

Perspectives 1<sup>er</sup> trimestre 2019 :

## 2019 : tapis rouge pour les emprunteurs !

Les 9 tendances qui dessinent une année favorable à l'achat d'un bien immobilier.

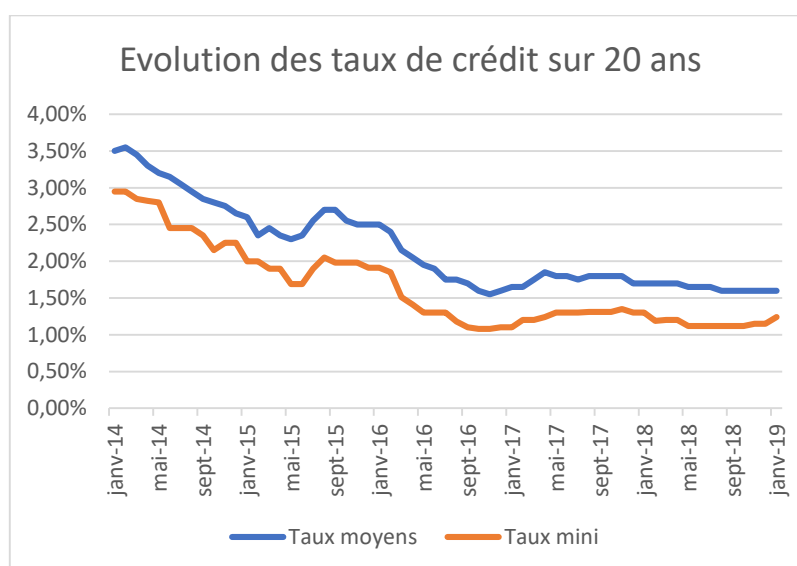
**Saint-Denis, le 22 janvier 2019** – Si les nouvelles concernant le pouvoir d'achat ne sont pas toutes en mesure de rassurer les ménages, Empruntis fait le point sur ce qui fera de 2019 une année très favorable pour les ménages souhaitant acheter un bien immobilier à crédit.

« La conjoncture et les stratégies des banques sont véritablement porteuses en ce début d'année, un signal positif pour les emprunteurs, primo-accédants, secundo-accédants ou investisseurs, indique Cécile Roquelaure, Directrice de la communication et des études d'Empruntis. Si le 1<sup>er</sup> trimestre devrait être en-dessous des attentes des acteurs du marché, il devrait offrir, comme toute l'année 2019 des conditions très favorables aux emprunteurs. »

**Voici les 9 tendances dont la conjonction profite aux emprunteurs.**

**1. Les taux de crédit resteront bas** : les taux auxquels se financent les banques devraient se maintenir ce qui permettra de protéger le pouvoir d'achat des ménages. D'autant que les objectifs de crédit immobilier pour 2019 sont équivalents à ceux de 2018 en général. Pour l'emprunteur cela signifie beaucoup : en 4 ans le coût d'un financement a baissé de près de 60% pour un financement de 150 000 € et la mensualité a baissé de 16%. (taux en janvier 2014 compris entre 2.95 et 3.5% selon les profils, taux en janvier 2019 entre 1.24 et 1.6%).

Evolution des taux sur 20 ans entre janvier 2014 et janvier 2019





**2. Et malgré tout, si les taux devaient remonter... les taux d'usure seront un garde-fou :** la baisse des taux d'usure est une protection pour les emprunteurs. Ils leur garantissent un taux de financement global en cohérence avec les taux pratiqués en moyenne par les établissements. Bien que leur méthode de calcul nécessite de profondes modifications pour ne pas exclure les emprunteurs les plus fragiles, leur baisse au 1er trimestre 2019, à 3,01% par exemple sur 20 ans et plus, contraindra les banques à maintenir les taux bas et à adapter les frais et taux d'assurance, si elles veulent maintenir le cap de la conquête... La mise en concurrence de l'assurance emprunteur peut offrir des solutions dans certains cas également.

**3. Le premier trimestre devrait être en net repli par rapport au T1 2018 :** selon les opérations initiées finançables avec compromis de vente signée au 4<sup>ème</sup> trimestre 2018 et qui seront des transactions constatées au cours du 1<sup>er</sup> trimestre 2019, le repli devrait être de l'ordre de 9%. Et c'est contre toute attente une bonne nouvelle pour les emprunteurs qui auront face à eux des banques en forte concurrence et en appétit.

**4. Les politiques de risque devraient rester accommodantes :** l'assouplissement des critères en matière d'apport a porté ses fruits. **En 2018, la part d'emprunteurs sans apport a dépassé les 15%, alors qu'en 2014, la moyenne annuelle est à 7%.** Une bonne nouvelle pour ceux qui n'ont pas d'épargne ou ne souhaitent pas la mobiliser.

**5. Les solutions proposées par les établissements sont toujours plus adaptées et plus nombreuses :** multiplication des acteurs, allongement des durées (jusqu'à 35 ans), âge des emprunteurs en fin de prêt plus important (certaines solutions vont jusqu'à 95 ans), solution sans assurance emprunteur... L'élargissement de l'offre permet une plus grande mise en concurrence (donc plus de marge de négociation) mais aussi des solutions plus adaptées à des besoins particuliers.

**6. Les prix de l'immobilier ont un impact plus fort que les taux sur le pouvoir d'achat.** Et selon les acteurs, ils devraient enfin s'assagir : une très bonne nouvelle principalement pour les primo-accédants. Il faut savoir qu'une hausse des taux de 30% (soit 0.5 point) et un maintien des prix excluraient du marché moins de 1% des emprunteurs quand une hausse des prix de 2% et une stabilité des taux en excluraient près de 3% (*simulation réalisée sur la base des projets et profils des emprunteurs ayant sollicité empruntis.com en 2018, base témoin de 10 000 dossiers*).

**7. Le retour des futurs secundo-accédants, élargissant l'assiette de biens disponibles** (en moyenne 2 acheteurs de résidence principale sur 10 en 2018). Plus confiants dans le marché et sécurisés par les solutions de financement proposées (relais, achat revente), ils sont plus nombreux à se lancer sans avoir vendu : +5.5 points au T1 2019. Un ralentissement de la hausse des prix voire une stabilisation les engagerait à vendre pour obtenir le meilleur prix pour leur bien.

**8. Les mesures d'accompagnement à l'acquisition restent présentes :** le maintien du PTZ à l'identique de 2018 (même si son recentrage au 01/01/2018 a limité la part des bénéficiaires -2,5 points en 2018), et le Pinel dans le neuf. Elles sont complétées par de nouvelles mesures : **le Denormandie dans l'ancien** (nouveau, en remplacement du Pinel dans les zones détendues) et **le plan d'accompagnement d'Action Logement** (les prêts Action Logement, sous conditions, sont un atout encore trop peu connu et utilisé par les salariés, moins de 2% des primo-accédants ayant sollicité empruntis.com en 2018).



**9. Le prélèvement à la source ne sera pas une embuche supplémentaire :** au-delà de l'impact psychologique, pas de stress mais un mini coup de pouce car les impôts seront lissés sur 12 mois au lieu de 10 pour un prélèvement mensuel.

**Les principaux conseils aux emprunteurs :**

- Calculer votre capacité d'achat en dehors de votre banque actuelle pour avoir la meilleure vision possible.
- Mettre en concurrence les banques, seuls ou avec l'aide d'un courtier
- Allonger la durée pour conserver des marges de manœuvre budgétaires et donc du pouvoir d'achat pour d'autres projets
- Parler d'assurance emprunteur dès le 1er rdv avec la banque pour mener une négociation globale
- Penser que domiciliation de revenus signifie avantage privilégié sur le taux ! A négocier absolument.

**Contacts presse :**

Cécile ROQUELAURE - **Directrice communication & études**

Tél. 01 77 93 36 57 / 06 31 56 30 68 - [cecile.roquelaure@empruntis.com](mailto:cecile.roquelaure@empruntis.com)

Pauline Florentin – **Agence RUMEUR PUBLIQUE**

Tél. 01 55 74 52 10 / 06 24 48 32 70 – [pauline@rumeurpublique.fr](mailto:pauline@rumeurpublique.fr)

Pour suivre notre actualité, retrouvez-nous sur les réseaux sociaux : [Twitter](#) et [Facebook](#).

---

**A propos d'Empruntis :**

*Empruntis accompagne et conseille particuliers et professionnels dans la recherche de financements de leurs projets. Il propose à ses clients un réseau de plus de 140 agences spécialisées dans le courtage en crédit, un site internet, Empruntis.com, offrant tous les univers du financement (crédit immobilier, à la consommation, regroupement de crédits et assurances, et une plateforme de courtiers spécialisés. Empruntis est une marque de Compagnie Européenne de Crédit, leader du courtage en crédit en France. Pour plus d'informations : [www.empruntis.com](http://www.empruntis.com) et [www.empruntis-agence.com](http://www.empruntis-agence.com)*