perte de notre triple A par Moody's il y a quelques semaines n'a eu aucune influence sur nos taux d'emprunt, qu'en serait-il si nous étions déclassés en AA- versus AA+ aujourd'hui (hypothèse envisageable et envisagée nous plaçant au même niveau que l'Italie) ? Dans ce contexte, et étant donné les tensions grandissantes au Proche et Moyen Orient, il est très difficile de donner un pronostic très fiable sans consulter une boule de cristal... » Explique Maël Bernier.

Nos conseils : si vous hésitez à vous lancer, foncez, vous ne pourrez pas bénéficier de conditions plus favorables du côté des banques. **Pour ceux qui disposent d'un crédit à un taux supérieur à 4,50% : renégociez sans plus attendre !**

BAROMÈTRE IMMO EMPRUNTIS.com

Durée (ans)	Taux max	Taux du marché	Taux min
7	3.80%	2.85%	2.09%
10	3.90%	3.00%	2.48%
15	4.05%	3.30%	2.75%
20	4.33%	3.70%	3.10%
25	4.80%	4.05%	3.35%
30	5.00%	4.50%	3.65%

Mis à jour le 03-12-2012, taux comparés par rapport au 30-10-2012

BAROMÈTRE IMMO EMPRUNTIS.com

Durée (ans)	Taux max	Taux du marché	Taux min
7	2.50%	2.45%	2.40%
10	3.10%	2.90%	2.40%
15	3.70%	3.15%	2.40%
20	3.70%	3.25%	2.50%
25	4.30%	3.80%	2.85%
30	4.00%	3.80%	3.54%

Mis à jour le 03-12-2012, taux comparés par rapport au 30-10-2012

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 3 décembre 2012. Évolution par rapport au 30 octobre 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