

Crédit immobilier : la concurrence sur les taux s'intensifie

■ Les filiales de banques françaises lancent des offres inédites pour gagner des parts de marché : jusqu'à 3,99% fixes ■ Attijariwafa bank et CIH Bank ont révisé à la baisse leurs grilles tarifaires pour toutes les catégories de clientèle ■ La Banque Populaire et BMCE Bank ont baissé leurs tarifs pour des niches qu'elles jugent commercialement intéressantes.

L'offre n'est pas passée inaperçue. La filiale d'une banque française propose depuis quelques semaines un crédit immobilier acquéreur assorti d'un taux fixe de 4,5%. Un niveau inédit pour le marché marocain. L'établissement descend même à 3,99% sur tout achat réalisé au niveau des programmes immobiliers d'un grand promoteur partenaire. La même banque a récidivé avec une formule de crédit à taux variable de 3,5 à 5,5% déterminé à l'avance. Tout aussi agressive, une autre banque à capitaux français affiche actuellement ses solutions de financement immobilier à un taux d'appel de 4,5%. Lorsque l'on sait, selon les statistiques de Bank Al-Maghrib, que le taux moyen du crédit immobilier de tout le marché ressort au second trimestre 2015 à 5,92%, il y a lieu de parler de prix cassés. «Le but de ces efforts est de gagner des parts de marché sur le crédit immobilier, segment sur lequel les banques françaises gardent un potentiel de croissance important», analyse-t-on chez la concurrence. Celle-ci ne reste pas sur la défensive. Bien au contraire, elle redouble d'efforts pour recruter de la clientèle sur le segment. Il faut dire que dans la conjoncture actuelle marquée par une baisse des crédits aux entreprises, les banques n'ont d'autre choix que de miser sur les particuliers, notamment en accordant des crédits immobiliers. L'intensification de la concurrence qui en résulte, couplée à des conditions de refinancement plus avantageuses pour les banques consécutivement aux baisses du taux directeur appliquées en septembre et décembre derniers, favorise naturellement une baisse des taux. Les banques nationales s'y sont à vrai dire mises bien avant les



filiales d'établissements français, sans toutefois s'aligner sur leurs taux.

La baisse des taux a démarré fin 2014

Attijariwafa bank a inauguré le bal en révisant intégralement son barème de taux depuis fin 2014. La banque a introduit des taux fixes allant de 5,25% à 5,95%, au lieu des 6,25% à 6,70% qui étaient pratiqués. La segmentation adoptée par l'établissement accorde aux revenus inférieurs à 20 000 DH des taux de 5,75% si la durée du crédit est inférieure à 15 ans, et de 5,95% si le client se finance sur une durée supérieure. Pour les revenus compris entre 20 000 et 50 000 DH, les taux vont de 5,50% à 5,75%. Les niveaux de revenus supérieurs se voient quant à eux appliquer des tarifs de 5,25% à 5,50%. Rien ne dit maintenant que la banque ne devrait pas réduire davantage ses tarifs, surtout que le management du groupe a déclaré récemment s'attendre à une poursuite des baisses des taux débiteurs sur les prochains mois. Attijariwafa bank se

OUTRE LE TAUX, LES DEMANDEURS DE CRÉDITS SEMBLENT ÉGALEMENT AVOIR PLUS DE LATITUDE POUR NÉGOCIER LES CONDITIONS DE FINANCEMENT, NOTAMMENT L'APPORT PERSONNEL

fixe en outre un objectif ambitieux de distribution de financements immobiliers pour cette année. Il s'agit de placer 20 000 crédits pour une enveloppe totale de 8 milliards de DH, soit une progression de 15% en volume et de 11% en valeur par rapport à l'année passée, ce qui pourrait nécessiter d'y mettre les moyens dans la situation actuelle du marché.

CIH Bank a rejoint la course début avril en revoyant elle aussi sa grille tarifaire. Au lieu des 6,40% fixe qui avaient cours jusqu'alors pour la clientèle standard, la banque propose 5,90%. Si le client

s'autofinance à plus de 20%, le taux est même repoussé à 5,5%. Si en plus la durée du financement est ramenée à moins de 7 ans, la barre peut encore descendre à 5,30%.

Chez les autres banques, l'on n'a pas fait nécessairement le choix de réviser les prix pour l'ensemble de la clientèle, on a préféré plutôt compresser les taux sur des segments précis présentant un intérêt commercial. La Banque Populaire, qui structure son offre autour de packs bancaires donnant droit à des taux avantageux, a abaissé sur les derniers mois les tarifs pour la clientèle des femmes et des prospects dont les revenus ne dépassent pas 3 000 DH. Ceux-ci bénéficient désormais d'un taux fixe de 5,80% au lieu des 6% pratiqués auparavant. Hors packs, la banque pratique un taux compris entre 5,57 et 6,55%.

BMCE Bank privilégie pour sa part les salariés d'entreprises conventionnées de premier ordre (semi-publiques, multinationales...) et les fonctionnaires. Ces clients profitent d'un taux

fixe déarrant à 4,99%, alors qu'ils ne pouvaient prétendre, au mieux, qu'à 5,5%, il y a quelques mois. Notons aussi qu'Attijariwafa bank et CIH Bank appliquent ce même taux (autour de 5%) pour les fonctionnaires, au moment où la Banque Populaire descend jusqu'à 4,9%. Notons que pour la clientèle standard, BMCE Bank démarre à 6,45%.

Le risque client est toujours rigoureusement scruté

Même avec toutes ces baisses de taux, il reste toujours possible pour la clientèle de gratter quelques avantages supplémentaires en faisant jouer la concurrence. «Si le client parvient à décrocher un financement plus avantageux chez un autre établissement, nous ferons des efforts pour nous aligner», confie un directeur d'agence. «Néanmoins, tempère-t-il, la remise pourra difficilement dépasser 0,25 point». Les emprunteurs peuvent également faire jouer les conventions négociées par leurs employeurs auprès d'autres banques. «Nous nous arrangeons dans ces cas à nous aligner sur les avantages inclus dans la convention pour ne pas perdre le client», fait savoir un professionnel. Outre le taux, les demandeurs de crédits semblent également avoir plus de latitude pour négocier les conditions de financement, notamment l'apport personnel. «Il y a quelques mois, nous avions pour directive d'exiger au moins 30% d'apport personnel. A présent, il nous est possible de financer un client à 100% et même légèrement plus, selon ses besoins», fait savoir un directeur de réseau.

En somme, les banques se montrent très offensives. Cela n'exclut toutefois pas qu'elles accordent plus que jamais une importance capitale au risque client ■

REDA HARMAK