



PRÊTS IMMOBILIERS
un réseau national

REVUE de PRESSE
2015

400 parutions
sur la période
+1 passage TV

REPONSE
A TOUT!

124902
exemplaires

DANEMARK IS HAPPYYYY

Si l'on en croit les sondages, les enquêtes et les rapports rendus depuis 1973 sur les pays heureux de vivre, il est clair que les Danais n'ont pas attendu Pharell Williams et ses fûtes interprétatives Happy pour être heureux. La Happiness attitude, ce les connaît par ailleurs : découvrez chaque fois les premiers places, comme celle du Rapport annuel du monde du bonheur des dernières années. Pourtant, les Danais n'ont pas une vie si douce. Ils sont très éduqués, paient beaucoup d'impôts. Mais alors quel est leur secret ? Ils peuvent avant tout compter sur leur système social très généreux, sur la grande solidarité qui règne dans leur pays et sur leur credo apparemment qui leur rend à l'avenir, non ?

Immobilier On y croit!

Si l'on croit encore à certains professionnels pour la seconde année consécutive, les investisseurs immobiliers en quête de débouchés sont aux abois. Le prix n'a pas encore débuté de nouvelles acquisitions, malgré l'assouplissement de quelques obligations par rapport à la loi Dutrieu. Pour le début de l'année 2015, une légère baisse des prix de l'immobilier est attendue, ce qui pourrait permettre aux professionnels de revenir sur le marché de l'immobilier dont ils sont totalement aboussés ! Analyse des données collectées au sein de l'observatoire ACE Credit.

Pharmacie Le grand écart des prix

Le changement, c'est pour quand ? On s'attendait à une stabilité, voire une baisse des prix des médicaments, mais après la présentation annuelle de l'ensemble des familles vendues à la pharmacie, les résultats "sont plutôt décevants". La mise en vente de nombreux médicaments n'a pas généré une baisse significative des prix, malgré la loi de 2009 qui avait pour objectif de baisser des prix, à l'exception du prix des produits en vente libre dans les pharmacies extérieurement situées. En revanche, les produits en pharmacie peuvent être deus à quatre fois plus chers d'une officine sur l'autre. L'étude de familles vendues a été réalisée dans 43 pharmacies situées dans 12 départements.

C'est mou!

Après un charbon gras, fun pour toute la famille, Le concept original de L'Art Car Wash.

Comment ça marche?

Un camion va stationner la France pour élever, légitime et être briller les charnières de l'entreprise. Ce camion revient en tout cas, cette initiative devrait conforter la volonté de L&L de prendre soin de ses clients.

Le Parisien
MAGAZINE

466512
exemplaires

grand angle | immobilier

JE CHANGE DE RÉSIDENCE PRINCIPALE

Gérer à la fois la vente et l'achat d'un bien est un vrai casse-tête. Nos solutions de financement pour ne pas y laisser sa chemise.

PAR MARIE FELLEPERRE PHOTO FÉLIX LEGRUP

Si votre famille s'est agrandie, vous rêvez d'habiter un logement plus moderne ou d'avoir un jardin... Changer de résidence principale est un double défi financier et juridique. Vous devez d'abord de front la recherche d'une nouvelle maison et la vente de l'ancienne, tout en respectant le crédit qui vous permettra de boucler l'opération. Nos conseils pour éviter les chaussonnes trappes d'une opération d'achat-vente.

1 DÉFINIR UNE STRATÉGIE

Vous allez commencer par acheter votre nouveau bien ou par vendre l'ancien ? Il y a une à ne pas négliger : le délai de vente de votre ancien bien. Si vous ne le vendez pas dans les délais, vous devrez payer des pénalités de retard. Si vous privilégiez la sécurité, vendez avant d'acheter. Si vous préférez acheter dans un quartier avant d'être obligé de vendre, achetez d'abord. Si vous avez un budget serré, vous devrez peut-être vendre votre ancien bien à un prix inférieur à sa valeur réelle. Le président du site d'information immobilière Millemaisons.com, explique Nathalie Couvignac-Sabat, nous explique comment vendre tout de suite et acheter tout de suite.

LOBS

644306
exemplaires

SPECIAL INDIVIDUELLE FINI

FINANCEMENT Des banques très sélectives

Si les taux restent très bas malgré leur hausse récente, décrocher un crédit immobilier reste pas toujours facile pour les L&Ls. Explications.

Le financement immobilier est devenu très sélectif. Les banques ont baissé leurs critères de sélection des candidats. Les dossiers sont plus nombreux, mais les banques restent très sélectives. Elles exigent des garanties solides et des revenus stables. Les taux restent bas, mais la concurrence est rude. Les banques cherchent à protéger leur marge. Les dossiers doivent être impeccables. Les banques ont baissé leurs critères de sélection des candidats. Les dossiers sont plus nombreux, mais les banques restent très sélectives. Elles exigent des garanties solides et des revenus stables. Les taux restent bas, mais la concurrence est rude. Les banques cherchent à protéger leur marge. Les dossiers doivent être impeccables.

Les Echos

123636
exemplaires

Un pouvoir d'achat restant

Le taux des crédits immobiliers a augmenté à nouveau en 2014. Une situation qui ne favorise pas le pouvoir d'achat des candidats emprunteurs qui voient leur capacité d'achat se réduire.

L'effet conjugué de la baisse des taux et des prix offre de nouvelles opportunités

Crédit	Taux	Evolution
Crédit à 10 ans	4,3%	-0,1%
Crédit à 5 ans	3,8%	-0,1%
Crédit à 3 ans	3,3%	-0,1%
Crédit à 2 ans	2,8%	-0,1%
Crédit à 1 an	2,3%	-0,1%

Source: Observatoire ACE Credit

Challenge

277524
exemplaires

Immobilier

Légère inflation des crédits

Profitant des rebonds de l'OAT cet été, les banques ont augmenté leurs taux et accru leur sélectivité.

Enfin, la baisse des taux des crédits immobiliers en août, selon l'Observatoire Credit Logement/CSA, le taux hors assurance, toutes durées d'emprunt confondues, a atteint 2,17%, contre 1,99% au mois de juin. « Dans le même temps, la durée moyenne du prêt s'est allongée », précise néanmoins l'Observatoire.

Dernièrement, les reculs successifs des taux ont entraîné un accroissement de la demande de nouveaux crédits, mais aussi de la renégociation des prêts existants. Resultat, les banques ont été submergées. Profitant des rebonds de l'OAT (l'indice de référence) en juin et en juillet, elles en ont donc profité pour augmenter leurs taux, accroître leur sélectivité et améliorer leurs marges. « Les banques ont tendance à n'accepter que des dossiers sans

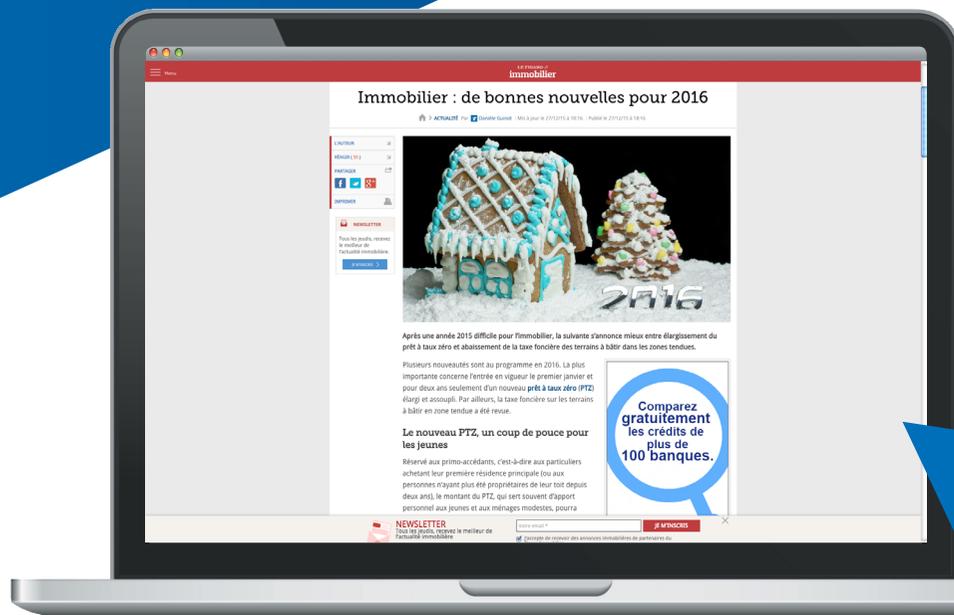
accueil. Les emprunteurs peuvent s'acquitter des frais de notaire, ils sont en CDI depuis plus d'un an ou ont un revenu stable, une dette d'emprunt raisonnable et un profil bancaire rassurant », constate Joel Boumédil, président du groupe de courtage ACE Credit.

Par ailleurs, les taux varient de plus en plus selon le profil. « Certaines banques ont mis en place de nouvelles cibles de clientèle très haut de gamme avec des taux moins chers, en accordant 0,20 point de remise supplémentaire aux emprunteurs gagnant plus de 7000 euros par mois, remarque Jérôme Robin, président de VousFinancer.com. En moyenne, on trouve un écart de taux de 0,50 à 0,60 point selon les revenus, contre 0,30 à 0,40 point en début d'année ».

Vergne Grolleau



LE FIGARO · fr
immobilier



Date
de parution :
27 / 12 / 2015

59 177 853
VU/mois



le Parisien
MAGAZINE

SPECIAL
IMMO



“ Les banques sont débordées, il nous a fallu quatre mois pour obtenir un crédit ”

OLIVIER, 33 ANS, ET SOPHIE, 32 ANS, ingénieur clientèle dans les systèmes d'information de ressources humaines et chef de projet dans les systèmes d'information de ressources humaines. Une maison de 120 m² achetée 375 000 euros en septembre 2015, à Lentilly (Rhône).

« Nous avons signé le compromis de vente le 27 mai. Nous nous sommes adressés à un courtier d'ACE Crédit. Il nous a dit que notre dossier nous permettrait d'emprunter un peu plus que le prix de la maison pour réaliser des travaux, mais aussi que les banques étaient débordées et les délais, longs. Il a lancé une demande de crédit auprès de La Banque postale dès la fin mai. Mais l'agence ne l'a pas fait suivre au siège avant que notre dossier ne soit complet. Il manquait une carte d'identité en cours de validité. Lorsque nous avons eu cette dernière pièce, fin juillet, La Banque postale nous a refusé le prêt ! Heureusement, le courtier avait en parallèle déposé une demande auprès de LCL, qui nous a donné son accord début août. La signature de l'acte a eu lieu le 16 septembre, soit près de quatre mois après le compromis ! »

crédits immobiliers ont créé des conditions de marché favorables, en dépit d'une conjoncture économique déprimée. « L'heure n'est plus à l'attentisme. Les personnes qui souhaitent accéder à la propriété concrétisent leur projet grâce aux taux très bas », explique Laurent Vimont. Résultat, les prix remontent depuis quelques mois, après une baisse de 2,6 % au premier semestre. Ils devraient donc afficher une variation proche de zéro sur l'ensemble de l'année.

Les taux de crédit se stabilisent
Mais d'une région à l'autre, les situations sont contrastées. Les prix reculent encore en 2015 à Marseille

(- 2,1 %), Lille (- 1,4 %) et Lyon (- 1,3 %), selon le site Meilleursagents.com. Tandis qu'à Paris, la demande reste supérieure à l'offre : « Les prix devraient augmenter de 1 à 2 % en 2015 », indique Laurent Vimont. Les taux de crédit, eux, remontent. Ils atteignent 2,45 % en moyenne sur vingt ans, selon le courtier ACE Crédit, mais la hausse reste légère : entre 0,20 % et 0,30 % depuis leur plus bas historique, en mai 2015. Ils devraient se stabiliser pendant quelques mois.

Il est donc encore temps d'emprunter, à condition de bien s'organiser. Car les dossiers se sont entassés sur les bureaux des établissements financiers : entre février et août 2015, les renégociations de prêts ont représenté 45 % de la production de nouveaux crédits, d'après la Banque de France. Résultat, les banques mettent aujourd'hui entre deux et trois semaines pour accorder ou non un crédit, contre huit jours en temps normal. « La situation commence à s'arranger, nuance Frank Levy, directeur général d'ACE Crédit, elles rattrapent progressivement leur retard. »

Acheteurs, vendeurs et locataires devront aussi regarder de près les nouvelles dispositions réglementaires. La loi pour l'accès au logement et un urbanisme rénové (Alur), la loi Pinel et la loi Macron, adoptées entre 2014 et 2015, ont changé la donne. Et la loi de finances 2016 devrait encore amender quelques-unes de ces dispositions. Grâce à nos témoins et à nos experts, ce guide vous donne les clés du marché immobilier pour profiter au mieux de ses évolutions. ● Agnès Lambert

Date
de parution :
06 / 11 / 2015

352 109
exemplaires

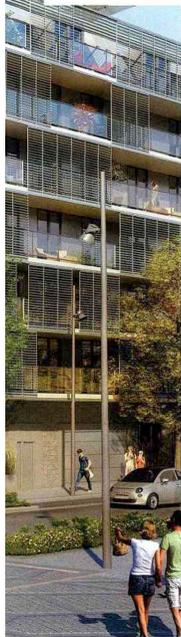


Explorimmoneuf
LE MEILLEUR DE L'IMMOBILIER NEUF
LE TIGARD

L'immobilier à tout âge

Qualifiée à juste titre de placement de « bon père de famille », la pierre reste une excellente stratégie pour bâtir votre patrimoine, pas à pas. Voici comment vous y prendre pour bien investir dans l'immobilier.

Enquête réalisée par Christine Lambert



Les sautes d'humeur de la bourse rappellent régulièrement, et à juste titre, combien la pierre représente un investissement sans risque sur le long terme. Déjà, en achetant votre résidence principale, vous ne paierez plus de loyers à fonds perdus. Certes, vous rembourserez un crédit, mais au bout de quinze ou vingt ans, vous serez totalement propriétaire de votre toit. Vous pourrez en disposer à votre guise, le revendre pour racheter plus grand lorsque la famille s'agrandira... Et une fois le crédit payé, vous pourrez même envisager l'achat d'une résidence secondaire. Et une fois vos enfants partis, rien ne vous interdira d'investir dans un bien locatif pour compléter vos revenus au moment de la retraite, voire anticiper le grand âge. A toutes les étapes de la vie correspond un rendez-vous immobilier qu'il serait dommage de rater. Car c'est ainsi que vous pourrez construire un patrimoine qui prendra de la valeur et qui servira différents objectifs en fonction de votre avancement en âge. Pour parvenir à révéler toutes les qualités de l'achat immobilier, une règle s'impose : commencer à bâtir votre patrimoine le plus

tôt possible. En tout cas, une chose est sûre : c'est le bon moment pour mettre votre projet à exécution. D'une part, parce que si les prix ont, dans l'ensemble, bien résisté à la crise économique, ils ont tout de même un peu baissé. D'autre part, parce que les taux des crédits immobiliers ont tendance à remonter. Aux dernières nouvelles, les taux moyens étaient de 2,60 % sur quinze ans et de 2,85 % sur vingt ans, selon Empruntis. Aux dires de certains, ils seraient toutefois en train de se stabiliser. La hausse des mois passés n'a donc eu qu'une incidence mineure sur le pouvoir d'achat des acquéreurs. « Il faut noter que celui-ci reste en hausse si l'on considère l'évolution sur les deux dernières années. En moyenne, les emprunteurs ont gagné 8 % de pouvoir d'achat grâce à la baisse des taux et des prix », indique Cécile Roquelaura, directrice de la communication et des Etudes chez Empruntis. Même son de cloche chez ACE Crédit, qui précise : « Pour un crédit de 150 000 € sur vingt ans, les mensualités ont baissé de 190 € par mois entre 2010 et aujourd'hui. » Le moment est donc bien choisi pour sauter le pas. ■

Une règle s'impose : commencer à bâtir votre patrimoine le plus tôt possible.

Date de parution :
02 / 11 / 2015

45 000
exemplaires



**INVESTISSEMENT
CONSEILS**

CRÉDIT

Hausses à la marge

D'après Immoprêt, entre août et septembre 2015, les taux de crédit n'ont quasiment pas bougé faisant preuve d'une belle stabilité. En regardant de plus près à ces chiffres, on constate des hausses à la marge de 0,1% dans la continuité de nos observations dégagées le mois dernier. Cette stagnation s'explique car les banques ont particulièrement anticipé les hausses de taux durant les trois derniers mois. L'heure pour les banques est aujourd'hui à la préparation de leurs objectifs 2016. Mais si la hausse reste douce, la baisse semble définitivement derrière.

Des dossiers « autoroutes »

Selon les analyses d'Accrédit, les établissements bancaires ont été submergés de demandes de renégociations et de rachats de

crédits. Conséquence : les banques ont tendance à accepter uniquement des dossiers dits autoroutes, c'est-à-dire classiques et sans écueil : les emprunteurs disposent des frais de notaire, ils sont en CDI depuis plus d'un an au sein de leur entreprise, ont des revenus stables, un taux d'endettement raisonnable et un profil bancaire rassurant. Par ailleurs, les emprunts sur une durée de trente ans ne sont plus pratiqués, l'octroi de crédits à 110% (pour financer les frais de notaire) se fait plus rare.

Baromètre des taux septembre 2015

	10 ans	15 ans	20 ans	25 ans	30 ans
Région Nord	2.10 %	2.30 %	2.60 %	3.2 %	3.50 %
Région Est	1.70 %	2.10 %	2.20 %	2.8 %	3.50 %
Région Ouest	1.85 %	2.00 %	2.20 %	2.6 %	3.50 %
Région Sud	1.55 %	1.90 %	2.10 %	2.6 %	3.20 %
Région Ile-de-France	1.60 %	1.90 %	2.30 %	2.8 %	3.50 %
FRANCE	1.76 %	2.04 %	2.28 %	2.8 %	3.44 %

Baromètre des taux août 2015

	10 ans	15 ans	20 ans	25 ans	30 ans
Région Nord	2.00 %	2.20 %	2.50 %	3.10 %	3.4 %
Région Est	1.70 %	2.10 %	2.20 %	2.70 %	3.4 %
Région Ouest	1.75 %	1.96 %	2.25 %	2.50 %	3.4 %
Région Sud	1.60 %	1.95 %	2.29 %	2.60 %	3.4 %
Région Ile-de-France	1.62 %	1.90 %	2.30 %	2.90 %	3.4 %
FRANCE	1.73 %	2.02 %	2.30 %	2.76 %	3.4 %

Source : meilleur taux obtenu par Immoprêt auprès des banques, par durée et par région

Date
de parution :
02/10/2015

21 000
exemplaires



Date
de parution :
30/09/2015

800 000
VU/mois



Argent & Placements

Des crédits encore bon marché

Les taux demeurent historiquement faibles, et la hausse amorcée cet été devrait rester limitée

Après trois ans de baisse vertigineuse, les taux des crédits immobiliers ont pris le chemin de la hausse depuis le mois de juin. Ils s'établissent en moyenne à 2,05% sur vingt ans chez le courtier Cafpi, leader du marché, contre 1,85% en mai. Tous les acteurs du secteur constatent ainsi une hausse de 0,20 à 0,30 point depuis trois mois sur toutes les durées.

«Les banques ont rempli leurs objectifs annuels de production de crédit au premier semestre», constate Joël Boumendil, fondateur du courtier ACE Crédit. Elles ont donc saisi le prétexte de la remontée de l'OAT 10 ans – l'emprunt d'état de référence – aux environs de 1% actuellement pour augmenter leur barème. Mais il s'agit aussi pour elles de freiner les demandes de renégociations. Avec la chute des taux, un très grand nombre d'emprunteurs ont en effet renégocié leur prêt. Entre février et juillet, ces renégociations ont représenté 45% des 99 milliards de nouveaux crédits à l'habitat, selon la Banque de France.

Ce changement de tendance doit-il inciter les candidats à l'achat à se précipiter? Pas vraiment. «Les taux devraient se stabiliser jusqu'à la fin de l'année», rassure Philippe Taboret, le direc-

teur général adjoint de Cafpi. Et ils restent historiquement faibles. Pour mémoire, on empruntait à 2,70% sur vingt ans en septembre 2014 et à 3,31% en septembre 2013. Certes, la récente augmentation des taux n'est pas indolore, mais ses effets restent limités: pour une mensualité de 1000 euros (hors assurance), un acheteur peut aujourd'hui emprunter 195653 euros sur vingt ans, soit 4647 euros de moins qu'en juin d'après les calculs de Cafpi. Pas d'affolement non plus si les taux poursuivent leur hausse en début d'année prochaine: s'ils devaient remonter de 0,30 point supplémentaire, et toujours avec une mensualité de 1000 euros, vous pourriez emprunter 5268 euros de moins qu'aujourd'hui.

Délais supplémentaires

En revanche, mieux vaut s'y prendre à l'avance, car les banques, croulant sous les demandes de renégociations, traitent les dossiers moins rapidement. «Il faut désormais entre deux et trois semaines pour obtenir un accord de la banque sur un prêt, contre moins d'une semaine en début d'année», confirme M. Boumendil. Ces délais supplémentaires nécessitent pour l'emprunteur d'avoir un dossier à jour et toutes les pièces demandées à portée de

main afin de pouvoir démarrer au plus vite, une fois le compromis de vente signé. Idem pour l'assurance de prêt, qui est source d'appréciables économies.

«Les moins de 40 ans en bonne santé peuvent limiter son coût à 0,10% ou 0,20% du capital emprunté en s'assurant dans un autre établissement que la banque qui accorde le crédit, contre 0,30% à 0,40% dans le cadre d'une assurance classique couplée au prêt», indique Sylvain Lefèvre, président du courtier La Centrale de financement. Là encore, il est indispensable de se renseigner en amont pour savoir à quoi vous pouvez prétendre, l'objectif étant de mettre toutes les chances de votre côté pour boucler le financement dans les délais. ●

AGNÈS LAMBERT

Date
de parution :
22/09/2015

404677
exemplaires



L'OB

SPÉCIAL IMMOBILIER | LILLE

FINANCEMENT

Des banques très sélectives

Si les taux restent très bas malgré leur hausse récente, décrocher un crédit immobilier n'est pas toujours facile pour les Lillois. Explications



Pour emprunter, il est nécessaire d'avoir un apport équivalent aux frais de notaire.

La crise économique et la situation de l'emploi (16,9% de chômage dans la métropole) dans la région lilloise n'encouragent pas les banques à prendre des risques. A plus forte raison quand les taux remontent. « Ils ont grimpé de 0,3 à 0,5 point », note Jauffrey Ianszen, directeur régional chez Immopret. Les taux s'établissent désormais à 2,2 % sur 15 ans, à 2,5 % sur 20 ans et passent la barre des 3 % sur 25 ans. « Dans la région lilloise, un acquéreur qui emprunte 170 000 € aujourd'hui à un taux de 2,3 % sur 20 ans, au lieu de 1,7 % il y a deux mois, perd 50 €, sa mensualité passant de 840 à 890 €, note Jonathan Joly, courtier ACE. Crédit dans la région. Et ici les acquéreurs sont à 50 € près. » Et pour cause ! Selon l'Insee, le revenu

médian disponible d'un habitant de la métropole s'établit à 18 700 € (17 500 € à Lille), beaucoup moins qu'à l'échelle nationale (19 800 €). Comme partout, la remontée des taux tient non seulement à la hausse de l'OAT 10 ans (obligations assimilables du Trésor) qui sert de références aux prêts à taux fixe, mais aussi à la volonté des banques de calmer le jeu sur les renégociations de prêts. En outre, « à Lille comme ailleurs, les établissements de crédit ont fait leurs objectifs et courent moins après les nouveaux clients », poursuit Jauffrey Ianszen. De fait, ils sélectionnent les bons profils. Autrement dit, « des emprunteurs qui ont une profession stable ou évolutive et un revenu régulier », note Jonathan Joly. Ils passent les dossiers au crible. Concernant les

revenus, la santé de l'employeur est éprouvée. « Et si les deux membres du couple travaillent dans la même entreprise, cela peut constituer un handicap », note Hervé Duchet de Cafpi. La gestion des comptes du candidat à l'emprunt est également scrutée, et gare aux rejets de prélèvements, aux découverts trop fréquents... Les banques n'aiment pas non plus les prêts sur vingt-cinq ans, même si elles en distribuent. Et, bien sûr, il faut montrer que l'on sait épargner. « Il est indispensable d'avoir au moins l'équivalent des frais annexes de l'acquisition : frais de notaire, de dossier et de garantie, soit l'équivalent d'au moins 10 % de l'achat », poursuit Hervé Duchet. Naturellement, plus on a d'apport, meilleures sont les conditions d'emprunt. « Aujourd'hui encore, un emprunteur doté d'un excellent profil peut décrocher un taux à 2 % sur 20 ans », affirme Maël Bernier, porteparole du courtier Meilleurtaux. Cela étant, les banques ne prêtent pas qu'aux riches et financent des acquéreurs bien plus modestes. Selon Immopret, dans la région Nord, les candidats à l'achat empruntent 150 000 € en moyenne, avec un apport de 18 500 € (contre 53 760 € en Ile-de-France), et la durée de leur prêt s'établit à 244 mois. Quant à leurs revenus, ils s'établissent en moyenne à 2 237 € mensuels. « Dans la métropole lilloise, ils sont plutôt de 3 500 à 4 000 € », précise Jauffrey Ianszen. La plupart achètent pour la première fois, principalement des maisons en périphérie. « C'est dans l'ADN des Lillois », s'exclame ce professionnel. Ils sont friands des petites maisons des années 1930 de Marais-en-Baraël, Lambesart, Fives, Saint-Maurice, Lonme... Dans l'ensemble, l'achat s'effectue dans l'ancien, le PTZ reste marginal. Les secundo-accédants font peu appel au prêt relais - 1 prêt sur 10 environ - par crainte de ne pouvoir vendre rapidement. « Ils se mettent sur les rangs pour des appartements dans Lille intra-muros ou des maisons à Maveq, Bendoues, Mourvaux... », indique Jonathan Joly. Quant aux investisseurs, les banques sont très regardantes, exigent généralement 20 % d'apport au moins et une durée d'emprunt de quinze ans maximum. C.S.

Date de parution :
17/09/2015

644 306
exemplaires



Challenge^S

Immobilier

Légère inflation des crédits

Profitant des rebonds de l'OAT cet été, les banques ont augmenté leurs taux et accru leur sélectivité.

Fini, la baisse des taux des crédits immobiliers en août, selon l'Observatoire Credit Logement/CSA, le taux hors assurance, toutes durées d'emprunt confondues, a atteint 2,17%, contre 1,99% au mois de juin « Dans le même temps, la durée moyenne du prêt s'est allongée », précise néanmoins l'Observatoire

Dernièrement, les reculs successifs des taux ont entraîné un accroissement de la demande de nouveaux crédits, mais aussi de la renégociation des prêts existants. Résultat, les banques ont été submergées. Profitant des rebonds de l'OAT (l'indice de référence) en juin et en juillet, elles en ont donc profité pour augmenter leurs taux, accroître leur sélectivité et améliorer leurs marges « Les banques ont tendance à n'accepter que des dossiers sans

accueil les emprunteurs peuvent s'acquitter des frais de notaire, ils sont en CDI depuis plus d'un an au sein de leur entreprise, ont des revenus stables, un taux d'endettement raisonnable et un profil bancaire rassurant », constate Joel Boumendil, président du groupe de courtage ACE Credit

Par ailleurs, les taux varient de plus en plus selon le profil « Certaines banques ont mis en place de nouvelles cibles de clientèle très haut de gamme avec des taux moins chers, en accordant 0,20 point de remise supplémentaire aux emprunteurs gagnant plus de 7000 euros par mois, remarque Jérôme Robyn, président de Vousfinancer.com. En moyenne, on trouve un écart de taux de 0,50-0,60 point selon les revenus, contre 0,30-0,40 point en début d'année » **Virginie Grolleau**

Date
de parution :
17/09/2015

229211
exemplaires



Les Echos

sions cumulées des taux et des prix ont participé à la restauration du pouvoir d'achat immobilier. Ce gain (voir tableau) est particulièrement important à Saint-Etienne (+ 38 %), au Havre (+ 31 %), à Marseille (+ 29 %) et à Paris (+ 25 %). Il est plus modeste à Lille (+ 8 %), Rennes (+ 7 %), Toulouse (+ 5 %) et Bordeaux (+ 3 %) ou les prix sur cette période ont continué d'augmenter.

Tapis rouge pour les profils « haut de gamme »

La restauration du pouvoir d'achat n'a pas pour autant ouvert les portes du crédit à plus de monde. Face à une offre importante de particuliers en quête de financements, les banques sont plus que jamais sélectives, triant sur le volet leur future clientèle. Ainsi, les profils dits « premium » ou « haut de gamme » sont les plus convoités et se voient dérouler le tapis rouge. Depuis dix-huit mois, le niveau de revenu (à partir de 40 000 euros ou de 80 000 euros annuels) permet d'obtenir, au sein de certaines enseignes, les taux les plus bas. « Dans une même banque, l'écart de taux selon les profils, avoisine 0,5 % pour un crédit équivalent en montant, durée et apport personnel », affirme Sandrine Allonier.

« Ayant rempli à ce stade de

l'année leurs objectifs de crédits annuels, les établissements prêteurs privilégient les dossiers simples aux instructions aisées au détriment de ceux plus complexes ou plus risqués (crédit relais, emprunteur en CDD ou gerant de société, investissement locatif) », affirme Franck Levy, directeur général d'ACE Immobilier.

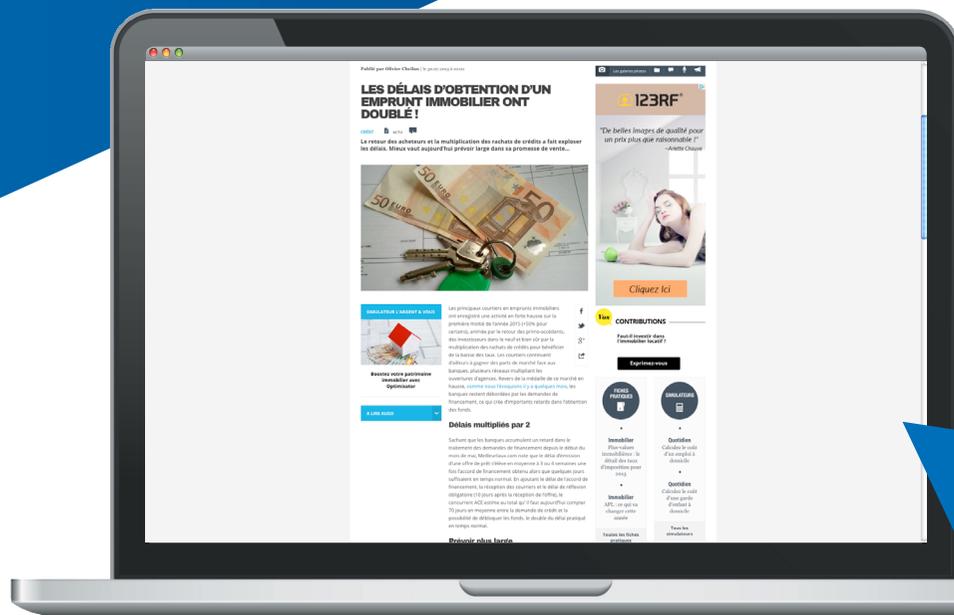
S'assurer à l'extérieur

Si l'effet combiné de la baisse des taux et des prix s'avère puissant pour minimiser le coût global d'un financement à crédit, il faut aussi envisager la délégation d'assurance. Cette solution, destinée à faire baisser la facture, consiste à souscrire auprès d'une compagnie d'assurance extérieure à la banque. L'assurance décès-invalidité liée au prêt. Cette couverture « externe » s'avère parfois deux à trois fois moins chère que celle proposée automatiquement par l'établissement prêteur. Bien que la délégation d'assurance soit désormais facilitée par la loi Hamon du 18 mars 2014, cette option constitue, en pratique, un frein dans le traitement du dossier. « C'est plus simple pour un prêteur de vendre son crédit et son assurance maison. Les délais sont plus en phase et pas besoin d'attendre la réponse de l'assurance qui peut tarder, notamment s'il y a des examens de santé à faire », reconnaît un banquier.

— Laurence Boccaru

Date
de parution :
04/09/2015

122744
exemplaires

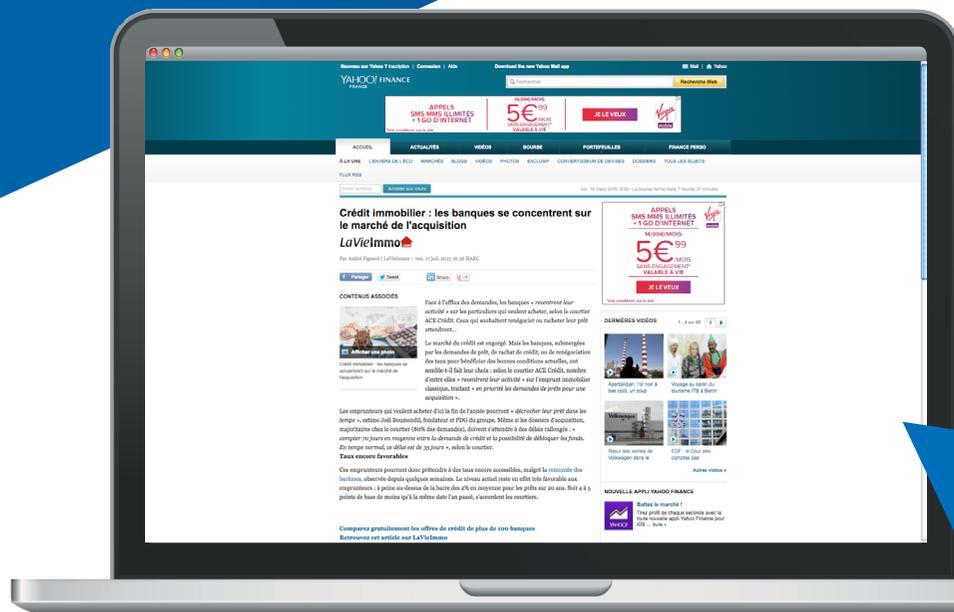


Date
de parution :
31/07/2015

2300000
VU/mois



YAHOO! FINANCE
FRANCE

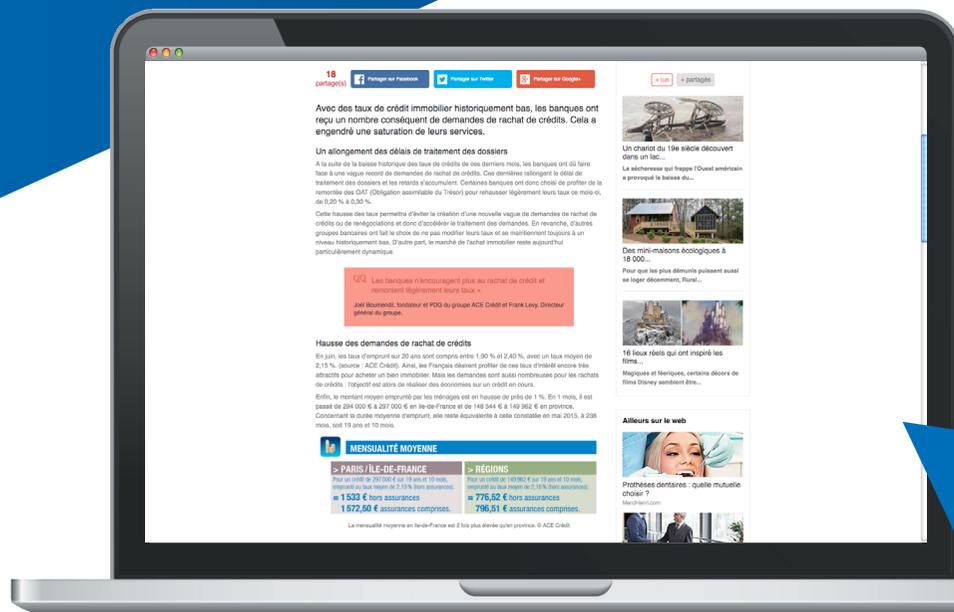


Date
de parution :
17/07/2015

NC
VU/mois



SeLoger



Date
de parution :
24/06/2015

17702795
VU/mois



L'OB



CREDIT

Achat-revente, comment s'y prendre ?

C'est la grande question des secundo-accédants : faut-il d'abord vendre son logement et acheter ensuite ou réaliser l'opération inverse ? Les banques ont la solution : les prêts achat-revente ou prêts relais.

J'ai eu le coup de cœur pour cette maison des années 30, soupire Mathilde, graphiste dans une grosse PME. Finalement très bien mes fils se défouler dans le jardin. » Déjà propriétaire avec son mari Pierre, qui gère une brasserie parisienne, elle hésite à faire une offre: il lui faudrait être sûre du prix de vente de son actuel appartement! D'autant que celui des voisins, similaire au sien, est en vente depuis trois mois. Comme elle, des milliers de propriétaires hésitent à s'agrandir, se demandant s'il faut vendre leur logement actuel d'abord, puis louer en attendant, ou se risquer à acheter pour profiter d'une opportunité. « L'idéal, bien sûr, c'est de faire coïncider le même jour les deux opérations, mais c'est peu fréquent en pratique », concède Sébastien de Lafond, président de MeilleursAgents.com. Et passer par la case location, surtout à Paris et en Ile-de-France, peut s'avérer complexe et très coûteux : « Il faut payer les deux déménagements, voire un garde-meubles en plus », rappelle Mael Bernier, directrice de la communication et porte-parole du courtier MeilleursTaux.com. La solution? Le prêt relais, qui inspire toutefois souvent beaucoup de réticences aux secundo-accédants. Celui-ci est jugé cher, difficile à obtenir et contraignant. « Pourtant, il n'est pas plus difficile à obtenir que les prêts classiques, et les taux d'intérêt sont très attractifs, affirme Mael Bernier. Les taux accordés pour les prêts relais sont supérieurs de 0,2 point aux taux des prêts classiques, mais inférieurs à 2,50%. » Le taux n'est pas la principale difficulté : les emprun-

teurs doivent bien veiller leur projet pour déterminer quel montant de prêt ils pourront obtenir s'il leur reste ou non une partie de leur emprunt initial à rembourser, s'ils ont souscrit

Le calcul des nouveaux prêts « relais rachat »

Un couple, dont les revenus s'élevaient à 5 200 euros mensuels, vient d'acquiescer un nouveau, bien (250 000 euros) mais n'a pas revendu l'ancien (valeur estimée 100 000 euros). Ses mensualités actuelles s'élevaient à 442,69 euros (prêt initial 80 000 euros à 4%) et le capital restant dû à 50 000 euros. S'agissant d'un crédit automobile (capital restant dû de 6 000 euros) et 100 euros de mensualité pour un prêt travaux (capital restant dû de 2 000 euros). Pour sa nouvelle acquisition, compte tenu des frais de notaire et de ce garantie, ce couple a besoin d'un prêt de 230 000 euros à 2,30% sur 240 mois. Seul ces nouveaux prêts de 194,87 euros, auxquelles s'ajoutent ses autres remboursements. Impossible. Le endettement passe à 36%. En faisant racheter l'ensemble de ses emprunts et avec son nouveau financement, le couple peut obtenir un prêt de 230 200 euros sur 240 mois, relais inclus, soit des mensualités de 190,80 euros et un endettement de 26%. Source: Vous Financer.com.

des crédits complémentaires pour des travaux, par exemple, et combien ils pourront obtenir sur la valeur du bien mis en vente. Celle-ci est généralement prise en compte à hauteur de 70%, voire 80% pour des logements recherchés à Paris ou s'il y a déjà un compromis de vente signé. « Pour les estimations demandées par les banques, il vaut mieux faire appel à des agences immobilières connues au niveau local, qui auront une évaluation plus fine du prix », conseille Joel Boumendil, président du réseau de courtage ACE. Attention: au coût des intérêts s'ajoutent la souscription d'une assurance décès invalidité, la mise en place d'une garantie (caution, hypothèque) et les frais de dossier bancaires. Enfin, il faut choisir le mode de remboursement : soit s'acquitter des intérêts chaque mois, si le taux d'endettement le permet, ou de manière différée, lors de la revente, en même temps que le capital emprunté. Attention : dans ce cas, les intérêts sont capitalisés et augmentent mois après mois la somme à rembourser. Les banques ont mis en place des formules de prêts plus souples (*new made*), incluant le rachat du prêt restant dû et des crédits complémentaires éventuels : « Ces prêts permettent de réduire fortement l'endettement par rapport à un crédit relais classique et donc d'obtenir un financement qui aurait été strictement refusé par ailleurs », souligne Sandrine Allonier, responsable des relations bancaques du courtier VousFinancer.com. À étudier, donc.

Date
de parution :
11/06/2015

644306
exemplaires

Tous droits réservés à l'éditeur

■ VIRGINIE CROLLEAU

ACE3 5283724400508



le Parisien
MAGAZINE

“ Le prêt relais coûte un peu cher, mais nous offre une flexibilité maximum ”

Damien, 36 ans, cadre en pharmacie et Sandra 36 ans, adjointe technique, deux enfants (2 et 4 ans). Une maison de 150 m² en banlieue lyonnaise, qu'ils achèteront 450 000 euros en juillet 2015.

Propriétaire d'une maison de 120 mètres carrés dans l'ouest de la banlieue lyonnaise, achetée en 2009, ce jeune couple souhaitait, depuis la naissance de son deuxième enfant, acquérir un pavillon plus spacieux dans le même secteur. « Nous avons mûri notre projet pendant environ six mois. Après avoir fait estimer notre ancien logement, nous avons consulté le courtier Emprunts pour avoir une idée de notre budget. » Au bout de quelques visites, Damien et Sandra ont eu un coup de cœur pour une coquette maison. Leur proposition, au prix, est acceptée. « Nous avons immédiatement mis notre bien en vente au prix d'estimation médian, pour

qu'il parte le plus rapidement possible. » La stratégie est payante: la semaine suivante, le couple reçoit une offre, qu'il accepte. Fin avril, il signe à la fois un compromis d'achat et une promesse de vente, et fixe la date de la vente de la maison au 20 juillet, cinq jours après celle de l'achat, afin de se laisser un peu de temps pour déménager. Pour gérer le décalage de trésorerie entre l'achat et la vente, Damien et Sandra ont souscrit un crédit relais à 3,5%. « Ce prêt relais durera une semaine maximum, et sera intégralement remboursé par la vente. Cette solution nous offre une flexibilité maximale, même si elle coûte un peu cher. »

location en attendant de trouver la perle rare. Dans ce cas, « il faut intégrer le coût des deux déménagements, qui peut peser lourd dans votre budget », souligne Sébastien de Lafond.

2 TROUVER LE BON MONTAGE FINANCIER

Là encore, faites le tour des banques et des courtiers pour trouver un financement optimal. Vous devrez jongler entre votre ancien crédit, pas remboursé en totalité, et votre nouveau prêt.

Si la vente se signe avant l'achat, vous récupérez le capital pour solder l'ancien crédit, avec des indemnités de remboursement anticipé (IRA), sauf... si vous souscrivez votre nouveau prêt dans la même banque. Vérifiez bien que le coût du nouveau crédit proposé par votre établissement reste compétitif par rapport au marché. « Si ce n'est pas le cas, il vaut mieux aller voir la concurrence pour trouver un prêt moins cher et payer ces indemnités », confirme Ludovic Huzieux. Si vous prévoyez de vous agrandir encore dans quelques années, « négociez la transférabilité du crédit. En cas de nouvel achat plus cher, vous n'aurez qu'à souscrire un prêt complémentaire pour boucler votre financement », précise Cécile Roquelaura, directrice des études chez le courtier Emprunts. Compte tenu du niveau historiquement bas des taux d'intérêt, vous ferez de belles économies si ces derniers grimpent dans les années à venir.



3 DÉJOUER LES PIÈGES DU CRÉDIT RELAIS

Si vous avez acheté avant de revendre, vous devrez rembourser à la fois les mensualités de votre premier crédit, s'il n'est pas soldé, et celles du nouvel achat. Il vous faudra donc souscrire un crédit relais. La banque vous prêtera environ 70 % de la valeur de votre bien pendant douze mois, éventuellement renouvelables. « Elle peut aller jusqu'à 80 % pour les emprunteurs qui ont déjà signé une promesse de vente », détaille Cécile Roquelaura.

Quand vous aurez vendu, vous pourrez solder le capital emprunté ainsi que les intérêts du crédit relais, calculés au *pro rata temporis*. Ne traînez pas, ce prêt coûte cher: de 2 à 2,4 % en moyenne. Il en existe deux types: les crédits relais secs et les crédits relais achat. Ils fonctionnent selon le même principe, c'est le montage technique qui varie. Le prêt relais sec est proposé par toutes les banques, mieux vaut toutefois privilégier le crédit relais achat, un peu plus coûteux, mais plus confortable, et en plein boom. En cas de difficultés financières passagères, « il est possible de négocier, à la mise en place du crédit, un différé de remboursement de trois à six mois. Attention toutefois au coût de cette facilité de trésorerie », observe Ludovic Huzieux. A noter, les salariés des entreprises qui cotisent au 1 % logement peuvent obtenir un prêt relais à taux attractif en cas de vente pour mobilité professionnelle ou de perte d'emploi liée à un plan social.

EMPRUNTER POUR INVESTIR



Vous remboursez encore un prêt pour votre résidence principale, mais souhaitez investir dans l'immobilier locatif. « Les banques vérifieront que les mensualités des deux crédits ne dépassent pas 33 à 40 % de vos ressources, sur la

base des revenus du foyer plus 70 à 80 % du loyer attendu », précise Frank Levy, directeur général du courtier en crédit ACE. Si vous êtes limité, montez un dossier avec les estimations de la valeur locative du bien que vous convoitez, fournies par au moins deux agences. Et pour faire baisser le coût, « contentez-vous d'une assurance décès et invalidité, sans souscrire la couverture de l'incapacité de travail, ce qui vous permettra d'économiser de 35 à 45 %. Car même si vous avez un accident, votre locataire continuera de payer son loyer », conseille Frank Levy.

Date
de parution :
05 / 06 / 2015

352 109
exemplaires



M Économie

ÉCONOMIE & ENTREPRISE

Les courtiers s'imposent sur le marché, très actif, de la renégociation de prêts

LES CLIENTS SE BOUSCULENT aux guichets des banques et des courtiers. La brusque accélération des demandes de crédit, au premier trimestre 2015, est due aux nouveaux acheteurs mais également aux emprunteurs désireux de profiter de la baisse des taux pour renégocier leur prêt en cours. Une aubaine pour eux, mais aussi pour les courtiers. Deux petites décennies après leur apparition, ces intermédiaires, qui s'appellent Meilleurtaux, Cafpi, ACE, Empruntis, VousFinancer.com, In & Fi, Artemis Courtage ou AB Courtage, affirment s'octroyer désormais – il n'y a pas de statistiques officielles – entre 25 % et 30 % du marché du crédit immobilier. Car souscrire un crédit immobilier est compliqué et le renégocier plus encore.

« *Lorsqu'un emprunteur veut profiter d'une baisse de taux, il va d'abord voir sa banque, ce qui est plus simple et économique, mais s'il essuie un refus, il s'adresse presque toujours à un courtier pour ne pas avoir à faire lui-même le tour des autres banques* », observe Cécile Roquelaura, directrice de communication d'Empruntis.

Convoitise des fonds d'investissement

Racheter son prêt est aussi l'occasion de « remettre à plat l'assurance emprunteur qui lui est liée et de trouver de nouvelles économies », conseille Joël Boumendil, directeur d'ACE, le plus ancien courtier de la place, présent depuis 1995. Aller chercher une assurance hors de la banque prêteuse, c'est-à-dire une délégation d'assurance, est aujourd'hui possible lors de la

souscription du prêt, grâce à la loi Lagarde du 1^{er} juillet 2010, mais aussi en cours de prêt, tous les ans, à sa date anniversaire, grâce à la loi Hamon du 13 février 2014. La démarche est théoriquement accessible à tous, mais l'assistance d'un courtier peut aider à contourner tous les pièges généralement tendus par les banques, ce qui explique en partie leur succès.

La réglementation qui s'applique depuis janvier 2013 à ces professionnels appelés intermédiaires en opérations de banque (IOB) rend, en outre, moins facile l'accès du métier aux indépendants et renforce les réseaux. Un signe qui renseigne sur les bons chiffres enregistrés par cette activité : l'intérêt que lui portent les fonds d'investissement.

Le groupe Banque populaire-Caisse d'épargne a, début 2013, cédé Meilleurtaux au fonds Equistone (ex-Barclays Private Equity) et la rentabilité de ce courtier va croissante : si en 2011, il enregistrait une perte de 10 millions d'euros, il retrouvait l'équilibre en 2012, dégageait 4 millions d'euros de résultats en 2013 et 8 millions d'euros en 2014.

Le 16 avril, le fonds Cabestan, de la banque Edmond de Rothschild, a acquis 30 % d'ACE. « Cette prise de participation va permettre de nous développer, d'acquérir des courtiers indépendants et d'ouvrir de nouvelles agences, au rythme d'une vingtaine par an, pour passer de 80 aujourd'hui, à 120 en 2016 », se félicite M. Boumendil. D'autres transactions sont à venir, comme autour de Cafpi, numéro un du secteur qui est à vendre. ■

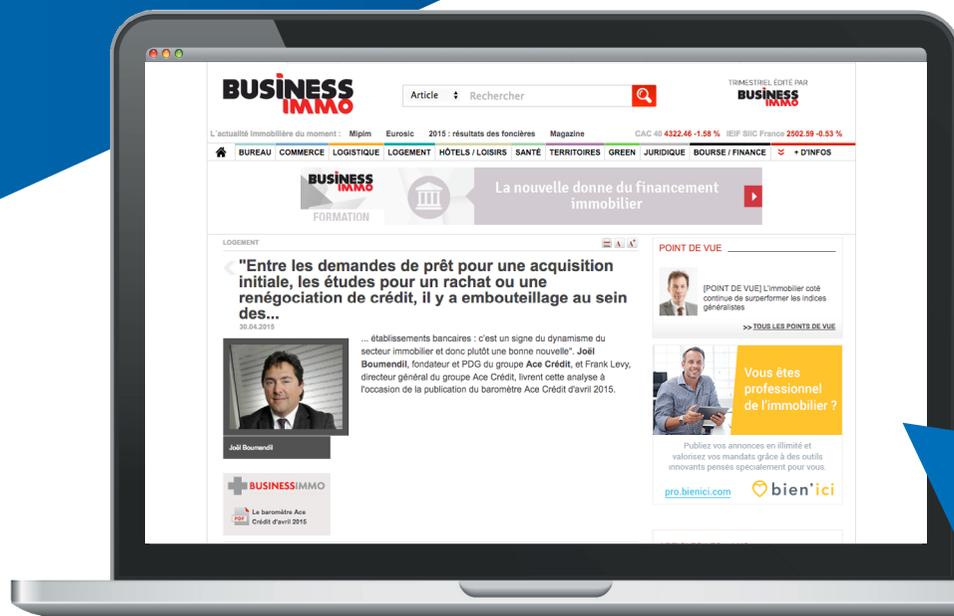
I. R.-L.

Date
de parution :
21/05/2015

300 149
exemplaires



**BUSINESS
IMMO**



Date
de parution :
01/05/2015

NC
VU/mois



FAIRE CONSTRUIRE
MAISON



Crédit : comment être efficace ?

Conseils pour emprunter avec Joël Boumendil, président du courtier ACE Crédits.

FCM : Y a-t-il un bon moment pour emprunter ?

J. Boumendil : Avec des taux très bas, le printemps 2015 est propice à l'emprunt. Ce qui devrait durer quelques mois. Mais attention : à partir du dernier trimestre, les banques ont souvent atteint leurs objectifs commerciaux. Elles sont pointilleuses sur l'examen des dossiers et moins réactives pour donner leur accord. Et puis, qui sait, les taux pourraient remonter en fin d'année.

Y a-t-il un point que les emprunteurs sous-estiment ?

La réactivité des banques. Elles ont réduit leur personnel et l'administration des dossiers peut prendre du temps. Avec un marché immobilier plus dynamique, l'organisme Crédit Logement, qui cautionne l'essentiel des prêts, est débordé. Pour obtenir son accord, il faut actuellement quinze jours contre 48 h habituellement. Résultat : l'obtention du prêt peut être plus longue que prévu.

Comment emprunter efficacement ?

L'emprunteur doit satisfaire aux critères des banques : comptes bien tenus, minimum d'apport personnel, situation professionnelle stable, etc. Le dossier doit être complet, avec tous les justificatifs nécessaires pour éviter les ralentissements. Le mieux reste de passer par un courtier. Il connaît les critères des banques, maîtrise le montage du dossier. De quoi accélérer les choses, sachant que tout le monde, du prêteur à l'emprunteur en passant par le courtier, a intérêt à ce que le crédit soit accordé.

Propos recueillis par P. Chevillard

Date
de parution :
01/05/2015

10000
exemplaires



Date
de parution :
09/04/2015

NC
VU/mois



Les Echos

FINANCE & MARCHES

ACE, numéro 3 du courtage en crédit, ouvre son capital

CRÉDIT

Cabestan, un fonds d'Edmond de Rothschild, s'invite à hauteur de 30 %.

En pleine ébullition, le marché du courtage en crédit, qui revendique près de 30 % de la production annuelle française des prêts immobiliers, se structure. La reprise d'activité portée par la baisse des taux relance en effet les projets de rapprochements, qui avaient été mis de côté avec la crise. Ainsi, après Empruntis tombé dans l'escarcelle de l'assureur Covéa, et Meilleurtaux dans celle du fonds Equistone en 2013, après un passage chez BPCE, c'est au tour du troisième acteur du secteur, ACE, d'annoncer une évolution de son actionariat. Le courtier par lequel passent près de 10.000 dossiers par an pour 2,2 milliards d'euros va céder 30 % de son capital au fonds Cabestan Capital, géré par Edmond de Rothschild. Le solde reste entre les mains de son fondateur, Joël Boumendil.

Pour ACE qui fête ses 20 ans cette année, c'est l'achèvement d'un projet de développement ancien. En 2008 déjà, il discutait avec Cortal Consors (intégré depuis par BNP Paribas). Cette fois, alors qu'il négociait avec d'autres fonds favorables à une prise de contrôle et des assureurs, ACE a privilégié l'option d'une entrée minoritaire d'un investisseur porté par une marque haut de gamme. « Cette entrée au capital d'un partenaire de renom conforte notre posi-

tionnement plutôt sur les dossiers premium dans le monde du courtage », précise Joël Boumendil qui a surtout investi dans l'ouest de Paris.

Croissance externe

Surtout, ACE a maintenant les moyens de ses ambitions. Grâce à l'apport en fonds propres de Cabestan, le courtier veut doubler d'ici à cinq ans le nombre de ses agences, qui s'élève à près de 60 aujourd'hui. Il veut aussi faire de la croissance

externe avec des rachats de courtiers. ACE veut ainsi pouvoir répondre à la loi qui s'impose désormais au marché du courtage : la prime va aux gros acteurs. Après le durcissement de la réglementation de 2013, qui conditionne le statut d'intermédiaire à une responsabilité civile, les banques ont en effet préféré concentrer leurs conventions de partenariat sur les crédits avec les plus grands courtiers.

10.000

DOSSIERS

Le nombre de dossiers de crédits intermédiés par ACE sur un an.

externe avec des rachats de courtiers. ACE veut ainsi pouvoir répondre à la loi qui s'impose désormais au marché du courtage : la prime va aux gros acteurs. Après le durcissement de la réglementation de 2013, qui conditionne le statut d'intermédiaire à une responsabilité civile, les banques ont en effet préféré concentrer leurs conventions de partenariat sur les crédits avec les plus grands courtiers.

En revanche, ACE ne va pas miser sur le virage du tout numérique. Compte tenu du taux de transformation assez faible, les banques paient le contact cher par l'intermédiaire des plates-formes de courtage en ligne, explique le fondateur d'ACE. Sans compter qu'au final, c'est à elles d'adminis-

trer le dossier. Alors que certains établissements comme le Crédit Mutuel CIC ont décidé de ne plus recourir à des courtiers, ou d'autres ont cherché à s'en délier pour y revenir, comme la Société Générale, ACE préfère donc investir sur un modèle de courtier à part entière, gérant le dossier de bout en bout.
— A. D.

Date
de parution :
03/04/2015

123636
exemplaires



INVESTISSEMENT CONSEILS

2,36 % à la fin de l'année 2014, du jamais vu depuis soixante-dix ans ! Le montant des crédits à l'habitat a atteint 119 milliards d'euros en 2014, en baisse annuelle de 8 %, à des niveaux proches des plus bas enregistrés en 2009 et 2012. Cette baisse des taux a accompagné un recul à un niveau modéré des prix dans l'ancien en 2014, compris entre 0 et 2,5 % en Ile-de-France et dans les métropoles régionales, plus accentué sur le marché secondaire avec de fortes disparités régionales. Pour un financement d'une durée de dix-huit années, par exemple, et une mensualité strictement identique, un particulier empruntait, fin 2014 –taux moyen du quatrième trimestre égal à 2,42 %–, un montant supérieur de 24 % à celui emprunté six ans plus tôt, fin 2008 –taux moyen du quatrième trimestre 2008 égal à 5,07 %.

La baisse historique et continue des taux d'intérêt de crédit immobilier de ces dernières années contribue à une amélioration significative du pouvoir d'achat immobilier, d'autant que les prix se sont érodés.

Pour le Crédit foncier, les taux d'intérêt devraient rester bas en 2015 et permettre un redémarrage progressif des volumes : 320 000 logements neufs devraient être construits en 2015 (+8 %), hausse essentiellement portée par la reprise du marché de l'accession. En parallèle, le volume attendu de transactions dans l'ancien est de l'ordre de 740 000 unités (+5 %). Quant aux évolutions de prix, elles devraient rester identiques à celles observées en 2014 : en moyenne stables dans le neuf et en baisse modérée dans l'ancien, mais avec des disparités territoriales qui demeureront fortes.

« Environ 30 % des banques ont de nouveau baissé leurs taux ces dernières semaines : en janvier, la baisse est significative, comprise entre 0,10 et 0,15 %. Il y a désormais plus de 1 % d'écart entre les taux actuels et ceux pratiqués

il y a un an, en janvier 2014, signale Joël Boumendil, fondateur et P-DG du groupe Ace crédit, société de courtage en crédit immobilier. *La raison est simple : le crédit immobilier reste pour les établissements bancaires un produit d'appel particulièrement attractif et efficace pour capter de nouveaux clients. Il est donc important pour les banques d'être compétitives sur ce produit. Dans la même logique, les établissements bancaires sont actuellement motivés pour faire du rachat de crédit. Et afin de fidéliser leurs clients acquis, ils sont également très favorables à la renégociation de crédits immobiliers.* »

Faut-il renégocier son crédit ?

Renégocier son crédit n'est valable que lorsque la part des intérêts remboursée dans la mensualité est encore élevée, ce qui est généralement le cas au cours du premier tiers de la durée de vie du prêt. Le détail de l'échéancier des remboursements permet de connaître avec précision la part respective des intérêts et du capital. Par ailleurs, le différentiel de taux doit être d'au moins un point pour couvrir les frais liés à l'opération, qui peuvent monter jusqu'à 4,5 % du capital restant dû.

Par exemple, pour les emprunts récents d'un montant supérieur à 300 000 euros ou souscrits pour plus de vingt ans, un écart de 0,70 point peut être suffisant. Ainsi, pour 200 000 euros empruntés en 2008, le gain obtenu avec un remboursement anticipé de la dette peut se chiffrer à 20 000 euros. Pour un crédit de 200 000 euros à plus de 4 % datant de 2004 ou 2005, un rachat à un taux de 2,5 % sur dix ans pourrait dégager plus de 8 000 euros d'économie !

Il faut cependant prendre en compte les éventuels frais et pénalités supplémentaires occasionnés par le réaménagement du prêt. Mieux vaut alors s'adresser à

l'organisme prêteur dans un premier temps pour l'amener à réaménager le prêt et établir un avenant, ce qui évite la mise en place d'un nouveau prêt de remplacement avec prises de garantie, frais de dossier, pénalités pour remboursements anticipés...

Si l'établissement fait la sourde oreille, il faut alors faire jouer la concurrence et s'adresser à un courtier.

D'importantes disparités régionales

Ace crédit constate une énorme disparité entre l'Ile-de-France, où le montant moyen emprunté a été de 265 000 € en 2014, et la province où le montant moyen emprunté est de 154 950 €, ce qui équivaut à 42 % de moins !

En Ile-de-France, le montant moyen emprunté continue à diminuer, ce qui illustre notamment une baisse de la capacité d'emprunt des Franciliens. Il y a pourtant eu un pic au premier trimestre 2014, avec un montant moyen emprunté de 302 000 € en mars, mais qui a fortement chuté en fin d'année pour atteindre 293 000 € seulement en novembre.

Le bilan de l'évolution des taux sur ces dix dernières années est simple : les acheteurs en région en ont certainement profité pour gagner des mètres carrés ; pour les Franciliens, cette baisse a permis de pondérer la nette augmentation des prix de l'immobilier. Compte-tenu des prix de l'immobilier en Ile-de-France, l'âge des emprunteurs est forcément plus élevé : les foyers attendent d'avoir une situation professionnelle stable, si possible une épargne significative, voire d'être en couple pour pouvoir acheter un bien. Ainsi, les futurs propriétaires sont 51 % à avoir entre 30 et 39 ans.

L'assurance, ça coince

Date
de parution :
01/04/2015

21 000
exemplaires



■ IMMOBILIER

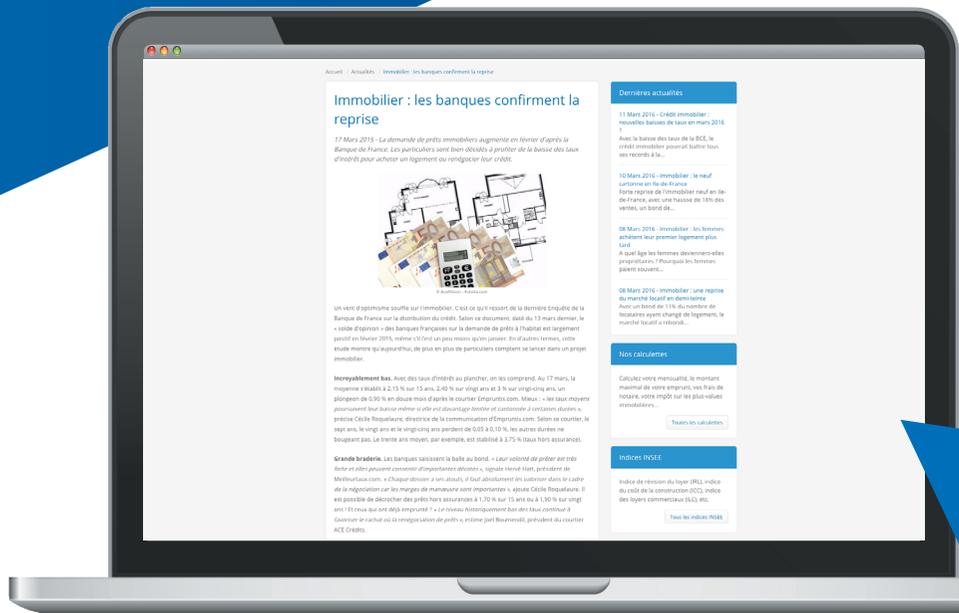
Les taux continuent de baisser

SELON LE COURTIER Ace

Crédit, les particuliers avec un bon dossier peuvent obtenir des prêts sur vingt ans à 1,95 % (hors assurance) et même 1,40 % sur dix ans. « Et ces taux, ajoute Joël Boumendil, le fondateur et dirigeant d'Ace Crédit, ne devraient pas remonter au cours de cette année. » Pour ce spécialiste, la récente baisse des prix des logements anciens (-2,2 % sur un an au 4^e trimestre 2014) et l'anticipation d'un second recul de 3,8 % sur un an à fin avril 2015 plaident pour une situation « particulièrement favorable aux primo-accédants [...] qui avaient disparu du marché immobilier ces deux dernières années ».

Date
de parution :
31/03/2015

274892
exemplaires



Date
de parution :
17/03/2015

NC
VU/mois



▼ Crédit

Les taux toujours au plus bas

« Les taux de crédit immobilier n'ont jamais été aussi bas : en moyenne 2,40% sur 20 ans, mais les bons dossiers peuvent obtenir 2,25%, voire 2,10% ! », indique cette semaine **Artemis courtage**. Dans son baromètre de février dernier,

ACE précise avoir obtenu pour un même prêt à 20 ans un taux de 1,95% pour ses meilleurs dossiers, et, plus généralement un taux moyen hors assurance de 2,15%. La « météo des taux » publiée ce lundi par **Cafpi** fait état d'un taux moyen de 2,56%

sur le marché, ses agents ayant pu traiter dans une fourchette allant de 1,95% à 2,45%. De son côté, le baromètre de mars d'**Immoprêt** indique un taux de crédit de 2,2% pour un prêt à 20 ans, identique à celui obtenu le mois précédent. ♦

Date
de parution :
03/03/2015

NC
exemplaires



Date
de parution :
25/02/2015

850 000
exemplaires



RÉPONSE A TOUT!



Immo On y croit!

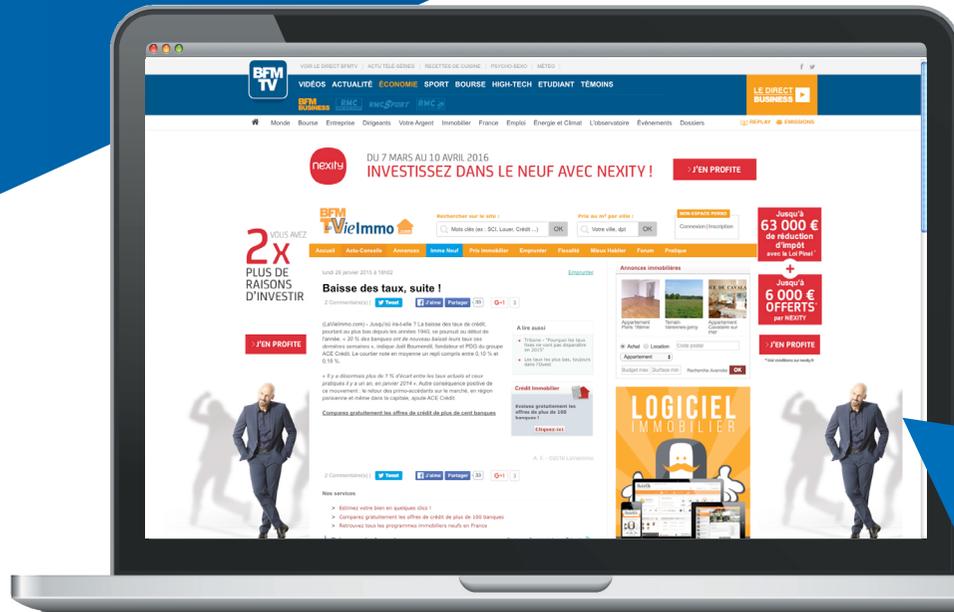
● Si l'on s'en réfère à certains professionnels*, pour la seconde année consécutive, les investisseurs immobiliers en quête de défiscalisation sont aux abonnés absents : la loi Pinel n'a pas encore séduit de nouveaux acquéreurs, malgré l'assouplissement de quelques obligations par rapport à la loi Duflot. Pour le début de l'année 2015, une légère baisse des prix de l'immobilier est attendue, ce qui pourrait permettre aux primo-accédants de revenir sur le marché de l'immobilier dont ils sont totalement absents !

*Analyse des données collectées au sein du réseau ACE Crédit

Date
de parution :
01/02/2015

76909
exemplaires

Janvier / Décembre
2015



Date
de parution :
26/01/2015

800 000
VU/mois



L'OBs



Date
de parution :
26/01/2015

17785652
VU/mois



Immobilier : les voyants sont au vert pour 2015

Franck Lévy, directeur général du groupe ACE Crédit :

« Les taux restent bas et les gens sont toujours dans une volonté d'acheter. »

Le groupe ACE Crédit vient de publier les résultats de son baromètre. Ainsi, pour le mois de décembre 2014, la période a été propice au rachat de prêts immobiliers, compte tenu des niveaux des taux des crédits. Cependant, précise la note, «le nombre de demandes commence légèrement à fléchir». Autre constat : «Pour la seconde année consécutive, les investisseurs immobiliers en quête de défiscalisation sont aux abonnés absents : la loi Pinel n'a pas encore séduit de nouveaux acquéreurs, malgré l'assouplissement de quelques obligations par rapport à la loi Duflot». Pour le début de l'année 2015, le groupe n'envisage pas de remontée des taux et une légère baisse des prix de l'immobilier est attendue. Créé en 1995, ACE Crédit est l'un des premiers acteurs historiques du marché du courtage en prêt immobilier. ACE Crédit possède 55 agences réparties sur le territoire, dont 10 en Ile-de-France. ACE a distribué plus de 100 000 prêts immobiliers depuis 1995, dont 8 983 en 2013, pour un montant total de 2 milliards d'euros. Franck Lévy, directeur général du groupe ACE Crédit, répond à nos questions.

L'Hebdo-Bourseplus :
Quel bilan tirez-vous de l'année 2014 ?

Franck Lévy :
2014 a été une très bonne année, mais c'est le reflet du marché, avec un volume en hausse de 14% dans la distribution de prêts, par rapport à l'année précédente. Il y a eu une baisse spectaculaire des taux tout au long de l'année. Au cours du premier semestre, le régime de croisière était plus traditionnel, avec un immobilier qui était davantage en avant. Au cours du deuxième semestre, on a assisté à une nouvelle vague de renégociation de prêts, en raison de la baisse des taux. En 2013, la renégociation de prêts représentait à peu près 30% de notre volume d'affaires. On pensait que c'était terminé, mais dès les prémices de la nouvelle baisse des taux, de septembre à décembre 2014, on a vu un afflux de clients, dont certains avaient même emprunté en 2012. Ces gens ont trouvé leur bonheur dans le rachat de leurs prêts, ce qui leur a permis de gagner en coût de crédit ou en pouvoir d'achat. Par rapport à 2013, ce que l'on observe aussi, c'est qu'à cette époque, les gens cherchaient à gagner impérativement en coût de crédit en réduisant la durée du prêt. Alors qu'ils cherchent cette année à profiter de cette baisse pour gagner en pouvoir d'achat, afin de réduire leurs mensualités initiales : c'est évidemment le signe de la crise.

Constatez-vous une raréfaction des primo-accédants ?
Oui, entre 2013 et mi-2014. Mais, depuis quelques semaines, on assiste à un retour des primo-accédants. C'est évidemment lié à la baisse des taux et les acquéreurs veulent en profiter. Ce n'est pas un retour en masse, mais c'est déjà plus important qu'en 2013.

Comment analysez-vous l'attitude des banques ?
Elles sont vraiment prêtes, car elles sont toujours à la conquête de nouveaux clients. L'immobilier reste quand même le vecteur de conquête. Par exemple, un dossier sans apport, cela peut encore passer... Mais lorsque c'est un dossier en banlieue ou en grande banlieue, la banque va être plus attentive car son risque hypothécaire sera plus important.

Dans vos dernières études, vous observez également l'absence des investisseurs : est-ce lié à la fiscalité ?

Oui, nous ressentons cela chez nos clients investisseurs particuliers ou dans nos contacts avec des gestionnaires de patrimoine. Les gens sont un peu perturbés par les annonces, comme les Duflot ou autres. On a cru à un regain quand le Premier ministre a annoncé qu'il voulait libérer les choses, mais c'est encore trop incertain pour entraîner une relance de l'investissement défiscalisant. Donc, le marché tourne sur la résidence principale, mais aussi sur la résidence secondaire.

La résidence secondaire n'est donc pas condamnée, comme on entend le dire depuis quelques mois ?

Non. Il y a beaucoup de gens qui habitent à Paris, qui vont prendre leur retraite et qui décident d'aller s'installer dans le Sud. C'est aussi quelque chose que l'on observe dans les dossiers.

Quelles sont les perspectives pour 2015 ?

L'actualité de l'immobilier

Baisse de la mise en chantier de logements neufs.

299 199 mises en chantier de logements neufs en France enregistrées de décembre 2013 à novembre 2014, passant ainsi sous le seuil symbolique des 300 000 sur douze mois, selon les chiffres publiés par le ministère du logement. Sur les trois derniers mois allant de septembre à novembre, 81 112 logements neufs ont été mis en chantier dans l'ensemble du pays, soit 4,7% de moins que sur la même période l'année précédente. Cette baisse concerne les logements ordinaires individuels (32 675 unités, -16,8%), tandis que les logements collectifs (41 387 unités, +6,4%) et les résidences pour seniors, étudiants et touristes (7 050 unités, +1,9%) résistent à la conjoncture désastreuse du bâtiment. Même si le recul modéré observé à la fin d'octobre (-5,0%) et à la fin de septembre (-5,1%) se prolonge, la tendance sur douze mois reste stable à -11,4%. Aucune amélioration n'est envisageable à court terme, car le nombre de permis de construire accordés pour des logements neufs -annonciateurs de mises en chantier à venir- ne se redresse pas. Ils ont même baissé de 11,8% sur le trimestre allant de septembre à novembre, à 92 643.

Ce sera certainement une bonne année, car il y a toujours un déficit de logements en France, au moins en région parisienne. Les taux restent bas et les gens sont toujours dans une volonté d'acheter, plutôt que de rester locataires. Les perspectives sont donc bonnes. Effectivement, à la fin du deuxième semestre 2014, la renégociation de prêts masque un peu les réalités, mais il y a quand même des transactions. Les perspectives sont bonnes et je ne vois pas de difficultés majeures. On annonce maintenant que les perspectives de croissance seront supérieures aux trois années passées et c'est plutôt une bonne nouvelle. Cela fait une vingtaine d'années que je fais ce métier, on parle souvent de crise et autres... La véritable crise que nous avons subie, c'était la crise financière de 2008 : cela devait être une catastrophe monumentale... Effectivement, il y a eu moins 50% de chiffre d'affaires, mais c'est quelque chose qui a duré seulement quelques mois. Je pense que les prix de l'immobilier se stabilisent ou se régulent. Il y a certains blocages sur des biens très importants, avec des gros montants, mais dès que les choses se libèrent avec le propriétaire, qui revoit ses ambitions un peu à la baisse pour se rapprocher des prix du marché, le bien arrive à se vendre... Nous avons une agence à Versailles et dans la vallée de Chevreuse, les biens étaient un peu surcotés mais quelques maisons qui se rapprochaient des prix du marché ont permis au volume de transactions de remonter. La baisse des taux a donné une grande élasticité aux besoins de financement des propriétaires. ■

Chute importante du nombre de primo-accédants depuis 2011.

Le site spécialiste de courtage en crédits immobiliers note une chute importante du nombre de primo-accédants depuis 2011, où il représentait 55% des financements chez VousFinancer.com, contre 35% en 2014, malgré des taux de crédit historiquement bas (un chiffre qui tombe même à 29% sur les mois d'octobre et novembre 2014). Sandrine Allonier, responsable des relations avec les banques au sein de VousFinancer.com, souligne que «la suppression du PTZ, cumulée à des taux de crédit élevés et des conditions bancaires restrictives ont fait décliner la part des primo-accédants dans les financements». S'il y a un léger regain de la part de primo-accédants entre 2013 et 2014 (+3 points), il s'agit essentiellement de personnes âgées de plus de trente ans, avec un emploi stable. Les moins de trente ans représentent seulement 24% du nombre de primo-accédants en 2014 (28,5% en 2012). Pour l'équipe de VousFinancer.com, cette faible part des primo-accédants est due, non pas à l'offre, mais à la demande, qui s'auto-censure : «La morosité économique, le manque de confiance dans l'avenir ne conduisent pas à se lancer dans un projet immobilier dans l'immédiat».

Date de parution :
02/01/2015

48 000
exemplaires





PRÊTS IMMOBILIERS
un réseau national

www.acecredit.fr