

FINANCE conseil

L'ENQUÊTE

LA RENÉGOCIATION DE PRÊT A SÉDUIT DEUX EMPRUNTEURS SUR TROIS

Encouragés par une baisse des taux qui joue les prolongations, les français sont de plus en plus nombreux à souhaiter renégocier leur prêt immobilier.



Ainsi, en ce qui concerne le financement de leur projet immobilier, 26% des particuliers continuent à s'acquitter des mensualités de leur crédit et 31% auraient achevé de le rembourser. Or, si l'on

en croit les résultats du sondage Fonciascope de l'habitat mené par BVA et le groupe Foncia (paru le 24 avril dernier), pas moins des deux tiers des emprunteurs n'ayant pas encore soldé leur crédit (65%) "ont cherché à renégocier le taux de leur emprunt ou envisagent de le faire". Dans le détail, Julie Catillon, directrice d'études auprès de BVA Opinion, estime que la moitié des emprunteurs (51%) ont déjà misé avec plus ou moins de succès sur une renégociation de leur prêt immobilier. "30% ont obtenu la baisse de taux souhaitée, 12% ont obtenu moins que ce qu'ils escomptaient et 9% se sont vus opposer un refus", précise-t-elle. Des chiffres particulièrement positifs et encourageants pour des emprunteurs français qui sont encore aujourd'hui 15% à déclarer vouloir renégocier leur crédit à l'habitat.

DU CÔTÉ DES PROS

24^{ÈME} BAROMÈTRE KPMG-CGPME SUR LE FINANCEMENT ET L'ACCÈS AU CRÉDIT DES PME : LE MORAL DES DIRIGEANTS SEMBLE REPRENDRE DES COULEURS.

Selon le 24^{ème} baromètre IFOP pour KPMG et la CGPME, les dirigeants de PME, plus confiants dans l'avenir, font état de besoins de financement accrus, toutefois freinés par un durcissement des conditions d'accès au crédit.

Déjà constaté lors de la précédente vague du Baromètre, en janvier 2015, l'inquiétude des dirigeants face à la situation économique diminue. Ils sont 78% à exprimer leur inquiétude (-9 points par rapport à janvier). Parmi eux, 16% se disent très inquiets (-7 points). Des niveaux d'inquiétude inférieurs à 80% n'avaient pas été observés depuis trois ans, en mars 2012. La proportion des dirigeants de PME indiquant être inquiets pour leur propre activité est passée sous la barre des 50% pour la première fois depuis mars 2012 (49%, -4 points). La baisse du chiffre d'affaires touche toujours 54% des PME, mais 43% font état de hausses de coûts ou des prix pratiqués par leurs fournisseurs, contre 49% en janvier 2015. 60% des dirigeants de PME considèrent que la situation économique actuelle impacte positivement leurs conditions d'accès au crédit auprès des banques. 74% estiment avoir au



moins un besoin de financement dont 45% des besoins en financements d'exploitation et 44% en financements d'investissements. 75% des dirigeants déclarent faire l'objet d'au moins une mesure de durcissement des conditions de financement par les banques dont le financement à des frais élevés ou à des montants plus faibles que prévus (48%). 36% déclarent s'autocensurer dans leurs investissements et leurs demandes auprès des banques en raison de difficultés d'accès au crédit, dont 11% qui se limitent beaucoup. 55% jugent efficace la possibilité pour une entreprise ayant une trésorerie excédentaire de prêter à un fournisseur ou à un sous-traitant sans passer par le système bancaire, pour débloquer le financement à court-terme des entreprises. 61% des dirigeants d'entreprises de 20 à 49 salariés et 60% de ceux exprimant des besoins de financements se montrent plus optimistes quant à l'impact d'une telle opportunité.

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

DURÉE	EVOLUTION	TAUX MOYENS BANQUES	MEILLEUR TAUX NÉGOCIÉS* FINANCE conseil
7 ans	→	1,80%	1,15%
10 ans	→	1,90%	1,40%
15 ans	→	2,20%	1,70%
20 ans	↘	2,50%	1,95%
25 ans	↗	3,15%	2,30%
30 ans	↗	3,75%	2,83%

*Non contractuel - des indicateurs peuvent varier en fonction de la région
Mise à jour le 04/04/2015 - EVOLUTION : Taux comparés par rapport au 16/03/2015

NEWS

L'ACTU DU GROUPE

EVENEMENTS ET PARTENARIATS



• COURSE CROISIERE de l'EDHEC : l'IGR IAE sponsorisé par FINANCE CONSEIL se classe 9^{ème} de sa catégorie. Engagée dans la catégorie OSIRIS (Habitable hors catégorie) le navire du TEAM MARTOLOD s'est hissé à un rang tout à fait honorable sur les 30 équipages présents lors de ces 5 jours de compétition.

• Le GROUPE FINANCE CONSEIL sera présent lors de la 3^{ème} édition du Rassemblement national de la Communauté des Experts en Gestion qui aura lieu les 24 et 25 juin 2015 à GENEVE. Au programme : conférence animée par Salah BENZAKOUR, spécialiste du marketing et des nouvelles technologies, ateliers sur la relation client dont un animé par FINANCE CONSEIL. Plus de 400 participants (experts comptables pour la majorité) sont attendus durant ces deux journées.



RECRUTEMENT

• Nathalie BOURGEOIS-CEPRANI intègre la filiale de NANTES en tant qu'assistante administrative et commerciale

édito



Emmanuel REVAULT
Directeur Associé - FINANCE CONSEIL TOURS

Des courtiers de plus en plus prisés

L'année dernière, les courtiers en financement ont réalisé presque 20 milliards d'euros de crédits immobiliers et 30% des emprunts financés par les banques provenaient de ces intermédiaires, alors qu'ils ne représentaient que la moitié (15%) il y a quinze ans.

Depuis quelques années, en effet, l'activité de courtage se développe sur le marché immobilier, sans pour autant atteindre, pour le moment, les proportions observées dans les pays anglo-saxons (qui peuvent frôler les 70%).

Faire appel aux services d'un courtier, c'est trouver les meilleures conditions de financement sans avoir à effectuer les démarches soi-même : en deux mots, gagner du temps et de l'argent.

Les courtiers représentent un triple avantage :

Pour les banques, c'est l'assurance de se voir présenter un dossier préalablement étudié et monté selon les standards en vigueur : le conseiller n'a plus qu'à accepter ou refuser.

Pour le client, c'est s'offrir une chance supplémentaire d'obtenir un prêt (immobilier ou professionnel) aux meilleures conditions.

Pour l'apporteur d'affaire, c'est une forte probabilité de voir sa prestation réglée au plus vite grâce à la rapidité d'obtention du ou des crédits par ses clients : la connaissance des circuits de décision par l'intermédiaire se révélant être un efficace accélérateur.

Contrairement au client dont il défend les intérêts, un courtier a les connaissances nécessaires pour présenter et valoriser un dossier auprès des banques. Il va mettre en avant les points positifs de ce dossier et négocier auprès des différents établissements prêteurs pour obtenir les meilleurs taux et de meilleures conditions pour les assurances.

Au final, l'emprunteur particulier, grâce aux économies réalisées, peut alors envisager l'achat d'un bien aux surfaces plus généreuses ou s'offrir une enveloppe de travaux supplémentaire. Quant au professionnel, il optimise ses chances de voir aboutir son projet en s'octroyant les services d'un spécialiste du domaine des TPE.

Ce changement de comportement des acheteurs-emprunteurs semble, cette année encore, se confirmer. Une approche différente du choix de ses partenaires bancaires où chacun trouve sa place et son intérêt.

Bonne lecture.

