



Contact Presse :
Delphine JULIE
Tél. : 01 55 98 44 52
Email : djulie@relations-presse.net

Paris, le 4 juin 2008

+15% de demandes de crédit en mai 2008 : ACE : un courtier en forme sur un marché qui stagne

Alors que le marché du crédit semble entrer dans une phase de stagnation, voire de baisse, ACE enregistre une augmentation de 15% du nombre de dossiers traités en mai 2008 par rapport à la même période en 2007 : 65% des gens qui poussent la porte d'une agence ACE y font leur demande de crédit (taux de transformation).

« On ne peut pas parler de récession du marché de l'immobilier, mais plutôt de rationalisation : les crédits-relais réapparaissent car les délais de vente s'allongent et les acheteurs sont plus attentifs à la qualité des biens qu'ils souhaitent acquérir » commente Joël Boumendil, Président d'ACE.

Une France de propriétaires ?

Les primo-accédants continuent de représenter la moitié des clients d'ACE.

Profil-type :

Age : entre 29 et 32 ans

Montant moyen emprunté : 240.000 €

Revenu annuel moyen : 28.152 €

Type de bien le plus financé : appartement ancien

Type d'emprunt : taux fixe sur 20 ans : 4,45% en moyenne

Il est intéressant de noter que 40% des primo-accédants ont un apport (le plus souvent un don parental) représentant environ 15% de l'opération.

Le retour des prêts-relais

Depuis le début de l'année, les prêts-relais reviennent en force : 95% des clients d'ACE qui revendent pour acheter un nouveau bien y ont recours, pour une durée moyenne de 2 mois.

Alors qu'ils avaient presque disparu entre fin 2004 et début 2007, ils sont de nouveau utilisés, car les délais de vente se rallongent. Cette réalité traduit un retour à la raison plus qu'elle ne préfigure un retournement du marché. En effet, le nombre de prêts-relais qui se déclenchent aujourd'hui est équivalent à celui que l'on connaissait dans les années 2000.

Des clients de plus en plus avertis

Les taux d'emprunt restent stables depuis le début de l'année voire baissent légèrement (20 ans : 4,45% ; 25 ans : 4,50%, contre respectivement 4,60 et 4,70% en décembre 2007). Aujourd'hui, 1 acheteur sur 5 fait appel à un courtier pour négocier non seulement le taux, mais aussi l'ensemble des conditions de prêts. 75% assurent leur crédit par l'intermédiaire d'ACE (économie moyenne réalisée : 7.050 € pour un crédit de 20 ans et un emprunteur âgé de 30 ans. On note aussi une demande croissante de restructurations de crédits (+15%).

Le Conseil d'ACE : préférer le taux fixe !

Le marché ralentit. Pour l'emprunteur, il est urgent de... prendre son temps et d'examiner à fond les conditions de crédit proposées par sa banque.

Emprunter à taux fixe permet de prévoir le taux d'effort sur toute la période du crédit, ce qui est important lorsqu'on a un budget serré. Les mensualités, elles, peuvent être modulées.

Actuellement, les différences entre fixes et révisibles restent peu marquées. En comparaison, le risque lié à un taux variable est élevé, surtout lorsque les durées d'emprunt augmentent.

Attention, un taux révisible est **toujours** recalculé chaque trimestre ou tous les ans sur la base de l'évolution de l'Euribor + la **marge bénéficiaire de la banque** (entre 1,5 et 2%). La révision est d'autant plus douloureuse que des taux d'appel sont souvent pratiqués sur ce type de prêt, alors que le calcul s'effectue sur les taux... réellement pratiqués au moment de la signature.

Il est important de demander des simulations à partir des taux qui seront réellement appliqués lors de la première révision et non à partir d'un taux révisible d'appel.

Selon les dernières observations, les prêts à taux révisibles ne représenteraient plus que 1,7% de la production des crédits immobiliers, contre 7,6% au printemps 2006 et 20,9% au premier trimestre 2004.



Né en 1995, ACE courtier en prêt immobilier spécialiste du taux fixe,

Du lundi au samedi, de 9h à 20h, **plus de 300 collaborateurs dans les 30 agences ACE** et sur www.acecredit.fr proposent un service « gagnant » : obtenir le prêt le mieux adapté aux profils de leurs clients. Ils recherchent à la fois le taux le plus bas, les meilleures assurances et les garanties les moins chères. Formés aux prêts immobiliers, ils interviennent depuis l'étude du plan de financement jusqu'à la signature définitive chez le notaire. Cette année, les conseillers d'ACE ont financé 11.000 familles, dont 40 % sont venues sur la recommandation de clients satisfaits.

En 2008, ACE s'ouvre à la franchise, avec pour objectif d'ouvrir 90 agences supplémentaires dans les 3 années à venir.

Conseils et demandes de prêts en ligne sur : www.acecredit.fr ou n° Azur : 0820 122 644