

NEWSLETTER

Immo

DOSSIER DU MOIS

- Evolution du marché
- Baromètre des taux
- Financement
- Regard de Terrain
- Zoom local
- Investissement locatif

NOS CONSEILS PRATIQUES

L'IMMOBILIER

Taux, immobilier, PTZ et SCl :
l'essentiel pour les particuliers et
investisseurs de l'Aveyron et du
Cantal.

**COMPRENDRE LE
MARCHÉ POUR
MIEUX FINANCER
VOS PROJETS**

1 ÉDITO

L'été, la saison des projets

L'été est souvent synonyme de repos. Pourtant, dans nos territoires, il est aussi la période où mûrissent les projets immobiliers.

Entre les visites réalisées pendant les vacances, les compromis signés avant la rentrée et les familles qui préparent un changement de vie, juillet et août sont des mois particulièrement actifs.

Cette année, je constate un phénomène intéressant : les acquéreurs recherchent moins un simple bien immobilier qu'un véritable projet de vie. Maison de famille, résidence secondaire, investissement locatif ou rénovation d'un bâti ancien, les motivations évoluent mais l'envie de devenir propriétaire reste bien présente.

Dans ce contexte, le financement ne se limite plus à obtenir un accord bancaire. Il devient un outil stratégique permettant de sécuriser un projet et de construire son avenir sereinement.

Je vous souhaite une excellente lecture et un très bel été.

Cécile AMREIN-AUNIAK,
MON COURTIER LOCAL

“

Un accompagnement sur mesure,
humain et local.

2

DOSSIER DU MOIS



Aveyron, Cantal : pourquoi les acheteurs regardent de nouveau les territoires ruraux

Pendant plusieurs années, les territoires ruraux ont bénéficié d'un regain d'attractivité spectaculaire. L'effet post-Covid, le développement du télétravail et la recherche d'une meilleure qualité de vie ont poussé de nombreux ménages à quitter les grandes agglomérations.

En 2026, le phénomène évolue.

L'heure n'est plus aux achats impulsifs observés entre 2020 et 2022. Les acquéreurs se montrent aujourd'hui beaucoup plus sélectifs. Ils recherchent toujours l'espace, la tranquillité et la nature, mais intègrent désormais d'autres critères : performance énergétique, accès aux services, couverture numérique ou encore coût des déplacements.

Sur les territoires de l'Aveyron et du Cantal, cette évolution se traduit par un marché à plusieurs vitesses. Les secteurs bénéficiant d'une activité touristique soutenue, d'un bassin d'emploi structuré ou d'une bonne desserte conservent une réelle attractivité. À l'inverse, certaines zones plus isolées voient les délais de vente s'allonger et les négociations devenir plus fréquentes.

Pour les professionnels du financement, cette transformation marque une rupture importante. La valeur d'un bien ne repose plus uniquement sur son emplacement ou sa surface. Elle dépend désormais de sa capacité à répondre aux nouvelles attentes des acquéreurs.



BAROMÈTRE DES TAUX

Durée

15 ans

20 ans

25 ans

Taux moyens observés

3,45 %

3,60 %

3,70 %

Source : baromètre national juin 2026.

(*) taux hors frais et assurance, selon votre profil, donné à titre indicatif.

Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager. Aucun versement, de quelque nature que ce soit, ne peut être exigé à un particulier, avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent.

A RETENIR

- Des taux globalement stables durant l'été.
- Les banques restent actives.
- L'assurance emprunteur reste un levier d'économie souvent sous-estimé.
- La qualité du dossier demeure le premier levier de négociation.



3 FINANCEMENT

Le PTZ : un levier souvent sous-estimé pour accéder à la propriété



Dans un environnement où chaque euro compte, le Prêt à Taux Zéro (PTZ) retrouve toute son utilité. Destiné aux primo-accédants éligibles, ce dispositif permet de financer une partie de l'acquisition sans payer d'intérêts, venant ainsi compléter le prêt immobilier principal.

Concrètement, son impact dépasse largement la simple économie d'intérêts. En réduisant le montant du crédit bancaire classique, le PTZ contribue à alléger le coût global de l'opération et peut améliorer significativement la faisabilité du projet. Pour certains ménages, l'avantage financier est loin d'être anecdotique. Selon le montant accordé et la durée du financement, l'économie réalisée sur le coût total du crédit peut atteindre plusieurs dizaines de milliers d'euros. Dans certains montages, le gain dépasse même 20 000 euros.

Autre atout majeur : le différé de remboursement. Pendant plusieurs années, selon les situations, l'emprunteur ne rembourse pas immédiatement cette partie du financement. Cette particularité permet d'alléger les premières charges du ménage et de préserver son équilibre budgétaire au moment où les dépenses liées à l'installation sont souvent les plus importantes.

À l'heure où le pouvoir d'achat immobilier reste sous tension, le PTZ demeure l'un des dispositifs les plus efficaces pour renforcer la capacité d'acquisition des primo-accédants et faciliter l'accès à la propriété.

À retenir

- Une partie du projet financée sans intérêts.
- Un coût global du crédit réduit.
- Des mensualités souvent plus légères au démarrage.
- Un soutien précieux pour les primo-accédants.

Plus qu'une aide, le PTZ constitue aujourd'hui un véritable outil de financement, capable de transformer un projet jugé trop juste en une opération réalisable.

4

REGARD DE TERRAIN



Des acquéreurs plus prudents, mais toujours présents

Après plusieurs années marquées par de fortes évolutions du marché immobilier, les porteurs de projets semblent retrouver de la visibilité. Les intentions d'achat demeurent bien réelles, mais les décisions sont aujourd'hui plus réfléchies et davantage préparées.

Lors des rendez-vous, les préoccupations ont évolué. Le taux d'intérêt reste un élément important, mais il n'est plus le seul critère d'analyse. Les acquéreurs s'intéressent désormais au coût global de leur projet : consommation énergétique du logement, montant des travaux à prévoir, fiscalité, assurance emprunteur ou encore capacité à conserver une épargne de sécurité après l'acquisition.

Cette évolution traduit une approche plus patrimoniale de l'immobilier. Les acheteurs ne recherchent plus uniquement un bien, mais un investissement cohérent avec leurs objectifs de vie et leurs capacités financières.

Autre tendance observée cet été : l'intérêt toujours marqué pour les maisons de caractère, les biens avec terrain et les projets de rénovation lorsque leur équilibre économique reste maîtrisé. La performance énergétique s'impose également comme un critère de choix majeur, au même titre que l'emplacement ou le prix.

Si le marché reste actif, les acquéreurs prennent davantage le temps de comparer, d'anticiper et de sécuriser leur financement. Une prudence qui contribue finalement à renforcer la qualité des projets et la solidité des opérations réalisées.

5 ZOOM LOCAL



Aveyron – Cantal : une attractivité qui se confirme

Depuis plusieurs années, l'Aveyron et le Cantal séduisent des acquéreurs en quête d'espace, de nature et d'une meilleure qualité de vie. Mais le marché local évolue. Les acheteurs ne recherchent plus seulement une maison à la campagne. Ils portent désormais une attention particulière aux services, à la connexion numérique, aux performances énergétiques et au potentiel patrimonial du bien.

L'Aubrac, une valeur sûre

Autour de Laguiole et de l'Aubrac, l'attractivité reste forte. Le territoire séduit autant les acquéreurs en résidence secondaire que les familles souhaitant changer de cadre de vie. Son environnement préservé et son dynamisme touristique soutiennent durablement la demande.

La Vallée du Lot conserve ses atouts

D'Espalion à Entraygues-sur-Truyère, le marché bénéficie d'un équilibre entre qualité de vie, patrimoine et services de proximité. Les maisons de caractère et les biens à rénover continuent d'attirer une clientèle variée, composée aussi bien de familles que d'investisseurs ou de retraités.

Le Carladez et la Châtaigneraie gagnent en visibilité

Ces secteurs, longtemps plus discrets, profitent aujourd'hui de prix encore accessibles et d'un cadre de vie recherché. Ils attirent des acquéreurs souhaitant réaliser un projet immobilier avec un budget plus maîtrisé.

Un marché plus exigeant

Si l'attractivité rurale demeure, les acheteurs se montrent plus sélectifs. La performance énergétique, le montant des travaux, la proximité des services et la qualité de la desserte deviennent des critères déterminants.

Plus que jamais, les territoires qui allient qualité de vie, accessibilité et services semblent les mieux positionnés pour poursuivre leur développement immobilier dans les années à venir.



INVESTISSEMENT LOCATIF

La SCI, symptôme d'une gestion patrimoniale plus mature

Longtemps associée aux patrimoines familiaux importants, la Société Civile Immobilière (SCI) s'est progressivement imposée comme un outil de structuration patrimoniale utilisé bien au-delà des seuls investisseurs expérimentés. Dans un marché immobilier devenu plus complexe, la question n'est plus seulement d'acquérir un bien, mais d'organiser sa détention dans la durée. Gestion à plusieurs, transmission, gouvernance familiale ou développement d'un patrimoine locatif : autant d'enjeux qui expliquent l'intérêt croissant porté à la SCI.



Son succès reflète une évolution plus profonde des comportements. Les investisseurs ne raisonnent plus uniquement en termes de rendement ou de valorisation. Ils s'interrogent désormais sur la manière dont leur patrimoine sera administré, transmis et pérennisé au fil du temps.

Particulièrement adaptée aux projets menés en famille, la SCI permet de définir dès l'origine les règles de fonctionnement entre associés et d'éviter certaines situations de blocage pouvant apparaître dans le cadre d'une indivision. Elle offre également une souplesse appréciable dans une logique de transmission progressive. La détention de parts sociales permet d'envisager le passage de relais entre générations de façon plus progressive et souvent plus lisible qu'une transmission immobilière classique. Pour autant, la SCI ne constitue pas une réponse universelle. Son intérêt dépend de la nature du projet, de la stratégie des associés et de leurs objectifs patrimoniaux. Fiscalité, financement, durée de détention ou encore perspectives de transmission doivent être intégrés à la réflexion.

À l'heure où l'immobilier est de plus en plus envisagé comme un actif patrimonial de long terme, la SCI apparaît moins comme un outil juridique que comme l'expression d'une approche plus structurée de l'investissement.

VOS QUESTIONS, NOS REPONSES

Les réponses aux interrogations les plus fréquentes
de nos clients



Acheter seul ou à deux : qu'est-ce qui change pour le financement

La composition du dossier influence directement la capacité d'emprunt. Emprunter à deux permet généralement d'augmenter les revenus pris en compte, mais également de répartir le risque pour la banque. Chaque situation mérite toutefois une analyse personnalisée.

Une banque peut-elle refuser un crédit malgré un taux d'endettement inférieur à 35 % ?

Oui. Le taux d'endettement n'est qu'un indicateur parmi d'autres. La stabilité professionnelle, la gestion des comptes, le reste à vivre ou encore le niveau d'épargne constituent également des critères déterminants dans la décision finale.

Faut-il privilégier la durée la plus courte possible ?

Pas nécessairement. Une durée plus courte réduit le coût global du crédit, mais augmente également la mensualité. L'objectif est avant tout de trouver un équilibre entre coût du financement, confort budgétaire et capacité à maintenir une épargne de précaution.

Les frais de notaire peuvent-ils être financés ?

Dans certains cas, oui. Selon le profil de l'emprunteur et la politique de l'établissement bancaire, le financement peut intégrer tout ou partie des frais annexes. Une étude préalable permet de mesurer les possibilités réelles.

Pourquoi faire étudier son projet avant même de visiter un bien ?

Parce qu'un financement préparé en amont permet de connaître précisément son budget, d'être plus réactif lorsqu'une opportunité se présente et de sécuriser le projet dès les premières étapes. Dans un marché où les biens attractifs trouvent rapidement preneur, cette anticipation constitue souvent un véritable avantage.

Une question ? Contactez-nous
06 83 76 10 08 | contact@mon-courtier-local.fr
www.mon-courtier-local.fr

MERCI DE VOTRE LECTURE

Mentions légales

MON COURTIER LOCAL

SASU - RCS Rodez 939137014 - Siège social : 8 lotissement La Landette 12140 Golinhac / Tél. : 06 83 76 10

08 - inscrit à l'ORIAS sous le n° 25000879 en qualité de courtier en opérations de banque et services de paiement (COBSP) et de courtier d'assurance ou de réassurance (COA). (www.orient.fr) - 3 - <https://mon-courtier-local.fr/>

Ce document est édité par Mon Courtier Local — Courtier en assurances et crédits. Il a une vocation exclusivement informative et ne constitue en aucun cas un conseil personnalisé ni une offre de crédit ou d'assurance. Les taux mentionnés sont indicatifs et susceptibles d'évoluer. Toute décision doit être précédée d'une étude personnalisée. ORIAS n° 25000849. Responsabilité civile professionnelle conforme aux obligations légales.