

EN RÉSUMÉ

Ca se stabilise...

▶ LES OBSERVATIONS D'EMPRUNTIS.COM ▶▶

Taux fixes

Les mois se suivent et se ressemblent. Si on ne peut pas encore parler de stau-quo complet, **la tendance baissière se calme très nettement**. En effet, les taux enregistrent des **baisses de l'ordre de 0,05%** (entre 7 et 20 ans) et sont stables pour les durées longues. Le taux moyen se situe donc aujourd'hui à **3,50% sur 15 ans, 3,65% sur 20 ans et 3,90% sur 25 ans**.

Les taux réservés aux meilleurs dossiers ne bougent pas pour la grande majorité des durées, seules les durées de référence 15 et 20 ans enregistrent des mouvements de -0,05%. Les meilleurs dossiers sur **15 et 20 ans**, peuvent donc prétendre à des taux respectifs de **3,25% et 3,45%**.



Taux variables

Du côté des variables, rien à signaler, toutes les durées sont stables, seul le 10 ans enregistre un très léger ajustement de -0,05%. Nous ne cessons de le répéter, mais dans une période de taux très bas (fixes notamment), les taux variables ne présentent qu'un intérêt minime. Privilégiez les solutions à taux fixes, d'autant que **l'écart** entre ces derniers et les variables **n'est même pas d'un demi-point : 3,30% sur 20 ans pour 3,65% en fixe**.

▶ NOS PRÉVISIONS ET RECOMMANDATIONS ▶▶

Nous n'anticipons pas de mouvements baissiers importants pendant l'été, **période traditionnellement très calme** dans les réseaux bancaires. Tout juste, peut-on envisager quelques ajustements ça et là dans certaines caisses régionales.

Les taux comme prévu tendent à se stabiliser à des niveaux extrêmement bas.

À la question essentielle : « est-ce le moment d'acheter ? », la réponse est clairement oui. Pour toutes les acquisitions qu'il s'agisse de résidence principale, résidence secondaire ou d'investissement locatif, les clignotants sont au vert.

Taux relevés le 29 juin 2010. Évolution par rapport au 2 juin 2010.
Les taux indiqués s'entendent hors assurances, selon votre profil et votre demande.

Pour toute demande d'informations complémentaires :

Contact : 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 | 3.65% | 3.10% | 2.48% |
| 10 | 3.80% | 3.20% | 2.90% |
| 15 | 4.10% | 3.50% | 3.24% |
| 20 | 4.50% | 3.65% | 3.45% |
| 25 | 4.95% | 3.90% | 3.60% |
| 30 | 4.81% | 4.30% | 3.61% |

EN SAVOIR +

Mis à jour le 28-06-2010, taux comparés par rapport au 01-06-2010

BAROMÈTRE IMMO EMPRUNTIS.com

| Durée (ans) | Taux max | Taux du marché | Taux min |
|-------------|----------|----------------|----------|
| 7 | 3.60% | 2.55% | 2.15% |
| 10 | 3.60% | 2.70% | 2.15% |
| 15 | 3.75% | 3.10% | 2.35% |
| 20 | 3.95% | 3.30% | 2.35% |
| 25 | 4.25% | 3.60% | 2.35% |
| 30 | 4.25% | 3.90% | 2.35% |

EN SAVOIR +

Mis à jour le 28-06-2010, taux comparés par rapport au 01-06-2010

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.