

Le match : retards sur objectifs Vs perspectives de vacances, c'est l'emprunteur qui gagne !

Les banques continuent de poursuivre des objectifs élevés et jouent subtilement avec les taux en perspective de la pause estivale.

Début de mois oblige, nous faisons le point sur les barèmes de taux reçus et c'est au compte-goutte que nos partenaires bancaires nous en transmettent, favorisant la stabilité.

Pourquoi donc cette stratégie alors que l'on sait que les banques poursuivent des objectifs élevés ? Deux raisons peuvent l'expliquer :

- D'une part, parce qu'elles ont toutes la crainte d'enclencher une spirale infernale si elles présentent des grilles de taux à la baisse : nous rentrons dans la période estivale, les effectifs commerciaux vont être réduits, et les banques pourraient se retrouver avec des dossiers en souffrance et des clients insatisfaits. Une situation qui ne serait pas sans rappeler celle de l'été 2015 !
- D'autre part, parce qu'aujourd'hui les banques appliquent fréquemment des décotes. Elles sont prêtes à négocier d'importantes réductions sur le taux, certaines n'hésitent pas à consentir des baisses allant jusqu'à 40 ou 50 centimes.

Enfin, quelques banques jouent la souplesse en matière de critères de risque. Preuve que la tension est palpable chez beaucoup. En effet, nous constatons qu'elles sont plusieurs à accepter de revoir leurs critères si le dossier est sérieux. Ainsi, certaines n'hésitent pas à financer à 110% (sans apport) des emprunteurs dont le profil ne « rentre pas dans les cases » mais qui présentent un profil stable. Ces mêmes banques qui, jusqu'alors, refusaient de faire du 110% ou ne le pratiquaient que pour des profils présentant les revenus minimum définis par la banque.

” Les barèmes perdent de plus en plus de leur pertinence, constate Cécile Roquelaure, Directrice des études et de la communication d'Empruntis. Les banques préfèrent aujourd'hui ne pas toucher aux barèmes mais se battent au cas par cas, selon le profil et le type de projet, mais aussi le niveau de la concurrence locale. On constate ainsi des niveaux de délégation significatifs dans les banques : ainsi, là où nous avons habituellement un siège décideur pour l'ensemble de son réseau, une délégation importante sera donnée pour s'aligner sur des propositions de confrères avec plus d'efficacité et de rapidité. Une très bonne nouvelle pour les emprunteurs qui profitent à plein de la concurrence » précise Cécile Roquelaure. A condition bien sûr de savoir comment les mettre en concurrence !

Légère reprise de la demande de financement, un printemps de l'immobilier tardif ?

Bonne nouvelle ! Après une fin d'année et un 1^{er} trimestre sous pression en raison de la hausse des prix et du manque de biens disponibles, en avril et mai la demande de financement retrouve des couleurs. Ainsi, en avril et en mai, la demande de financement concernant les projets de résidence principale est en hausse : + 57% en avril par rapport à mars et 6% en mai par rapport à avril. En investissement locatif, même mouvement haussier : en avril la demande est supérieure à celle de mars de 35%, et au mois de mai, la hausse est de 10% par rapport à avril. Des signaux très positifs car ce sont des dossiers finançables avec promesse de vente signée ! Nul doute que la stratégie actuelle des banques (cf ci-dessus) contribuera à solvabiliser la demande et à alimenter cette nouvelle dynamique !

Source empruntis – dossiers déposés sur le site empruntis.com entre le 1^{er} janvier et le 31 mai 2018. Dossier finançables avec promesse de vente signée.

BAROMÈTRE IMMO empruntis !
 Agitateur de projets

Durée (ans)	Taux max	Taux du marché	Taux min
7	2.00%	1.00%	0.55%
10	2.10%	1.15%	0.72%
15	2.41%	1.40%	0.96%
20	2.72%	1.65%	1.12%
25	2.97%	1.85%	1.40%
30	3.35%	2.65%	1.78%

EN SAVOIR +
 Mts à jour le 05-06-2018, taux comparés par rapport au 04-05-2018

Taux relevés le 05/06/2018. Évolution par rapport au 04/05/2018. Les taux indiqués s'entendent hors assurances, selon le profil et le besoin.

Cécile ROQUELAURE - Tél. 01.77.93.36.57 / 06.31.56.30.68 - cecile.roquelaure@empruntis.com
 Maud BOUCHERON - Tél. 01.77.93.36.50 / 06.84.77.93.34 - maud.boucheron@empruntis.com