

03 juillet 2014

EMPRUNTIS.COM et EMPRUNTIS L'AGENCE sont des marques du groupe COVEA (MAAF / MMA / GMF)

Les taux toujours au plus bas, et au moins jusqu'à la rentrée

LES OBSERVATIONS D'EMPRUNTIS

Et de neuf ! Les taux d'intérêt fixes des crédits immobiliers affichent en juin pour le **neuvième mois consécutif de nouvelles baisses**. Le recul varie entre **-0.05 %** et **-0.10 %**.

Avec ce repli, de nouveaux records à la baisse ont été atteints. **Les durées de référence 15 ans et 20 ans s'établissent fin juin à des niveaux jamais observés** depuis la fin des années 40 avec respectivement **2.75 %** et **3.05 %** en moyenne, contre 2.85 % et 3.15 % un mois plus tôt.

Et il ne s'agit que de taux moyens. « Dans la réalité, les banques sont loin d'avoir rempli leurs objectifs commerciaux, elles vont donc chercher à capter de nouveaux clients. En d'autres mots, un emprunteur présentant un bon dossier peut bénéficier d'une décote supplémentaire de l'ordre de 0.20 %, explique Thierry Bernard, président d'Empruntis.com.

Après négociation, certains emprunteurs peuvent donc obtenir sur 20 ans **un taux en dessous de la barre symbolique des 3 %**.

A noter que les très bons dossiers peuvent espérer de leur côté **un taux inférieur à 2 % sur les durées courtes** (1.55 % sur 7 ans et 1.85 % sur 10 ans). Du jamais vu !

Propriétaires, re-né-go-ciez votre crédit !

Chaque baisse de taux crée un nouveau flux de crédits renégociables. Nous ne le répétons donc jamais assez : les propriétaires qui ont souscrit leur emprunt à une période où les taux d'intérêt étaient élevés peuvent donc, eux aussi, bénéficier des conditions actuelles. Comment ? **En renégociant leur crédit immobilier**.

« Le gain est limpide, commente Thierry Bernard. Pour un prêt de 200 000 € sur 20 ans souscrit en novembre 2011, les emprunteurs déboursent une mensualité de 1 304 € par mois pour un coût total du crédit de 112 960 €. Près de 3 ans plus tard, avec un taux sur 20 ans à 3.05 %, la mensualité passe à 1 174 € et le coût total à 81 760 €, soit une économie respective de 130 € et de 31 200 ».

Pour être rentable, la renégociation de crédit doit toutefois respecter **certains préalables** (cf. encadré ci-contre).

NOS PRÉVISIONS ET RECOMMANDATIONS

Annoncée pour le 2^{ème} semestre 2014, une remontée des taux d'intérêt dès les prochaines semaines ou même à la rentrée semble toutefois exclue. Au pire, les taux devraient rester stables.

Deux raisons à cela. La première est d'ordre saisonnier, **l'été n'étant généralement pas propice à de grands mouvements de taux**.

La deuxième raison, elle, est d'ordre plus économique et tient en trois lettres : BCE. En maintenant ses taux directeurs à des niveaux quasi-nuls (0.15 %), la Banque centrale européenne rend **le coût de l'argent moins cher**.

Conséquence : les banques peuvent emprunter à moindre frais sur les marchés. **Elles vont donc pouvoir répercuter cette baisse sur les taux d'intérêt proposés à leurs clients**.

Le conseil d'Empruntis : privilégiez aujourd'hui les formules qui permettent le **transfert de crédit**. On le sait, les taux actuels sont exceptionnellement bas. Or, un emprunteur qui souscrit aujourd'hui un crédit immobilier ne bénéficiera sûrement pas d'un taux aussi avantageux lorsqu'il achètera d'ici quelques années un nouveau bien.

Notre conseil est donc clair : « aujourd'hui, avec des taux d'intérêt aussi bas, **les emprunteurs doivent privilégier les banques qui maintiendront les conditions de crédit lors de leur prochain achat immobilier** », explique Thierry Bernard.

Le transfert de crédit permet de conserver les conditions du crédit initial. Si nécessaire, le banquier établira une ligne de crédit complémentaire aux conditions du moment. Avec des taux aussi bas qu'aujourd'hui, cette possibilité peut donc s'avérer très intéressante.

BAROMÈTRE IMMO EMPRUNTIS.com				
Durée (ans)		Taux max	Taux du marché	Taux min
7	↘	3.63%	2.30%	1.55%
10	↘	3.68%	2.50%	1.85%
15	↘	3.78%	2.75%	2.10%
20	↘	4.08%	3.05%	2.45%
25	↘	4.46%	3.50%	2.83%
30	↗	5.00%	4.35%	3.35%

Mis à jour le 04-07-2014, taux comparés par rapport au 02-06-2014

La Renégociation du prêt

La renégociation consiste à contracter un nouveau 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 : indemnités de remboursement anticipé, 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 1/3 de vos revenus nets mensuels.