

# LA MÉTÉO DES TAUX

## LE PROFIL DES EMPRUNTEURS

#### STATUT QUO EN ATTENDANT 2016

L'année 2015 se termine comme elle s'est déroulée depuis l'été : ce sont les résidences principales qui font le marché (87% des acquéreurs). L'investissement locatif (11%) et la résidence secondaire (2%) marquent le pas.

87%
RÉSIDENCE LOCATIVE

2%
AUTRES
PRINCIPALE

#### ACCÉDANTS EN FORCE

Avec leurs opérations de vente suivie d'un rachat, les accédants restent le moteur du marché immobilier résidentiel. En novembre 2015, ils empruntent 182 581 euros sur 194 mois, soit à peine plus de 16 ans. Leur acquisition, dans l'ancien à 93,15%, représente 3.43 années de revenus.

#### PRIMO-ACCÉDANTS EN STAND-BY

Leur nombre s'est encore contracté. Rien d'étonnant si l'on considère l'effort qu'ils doivent consentir pour devenir propriétaire. Pour eux, en effet, l'achat représente quasiment 5 années de revenus (4,98 exactement). Ils empruntent, en moyenne, 180 580 euros sur une durée de 238 mois, soit quasiment 20 ans. Signe que le neuf redémarre, ils sont un peu moins nombreux à acheter dans l'ancien ce mois-ci (80,92% contre 82,6% le mois précédent).

#### INVESTISSEUR EN SOUFFRANCE

Sous l'effet de la réduction d'impôt Pinel, l'investissement locatif avait connu un bon début d'année 2015. L'été a freiné l'élan et, depuis, l'achat pour louer se fait discret. D'après les professionnels de la transaction, c'est encore plus vrai dans l'ancien que dans le neuf. Les propriétaires bailleurs semblent démotivés.

## LES PRIMO-ACCEDANTS



### LES ACCEDANTS



| 180 580€<br>(sur 238 mois) | EMPRUNT             | 182 581€<br>(sur 194 mois) |
|----------------------------|---------------------|----------------------------|
| 4,98<br>Années de revenus  | ACQUISITION         | 3,43<br>Années de revenus  |
| 80.02%                     | ACHAT DANS L'ANCIEN | 03 15                      |

# RÉPARTITION DES ACQUÉREURS

### LES CHIFFRES DU MOIS



25%
RÉSIDENCE PRINCIPALE
PRIMO-ACCÉDANTS

62% RÉSIDENCE PRINCIPALE





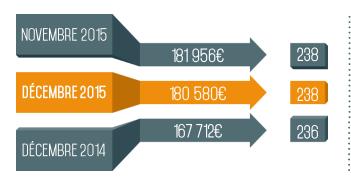
11% RÉSIDENCE LOCATIVE

2%
AUTRES
(RÉSIDENCE SECONDAIRE.
COMMERCE....)



# MONTANTS ET DURÉES DES EMPRUNTS

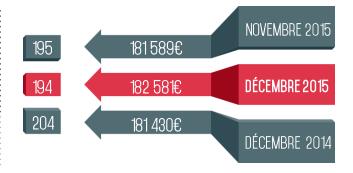
## LES PRIMO-ACCÉDANTS



LESCHIFFRESDU MOIS : LE MONTANT MOYEN DU CRÉDIT EST DE 180 580€ SUR UNE DURÉE DE 238 MOIS.

## LES ACCÉDANTS

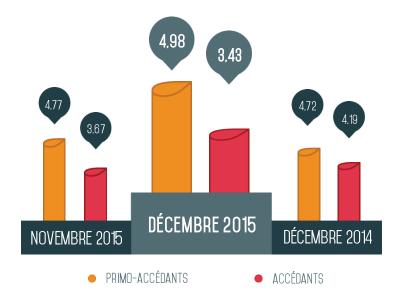
LES CHIFFRES DU MOIS : LE MONTANT MOYEN DU CRÉDITEST DE 182 581€ SUR UNE DURÉE DE 194 MOIS.



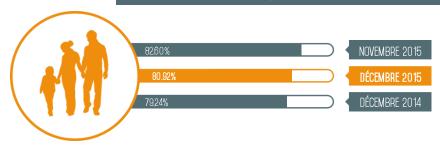
# ACQUISITION EN ANNÉES DE REVENUS

#### LES CHIFFRES DU MOIS :

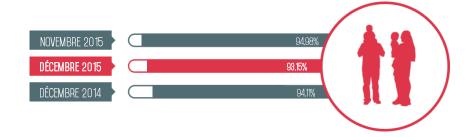
LE PRIX DU BIEN REPRÉSENTE 4,98 ANNÉES DE REVENUS POUR UN PRIMO-ACCÉDANT ET 3,43 ANNÉES DE REVENUS POUR UN ACCÉDANT



# POURCENTAGE D'ACQUISITION DANS L'ANCIEN



LES CHIFFRES DU MOIS : 80,92% DES PRIMO-ACCÉDANTS ACHÈTENT DANS L'ANCIEN. POUR LES ACCÉDANTS. CE CHIFFRE EST PORTÉ À 93.15%.



Besoin d'une simulation urgente? Prêts immobiliers, as surances emprunteurs, regroupement de crédits : marketing@cafpi.fr

#### Cafpi en bref :

Cafpi est le leader du marché des courtiers en crédits. Il est totalement indépendant, aucun groupe bancaire ne figurant dans son capital. Employant plus de 1.200 per sonnes, Cafpi est présent, via ses 196 agences en propre, dans toute la France & DOM-TOM et le Marce. En 2014, Cafpi a réalisé 31 500 dossiers (contre 33 300 en 2013), pour 5,8 millierds d'euros de crédits signés (6,04 milliards en 2013). Le métier de courtage en prèts immobiliers est en plein essor puis eque près de 30 % des crédits en France se font via un courtier. Grâce à ses volumes, Cafpi obtient des 130 banques partenaires avec lesquelles il travaille en permanence des conditions particulièrement avantageuses dont il fait bénéficier directement ses clients. Cafpi est également présent sur le web avec son site www.cafpi, fainsi que pour ses autres offres spécialisées; www.viae-assurances.com pour les assurances emprunteurs et www.cafpi-regroupementcredits.fr pour son offre de regroupement de crédits. En 2010, sous l'impulsion de Cafpi, naît l'APIC (Association Professionnelle des Intermédiaires en crédits) dans le but d'accompagner les évolutions réglementaires et législ atives de l'encadrement de la profession et représenter les courtiers auprès du grand public (www.apic.fr).





