

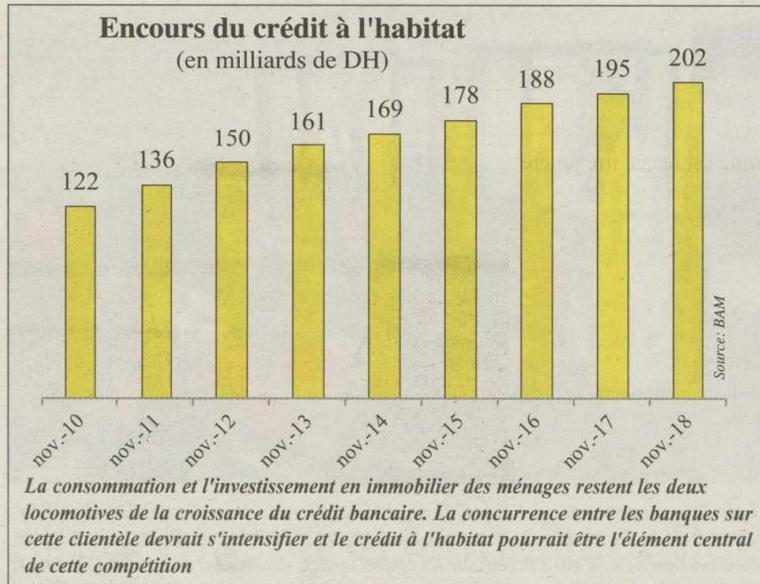
## Crédit immobilier

# La bagarre s'accroît sur les ménages

• Cette clientèle constitue le principal levier de la croissance

• La taxe sur l'assurance emprunteur renchérit le coût du crédit de 1 à 3%

LES ménages qui ont reporté leur projet d'achat d'un bien immobilier à 2019 auront une petite surprise. L'assurance emprunteur adossée à tous les contrats souscrits dès cette année sera soumise à une taxe de 10%. Pour un contrat standard, le surcoût moyen est estimé entre 15 et 35 DH par mois. L'application de cette nouvelle taxe renchérit le coût global du crédit de 1 à 3%. Le surcoût dépend du contrat et du profil de l'emprunteur. Le changement de la fiscalité de l'assurance ne devrait pas trop peser si la compétition se poursuit sur les taux d'intérêt. «Les tarifs proposés depuis le



début de l'année sont plus compétitifs qu'au dernier trimestre 2018», relève un courtier en immobilier. Ils varient entre 4,20 et 4,50% pour un financement à

taux fixe. Jusqu'où pourrait aller la baisse des taux? Les banques devraient rester agressives sur la clientèle des ménages, principal moteur de la croissance du cré-

dit aujourd'hui. L'encours des prêts à cette catégorie affichait une hausse de 3,8% à fin novembre sur un an contre une stagnation des concours aux sociétés publiques et privées. Au mieux, le crédit au secteur non financier progresserait de 3,3% en 2019 selon les dernières prévisions de Bank Al-Maghrib. Le contexte confère un peu plus de pouvoir de négociation aux emprunteurs. Pour les propriétaires, la baisse des taux est l'occasion de repasser chez le banquier pour renégocier son contrat. Il y a un peu plus de dix ans, 85% des crédits étaient assortis d'un taux d'intérêt supérieur à 6%. Aujourd'hui, leur poids est ramené à moins de 25%. La probabilité de décrocher un prêt à moins de 5% est élevée et une renégociation pourrait engendrer des économies, surtout si l'on a une meilleure situation financière à faire valoir. «Il faut un différentiel de taux d'intérêt d'au moins 1 point pour que la renégociation soit rentable», relève Yassine Lahlou, directeur général de Meilleurtaux.ma. □