



Flash Info Produit et Marché - N° 6

Octobre 2005

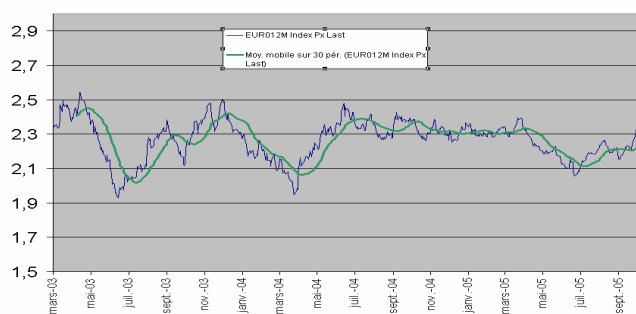
Le Prêt Sérénité 10 : pour optimiser le budget de vos clients en toute sécurité.

*Un prêt sur 30 ans à taux bas pour plus de budget
Un cap de durée et un cap de taux pour plus de sécurité*

Le Prêt Sérénité 10 : un prêt capé sur 30 ans, pour financer les projets de tous vos clients:

Le prêt Sérénité 10 est un produit qui se distingue par :

- La liberté de financer tous types d'opérations dans le neuf comme dans l'ancien, avec ou sans travaux, en acquisition de résidence principale, locative ou secondaire.
- Une durée initiale allant jusqu'à 30 ans pour accroître le budget de vos clients
- Un taux révisable pour bénéficier des taux bas, diminuer le coût du crédit, et réduire la mensualité de vos clients.
- Un prêt à durée et à taux capés pour sécuriser le budget de vos clients.
- Une révision du taux annuelle, basée sur un des indices européens les plus stables du marché : l'Euribor 12 mois.



Evolution de l'Euribor 12 mois depuis Mars 2003

- La possibilité de passer à taux fixe pour bénéficier des meilleures conditions de taux du marché à tout moment.
- Une option de modulation des mensualités pour accélérer le remboursement du prêt et en diminuer le coût.
- Dans le cas d'une acquisition avec travaux, d'une construction ou d'une VEFA, un différé du paiement des mensualités pour éviter le cumul des charges de loyer et de crédit.

Quatre bonnes raisons de choisir le Prêt Sérénité 10

« LA SECURITE pour vos clients » :

Le prêt sérénité 10 assure la stabilité du budget et garantit le pouvoir d'achat de vos clients: quelle que soit l'évolution des taux, vos clients bénéficient d'une triple sécurité.

- **1er sécurité :** le prêt Sérénité 10 permet à vos clients d'accéder à un des **taux de référence le plus stable du marché**: l'Euribor 12 mois.

☞ Cet indice est utilisé par l'ensemble des banques de la place, il est consultable dans la presse financière ou sur internet.

- **2^{nde} sécurité :** la durée du prêt est **capé à 5 ans**:
 - ↳ En cas de hausse de taux, la durée du prêt est allongée dans la limite de **5 ans** : **la mensualité reste inchangée**.
- **3^{me} sécurité :** le taux est **capé durant les 10 premières années**:
 - ↳ **Le taux ne peut augmenter de plus de 1,5% ou 2%** - selon l'option choisie : durant cette période de 10 ans la mensualité ne peut dépasser un seuil qui peut être calculé dès le début du prêt
 - En chiffre:** Pour un prêt de 100 000 euros sur 30 ans, au taux initial de 3.90% hors assurance, la mensualité est de 470 euros.
 - Elle reste inchangée même après 2 années de hausse des taux de 15% par an.
 - Si la hausse se poursuit sur le même rythme, la mensualité n'augmentera que de 20 euros par an sans jamais dépasser un maximum de 510 euros jusqu'au terme de la durée du cap.
- En outre, ce prêt peut être associé à l'**avantage « Protection revente du Crédit Immobilier de France »**.
 - ↳ En cas de revente précipitée dans les **5 ans**, cette assurance **rembourse 10%** du prix d'achat hors frais, plafonnée à 15000 euros.

« Vos clients PILOTENT leur crédit » :

Avec le prêt Sérénité 10, vos clients peuvent faire des choix : ils sont acteurs de leur financement.

- **Avant d'emménager :**

Ils peuvent utiliser l'« **Avantage Construction du Crédit Immobilier de France** » pour ne payer que la cotisation d'assurance de leur prêt durant la **période de construction**.

 - ↳ Ils **ne cumulent pas** leurs charges de **loyers** et leurs charges de **crédit** : leur budget reste **maîtrisé et équilibré**.
- **Pendant la vie du prêt :**

Ils utilisent les différents « **Avantages du Crédit Immobilier de France** » :

 - ↳ « **L'Avantage régularité** » : pour **faire varier** la mensualité à la **hausse comme à la baisse**
 - ↳ **De plus**, avec cet avantage vos clients effectuent des **remboursements anticipés partiels sans indemnité** :
 - une fois par an, jusqu'à 10% du capital emprunté
 - en versant une 13^{ème} mensualité en fin d'année.

Vos clients peuvent soit réduire la durée de leur prêt, soit diminuer leur mensualité.

- **A la fin de leur opération :**
 - ↳ **Sérénité 10 est cessible** : lors de la revente du bien, vos clients cèdent leur prêt à leur acquéreur.
 - ↳ **Sérénité 10 est transférable** : lors de l'achat d'un prochain bien, ce prêt peut concourir à un nouveau financement.

« Pour OPTIMISER le budget de vos clients » :

Le prêt Sérénité 10 - un prêt sur 30 ans à taux bas :

- **Le prêt sérénité 10** est un prêt à taux révisable **plus économique** qu'un taux fixe.
 - ↳ pour le même nominal, la mensualité du prêt est inférieure. Même si vos clients disposent de revenus modestes, ils peuvent **accéder à la propriété**.

En chiffre: sur la base d'un loyer moyen de 11 euros par mois par m² et d'un prix moyen à l'achat de 2700 euros par m².

- un locataire dépense 800 euros par mois pour un appartement de 70 m²

- pour le même coût ce locataire peut devenir propriétaire d'un appartement de 65 m² grâce à un prêt **Sérénité 10** de 170 000 € à 3,90% sur 30 ans.

- et pour 96 euros de plus, il peut devenir propriétaire d'appartement de même surface que celui qu'il occupe aujourd'hui, grâce à un prêt **Sérénité 10** de 190 000€ à 3,90% sur 30 ans.

↳ pour la même mensualité vos clients peuvent **emprunter plus**: vous leur faites profiter des opportunités du marché, grâce à vous ils réalisent de **bonnes opérations**.

- **La durée initiale d'amortissement portée à 30 ans** permet **d'augmenter l'enveloppe** de financement pour une même mensualité: ils achètent **plus grand**.

En chiffre: pour une mensualité de 500 euros sur la base d'un taux initial de 3.75% hors assurance:

1-L'enveloppe est de 95 000€ sur 25 ans.

2-L'enveloppe est de 110 000€ sur 30 ans.

=> soit 15 000 euros de plus pour le même client

- **Le sérénité 10** peut-être associé à l'« **Avantage régularité** » qui permet de cumuler des prêts aidés tels qu'un PTZ, un prêt 1% ou un prêt Epargne Logement. Vos clients peuvent augmenter leur capacité d'emprunt sans alourdir leur mensualité :

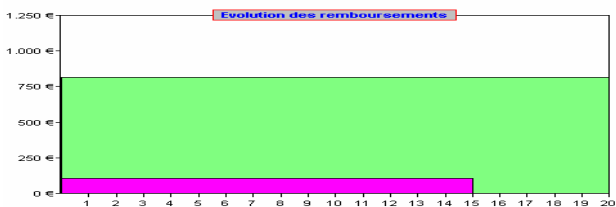
En chiffre: vos clients souhaitent utiliser un prêt 1% patronal ET limiter leur mensualité à 800 euros par mois:

-Avec un seul prêt bancaire classique au taux de 3.90% sur 20 ans, ils disposent d'une enveloppe de 125 000 euros.

-Avec un prêt Sérénité 10, ils peuvent associer un prêt 1% de 17 000 euros sur 10 ans et dispose ainsi d'une enveloppe de 135 000 euros sur 20 ans.

=> soit 10 000 euros de prêt en plus pour la même mensualité et la même durée

=> soit 8 000 euros de coût en moins pour la même opération.



Une mensualité globale constante quelque soit le nombre de prêts concourant à l'opération.

« Votre client emprunte en toute TRANQUILLITE »:

- Le prêt Sérénité 10 associé à l'« Avantage revente » facilite l'achat d'un nouveau logement dans l'attente de la revente du logement actuel :
 - Jusqu'à la vente, vos clients ne paient que les cotisations d'assurance sur une avance correspondant à 80% de bien à vendre.

Ils disposent de 2 ans pour vendre leur ancien logement.

Ils peuvent ensuite faire un remboursement anticipé partiel sans indemnité et réduire le coût total du crédit.

- Le prêt Sérénité 10 peut être associé au « Différé des 4 premières échéances » : après la livraison du nouveau bien, le paiement des 4 premières mensualités peut être différé. Vos clients peuvent faire face aux dépenses imprévues lors de son emménagement sans recourir à un prêt consommation ou un découvert.

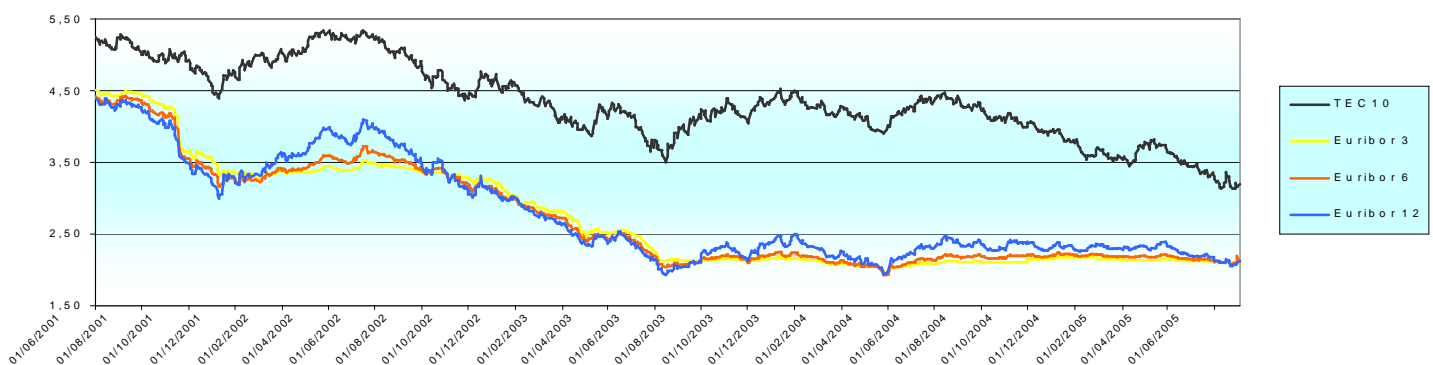
En conclusion - Le prêt sérénité 10 : un produit de spécialiste.

Avec le Crédit Immobilier de France faites bénéficier vos clients des conseils et de la gamme de produits et services du spécialiste du financement de l'immobilier.

Une analyse du marché immobilier :

// Des taux historiquement bas :

Evolutions comparées Taux courts et TEC 10 ans



La détente des taux d'intérêts a incité de plus en plus de locataires à devenir propriétaires. Ainsi la part des propriétaires est passée de 54% à 56% entre 1996. Dans ce contexte, l'augmentation des loyers n'a fait que renforcer la motivation des candidats à l'accession.

2/ Les prix continuent d'augmenter :

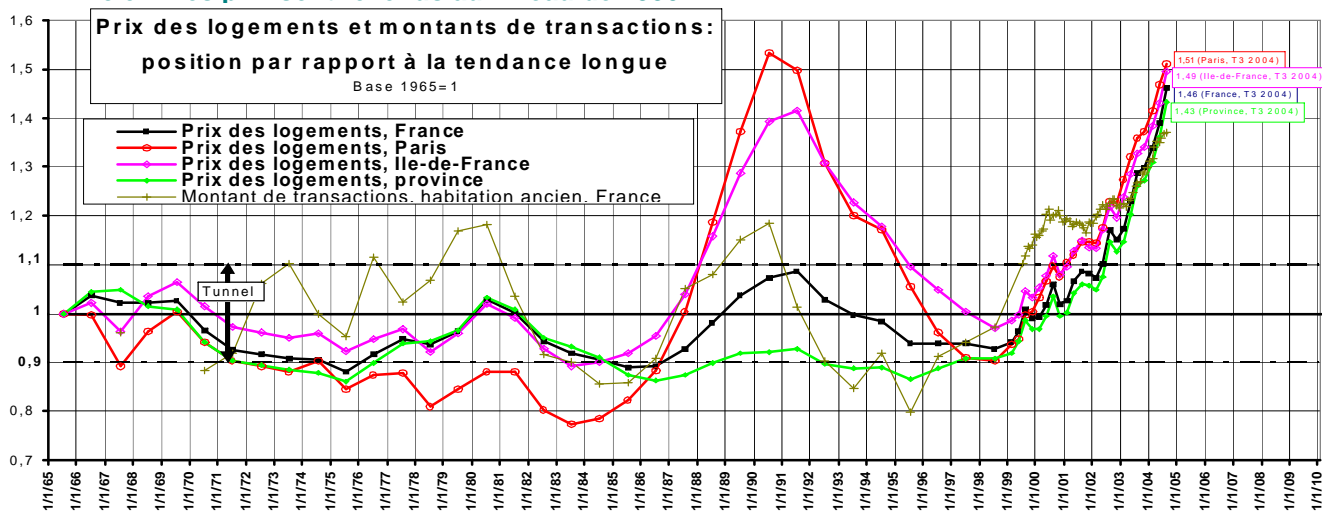
Depuis le début des années 90, la demande est excédentaire par rapport à l'offre, ceci est imputable, notamment, à quatre facteurs :

- ❖ L'accroissement de la population et de personnes vivant seules : 340 000 logements auraient dû être construits chaque année pour combler la demande depuis 1991. Entre 2000 et 2003, face à une demande potentielle de 340 000 unités, seuls 307 000 biens ont été mis en chantier ;
- ❖ Les taux d'intérêts historiquement bas associé à une hausse des loyers ;
- ❖ Les mesures d'incitation fiscales stimulant l'investissement locatif ;
- ❖ La pierre qui reste aux yeux des français une valeur sûre pour l'avenir (retraite, faible rendement des placements...).

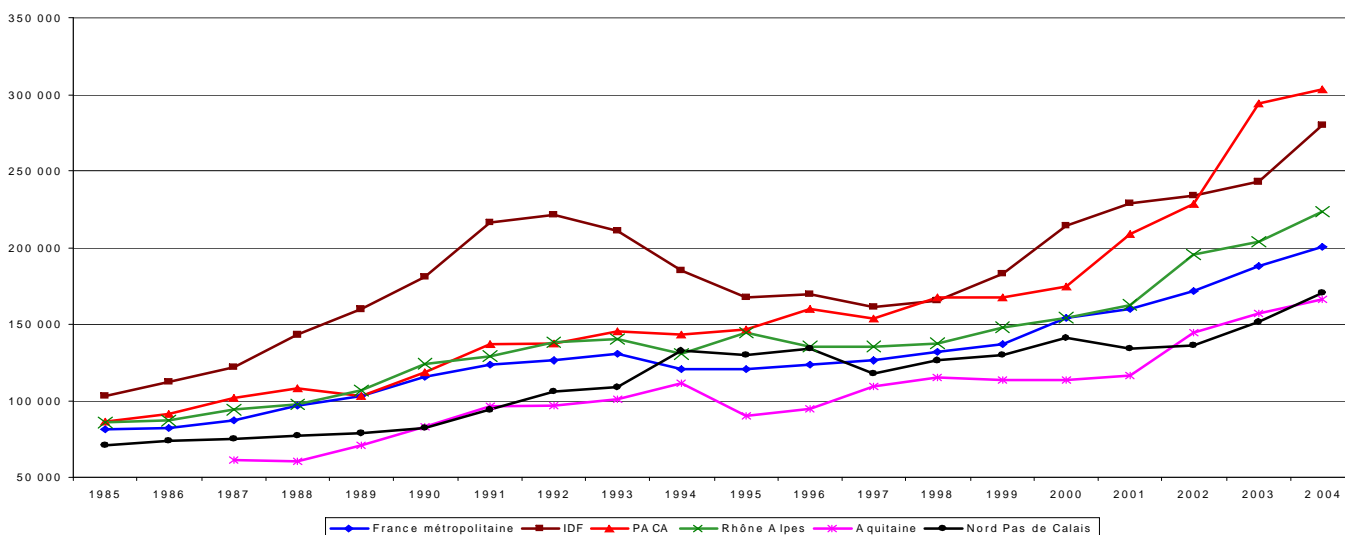
Ainsi, on constate une augmentation des prix du foncier depuis 1997 dépassant depuis début 2005 les sommets de 1991 aussi bien à Paris qu'en province.

La baisse des taux ne suffit pas à combler la hausse de l'immobilier ! L'accession à la propriété est devenue difficile et frustrante pour les ménages modestes : Par exemple, au lancement du PTZ en 1996, 145 000 nouveaux accédants ont fait appel à ce type de crédit. Depuis, avec la hausse du logement, le nombre de ménages ayant eu la possibilité de faire appel à ces crédits s'est progressivement réduits pour atteindre 80 000 en 2004.

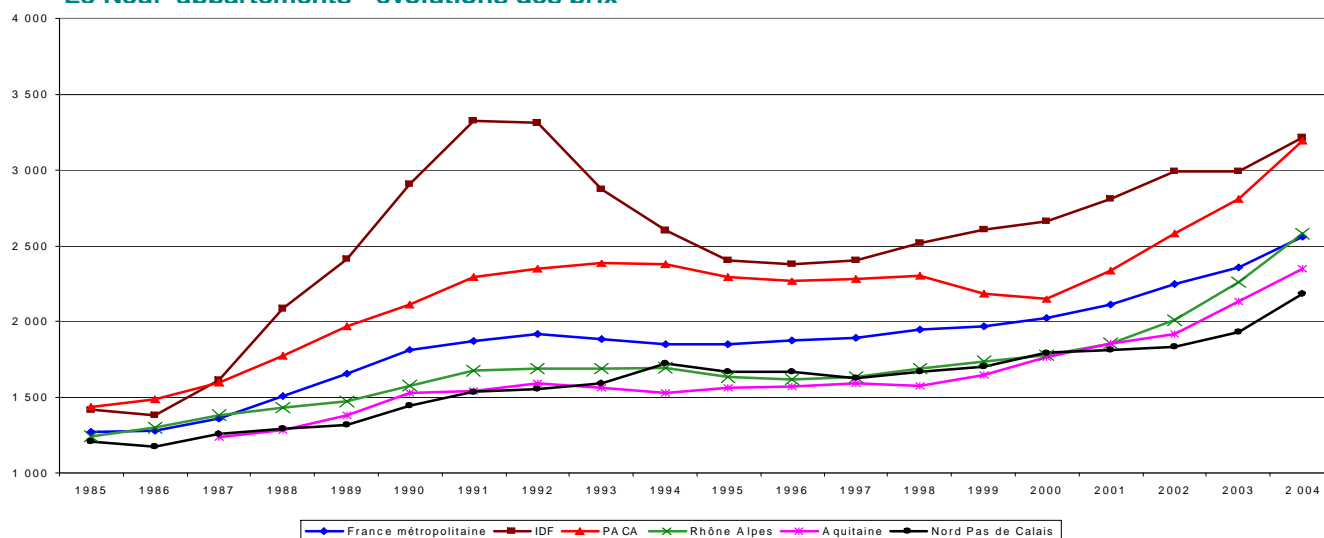
- Ancien : les prix sont revenus au niveau de 1990



- Le Neuf / maisons individuelles - évolutions des prix



-Le Neuf appartements - évolutions des prix



3/ Cette hausse est partiellement compensée par l'accroissement du taux d'effort financier des emprunteurs : l'offre de crédit s'est développée avec l'allongement des durées et des formules à taux variable

En novembre 2004, 50,2% des ménages étaient endettés. La hausse du taux d'endettement s'est accompagnée d'une progression sensible de l'encours total des crédits détenus (52,5% du revenu disponible en 2004 contre 45,8% deux ans plus tôt). (Source : FBF)

D'après l'Observatoire de l'Endettement 2004 de la FBF :

- **29,1% des ménages** sont endettés pour leur projet immobilier dont 22% pour la RP – 4% pour RS ou IL – 4% pour des travaux.
- 21% des ménages endettés pour de l'immobilier ont également un découvert bancaire vs. 13% des ménages.
- On note un rôle accélérateur du couple crédit immobilier - crédits de trésorerie à l'usage du découvert : **51% des ménages y ont recours**, soit 2,5 fois plus.
- **Les ruraux sont plus endettés** : 59% contre 45,2% en IDF (gentrification)
- Les accédants sont nettement surreprésentés dans les communes rurales et par les salariés, les couples avec 3 enfants ou plus, les 35-44 ans.
- Les accédants utilisent les crédits de trésorerie dans 31% des cas pour équiper leur maison

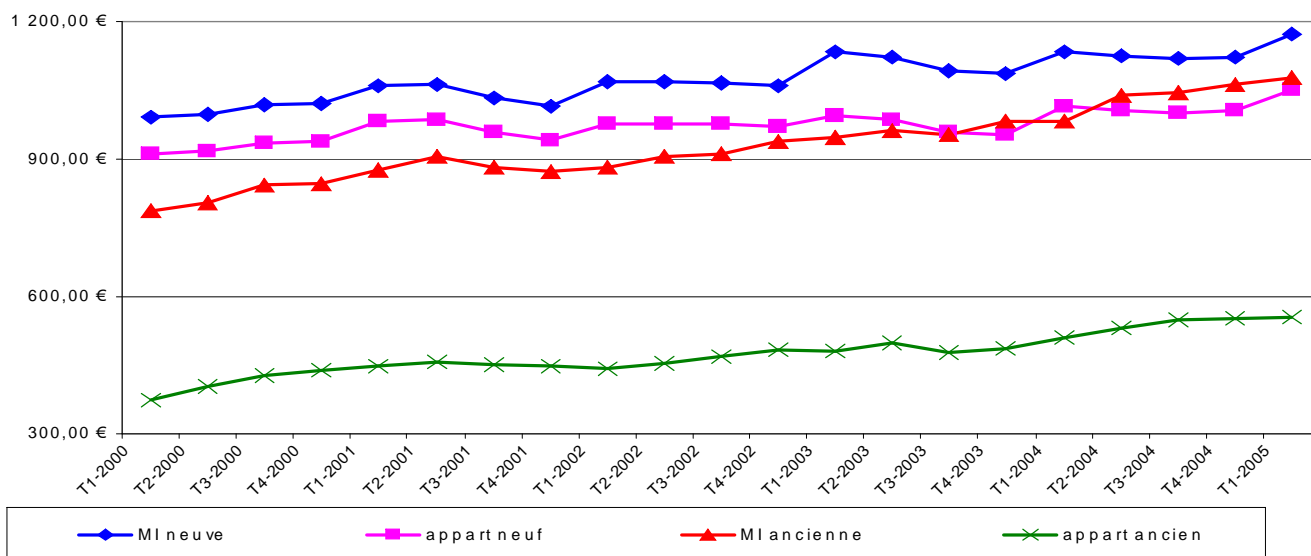
4/ Mais le marché montre des signes d'essoufflement

Les Français augmentent leurs parts de crédits mais ils ont pourtant le sentiment que leur situation financière se dégrade. En novembre 2004, 55% d'entre eux considéraient que leurs charges de remboursement étaient très supportables contre 59,1% en 2001. (Source : FBF, Le Monde).

En effet, dans la mesure où l'évolution du revenu disponible brut réel en euros constant a été faible (+17% de 1996 à 2003) et en dépit de l'évolution favorable des taux et l'allongement des prêts, la charge mensuelle de remboursement des emprunts a augmenté dans des proportions importantes. Les ménages ont dû accroître leur taux d'effort financier dans des proportions

significatives : un m² acquis à crédit en 2004 (au taux de 4% sur 17 ans) coûte en termes de mensualité d'emprunt, 1,26 fois plus cher qu'un m² acheté en 1996 (au taux de 8,3% sur 13 ans).

Evolution des mensualités - Source : Crédit Immobilier de France – DMDC – pôle Etude et Veille Marketing sur base du rapport 2004 de la Commission Bancaire –



Parallèlement les capacités d'emprunt se sont restreintes, particulièrement pour les classes moyennes et modestes

D'après l'ADIL, les projets d'acquisitions immobilières sont de plus en plus abandonnés ou différés :

« Les consultants des ADIL désireux d'accéder à la propriété font face, à l'évidence, à des **difficultés d'autant plus marquées que les ressources du ménage sont modestes.**

Si 54 % des accédants les plus aisés ont concrétisé leur projet neuf mois après leur passage à l'ADIL, seul un tiers des foyers les plus modestes y est parvenu.

A la lumière de l'état des projets et des intentions exprimées, le pourcentage final d'opérations en cours de réalisation ne semble pas pouvoir excéder 55 à 60 %. Outre les abandons (un tiers de l'échantillon), la moitié des projets différés le sont à une échéance de plus de cinq ans et 80 % des candidats encore en cours de recherche font état de difficultés, celles-ci tenant principalement au niveau des prix mais aussi à la faiblesse des ressources conjuguée aux conditions restrictives d'éligibilité au PTZ des opérations d'accession dans l'ancien. Ainsi, 25 % des ménages ayant différé leur projet et deux tiers des candidats toujours en phase de recherche mentionnent **le niveau des prix comme principal obstacle à la concrétisation de leur projet.** »

Une solution proposée par le Crédit Immobilier de France : l'allongement de la durée initiale des nouvelles solutions d'emprunt

Les prêts offrant des durées initiales de 30 ans sont encore rares sur le marché des établissements de crédit (2,3% de part de marché selon le quotidien de la veille immobilière) mais sont très attendus par les futurs accédants et plus particulièrement pour la clientèle plus « sociale ».

Dans un contexte où les futurs acquéreurs ont moins d'apport initial et sont déjà endettés, un allongement de la durée initiale de 5 voir 10 ans par rapport à l'offre de leur banquier lui permet d'acquérir le bien dont ils ont besoin, avec la chambre de plus nécessaire à

leur famille ou de se placer moins loin du centre urbain.

De plus, selon l'ANIL, l'allongement des prêts pourrait se poursuivre «au vu de l'appétit des Français pour l'accession».

Il est important de noter que les durées moyennes en France restent encore bien inférieures à celles constatées dans les pays anglo-saxons. Aux Etats-Unis, les durées d'origine des prêts atteignent souvent 30 ans. Cependant, les taux d'emprunts affichés dans ces pays restent actuellement plus élevés que ceux constatés en Europe.

Remerciements :

Ce numéro a été réalisé grâce à la collaboration de la Direction Financière, du pôle Produit et Service, du pôle Etude et Veille Marketing et du pôle Ingénierie Commerciale de la Direction Marketing et Développement Commercial du Groupe Crédit Immobilier de France.