

Paris, le 9 octobre 2007

L'OBSERVATOIRE DES CREDITS IMMOBILIERS

5ème édition au 9 octobre 2007

Meilleurtaux, leader du courtage en crédits immobiliers sur Internet, a lancé depuis le 25 Septembre 2006, son Observatoire des Crédits Immobiliers.

Chaque trimestre, Meilleurtaux dresse une analyse nationale et régionale de tout ce qui bouge sur le marché de l'immobilier : évolution des taux d'intérêt, proportion taux fixe / taux révisable, évolution de la répartition des durées d'emprunt, analyse des produits lancés par les banques, situation du marché des prêts immobiliers, prévisions sur les mois à venir... afin d'apporter aux particuliers des points de repère efficaces pour les aider dans leurs projets immobiliers.

SOMMAIRE

Introduction

- I - Un trimestre agité dans l'actualité du logement,
- II - La stabilisation du marché du crédit immobilier
- III - Une crise financière sans précédent
- IV - L'évolution des taux pratiqués
- IV - 1 La fin d'une période historique de taux d'intérêt bas
- IV - 2 Nos prévisions de taux, vers une stabilisation
- V - Le retard dans la politique tarifaire des banques
- VI - L'allongement des durées
- VII - Les prêts à taux révisibles
- VIII - Les politiques de crédit des banques
- IX - L'assurance de prêt
- X - Les nouveautés des prêts

Annexes

La calculette interactive de calcul des déductions d'intérêt est en ligne sur le site Meilleurtaux.com

Introduction

I - Un trimestre agité dans l'actualité du logement

Le paysage de l'immobilier a évolué de manière significative au cours du troisième trimestre :

- pour la première fois notre partenaire, la FNAIM a annoncé trois baisses successives des prix de l'immobilier,
- la crise des marchés financiers est considérable, elle impacte les banques dans leur politique de refinancement,
- les banques ont progressivement répercuté la hausse des taux d'intérêt des marchés financiers dans leurs conditions tarifaires entraînant une hausse rapide des conditions pratiquées,
- le gouvernement a clarifié et renforcé ses mesures fiscales de déduction d'intérêt,

La baisse de l'activité de l'immobilier se confirme, les acheteurs sont plus attentistes et plus exigeants. Dans ce contexte, la politique de crédit des banques aussi bien en terme de conditions tarifaires que de politique de risque jouera un rôle déterminant.

Avec plus de 110 banques partenaires, 52 agences, 80 conseillers financiers au téléphone et plus de 40 000 demandes de financement reçues chaque mois, meilleurtaux est très bien placée pour fournir un panorama concret du financement du logement.

Ce dossier reprend les évolutions des marchés financiers, l'évolution du profil des acquéreurs ainsi les aspects d'analyse de risque de crédits et les nouvelles solutions proposées.

II - La stabilisation du marché du crédit immobilier

Après la très forte croissance des dernières années, l'année 2007 marque une stabilisation très nette de l'activité. Même si la saisonnalité de l'activité rend les comparaisons difficiles, le montant total des nouveaux prêts accordés devrait rester globalement stable entre 2007 et 2006. L'année 2006 avait été caractérisée par une forte disparité entre un début d'année extrêmement porteur (+ 18 % de nouveaux prêts accordés) et un deuxième semestre 2006 plus stable (+4 % à 6 % de croissance). L'année 2007 connaît également un ralentissement, le premier semestre montre une légère croissance (environ 1 % à 2 %) et le deuxième semestre devrait être au même niveau qu'en 2006 voire légèrement inférieur.

L'attentisme des particuliers s'explique par trois facteurs :

- une hausse des taux d'intérêt très significative entre l'année 2006 et l'année 2007, depuis un an, les mensualités ont progressé de 6 % pour un même montant emprunté, par rapport au niveau de début d'année 2006, la hausse atteint 8 % ou plus selon la durée,
- le sentiment que la baisse des prix n'a pas réellement commencé et qu'il convient d'être plus exigeant,
- le fait que la déduction fiscale des crédits d'impôt est établie pour plusieurs années et qu'il n'y a donc pas de raison d'accélérer la décision,

Pour la première fois, nous rencontrons en agences Meilleurtaux des particuliers qui font une étude de financement avec un projet précis et se proposent d'attendre quelques temps pour continuer de négocier.

A titre d'information, sur 30 clients qui ont contacté Meilleurtaux par téléphone dans la journée du 8 octobre, 47 % ignorait l'existence du crédit d'impôt (53 % seulement la connaissait), et sur les 53 % qui connaissaient la réforme 69 % en ignorait le montant.

III - Une crise financière sans précédent

Les marchés financiers traversent une crise sans précédent. La génération massive d'obligations sécurisées par des actifs immobiliers dont le risque s'est avéré beaucoup plus élevé que prévu entraîne une perte de confiance dans l'ensemble du système financier aux Etats-Unis et dans le reste du monde. Le taux de défaut de paiement des particuliers à risque (environ 15 % des débiteurs américains) a atteint 16 %, plus du double de l'année dernière et tout le montage financier de sécurisation s'en trouve remis en question.

Le fonctionnement du marché immobilier américain repose essentiellement sur l'espérance de plus value :

- le particulier achète une maison 250 000 dollars avec un prêt à taux révisable à 30 ans, dans l'espoir d'une plus value minimum de 20 % sur 2 ans ou de 30 % sur 3 ans, la plus value espérée est comprise entre 50 000 dollars et 75 000 dollars,
- pendant les deux premières années de remboursement les mensualités restent faibles, soit parce que le taux est fixé à un niveau relativement attractif soit parce qu'un montage « exotique mortgage » a été mis en place.
- Pour faciliter la mise en place du prêt et compte tenu du schéma financier mis en place qui diffère les paiements après 2 ou 3 ans, aucune justification de revenu n'est demandée à l'emprunteur,

- A l'issue de la période de 2 ans ou 3 ans, il est prévu de réaliser une opération d'equity financing », une banque prendra en compte la nouvelle valeur de la maison pour faire un prêt supplémentaire de 30 000 ou 45 000 dollars sur une nouvelle durée de 30 ans,
- Les mensualités du prêt initial augmentent très fortement à l'issue de la période initiale de 2 ou 3 ans en raison du mécanisme de révision du taux d'intérêt, le taux d'intérêt utilisé augmente de 3 % à 4 %, et les mensualités de 50 % environ.
- Le particulier utilise le nouveau prêt obtenu pour financer l'augmentation des mensualités, il peut ainsi faire face à ses nouvelles échéances dans l'attente d'une nouvelle hausse des prix de l'immobilier.

Les prêts immobiliers ainsi émis étaient ensuite regroupés et revendus sous forme d'obligations à des organismes financiers. La structure de refinancement était bâtie de telle sorte que les défauts de paiement étaient affectés successivement à différents niveaux d'investisseurs permettant d'attribuer des notes de crédit élevées à une portion significative du portefeuille.

La majorité de ces obligations qui financent le portefeuille de prêts immobiliers avait obtenue les notes les plus élevées en analyse de crédit (AAA, pour Moody's, Standard et Poors, Fitch...) ce qui permettait réglementairement aux institutions financières de les intégrer dans leur portefeuille.

L'arrêt de la hausse des prix de l'immobilier en 2006 puis en 2007 a mis en évidence la fragilité du système de financement. Le refinancement des prêts en cours qui deviennent révisables est rendu impossible en l'absence de marge hypothécaire et les particuliers entrent alors en liquidation financière (foreclosure), les biens immobiliers concernés sont mis en vente et ces ventes forcées alimentent la baisse des prix de l'immobilier. On estime que l'existence d'une vente en liquidation entraîne une baisse de 10 % de la valeur des biens immobiliers à proximité.

Les investisseurs ont pris conscience de dégradation très rapide de la qualité de crédit de ces obligations :

- ils ont interrompu brutalement le rachat de nouvelles obligations émises entraînant la faillite de courtiers en financement immobiliers américains (american home mortgage, new century),
- les portefeuilles d'obligations existants ont perdu 30 % à 50 % de leur valeur en quelques semaines,
- les montages financiers associés aux spreads de taux d'intérêt ne peuvent plus être évalués par les modèles de calcul financiers,

Le montant des pertes financières reste incertain et continuera de progresser :

- les prêts émis en 2005, 2006 et 2007 sont affectés progressivement au fur et à mesure de l'arrivée à échéance de la période de taux fixe,
- les taux de défaut de paiement augmentent de manière rapide, avec le taux élevé de prêts « non documentés » (jusqu'à 50 %),
- les particuliers américains utilisent l'« equity financing » sur leur bien immobilier à la fois pour leur consommation courante et pour faire face à des dettes de crédits à la consommation. Cette source de refinancement est interrompue avec des conséquences importantes sur la consommation (on estime que ce mode de refinancement contribue à 1 % de croissance, pour environ 300 milliards de dollars par an),
- les emplois liés à la finance aux Etats-Unis représentent environ 6,50 % du total, la baisse d'activité de ce secteur aura un impact sur l'économie américaine, et enfin l'immobilier dans son ensemble représente 21 % environ de l'activité, les conséquences de la baisse d'activité considérable des promoteurs et des entreprises du bâtiment au sens large seront sensibles.

Les résultats du marché immobilier américain sur le mois d'août 2007 sont très défavorables et confirment que la tendance est encore loin d'être inversée. La baisse d'activité se prolonge et les prix continuent leur mouvement à la baisse.

IV - L'évolution des taux pratiqués

IV - 1. La fin d'une période historique de taux d'intérêt bas

Les statistiques le montrent clairement, la période de taux d'intérêt à long terme très bas qui avait débuté en juin 2003 lorsque le taux des prêts à 15 ans était descendu pour la première fois en dessous de 4 % s'est terminée en milieu d'année 2007. Elle aura duré 4 ans. Le taux d'intérêt d'un prêt fixe à 15 ans se situe actuellement 4,55 %, il est revenu au niveau de janvier 2003. Il est maintenant probable que les taux d'intérêt à long terme resteront au dessus de 4,50 % pour les années 2008 et 2009.

On rappellera quelques chiffres qui illustrent les évolutions considérables connues au cours des deux dernières années :

- le taux d'intérêt à 3 mois est passé de 2,15 % en décembre 2004 à 3,73 % en décembre 2006 (+ 1,58%). Il est ensuite monté à 4,76 % en octobre 2007 (+1,03 %), soit une hausse totale de 2,61%.

- le taux d'intérêt à 1 an est passé de 2,32 % en décembre 2004 à 4,00 % en décembre 2006 (+1,68 %). Il est ensuite monté à 4,70 % en octobre 2007 (+0,70 %), soit une hausse totale de 2,38 %,
- le taux d'intérêt à 10 ans (utilisé comme référence pour les prêts immobiliers) est passé de 3,61 % en décembre 2004 à 3,91 % en décembre 2006 (+0,30 %). Il est ensuite monté à 4,45 % en octobre 2007 (+ 0,54%) soit une hausse totale de 0,84 %.

Les taux d'intérêt à court terme, subissent l'impact des anticipations de la politique monétaire de la BCE et de la FED et des statistiques d'activité. Les taux d'intérêt à long terme résultent davantage d'arbitrage entre les différentes catégories d'actifs (actions et obligations) et des anticipations d'inflation à long terme.

IV - 2. Nos prévisions de taux d'intérêt, vers une stabilisation

Si l'augmentation des taux d'intérêt a été extrêmement forte depuis le début de l'année 2006 et même depuis le début de l'année 2007, il est probable qu'elle touche à sa fin. Nos prévisions de taux d'intérêt pour les marchés financiers sont les suivantes :

- l'OAT 10 ans actuellement à 4,45 % se situerait à 4,60 % en fin d'année 2007 et environ au même niveau en fin d'année 2008 (4,60 % également). Sur le plus long terme, en fin d'année 2009 il pourrait se situer à 4,60 % également,
- L'euribor 1 an, actuellement à 4,70 % se situerait à 4,60 % en fin d'année 2007, il devrait baisser à 4,50 % environ en fin d'année 2008 et sans doute entre 3,80 % et 4 % en fin d'année 2009.

Dans la détermination de leur politique tarifaire les banques seront confrontées à un choix nouveau :

- maintenir un écart très réduit entre le taux pratiqué et les taux des marchés financiers refinancement dans le cadre d'une politique de conquête dynamique, ce qui a pour effet de maintenir des marges très faibles (ou même négatives),
- répercuter les conditions de refinancement plus difficiles dans leur politique tarifaire au risque de baisser la production de nouveaux crédits, ce qui réduira d'autant les ressources financières à long terme,

V - Le retard dans la politique tarifaire des banques

Le marché du prêt immobilier français en France est caractérisé par des niveaux de taux extrêmement favorables aux emprunteurs, qui profitent de conditions inférieures à celles accordées à l'état français.

Le prêt immobilier constitue le moyen privilégié des banques pour conquérir de nouveaux clients (la domiciliation des salaires est toujours exigée), ce qui explique la politique tarifaire appliquée. Les banques commerciales acceptent de perdre de l'argent sur les prêts immobiliers, en contrepartie elles profiteront de sources de revenus complémentaires lors du fonctionnement du compte (dépôt à vue, assurance, placements, mouvements de carte bleue...).

Durant les années 2000 et 2001, les taux pratiqués pour le prêt à 15 ans étaient légèrement supérieurs à ceux de l'OAT (environ 0,15 %). Entre 2002 et 2005, la tendance s'est inversée et le taux du prêt immobilier à 15 ans, s'avère légèrement inférieur à celui de l'OAT.

Les années 2006 et 2007 ont vu apparaître une augmentation significative de la concurrence entre les banques et le différentiel entre le taux du prêt à 15 ans et celui de l'OAT s'est largement accru, il est passé à -0,23 % en 2006 et -0,21 % sur les 9 premiers mois de 2007. Au niveau le plus élevé, en juillet 2007, le particulier pouvait emprunter à 4,15 % sur 15 ans, alors que l'OAT se situait à 4,70 %, soit une différence de -0,55 %.

Conscientes que cette situation ne pouvait pas durer, les banques ont entamé début juin 2007 un mouvement de hausse significatif de leurs conditions tarifaires. Ainsi le taux d'intérêt à 15 ans avait progressé de seulement 0,25 % entre janvier 2007 et juin 2007, il a progressé de 0,60 % entre juin et octobre 2007.

VI - L'allongement des durées

Le phénomène de l'allongement des durées frappe à la fois par son importance et par sa rapidité. Entre 2003 et 2007, la proportion des prêts à 25 ans passe de 4,1 % à 33,7 %, la part des prêts à 15 ans passe de 31,4 % à 12,2 % ! Les prêts à 30 ans inexistant en 2003 et 2004 (moins de 2 % des prêts) atteignent 16,3 % en 2007. Ils franchissent la barre de 17 % des prêts pour la première fois en août 2007.

On note également que la proportion de prêts à 30 ans double entre 2006 et 2007. La proportion des prêts à 20 ans s'avère globalement stable (24,9 % à 21,6 %, une baisse de 3,3 %) et celle des prêts à 25 ans continue de progresser mais moins fortement (31,7 % à 33,7 % une hausse de 2 %).

Un grand nombre de banques généralistes (52 %) ont mis en place une offre de prêt à taux fixe 30 ans ce qui n'était pas le cas en début d'année 2006, il est probable que la quasi-totalité d'entre elles auront mis en place ces solutions d'ici la fin de l'année 2008.

Pour la première fois nous intégrons au tableau des durées, les durées de 35 ans et 40 ans. Ils connaissent des débuts similaires au prêt à 30 ans. Il est probable que ces prêts représenteront progressivement une part de plus en plus importante des prêts immobiliers (sans doute 10 % à terme).

Rappelons que l'allongement des durées permet d'augmenter fortement la capacité d'emprunt à mensualités et donc à revenu égal :

- le passage d'une durée de 15 ans à 25 ans augmente de 32 % la capacité d'emprunt (125 K € à 165 K € pour des mensualités de 1 000 euros) ?
- le passage de 20 ans à 30 ans augmente de 21 % environ la capacité d'emprunt (de 148 K € à 180 K € pour des mensualités de 1 000 euros),

VII - Les prêts à taux révisables

Les prêts à taux révisables restent largement minoritaires en France, globalement leur part peut être estimée à moins de 10 % des prêts. A la différence des Etats-Unis, de l'Angleterre ou de l'Espagne, le prêt à taux révisable en France induit beaucoup moins de risque pour le particulier :

- l'augmentation du taux d'intérêt est plafonnée à 1 % ou 2 %, on notera toutefois qu'une hausse de taux de 2 % du taux d'intérêt entraîne une augmentation des mensualités de 15 % environ, ce qui ramené à un taux d'endettement de 33 % représente une dépense d'environ 5 % supplémentaire,
- l'augmentation des mensualités est très souvent plafonnée au niveau de l'inflation soit environ 2 % ce qui supprime tout risque de trésorerie,
- l'augmentation du taux d'intérêt peut être convertie en allongement de durée (souvent limité à 5 ans supplémentaires) pour ne pas impacter les mensualités.

Après être monté jusqu'à 17,3 % des prêts en 2004, les prêts à taux révisables sont descendus sur les 9 premiers mois de 2007 à 7,9 % des prêts seulement. Plusieurs paramètres expliquent cette évolution :

- le différentiel entre les taux à court terme des marchés financiers et le taux à long terme a constamment baissé durant cette période, il se situait à 1,29 % à fin décembre 2004 pour se réduire à 0,57 % en fin d'année 2005 et 0,59 % en milieu d'année 2006. Il est ensuite devenu négatif à partir d'août 2006. Dans ces conditions les prêts à taux révisables ne se justifient plus,
- les banques appliquent des marges extrêmement faibles sur les prêts à taux fixe, elles sont devenues négatives depuis l'année 2002 et ont atteint des records à la baisse en 2006 (moins 0,23%),
- le niveau absolu des taux fixe est extrêmement bas depuis le début de l'année 2003, il est passé en dessous de 4 % depuis juin 2003, il est logique de profiter d'un environnement de taux aussi faible.

Les analyses historiques montrent que les particuliers qui ont adopté un prêt à taux révisable avant l'année 2000 et le début de l'année 2002 ont réalisé une excellente opération financière.

Ils ont bénéficié d'un environnement de taux fixe particulièrement favorable. Les particuliers qui ont suivi la même logique de choix en adoptant un prêt à taux révisable depuis le début de l'année 2004, seront au contraire pénalisés par la très forte hausse des taux à court terme observée depuis le début de l'année 2006.

En ce qui concerne plus spécifiquement les particuliers qui ont choisi le prêt à taux révisable durant l'année 2005 et en début d'année 2006, ils se verront appliqués des hausses de mensualités très importantes (environ 15 %) et seront passés à côté d'une opportunité de financement à des conditions exceptionnelles.

VIII - Les politiques de crédit des banques, stabilité des règles, une plus grande rigueur dans leur application.

La politique de crédit des banques françaises reste parmi les plus rigoureuses pratiquées dans les pays occidentaux. On estime le défaut de paiement de l'ensemble des particuliers à environ 0,15 %. Sur 900 000 opérations financées chaque année, seulement 1 500 donneront lieu à un contentieux. Les trois raisons principales en sont : divorce, chômage, accident de santé.

Les banques n'ont pas d'inquiétude actuellement sur la qualité des crédits en cours et aucun signe ne laisse présager une détérioration de la qualité des remboursements. Ainsi les règles de crédit n'ont pas été changées au cours des derniers mois. Rappelons qu'elles ont largement été assouplies au cours des cinq dernières années par une pondération globale de tous les facteurs.

Si les règles n'ont pas été changées, il est incontestable que leur application est rendue progressivement plus stricte. La négociation sur l'acceptation d'un dossier laisse moins de marge de manœuvre. La plus grande rigueur peut être illustrée par quelques exemples :

- application stricte de la règle d'endettement (33 %),
- analyse très approfondie des prêts à 110 %, qui sont évalués en fonction du risque et du potentiel de revenu,
- refus de prendre en compte des revenus dont le montant peut évoluer (même à 50 %) ou non prouvés (13^{ème} mois non encore perçu),
- Refus de tout dossier dont le fonctionnement de compte n'est pas sans faille (un rejet de prélèvement même pour raison commerciale, EDF, entraîne un refus),
- Demande d'hypothèque sur bien vendu (prêt relais).

Les prêts relais font également l'objet d'une attention particulière, la quotité financée passe de 80 % à 70 % et progressivement à 60 %. Certaines régions nous font part de difficultés sur des prêts relais en cours qui arrivent à maturité.

On rappellera également que les banques ne prennent pas en compte la déduction d'intérêt dans le calcul de la capacité d'endettement.

Pour autant, certains dossiers difficiles trouvent des solutions :

- un prêt à 30 ans avec une période de « in fine » de 10 ans est accordé à un fonctionnaire de police,
- un lissage de prêt pour prendre en compte l'évolution future des revenus (fonction hospitalière, professeur) permet d'augmenter le montant financé,
- un taux d'endettement de 42 % est accepté pour un client dont les revenus sont très élevés,

Les banques font preuve de plus de fermeté au niveau de leur politique tarifaire. Il est probable que l'environnement de crédit renforcé sera accompagné d'une plus grande sélectivité des conditions tarifaires des banques. Ainsi un client dont le risque apparaît plus élevé ou qui présente moins de potentiel de revenus pour la banque se verra appliqué des taux d'intérêt plus élevés.

Rappelons toutefois qu'une hausse de taux d'intérêt de 0,15 % sur 25 ans pour un prêt de 150 000 euros représente une augmentation de 160 euros annuel ce qui peut se justifier par un risque financier plus élevé.

IX - L'assurance de prêt

L'assurance de prêt apporte un gain financier significatif aux particuliers. Elle représente entre 6 % et 15 % du coût total du prêt selon l'âge de l'emprunteur.

Si un particulier présente un risque de santé, cholestérol, diabète, problème cardiaque, surcharge pondérale, la banque pourra appliquer un taux de surprime ou ce qui est le plus fréquent refuser la couverture. Les contrats groupe sont extrêmement sélectifs dans leur politique d'acceptation des dossiers à risque. Dans 90 % des cas, un particulier qui présente un risque de santé sera refusé par le contrat groupe. Il lui faudra alors se tourner vers un contrat individuel dont la tarification sera personnalisée. Dans le cas de premium emprunteur, la surprime est souvent limitée par une couverture moins large qui ne couvre pas l'IPT et l'IPP.

Un très grand nombre de pathologies seront alors acceptés sur étude du dossier médical. Exemple : un particulier qui a contracté le SIDA depuis deux à trois ans sera accepté (surprime de 180 % environ) alors qu'un particulier dont le Sida est trop récent pourra être refusé. Il ne sera couvert qu'au titre du Décès PTIA, il appartiendra à la banque d'évaluer si cette couverture lui convient. Pour le cholestérol la surprime peut varier entre 50 % et 100 % selon le rapport HDL.

Dans le cas d'un salarié, cette couverture partielle est compensée par les prestations des régimes obligatoires ou par les mutuelles (cadre).

Un contrat d'assurance couvre trois catégories d'invalidité : le décès et l'invalidité (PTIA, Perte totale et Irréversible d'autonomie, une tierce personne est indispensable pour les besoins de la vie), l'invalidité IPT (invalidité permanente totale, supérieure à 66 % qui rend impossible une activité professionnelle), l'invalidité partielle (IPP invalidité permanente partielle, comprise entre 33 % et 66 %). Dans ce dernier cas on calcule le remboursement en fonction de l'incapacité.

Après 90 jours d'arrêt de travail, l'assurance premium prend en charge la totalité des mensualités pendant une durée maximum de 3 ans (1 095 jours). A l'issue de cette période, la sécurité sociale détermine le taux d'invalidité qui permettra de déterminer la prise en charge au titre de l'IPT.

Les critères essentiels de couverture sont : dépression nerveuse (hospitalisation de plus de 7 jours), mal de dos (intervention chirurgicale sans franchise à compter de la date d'intervention), activité sportive avec compétition même amateur (cheval, match de foot, de rugby, spéléologie, plongée, parapente...), certaines limitations dans les activités (alpinisme au-delà de 3 000 mètres avec un guide, plongée en dessous de 20 mètres avec un moniteur...).

En cas de non paiement des primes, la banque est notifiée du risque de résiliation du contrat, elle peut en accord avec le client effectuer le paiement des primes. Le client ne peut pas interrompre les prélèvements de son propre chef. La banque a la même maîtrise des paiements dans le cas d'un contrat individuel que dans le cas d'un contrat groupe.

X - Les nouveautés des prêts

Les banques continuent de mettre en place des prêts avec des durées plus longues :

- le prêt à 30 ans pour la Caisse d'Epargne du Centre Val de Loire,
- le prêt à 35 ans, pour le Crédit Agricole à Montpellier, qui peut atteindre 42 ans après modulation,

Sur 64 banques observées, 28 (44 %) se limitent à 25 ans, 33 (52 %) se limitent à 30 ans et seulement trois acceptent d'aller au-delà de 30 ans. Par ailleurs, des solutions nouvelles sont mises en place :

- mensualités progressives (1 % ou 1,50 %) qui permettent d'augmenter la capacité d'emprunt de 8 % et 10 % environ,
- prêt à taux fixe sur 40 ans,
- prêt à 50 ans avec 10 ans de période initiale à taux fixe,
- Prêt capé à 0 % qui permet moyennant une surprime de 0,10 % environ, de profiter de baisses de taux futures éventuelles, la baisse s'applique uniquement si le taux du marché descend de plus de 0,75 % et sera limitée à 1 %,
- prêt révisable à 25 ans, avec période de taux fixe de 7 ans ou 10 ans, avec une marge de seulement 0,30 % su l'euribor,
- prêt à 30 ans avec période de « In Fine » de 10 ans, pendant laquelle le particulier ne paie que les intérêts,

De manière générale, les banques adoptent de plus en plus des politiques de package financier, pour inciter les particuliers à adopter plusieurs produits financiers ou d'assurance simultanément.

Annexe

L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ DU RACHAT DE CRÉDITS : DIVERSIFICATION DES DEMANDES CLIENTS CREATION DE PRODUITS ADAPTES PAR LES BANQUES PARTENAIRES

Nous observons depuis le début de l'année 2007 une diversification des demandes des emprunteurs.

La perception du rachat de crédits a fortement évolué, il n'est plus comme avant uniquement à destination des ménages très fortement endettés.

Les banques ont de leur côté répondu en nombre à ces nouvelles demandes en diversifiant leur offre de produits adaptés : 15 produits à fin 2006 contre 27 produits à ce jour.

LES NOUVEAUX BESOINS : LES NOUVEAUX PRODUITS BANCAIRES

POUR LES LOCATAIRES :

- Retrouver du pouvoir d'achat :

Les locataires empruntent sur des durées plus courtes car leurs prêts ne sont pas adossés à une garantie hypothécaire. Le rachat sur 12 ans qui correspond à la durée maximale est de plus en plus utilisé.

Il permet de diminuer son endettement et d'emprunter une trésorerie de sécurité. L'évolution va vers la recherche d'un endettement le plus bas possible pour faire face à des imprévus et retrouver du pouvoir d'achat

- Constituer une réserve financière de sécurité :

50 % des clients demandent la trésorerie maximale (20 % des crédits rachetés) pour se reconstituer la trésorerie nécessaire pour faire face à des imprévus sans avoir recours de nouveau à des crédits.

Ex : rachat de crédits pour 40.0000 €, le client pourra demander 8000 € de trésorerie supplémentaire

- Devenir propriétaire :

Avec un ou deux crédits en cours l'endettement interdisait pratiquement de devenir propriétaire. Des Banques aménagent leurs produits bancaires en permettant :

• de ne pas tenir compte des dettes de moins d'un an

Ex : un crédit grand magasin pour l'achat d'un téléviseur écran plat sur une durée de 12 mois.

• **de « lisser » l'endettement :**

Ex : revenus de 3000 €, crédits conso + voiture (durée restante < 36 mois) soit 400 € de mensualités, mensualité théorique du prêt immobilier pour l'acquisition de 850 €

Pendant 36 mois cette mensualité est abaissée à 650 € ce qui avec les 400 euros des autres crédits fera un endettement de 35 %, à l'issue de ces 36 mois la mensualité passera à 1050 euros avec un pourcentage d'endettement identique

- **Une autre solution : le cautionnement :**

Il est en cours d'étude auprès de Banques partenaires et devraient être proposé au cours du premier trimestre 2008.

Il sera possible d'acheter sans apport et de financer le rachat des crédits en cours, dans la limite d'un taux d'endettement de 35%, c'est la société de caution mutuelle qui garantira la Banque, sans avoir à hypothéquer un bien qui n'aurait pas garanti le montant total emprunté.

POUR LES PROPRIETAIRES :

- **Regrouper l'ensemble des crédits pour acquérir un second bien immobilier :**

Ex : un client est propriétaire de sa résidence principale, il lui reste un crédit en cours pour l'acquisition, un crédit travaux et un crédit auto. Il souhaite acquérir une résidence locative pour les études de ses enfants et la conserver pour avoir à sa retraite des revenus complémentaires. Avec un endettement de 35 % il ne peut pas emprunter pour une seconde acquisition, en reprenant tous ses crédits sur une durée de 25 ans il est possible d'acquérir un second bien.

- **Baisser les mensualités dans le cadre d'un passage à la retraite :**

Anticiper la baisse des revenus liés à la retraite et conserver un niveau de vie équivalent

Si un client ne peut pas s'assurer mais qu'il souhaite emprunter il peut le faire.

Ex : un emprunteur sans héritier.

Un produit est à l'étude pour proposer un palier dégressif le client paye 100 jusqu'à la retraite et 80 par la suite pour tenir compte de la baisse de ses revenus.

- **Augmenter son pouvoir d'achat pour financer les études des enfants :**

Ex : le coût des études de trois enfants étant évalué à 15.000 € par an avec une durée moyenne de 5 ans le besoin est de 75.000 €. En regroupant ses crédits sur une durée de 25 ans il est possible de ne payer que les intérêts pendant 10 ans puis d'amortir sur les 15 années suivantes.

C'est en fait un prêt de regroupement des crédits in fine qui permet d'avoir un pouvoir d'achat maximum sur une période souhaitée par le client.

- **Une offre de taux diversifiée** :

Des produits à taux fixe sont proposés à des taux très compétitifs par rapport aux crédits à la consommation

Ex : *actuellement une offre à taux fixe à partir de 5,30 % sur 25 ans.*

Des taux variables attractifs à partir de 4,65 % pour des clients avertis qui considèrent que le taux variable sur une longue durée est plus rentable qu'un taux fixe.

Le domaine du rachat de crédit connaît des innovations régulières pour répondre aux besoins des particuliers. Par son expertise, le courtier joue un rôle essentiel :

- il filtre les demandes et informe rapidement le particulier en cas de difficultés trop graves,
- il oriente les particuliers vers la solution adaptée à ses besoins et à sa situation,
- il assure l'interface avec la banque spécialisée en collectant les pièces et en finalisant le montage du dossier dans les meilleures conditions.
- Il se tient à jour des innovations pour en faire profiter au mieux ses clients,