

5 mars 2015

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

Incroyable mais vrai, les taux continuent de baisser...

Les taux moyens poursuivent leur baisse même si elle est davantage limitée et cantonnée à certaines durées :

- Sur 7 ans - 10 centimes,
- Sur 10 ans : stable,
- Sur 15 ans : stable,
- Sur 20 ans : -5 centimes,
- Sur 25 ans : -10 centimes
- Sur 30 ans : stable.

En ce qui concerne les taux mini, ils sont quasiment tous stables à l'exception du 20 ans qui baisse de 5 centimes et du 25 ans de 11 centimes.

Mais ces barèmes cachent une autre réalité encore bien plus favorable aux emprunteurs.

« **Nous sommes entrés dans une phase encore plus marquée de négociation** » indique Cécile Roquelaure, Directrice de la Communication et des Etudes d'Empruntis.

« Chaque dossier a ses atouts, il faut absolument les valoriser dans le cadre de la négociation, car au-delà du taux, les marges de manœuvre sont importantes. Si on sait les négocier... »

En effet, 90% des dossiers présentés bénéficient de décotes supplémentaires.

BAROMÈTRE IMMO EMPRUNTIS.com			
Durée (ans)	Taux max	Taux du marché	Taux min
7	2.90%	1.70%	1.15%
10	2.90%	1.90%	1.40%
15	3.75%	2.20%	1.70%
20	3.40%	2.45%	1.90%
25	3.70%	3.05%	2.19%
30	4.13%	3.75%	2.83%

Mis à jour le 05-03-2015, taux comparés par rapport au 02-02-2015

PERSPECTIVES

Encore des baisses à venir

La baisse des taux moyens devrait, même si elle a bien ralenti, continuer encore le mois prochain. Pourquoi ? Parce que les banques s'observent avec attention. Si un seul établissement majeur baisse ses taux, il influence l'ensemble du marché. Les acteurs qui sont dans la fourchette haute sont alors contraints eux aussi de baisser leur taux. Mais nous ne sommes plus sur des mouvements généralisés de baisse.

Un mot d'ordre : négocier !

Bien que les taux soient extrêmement bas, il faut négocier. Les taux annoncés se situent dans un mouchoir de poche et les négociations vont bon train pour gagner la partie. « **Vous êtes jeune, vous n'avez pas d'apport mais avez un potentiel en devenir** (par exemple des perspectives d'évolutions salariales...) ?

Votre profil séduira les banques et les décotes pourront être plus importantes !

». Savoir se vendre, ainsi que son dossier est essentiel pour obtenir les meilleures conditions.

Mais une segmentation de plus en plus forte ...

Si la pratique de décotes pour les jeunes, les profils à potentiel avéré ou en devenir (au regard des revenus, de la capacité d'épargne), était déjà très marquée, on constate l'arrivée de barèmes spécifiques pour certaines professions. Dans les mois à venir, les marges de négociation devraient s'accroître pour les profils les plus recherchés par les banques.

Signe que ce marché est en permanente évolution et que se faire accompagner pour trouver la bonne banque et les bonnes conditions peut être décisif.

Février vu par Empruntis :

82%

La part de nos clients souhaitant acquérir leur résidence principale

78%

La part des primo-accédants dans les projets d'acquisition RP, ils sont toujours là et dans les mêmes proportions qu'en 2014.

3%

Les projets concernant les résidences secondaires

12%

La part des projets d'investissement locatif défiscalisant

Vous voulez en savoir plus ?
Vous souhaitez des informations locales ?
Contactez-nous.

Données issues des demandes déposées entre le 1^{er} et le 28 février 2015 sur le site empruntis.com ayant obtenu une réponse de banque avec promesse de vente signée.

Taux relevés le 5/03/2015. Évolution par rapport au 02/02/2015.
Les taux indiqués s'entendent hors assurances, selon le profil et le besoin.

Justine BROSSARD - Agence Hopscotch Capital - Tél. 01 58 65 20 18 - jbrossard@hopscotchcapital.fr
Cécile ROQUELAURE - Empruntis - Tél. 01.77.93.36.57 / 06.31.56.30.68 - cecile.roquelaure@empruntis.com