

# LA LETTRE D'EMPRUNTIS

31 octobre 2012

## EN RÉSUMÉ

Ça reste très bas.

### LES OBSERVATIONS D'EMPRUNTIS.COM

#### Taux fixes

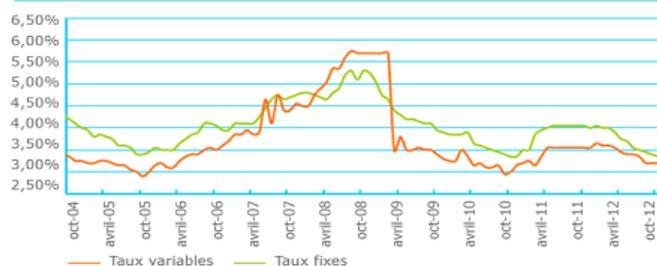
Les taux continuent à **baïsser très légèrement** et/ou à **stabiliser**. Le mois d'octobre n'a pas enregistré de forts mouvements baïssières, la **durée phare 20 ans** reste stable à **3,80%** pour un **taux moyen** affiché, et le **15 et le 25 ans** enregistrent respectivement des baïsses de **0,05%** et **0,10%**.

« Néanmoins, il s'agit des taux affichés « facialement » par nos partenaires bancaires, or nous savons, et cela est vrai depuis le printemps que nous obtenons facilement des décotes y compris sur les dossiers dits moyens. Ainsi, du 3,80% sur 20 ans, nous réussissons sans trop de peine à négocier 3,60% » Précise Maël Bernier, directrice de la communication d'Empruntis.com

**Concernant les excellents dossiers, les décotes sont encore plus faciles à obtenir évidemment et peuvent être encore plus frappantes.**

« Ainsi les excellents dossiers avec des revenus élevés et un apport important peuvent **passer sous la barre des 3%** dans certaines régions, mais attention, il ne s'agit en aucun cas de conditions pour « Mme tout le Monde » et laisser croire le contraire serait déceptif et profondément inexact. » Ajoute Maël Bernier.

EVOLUTION DES TAUX DU MARCHÉ À 15 ANS



#### Taux variables

Du côté des taux variables, les mois se suivent et se ressemblent, leur intérêt ne cessant de diminuer. En effet, face à un écart de taux de plus en plus étroit avec les taux fixes, le choix de ce type de produit devient purement anecdotique.

Seules les solutions mixtes avec une période fixe d'entrée longue peuvent présenter un intérêt pour des primo-accédants un peu « justes » pour avoir accès aux taux fixes classiques.

### NOS PRÉVISIONS ET RECOMMANDATIONS

Le moral des Français est au plus bas et ce manque de confiance en l'avenir pèse terriblement sur le marché immobilier. Dans ce contexte, les taux qui sont très proches de leur record historique d'octobre 2010 pourraient encore baisser très légèrement à la marge le mois prochain. Pourquoi ? « Tout simplement parce que les banques n'ont pas atteint leurs objectifs et font la chasse aux nouveaux clients. » explique Maël Bernier.

**Un autre conseil :** pour ceux qui auraient souscrit un crédit immobilier dans les années où les taux étaient plus élevés (comme 2008 ou 2009), il ne faut plus attendre pour le renégocier. Prenons un exemple : pour un emprunt de 200 000€ réalisé en janvier 2009 sur 20 ans à 4,85%, la mensualité était de 1303€ et le coût du crédit total de 112 720€. Renégocié en octobre 2012 à 3,45% sur 15 ans, la nouvelle mensualité est ainsi passée à 1251€ et le coût du crédit final si on ajoute les intérêts déjà payés à 83 833€. En prenant en compte les pénalités de remboursement anticipées de 4272€ versées pour changer de prêt, l'économie réalisée est de **24615€ sur le coût du crédit** et de **52€ par mois**, et **plus d'1 an sur la durée de remboursement**.

Taux relevés le 30 octobre 2012. Évolution par rapport au 1<sup>er</sup> 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](mailto:mael.bernier@empruntis.com) / 01.77.93.36.57 / 06.32.86.92.98

### BAROMÈTRE IMMO EMPRUNTIS.com

Durée (ans)	Taux max	Taux du marché	Taux min
7	3.80%	2.90%	2.27%
10	3.90%	3.10%	2.59%
15	4.05%	3.35%	2.75%
20	4.43%	3.80%	3.15%
25	4.80%	4.15%	3.45%
30	5.05%	4.60%	3.80%

Mis à jour le 30-10-2012, taux comparés par rapport au 01-10-2012

### BAROMÈTRE IMMO EMPRUNTIS.com

Durée (ans)	Taux max	Taux du marché	Taux min
7	2.50%	2.50%	2.50%
10	3.25%	3.00%	2.50%
15	3.70%	3.20%	2.50%
20	3.75%	3.35%	2.65%
25	4.30%	3.90%	3.00%
30	3.90%	3.85%	3.54%

Mis à jour le 30-10-2012, taux comparés par rapport au 01-10-2012

## 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