

## Presse Taux enregistre une forte hausse des sollicitations des seniors

Réseau de courtage en crédit sans agence originaire du Nord, Presse Taux intervient généralement pour faciliter l'accession à la propriété des primo-accédants. Or, ses courtiers constatent actuellement, une augmentation significative des sollicitations de la part des seniors qui, face aux difficultés pour obtenir un financement, se tournent vers des professionnels pour débloquer des situations compliquées.

Au sein d'une société où l'espérance de vie s'allonge constamment, les besoins en financement des seniors évoluent parallèlement à cette courbe.

L'effet "génération baby boomer" est de plus en plus marquant. *"A l'heure actuelle, cette tranche d'âge des 60 ans et plus, représente au moins 20% de mon activité. C'est une tendance forte à prendre en compte car elle risque de s'accroître encore avec le temps"* explique Damien Lagache, courtier Presse Taux basé à Béthune.

### DE MEILLEURES COUVERTURES DE GARANTIES ET D'ASSURANCES

L'accueil des banques à l'égard des demandes de financement des seniors est souvent frileux, avec, comme frein principal, le coût important des assurances et la durée du crédit ne pouvant dépasser les 20 ans. Si le risque de devoir solder le crédit à la place de l'acquéreur est réel pour le banquier, il n'en demeure pas moins que des solutions existent. En effet, le travail des courtiers Presse Taux, réalisé notamment sur les délégations d'assurance, permet de contourner, en partie, ce problème. *"Nous parvenons même à financer des dossiers, sans apport, pour l'achat d'une résidence principale. Avec les risques de problèmes de santé, ce sont les deux obstacles majeurs"* précise Damien Lagache.



Des cas complexes, le courtier en traite régulièrement. Il est intervenu, par exemple, pour obtenir un prêt relais pour un couple d'Hénin-Beaumont (62) dont l'un des époux était déjà à la retraite et son conjoint à un an de l'obtenir. Ils devaient, suite à des problèmes de santé, acquérir rapidement une maison de plain-pied. C'est alors que la banque attitrée du couple refuse de financer cette opération jugée trop risquée. Maîtrisant bien ces problématiques, Damien Lagache, parvient finalement, en mettant en place une couverture de garanties et d'assurances bien ficelée à faire débloquer le prêt relais.

L'expertise des courtiers Presse Taux permet d'anticiper les freins potentiels qui compliquent souvent la finalisation des dossiers. La banque qui ne prend pas seulement en compte les revenus actuels des acquéreurs mais aussi ceux qu'ils toucheront au moment de la retraite ou encore les répartitions d'assurances sont autant de points à prendre en considération pour maximiser les possibilités de réussite.

*"L'une de nos forces est de travailler régulièrement avec les mêmes interlocuteurs, ce qui crée une relation de confiance. De plus, notre activité s'apparente sur bien des aspects à celle d'un avocat. Nous sommes, en effet, chargés de plaider la cause de nos clients"* conclut Damien Lagache.

Autre atout, Presse Taux maîtrise parfaitement le montage du dossier et les documents à fournir pour mettre toutes les chances de son côté. Le gain de temps et l'analyse effectuée avec un œil professionnel, permettent de définir rapidement les atouts et faiblesses du projet. Le cas de cette cliente de 60 ans, habitant à Lens (62), est significatif.

Après avoir essuyé des refus de tous les établissements sollicités, elle entend parler de Damien Lagache par différents agents immobiliers locaux. Après lui avoir concocté un dossier complet, avec fiche de synthèse récapitulant la situation, et lui avoir mis en place une SCI familiale avec son fils, le courtier parvient à faire passer le dossier auprès de la direction régionale de la banque. En effet, cette dernière, considérant que le fils de 35 ans "protège" l'achat, allié à l'absence de crédit en cours et un apport de la SCI de 80 000€, donne son accord pour l'obtention d'un prêt se montant à 63 770€ sur 12 ou 15 ans à taux fixe.

## UNE SOCIÉTÉ EN PLEINE ÉVOLUTION



L'évolution des pratiques explique aussi les demandes en constante augmentation de la part des seniors. En effet, dans le cadre de rachat de soulte (rachat de parts lié à la division d'un patrimoine immobilier) dû aux divorces et séparations plus fréquents qu'il y a 20 ans, les besoins en financement ou rachat de crédit des seniors sont plus élevés.

A l'image d'un client de 68 ans, qui souhaitait conserver sa maison dans le cadre d'une rupture conjugale et qui a effectué un rachat pour une soulte de 85 000€, avec un apport de 45 000€ sur une durée de 12 ans. Une délégation d'assurance a été incluse afin de réduire le coût global. Avec un endettement de 33%, une mensualité de 417€ et une valeur du bien supérieure à la soulte, le risque pour la banque est devenu plus qu'acceptable et le prêt fut accepté.

*"Les prêts évoluent en même temps que les mœurs, les banquiers sont dans l'obligation de suivre ces changements et de s'adapter" note Christophe Lamand, courtier et formateur du réseau Presse Taux sur le secteur Nord-Pas-de-Calais, qui estime entre 10 et 20% les dossiers qu'il traite pour une clientèle senior. Certains arguments sont à même de faire pencher la balance. "Généralement les seniors ont des enfants ou petits-enfants qui vont être amenés à investir dans l'immobilier à court ou moyen terme. Ces questions de chaînage familial ou d'intergénérationnalité ne sont pas négligeables, encore faut-il en avoir conscience et savoir les utiliser à bon escient" conclut Christophe Lamand.*

**Communiqués, dossier de presse et photos  
sont téléchargeables sur [www.infinites.fr](http://www.infinites.fr)**

**A propos de Presse Taux :** Créé en 2004, Presse Taux s'appuie sur une organisation structurée et le savoir-faire de ses dirigeants, issus essentiellement des milieux bancaires. Afin de se différencier de ses concurrents et apporter à ses franchisés une forte rentabilité, Presse Taux a décidé de miser sur un service de proximité, sous la forme d'un réseau de courtiers sans agence.

L'enseigne est membre de l'APIC (Association Professionnelle des Intermédiaires en Crédit) depuis sa création.

[www.pressetaux.fr](http://www.pressetaux.fr)



**CONTACT PRESSE :**

Christophe GIRAUDON - [christophe@infinites.fr](mailto:christophe@infinites.fr) - Agnès HEUDRON - [agnesh@infinites.fr](mailto:agnesh@infinites.fr)  
Tél.: 01 30 80 09 09 - [www.infinites.fr](http://www.infinites.fr)