Le marché du crédit immobilier : bilan 2014, renégociation, frais cachés, perspectives 2015

Paris, le 14 janvier 2015. Immoprêt, courtier en prêt immobilier qui a accompagné près de 19 000 familles en 2013 et plus de 25 000 en 2014, **dresse le bilan de l'année 2014...**

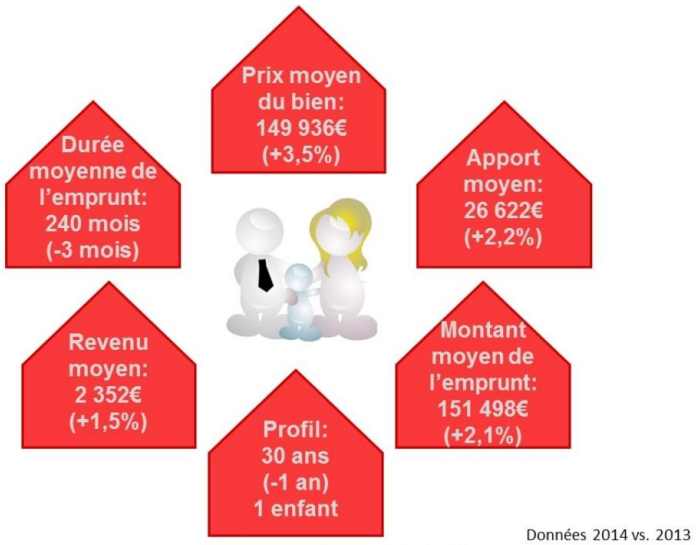
Le marché du crédit immobilier en 2014

« **En 2014, les taux de crédit ont baissé tout au long l'année, un climat propice à la renégociation** : nous avons effectué 4 564 renégociations, soit 17,5% du volume national, pour cette seule année. Parallèlement, les prix de l'immobilier sont en très léger recul, selon les zones, et le nombre de transactions semble être resté stable versus 2013. Nous notons en particulier que **les primo-accédants restent très actifs**, bénéficiant à la fois des taux extrêmement bas et des prix à la baisse. », résume Ulrich Maurel, fondateur d'Immoprêt.

L'année a aussi été marquée par **de nombreuses annonces sur le marché immobilier, à la fois positives et négatives** : en mars l'augmentation des frais de notaires dans la plupart des départements, en septembre la loi Pinel qui prend le relais de la loi Duflot, en octobre le PTZ+ dans le neuf, le choc de simplification, l'abattement exceptionnel pour les donations de terrains à bâtir et, à venir, le plafonnement des loyers à Paris à la fin du 1er trimestre, un PTZ revu sur le marché de l'ancien, la taxe d'habitation peut-être majorée pour les résidences secondaires... « On constate dans l'ensemble une prise de conscience par les pouvoirs publics de l'importance de relancer le secteur immobilier mais des mesures de fond peinent cependant à être adoptées. »

Profil des familles accompagnées par Immoprêt

En 2014**, Immoprêt a accompagné 25 617 familles dans leur accession** à la propriété (+38% versus 2013), **parmi lesquelles 4 757 renégociations** (soit 18,57% des dossiers).

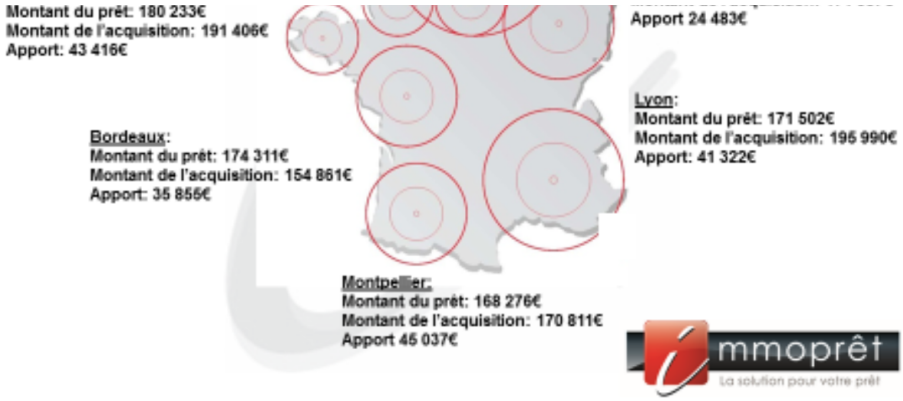


Données 2014 vs. 2013
Moyennes calculées sur les familles accompagnées par Immoprêt
© Immoprêt

Les acquéreurs disposent d'un **emprunt moyen en augmentation de 2,1%** pour un bien dont le **prix moyen augmente de 3,5%.** L'apport augmente de 2,2%. « Les taux d'intérêts très bas ont contribué à **améliorer le pouvoir d'achat** des ménages. Et il ne faut pas oublier que **les banques resserrent de plus en plus leurs critères de risques:** les ménages doivent mieux préparer leur achat pour obtenir un accord, et les profils les plus « à risque » sont écartés, ce qui bénéficie à la moyenne nationale. », explique Ulrich Maurel. « **Entre janvier 2010 et janvier 2015, nous constatons que la capacité d'emprunt des ménages a évolué de +17,5%. »**

74% des familles accompagnées par Immoprêt en 2014 sont des primo-accédants, soir 18 957 familles, avec **un prix du bien qui augmente de 4,2%** (141 117€ en moyenne), **un apport qui augmente de 8,6%** (23 259€ en moyenne), **un montant d'emprunt en augmentation de 1,5%** (144 849€ en moyenne), **une durée qui se réduit de 5 mois** (253 mois), un revenu moyen autour de 2 076€ en augmentation de 1,7%, et l'âge qui recule de 2 ans (30 ans en moyenne). Ulrich Maurel analyse : « Les taux bas permettent aux primo-accédants de **se lancer plus jeunes dans leur projet d'acquisition**. Leur profil évolue également en raison des **critères de risque des banques:** des projets mieux préparés pour des banques plus exigeantes. »





On constate également de très fortes disparités entre le profil parisien et le profil national :

	PARIS	ROUEN
Montant du prêt	277 629€	153 502€
Montant de l'acquisition	332 220€	153 111€
Apport	89 605€	23 902€
Revenu	3 911€	2 466€

Dans le cas de Rouen, le montant du prêt est supérieur à celui de l'acquisition car les acquéreurs, profitant des taux bas, financent aussi d'éventuels travaux, ce qui leur évite un recours à un crédit conso qui coûterait plus cher.

La renégociation

Cette période de taux historiquement bas a permis à de nombreux ménages de renégocier leur prêt immobilier. Le **principe est simple:** il faut que le taux proposé au moment de la renégociation soit inférieur d'au moins 1 point au taux accordé au moment de la souscription du prêt. Le gain peut se manifester soit par une économie mensuelle (la renégociation permet alors de réduire la mensualité à rembourser), soit par une économie sur la durée (la mensualité reste la même mais la durée baisse).

Cas concret:
Monsieur et Madame ont emprunté 258 000€ en janvier 2011, avec un taux à 3,8% hors assurance sur 225 mois. Leur mensualité est de 1 605€.
Le coût global de crédit à la date de demande de renégociation est de 284 085€.
En janvier 2015, le capital restant dû est de 218 133€. Les indemnités de remboursement anticipé et les frais s'élèvent à 7 500€. Ils cherchent donc à refinancer 225 633€.
On leur propose un taux à 2,15% hors assurance, sur 156 mois. Le coût global du crédit passe donc 258 804€.
L'économie réalisée est donc de 25 281€.

Pouvoir d'achat : attention aux frais cachés !

Comment préparer l'achat:

- **Acompte de 10% à la signature du compromis:**

L'acheteur doit motiver sa volonté d'acheter le bien en versant un acompte au vendeur, somme qu'il pourra conserver si l'acquéreur se rétracte de manière injustifiée. A l'inverse, les 10% seront restitués si non obtention du prêt au bout de 45 jours (à vérifier sur le compromis, ce délai pouvant être de 30 jours), d'où l'importance en amont de faire étudier son dossier de prêt. Dès la signature du compromis, l'acquéreur a un délai de 10 jours pour faire la demande de prêt: ne pas hésiter à demander une prolongation de la clause de 45 jours si besoin. Ulrich Maurel conseille : « L'acompte peut être de 0%: le meilleur moyen de le négocier est de fournir un accord de prêt avant la signature du compromis. »

- **Impôts locaux:**

Penser à demander les impositions locales au moment de la signature du compromis. « Il vaut mieux demander la prise en charge totale de l'année fiscale par le vendeur et non un pro-rata temporis comme il est souvent d'usage. », recommande Ulrich Maurel.

- **Travaux à prévoir:**

Pour les appartements et les copropriétés, bien vérifier les projets de travaux à venir et en connaître le coût. Conseil Immoprêt : « En toute connaissance de cause, cela pourra être un sujet de négociation sur le prix de vente. »

- **En matière de construction:**

Anticiper les aménagements, intérieurs et extérieurs: cuisine équipées clôtures, etc. L'astuce ? De nombreux constructeurs ou promoteurs ont des offres promotionnelles, souvent en période de salons ou de portes ouvertes (cuisine offerte, aménagement extérieur offert, etc.).

- **Pour un projet neuf:**

Ne pas oublier de prendre en compte les intérêts intercalaires. Certains promoteurs ou constructeurs les prennent en charge.

- **En cas de problème de santé:**

Il faut anticiper et faire étudier son dossier avant la prise de décision, ce qui évitera une mauvaise surprise, comme un taux élevé ou une exclusion. « Passer par un courtier en assurances permet à l'acquéreur de négocier auprès des compagnies (éviter les agents et les distributeurs exclusifs). », recommande Ulrich Maurel.

- **Faire appel à un courtier**

Il pourra affiner le budget, conseiller sur les bonnes options à négocier afin que le prêt soit le mieux adapté au projet de vie des futurs acquéreurs. Il existe des courtiers gratuits. Un courtier payant facture des honoraires au client et perçoit une rémunération de la banque. Le courtier gratuit ne facturera pas d'honoraires.

Tous ces frais peuvent être englobés dans le projet s'ils sont anticipés.

Les frais liés à l'achat:

- **Frais de notaire**:

Ils représentent **2 à 3% du prix du bien pour l'immobilier neuf et 7% à 8% pour l'ancien** ou un terrain à bâtir. Ils ont augmenté depuis le 1er avril 2014 dans la majorité des départements, avec des **taxes rehaussées de 0,7 point**. Ulrich Maurel précise : « Seule la partie émolument du notaire sera négociable: il est d'usage que ceux-ci fassent l'objet d'une remise totale mais jamais partielle. L'idée est donc de faire jouer la concurrence: possibilité d'avoir un notaire pour le vendeur et un pour l'acquéreur. »

- **Frais de dossier liés au crédit immobilier:**

De 0 à 1000 euros, ils peuvent représenter **jusqu'à 1% du capital emprunté et** être payés en une ou plusieurs fois. « Pour négocier, il peut être intéressant de souscrire à des produits auprès des établissements bancaires comme une protection juridique, ou une garantie des accidents de la vie: deux produits qui ont une vraie utilité lors de votre achat, à la fois sur la défense de vos intérêts et sur un complément d'assurance. », conseille Ulrich Maurel.

- **Frais d'agence et/ou frais de négociation notariale:**

Varient **de 2% jusqu'à 8% du prix du bien**. Recommandation Immoprêt : « Il est possible de négocier en faisant jouer la concurrence ou en proposant une contrepartie: en cas d'achat de locatif proposer la gestion du bien, en cas de vente d'un bien, proposer l'exclusivité. »

- **Garanties bancaires**:

C'est une caution, une hypothèque ou un nantissement, qui protège les banques en cas d'impayés. **La caution**, garantie la plus fréquente, représente **en moyenne 2% de l'emprunt**. L'hypothèque et le privilège de prêteur de deniers nécessitent de recourir à un acte notarié.

- **Assurances obligatoires:**

L'assurance décès-invalidité (ADI) représente **en moyenne 10% du crédit**. Il existe aussi l'assurance perte d'emploi, que les banques exigent de plus en plus et qui représente entre 0,3 et 0,7% du capital emprunté. La garantie revente est quant à elle de plus en plus demandée. Comment négocier selon Immoprêt : « Il est tout à fait possible de négocier les assurances avec votre banque: à la fois sur le taux mais aussi sur son contenu. Il est également possible de demander une délégation d'assurance. Aussi, depuis le mois de juillet 2014 et la mise en place de la loi Hamon, il est possible de renégocier son assurance emprunteur pendant la 1ère année. Néanmoins, il reste difficile d'avoir de la lisibilité sur l'offre: il n'existe à ce jour aucun tableau comparatif de garanties. »

- **Pénalités de remboursement anticipé:**

Elles représentent **3% du capital restant dû ou 6 mois d'intérêts**. Une exonération peut être négociée au moment de la souscription du prêt.

- **Transfert de prêt:**

Il consiste à conserver les conditions acquises lors de la souscription du prêt sur un second projet, ce qui peut être particulièrement intéressant en période de taux bas. Il faut penser à demander cette option au moment de la souscription et en vérifier le coût.

- **Modulation d'échéance, à la hausse ou à la baisse:**

Elle permettra d'anticiper un accident de la vie ou une évolution de carrière. Penser donc à demander cette option au moment de la souscription, vérifier le coût et la fréquence.

Perspectives 2015: un marché apaisé

Ulrich Maurel donne son point de vue sur l'année 2015 : « Le **marché est de plus en plus fracturé** entre zones d'emploi tendues et zones où l'emploi se montre moins dynamique. Nous pensons que **le marché locatif va repartir** grâce à la loi Pinel, et **le neuf va encore avoir des difficultés** à avancer car le coût du foncier reste prohibitif et ce marché n'a fait l'objet d'aucune réforme. Nous avons observé une **belle dy namique sur les primo-accédants**, enclenchée en 2014, qui va se poursuivre en 2015. **Nous pouvons d'ores et déjà prévoir un nombre de transactions supérieur à 2014, pour atteindre 760 000 ventes.**

Comme vu en 2014, **la notion de risque sera d'autant plus accrue sur 2015**, avec l'utilisation massive des cautions entraînant de facto une gestion du risque beaucoup plus dure et avec le financement à 110% sérieusement exposé, donc l'accession à la propriété pour les clientèles les plus fragiles. **Ulrich Maurel espère que les autorités se pencheront rapidement sur le sujet des cautions** et les effets néfastes que cela peut avoir sur la distribution de crédit.

Dans ce contexte de notion de risque accrue, les freins des banquiers pour prêter aux particuliers sont nombreux : période d'essai, CDD, intérim..., secteur d'activité, une mauvaise tenue de compte (découverts...), pas ou peu d'apport, endettement, nombre de crédits en cours, santé fragile, âge, saut de charge, zone d'achat...

« Nous pensons que les taux d'intérêt vont rester stables sur le 1er semestre, dans la continuité de fin 2014, puis ils risquent d'évoluer sur le 2ème semestre. Aujourd'hui il est toujours temps de renégocier! », conclut Ulrich Maurel.

Slides de la conférence disponibles sur demande.

A propos d'Immoprêt

Créé à Dunkerque en 2006, Immoprêt est un courtier en crédit immobilier, avec plus de 150 collaborateurs répartis dans plus de 60 agences sur tout le territoire. L'activité de ce réseau d'agences de proximité consiste à accompagner gratuitement ses clients dans leur recherche de financement de leurs projets immobiliers. Immoprêt bénéficie de partenariats avec toutes les banques du marché, lui permettant d'être indépendant vis-à-vis des institutions financières, et de proposer aux clients les meilleures conditions pour leur projet, en toute transparence. Immoprêt a accompagné 18 662 familles dans leur projet en 2013, et 25 617 en 2014.

www.immopret.fr

Immoprêt s'engage pour le pouvoir d'achat immobilier des Français et propose la mise en place d'un Grenelle de l'Immobilier. Pour connaître les mesures concrètes que nous recommandons de mettre en place, contactez-nous...

Pour toute demande d'interview d'Ulrich Maurel ou d'informations, merci de contacter :

A+ Conseils
Pauline Saint-Martin : 01 47 27 00 72 - 06 83 00 57 40 - pauline@aplusconseils.com
Christelle Alamichel : 01 47 27 00 14 - 06 31 09 03 83 - christelle@aplusconseils.com