

Observatoire du Crédit immobilier



meilleurtaux.com
NOS EXPERTS À VOS CÔTÉS

11^e édition
Conférence de presse du 27 mai 2010

Introduction

Christian Camus

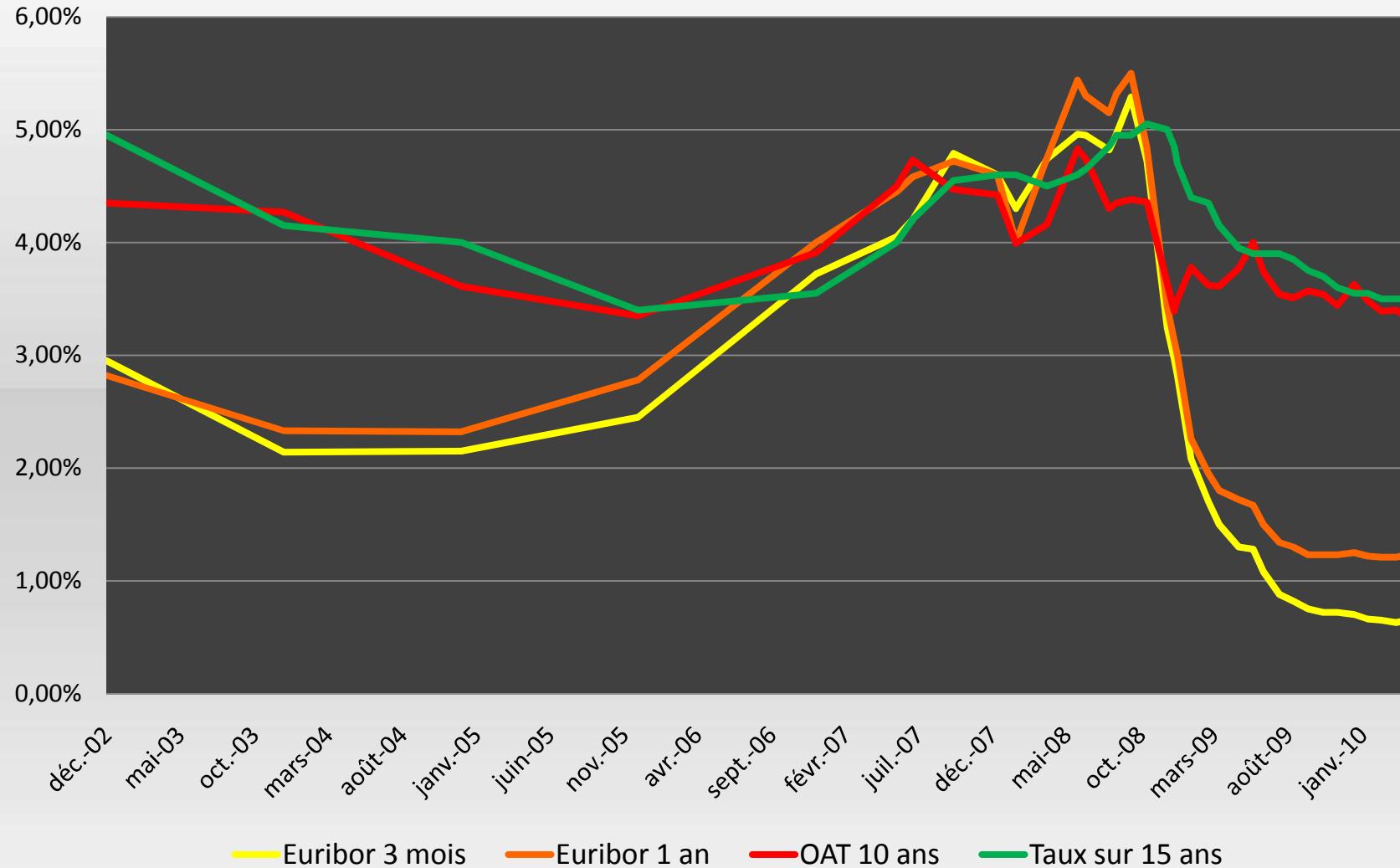
Directeur général de Meilleurtaux.com

Présentation du 11^e Observatoire du Crédit

Sandrine ALLONIER

Responsable des études économiques

Evolution des taux des marchés financiers et taux de crédit sur 15 ans



Source : Meilleurtaux.com

Des taux d'intérêt actuellement au plus bas

Taux fixes

- **Baisse de plus d'un point depuis début 2009 sur toutes les durées.**
Ex : Taux sur 20 ans à 3,60 % (hors assurance) en mai 2010 contre 4,70 % début 2009.
- Le mouvement de baisse s'est poursuivi en 2010 mais plus faiblement (0,05 % à 0,10 %).
- En mai, 70 % des banques partenaires de Meilleurtaux.com ont baissé leur taux de crédit de 0,11 % en moyenne et jusqu'à 0,20 % pour certaines.
Meilleur taux sur 15 ans : 3,35 %, un niveau jamais atteint depuis avril 2006.
→ *Les taux fixes sur 15 ans n'ont jamais été aussi bas depuis 10 ans hormis durant huit mois, entre juin 2005 et avril 2006.*
→ *Raison : OAT 10 ans historiquement bas + politique concurrentielle des banques qui cherchent à conquérir de nouveaux clients.*

Taux variables

- **Baisse encore plus forte, de près de deux points depuis début 2009.**
Ex : taux capé 1 sur 20 ans à 2,90 % en mai 2010 contre 4,85 % début 2009.
- Taux capés très intéressants pour les emprunteurs (écart de 0,70 % avec les taux fixes).
Pourtant, les taux variables représentent moins de 10 % des prêts demandés.
→ *Raison : prudence des emprunteurs qui préfèrent la sécurité des taux fixes.*

Marché immobilier : légère embellie au 1^{er} trimestre...

Une hausse des transactions et des crédits immobiliers

- **Dans l'ancien : hausse des transactions de 36,8 % au T1 2010/T1 2009** d'après le réseau Century 21.
Sur l'ensemble de l'année 2010, on ne devrait pas dépasser 600 000 transactions selon les prévisions des Notaires, contre 590 000 en 2009 (802 000 en 2007).
- **Dans le neuf : hausse des ventes de 18 % au T1 2010/T1 2009** d'après la Fédération des Promoteurs Constructeurs (FPC). Baisse des mises en chantier de 5 % mais hausse du nombre de permis de construire de 6,8 % (source : Ministère de l'écologie).
- **Crédits immobiliers : hausse du nombre de dossiers déposés (+ 10 % entre T1 2010 et T1 2009) des montants empruntés (+ 13,5 %) et des montants de transactions (+ 15 %)** (source : Meilleurtaux.com)
→ *Chiffres encourageants mais à relativiser car comparés à un niveau très bas du marché (T1 2009).*

Mais des prix qui n'ont que très peu baissé

- **Dans l'ancien** : Baisse des prix de 4,4 % au 4^e trimestre 2009 sur un an selon l'Indice Notaires-Insee, mais hausse de 2,2 % selon la Fnaim. Et hausse de 1,8 % entre T1 2010 et T1 2009 à 2 386 €/m² selon la Fnaim.
→ **Stabilité en 2010 selon les Notaires.**
- **Dans le neuf** : **Hausse des prix de 7 % au T1 2010/T1 2009** à 3 764 €/m² en moyenne contre 3 615 €/m² en 2009 et 3 531 €/m² au 1er trimestre 2009. (source : FCP)

Des signes de reprise encourageants

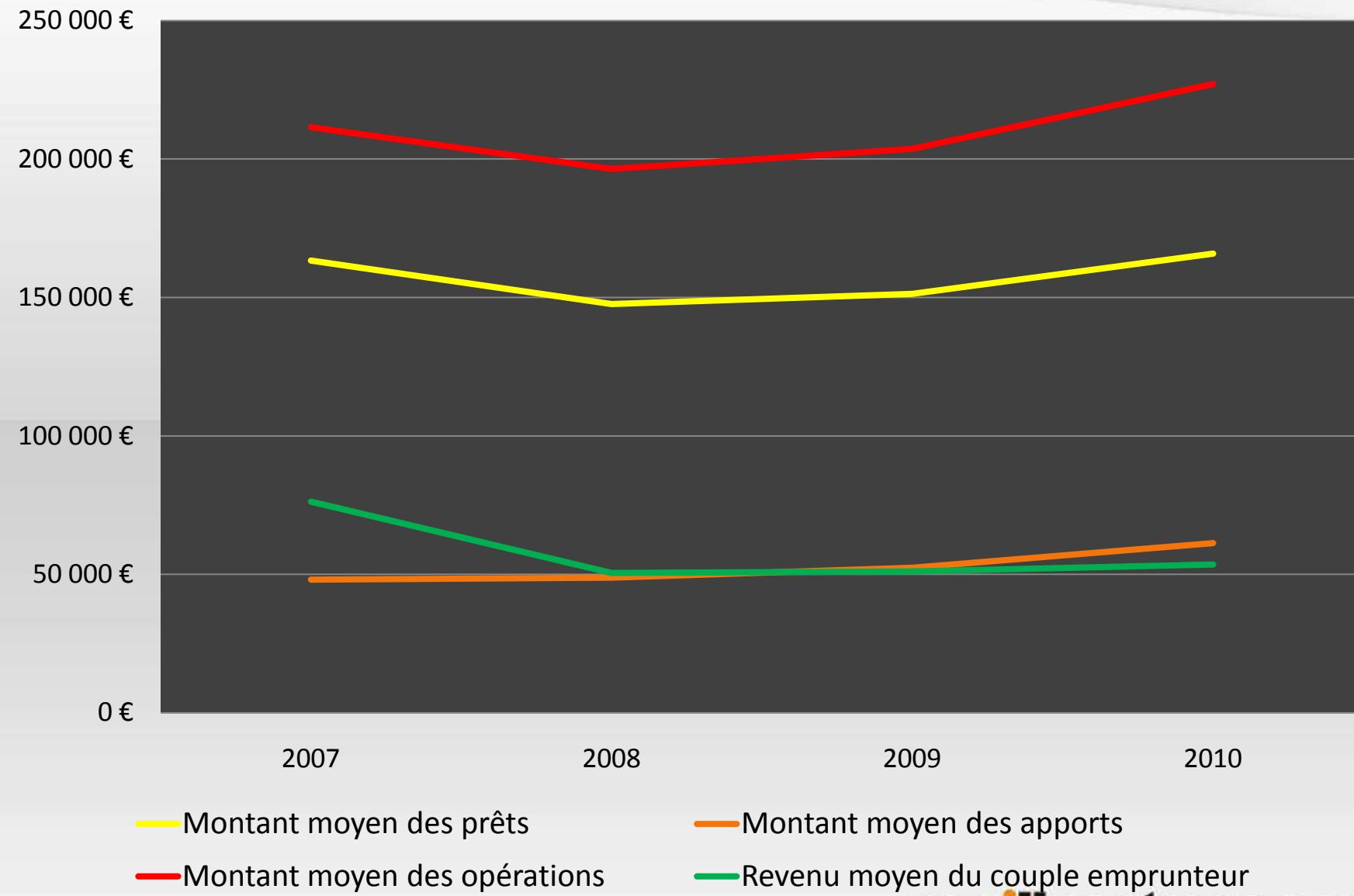
- **Hausse de l'apport de 17 % en moyenne entre 2009 et 2010** car épargne due aux achats différés pendant plusieurs mois + appel à la solidarité familiale.
- **Hausse des revenus de 5 %** (hausse de la proportion des cadres parmi les acheteurs : 50 % de cadres en janvier-avril 2010).
→ **Baisse de la durée moyenne des prêts.**
- **Hausse des montant de prêt de 9,6 % et hausse du montant des transactions de 11,5 %.**

	2007	2008	2009	2010*
Montant moyen des prêts	163 327 €	147 648 €	151 280 €	165 805 €
Montant moyen des apports	48 126 €	48 769 €	52 382 €	61 257 €
Durée moyenne des prêts	21,8 ans	22,1 ans	21 ans	20,4 ans
Montant moyen des opérations	211 453 €	196 417 €	203 662 €	227 063 €
Revenu moyen du couple emprunteur	76 250 €	50 492 €	51 043 €	53 544 €
Age moyen des emprunteurs	36,1 ans	36,4 ans	37 ans	36,4 ans

Moyenne annuelle, Source Meilleurtaux.com

* Moyenne de janvier à mai 2010

Evolution des dossiers de crédit



Plus de cadres et de secundo-accédants

Plus d'apport

- + 10 000 € d'apport en moyenne en 2010
- **Apport = 25 % du prix du bien acheté en moyenne en 2010**
 - *Les emprunteurs qui ont différé leur achat immobilier en ont profité pour épargner.*
 - + appel à la solidarité familiale pour avoir un apport.*

Davantage de cadres

- **50,3 % de cadres en 2010 contre 43 % en 2009 et 35 % en 2008.**
 - *Hausse du revenu moyen des emprunteurs de 5 % entre 2009 et 2010, à 53 540 €.*
 - *Retour sur le marché des plus aisés qui ont profité de l'augmentation de leur pouvoir d'achat immobilier. Les autres catégories d'emprunteurs restent encore prudentes notamment en raison du contexte économique demeurant incertain et du taux de chômage élevé.*

Près de 40 % de secundo-accédants

- **40 % de secundo accédants en 2010, contre 36 % en 2009.**
 - *Signe positif car conditionne le retour à la fluidité du marché : en achetant des biens avec de plus grandes surfaces, ils libèrent les 2/3 pièces très recherchés par les primo-accédants.*

Evolution des profils des emprunts

2009

Prêts > 25 ans : 9,6 %

Durée moyenne des prêts :
21 ans

Taux d'endettement*: 21,1 %

Part des dossiers avec
prêt à taux zéro : 26,5 %

Prêt à taux révisable : 8,7 %

2010

Prêts > 25 ans : 5,9 %

Durée moyenne des prêts :
20,4 ans

Taux d'endettement*: 21,9 %

Part des dossiers avec
prêt à taux zéro : 29,1 %

Prêt à taux révisable : 6,9 %

Source Meilleurtaux.com

Taux d'endettement = charges de remboursement / revenus du foyer.

Une forte demande de renégociation

25 % des demandes

- Compte-tenu de la forte baisse des taux, depuis la fin de l'année 2009, **1 dossier sur 4 déposé en agence Meilleurtaux concerne une demande renégociation de crédit** qui s'effectue, la plupart du temps, via un rachat de prêt.
→La renégociation devient très intéressante si l'écart de taux est supérieur est à 1 %. Cela concerne surtout les crédits souscrits depuis la fin de l'année 2007.

Economie : 5 années de remboursement et 50 % du coût du crédit

Crédit de 200 000 € souscrit en janvier 2009 à 4,75 % sur 25 ans (+ 0,20 % d'assurance)

Mensualité : 1174 €. Coût total du crédit : 152 000 €

Frais de renégociation : 6900 € (IRA, frais de garantie, frais de dossier).

- **Si 3,70 % sur 24 ans :**

Mensualité : 1 091 € Coût du crédit : 111 600 €

Soit une baisse du coût du crédit de 26 %

Economie : 152 000 € – (111 600 € + 9 400 € d'intérêt déjà versés) = **31 000 € d'économie**

- **Si 3,60 % sur 20 ans :**

Mensualité : 1 215 € Coût du crédit : 82 000 €

Soit une baisse du coût du crédit de 46 %

Economie : 152 000 € – (82 000 € + 9 400 € d'intérêt déjà versés) = **51 200 € d'économie**

L'arrêt ou la révision de certains dispositifs d'aide à l'accession à la propriété

**Doublement
du PTZ
30 juin 2010**

- Permet aux primo-accédants de financer jusqu'à $\frac{1}{4}$ d'un bien neuf à 0 %.
- 71 000 ménages en ont bénéficié en 2009.
- **A compter du 1^{er} juillet 2010, le montant maximal du prêt à taux zéro dans le neuf passera de 65 100 € à 48 750 € contre 29 250 € dans l'ancien.**

**Pass Foncier
31 décembre
2010**

- Achat d'un logement neuf assorti d'une TVA limitée à 5,5% au lieu de 19,6 %.
Fait mécaniquement baisser de 15 % le prix du logement.
- **10 000 prêts accordés en 2009 et 30 000 annoncés en 2010. Prolongement sous une autre forme ?**

**Scellier
revu à la
baisse en 2011**

- 63 % des ventes de logements neufs au premier trimestre 2010, selon la FPC (prévision 2010 : entre 65 000 et 68 000 ventes en 2010).
- **A partir du 1^{er} janvier 2011, la déduction d'impôt passera à 15 % (10 % en 2012), sauf pour les logements BBC (bâtiment basse consommation).**

**Deductibilité
des intérêts
2011 ?**

- Effet incitatif discuté : bénéfice, sous forme de réduction/crédit d'impôt.
- **Dispositif non pris en compte par les banques comme apport personnel dans le montage du dossier de crédit. Pourrait être supprimé ou optimisé en 2011.**

Des mesures qui doivent être optimisées

Un marché du neuf soutenu par ces dispositifs

- **Part des logements neufs vendus « sans aide » en 2009 (Scellier compris) : moins de 7 %.**
(source : Bouygues Immobilier et Nexity)
- **Prévisions nombre de transactions dans le neuf** : entre 90 000 (selon Nexity) et 100 000 (selon la FPC) en 2010 contre 106 000 en 2009 (selon la FPC).
→ *Le marché du neuf repose essentiellement sur les aides existantes. Les primo-accédants peuvent financer jusqu'à 50 % de leur bien grâce à des « prêts aidés ». Sans le PTZ et le Scellier, probable baisse du nombre de transactions.*

De nouvelles mesures plus efficaces ?

- **Réflexion menée par Monsieur Benoit Apparu, secrétaire d'Etat au logement pour optimiser les aides à l'accession à la propriété (7 milliards d'euros par an)**
- **Mesures actuelles complexes, difficiles à mettre en œuvre, mal comprises par les particuliers et peut-être insuffisamment adaptées aux besoins.** Ex : le Pass foncier, peu distribué dans les réseaux bancaires (à 70 % par le Crédit Foncier) ou le crédit d'impôt, pas considéré comme de l'apport.
→ **Quelle orientation de la politique du logement** : Redistribution destinée aux primo-accédants les plus modestes ? Soutien au secteur du neuf ? Allégement des dépenses publiques ?
→ **Quitte à soutenir le marché, quid du logement ancien (85 % des transactions) ?**

Vers une remontée des taux d'intérêt fin 2010...

Les facteurs baissiers...

- Les banques souhaitent actuellement conquérir de nouveaux clients en proposant les meilleures conditions de crédits aux futurs acheteurs.
- La Banque Centrale Européenne (BCE) ne devrait pas remonter son principal taux directeur avant la fin de l'année 2010.

... mais également des facteurs haussiers

- Une situation financière tendue pour plusieurs pays en Europe, au bord de la faillite et un déficit public en France qui ne cesse de s'accroître.
- Une augmentation récente de l'inflation (+ 1,7 % en avril) (même si elle reste encore en dessous des 2 % prônés par la BCE)

Bilan : les taux devraient rester à un niveau très bas au moins jusqu'à la fin du 3^e trimestre 2010, grâce à la politique concurrentielle des banques. Le mois de septembre étant traditionnellement un mois très propice pour l'immobilier, aucune hausse significative des taux ne devrait intervenir avant les derniers mois de l'année.

Tout dépendra du moment où la BCE décidera de relever à nouveau son principal taux directeur... Une décision qui pourrait intervenir dès les premiers signes de reprise économique et en cas de hausse trop importante de l'inflation.

Conclusion : un optimisme mesuré pour 2010

Quelques conditions favorables mais non durables ...

- Les taux de crédit actuellement très bas devraient le rester encore quelques mois. Mais ils ne peuvent que remonter.
- Les prix de l'immobilier devraient se stabiliser mais ils n'ont pas assez baissé pour re-solvabiliser les ménages.
- Des aides pour les primo-accédants (PTZ) et des dispositifs incitatifs pour les investisseurs (Scellier) encore en vigueur en 2010, mais revus à la baisse ou voués à disparaître.

... et des freins importants

- Un taux de chômage atteignant 10 % de la population active au niveau national.
- Une confiance des ménages en baisse depuis janvier 2010 (- 3 points en avril à -37 points).
- Une solvabilité des ménages acquéreurs en baisse :
Coût moyen d'un logement : 4,60 années de revenus en avril 2010, contre 4,27 au T1 2009 et 4,15 au T4 2008 (source : Observatoire Crédit Logement/CSA)

L'analyse de Meilleurtaux : Trop d'incertitudes pèsent sur la situation économique pour anticiper une reprise significative... L'année 2010 devrait se terminer au même niveau que 2009.

Les clés de la reprise en 2011 résident en une amélioration de la conjoncture, la mise en place de mesures d'aide plus efficaces et des taux d'intérêt bas.

Présentation du projet de loi de réforme de l'assurance emprunteur

Philippe DOMINATI

Sénateur de Paris et Rapporteur de la Commission
spéciale sur le crédit à la consommation

Vers une concurrence accrue de l'assurance emprunteur

Christophe CLEMENT

Directeur des assurances de Meilleurtaux.com

Qu'est ce que l'assurance de prêt ?

A quoi sert une assurance de prêt ?

- Protéger le patrimoine du ou des emprunteurs des conséquences d'un évènement affectant leur vie ou leur état de santé : décès, incapacité de travail, invalidité.
- Protéger l'établissement prêteur des conséquences de non-remboursement dues à ces mêmes causes.
→ **Permet de solder la dette à hauteur du capital restant dû en cas de décès ou invalidité, ou de prendre en charge le remboursement des échéances en cas d'incapacité de travail.**

Combien coûte une assurance de prêt ?

- **Coût total de l'assurance : de 5 à 16 % du coût total du crédit**
- Par exemple : pour un crédit de 200 000€ sur 20 ans à 3,70 %, le taux d'assurance varie de 0,10 % à 0,40 % selon le contrat souscrit. Soit un coût de 4 000 € à 16 000 €.
→ **L'assurance est une composante importante dans le coût du financement .**

Assurance groupe ou délégation d'assurance ?

Assurance groupe

- Assurance proposée par l'établissement prêteur.
- Solution négociée pour ses clients auprès d'une compagnie d'assurance.

→ Avantages :

- La souscription est souple et simplifiée = mutualisation et tous assurés (jeunes et moins jeunes, toutes professions...) ont le même tarif.
- Le prix est constant pendant la durée du prêt.
- Peu ou pas de distinction de prix selon l'âge et la typologie de l'emprunteur.
- Les garanties sont très peu personnalisables.

Assurance individuelle

- L'emprunteur peut théoriquement faire le choix de souscrire une assurance individuelle. Il met alors en place une délégation au profit de l'établissement prêteur.
 - Solution proposée majoritairement par des courtiers d'assurance spécialisés.
- Avantage : Offre modulaire et plus personnalisable.

Assurance groupe ou délégation d'assurance ?

Seuls 25 % des emprunteurs font appel à une délégation

L'assurance groupe est l'offre standardisée alors que la délégation permet le sur-mesure, en termes de prix et de garanties.

Mais seuls 25 % des emprunteurs font appel à une délégation (moyenne variable d'un établissement prêteur à l'autre).

→ L'information des emprunteurs est insuffisante et très peu savent qu'il existe cette solution.

→ En outre, les banques refusent parfois la délégation proposée.

Mais des évolutions à venir avec la loi Lagarde

Principe du projet de loi : réformer l'assurance emprunteur pour accroître la transparence et la concurrence au bénéfice des consommateurs.

→ **Le consommateur pourra librement choisir son assurance emprunteur à condition que l'assurance de son choix présente des garanties équivalentes à celles demandées par la banque pour son contrat de groupe.**

→ Si la banque refuse cette délégation, elle devra motiver sa décision. Elle ne pourra pas moduler le taux d'intérêt du crédit immobilier selon que l'assurance est ou non déléguée.

Principes de la délégation d'assurance

- **La tarification varie selon l'âge de l'assuré, le sexe, la durée du prêt**, selon que l'emprunteur soit fumeur ou non, ses activités professionnelles et sportives.
- **La solution proposée est personnalisée en fonction du profil de l'emprunteur** = choix d'options dans les garanties (exemple : invalidité partielle, franchise modulable...).
- Toutes choses égales par ailleurs, **plus on est jeune, plus la tarification est intéressante** par rapport au contrat de groupe = **tarif progressif avec l'âge**.
- **Un choix plus large pour les risques hors normes**. La possibilité de soumettre son dossier auprès de plusieurs assureurs augmente les chances de trouver une solution (risques aggravés) ou plus adaptée (gros capitaux ou professions spécifiques = professions médicales avec barème invalidité spécifique).
- **Indemnisation très souvent forfaitaire** = ne tient pas compte des ressources de l'emprunteur pour le calcul du montant indemnisé.

Les différents types de garantie

	GARANTIE INDEMNITAIRE	GARANTIE FORFAITAIRE
Salaire de l'assuré	1 000 €	1 000 €
Indemnité (*)	800 €	800 €
Echéance de prêt	350 €	350 €
Prise en charge de l'assurance	Uniquement la perte financière : 200 €	La totalité de l'échéance : 350 €
Charge supportée par l'assuré	150 €	0 €

(*) Indemnité de la Sécurité Sociale avec le maintien employeur dans le cadre de la loi de mensualisation n°78-49 du 19 janvier 1978 et convention collective, et avec la prévoyance complémentaire. Montant pris à titre d'exemple.

Une délégation d'assurance, pour qui ?

Les profils bénéficiant des tarifs les plus avantageux (ex ci-dessous)

- **Les jeunes** = tarifs très bas (probabilité d'incident de santé plus faible)
- **Les assurés non fumeurs** (espérance de vie plus longue)
- **Les femmes** (espérance de vie plus longue)
- **Les professions sédentaires et les cadres** (arrêts de travail moins fréquents)

Les assurés à la recherche d'une offre plus adaptée

- **Tous les assurés quel que soit l'âge** = Garanties plus larges
- **Les séniors** = limite d'âge du contrat groupe
- **Les risques hors normes**

Exemple de tarifs plus avantageux

Profil	Crédit assuré	Taux assurance groupe*	Coût assurance groupe	Taux délégation*	Coût délégation	Economie réalisée
Femme de 33 ans non fumeuse	140 000 € à 3,50 % sur 15 ans	0,27% du capital initial	5 630 €	0,14 % du capital initial	2 919 €	2 711 € Soit un coût en baisse de 48 %
Couple de 37 ans, non fumeur	100 000 € à 3,42 % sur 12 ans	0,84 %** du capital initial (0,42 % par pers.)	10 080 €	0,30 % du capital initial (0,15 % par pers.)	3 621 €	6 459 € Soit un coût en baisse de 64 %

(*) Garanties : DC/ PTIA/ IPT/ ITT

(**) 100 % sur chaque tête

Meilleurtaux.com, un courtier spécialisé en assurance de prêt

Le profil des assurés chez Meilleurtaux.com

Aujourd’hui, près de 55 000 assurés et deux grandes catégories :

- **Les emprunteurs âgés entre 25 et 40 ans.**
- **Les assurés dits risques « aggravés ».**

L'offre

- **Diversifiée** : répondre à tous les besoins des emprunteurs quels que soient leurs profils (Garantie invalidité partielle, rachat d’exclusions...).
- **Novatrice** : **L'offre « Tous Assurés » de Meilleurtaux***.

Avec une demande unique (un seul formulaire et une seule visite médicale), le dossier est étudié auprès de plusieurs compagnies d’assurances.

→ Simplification, augmentation des possibilités de solution, comparaison des offres.

*Cas dits hors normes = Gros capitaux, risque professionnel ou sportif particulier, Séniors, risques aggravés de santé.

- **Des partenaires assureurs de poids** : choisis pour la qualité de leur offre et les gages de pérennité apportés aux emprunteurs (solidité financière).

Conclusion : la loi Lagarde, une opportunité pour les assurés, mais aussi pour les courtiers.

Ce que la loi peut changer

Le projet de loi doit permettre :

- 1 / Plus de transparence et d'informations pour le consommateur**
- 2 / Une mise en concurrence = ouverture du marché**
- 3 / Expression du conseil = rôle du courtier**
 - La recherche de la solution la plus adaptée

→ **Meilleurtaux** a adapté son offre afin de faire profiter ses clients de ces évolutions.

→ **Meilleurtaux** entend jouer son rôle de courtier d'assurance et être un acteur prépondérant sur ce marché.

Merci de votre attention