

L'ENQUÊTE

**IMMOBILIER : LES ACHETEURS REVIENNENT, LES PRIX NE BAISSENT PLUS**

Notaires, agents immobiliers et banquiers sont unanimes : après l'embellie du marché du logement neuf, celui de l'ancien redémarre au cours du premier semestre, et le mouvement de baisse des prix, amorcé en 2011, est enrayé. Century21, premier réseau français fort de ses 850 agences, a par exemple enregistré, dans la période, 15,2 % de ventes en plus qu'un an plus tôt. "Et après un mois de janvier difficile, les acheteurs se sont réveillés. "Juin est notre meilleur mois de vente, avec une hausse d'activité de 28 %, y compris à Paris", se félicite Laurent Vimont, PDG de Century21, qui livrait ces statistiques lundi 29 juin.

Les notaires franciliens sont à l'unisson, relevant, entre février et avril, une hausse des transactions de 6 %, comparée à la même période de 2014. "L'activité a désormais retrouvé son niveau moyen des dix dernières années, observent-ils dans leur note publiée le 25 juin, avec une amélioration visible en Grande Couronne (+ 10 %), moins nette en Petite Couronne (+2 %)."

**"Les acheteurs ont retrouvé le moral"**

"Les indicateurs montrent que les acheteurs ont retrouvé le moral", confirme Nicolas Pécourt, directeur de la communication du Crédit Foncier, selon son enquête menée auprès de 4 000 ménages ayant acheté leur résidence principale il y a moins d'un an.

La durée moyenne de recherche du bien à acheter s'est raccourcie à 4,4 mois, en mai, contre 6,8 mois en mai 2014 et le nombre d'acquéreurs ayant signé avant un an est passé, dans le même temps, de 43 % à 67 %.



"Ce climat de confiance gagne aussi les professionnels, agents immobiliers, notaires, dont 59 % se déclaraient, fin avril 2015, optimistes, contre deux tiers de pessimistes, un an plus tôt", relève Nicolas Pécourt.

"On assiste à un retournement de tendance, juge Sébastien de Lafond, PdG de MeilleursAgents, le marché se dégèle, redevient fluide, comme à Nantes, où l'on compte désormais 1,6 acheteurs pour un vendeur, Lyon (1,3), Bordeaux et Paris (1,2), tandis que Marseille, Nice, Strasbourg ou Lille sont, en revanche, à la peine avec plus de vendeurs que d'acheteurs".

**Afflux d'acheteurs**

Les taux historiquement bas, à moins de 2 %, solvabilisent de nombreux ménages et élargissent la clientèle puisque, à mensualité identique pour un prêt d'une durée de 18 ans, l'acheteur de 2015 peut emprunter 24 % de plus que de celui de 2008. "L'effet des mesures gouvernementales prises fin 2014 sur le prêt à taux zéro et le prêt d'accession sociale facilite le retour des primoaccédants", selon Nicolas Pécourt.

\*Source LE MONDE

édito



Arnaud LENGLET  
Directeur Associé - FINANCE CONSEIL PICARDIE

**Prêts immobiliers : des hausses de taux légères et "ciblées"**

Le plus bas niveau des taux fixes a été atteint au mois de mai, à en croire les courtiers en crédit immobilier. Depuis, les taux ont amorcé une lente et très légère remontée. Or, ce retournement ne concerne pas tous les emprunteurs à égalité : les banques continuent de proposer des taux au plus bas pour les dossiers qui les intéressent, et remontent leurs barèmes pour les autres.

2,05% sur 15 ans et 2,25% sur 20 ans... Les moyennes estimées par les principaux acteurs du courtage et communiquées récemment évoluent très légèrement à la hausse, après avoir atteint leur plancher en mai (2% sur 15 ans et 2,23% sur 20 ans).

Cependant, les leaders du marché citent des "hausse de taux très ciblées" : "Surchargées de travail", à cause de l'afflux de demandes de rachat et de renégociation, les banques trient "les dossiers qui les intéressent et ceux qui les intéressent moins" pour augmenter les taux, ou non. Un constat partagé par bien des confrères, qui évoquent "des possibilités de décotes pour les bons profils, rendant, globalement, les hausses quasi-indolores pour certains emprunteurs".

Le portrait-robot des clients ayant récemment obtenu un financement avantageux est le suivant : couples d'emprunteurs, entre 35 et 40 ans, avec des revenus mensuels supérieurs à 4.000 euros net à deux pour la plupart.

**La vague de renégociations va s'atténuer**

La hausse la plus nette constatée par nos confrères concerne la renégociation. Selon les régions il n'est pas rare de voir des barèmes sur 20 ans relevés de près de 0.40% lorsque le dossier présenté est dans la cadre d'une demande de renégociation.

**Augmentation progressive des taux durant l'été**

Notons également que la hausse des taux amorcée ces dernières semaines devrait se poursuivre pendant l'été, mais toujours de façon très limitée : Il n'est pas improbable que les taux progressent à nouveau légèrement pendant les vacances d'été comme c'est souvent le cas quand les back offices traitent les prêts à l'habitat manquant de personnel.

**Incertitude à la rentrée**

Concernant les évolutions à plus long terme : Les mouvements actuels sur les marchés consécutifs à la crise grecque devraient pousser les taux longs à la hausse, dans un contexte de grande volatilité, les banques risquent en effet de répercuter progressivement cette tendance dans les barèmes clients. Mais ne cédon pas à la panique, ces augmentations, par paliers de 0,10 point, devraient rester modérées.

De belles perspectives en ce qui concerne l'activité de courtage dont l'essence même est de négocier les meilleures conditions pour des clients toujours plus avertis.

**NOTRE BAROMETRE NATIONAL - TAUX CRÉDIT IMMOBILIERS (arrêté au 04/04/2015)**

DURÉE	EVOLUTION	TAUX MOYENS BANQUES	MEILLEUR TAUX NÉGOCIÉS* FINANCE conseil
7 ans	↗	1,75%	1,40%
10 ans	↗	1,90%	1,60%
15 ans	↗	2,15%	1,80%
20 ans	↗	2,25%	2,05%
25 ans	↗	2,90%	2,25%

\*Non contractuel - des indicateurs peuvent varier en fonction de la région  
Mise à jour le 01/07/2015 - EVOLUTION : Taux comparés par rapport au 01/06 /2015

NEWS

L'ACTU DU GROUPE

**ÉVÉNEMENTS**

• Finance conseil partenaire de la 3<sup>ème</sup> édition du RASSEMBLEMENT ANNUEL de la CEG (Communauté des Experts en Gestion) les 24 et 25 juin derniers. 400 experts comptables venus de toute la France ont pu participer à des ateliers animés par des intervenants de renommée internationale. Un des thèmes phares de cette édition 2015 : l'apport des nouvelles technologies dans le renforcement de la relation client.



**OUVERTURE AGENCE**

• Le bureau de ST MALO est ouvert depuis le 22 juin dernier. Dorothee PIQUEREL - Conseiller en Financements PROFESSIONNELS et PARTICULIERS y accompagne désormais les futurs emprunteurs et porteurs de projets.

• Le 7 juillet l'agence Vallet, où officie Jérémy MIGNE, Conseiller en Financements PROFESSIONNELS et PARTICULIERS, a officiellement ouvert ses portes.



**RECRUTEMENT**

• Dorothee PICQUEREL intègre la filiale BRETAGNE en qualité de Conseiller en Financements PROFESSIONNELS et PARTICULIERS : elle y prend la responsabilité du bureau de ST MALO.

• Corinne BEBIN, assistante administrative et commerciale, a rejoint l'équipe de DINAN.

CONSEIL ET ETUDES FINANCIERES

**OFFRE DE PARRAINAGE**

**Projet Immobilier ou Renégociation**

Une promesse de prêt immobilier ou un rachat de crédit. Participez à un projet immobilier (Résidence principale, secondaire, tertiaire) ou souhaitez renégocier vos conditions de crédits.

**Aujourd'hui, en les parrainant, recevez, à titre personnel, 200€ en chèques cadeaux\* !**

FINANCE conseil

\*Offre réservée aux clients particuliers. Les chèques cadeaux sont remis à la signature du contrat de prêt. L'offre est soumise à validation par le service client. Les chèques cadeaux sont remis à la signature du contrat de prêt. L'offre est soumise à validation par le service client.