

CRÉDITS : faut-il passer par un courtier ?

Dans de nombreux cas, vous obtiendrez une meilleure offre en passant par un courtier plutôt qu'avec une banque en direct. Mais il convient d'étudier tous les aspects de son intervention.

Le courtier en prêts immobiliers est un intermédiaire, chargé par un emprunteur, d'obtenir les meilleures conditions auprès des établissements bancaires. Depuis ces dernières années, la profession se développe fortement. Elle est composée de réseaux de courtiers (Cafpi, ACE...), de courtiers sur Internet (Meilleurtaux, Empruntis...) et d'une multitude de courtiers indépendants. Tous n'ont pas négocié les mêmes avantages auprès des banques. Il est donc important de vérifier toutes les caractéristiques de l'offre : les frais de dossier, le coût de l'assurance, l'absence de pénalité en cas de remboursement anticipé, la modularité des échéances du prêt, la transférabilité, le report d'échéance...

Pourquoi passer par un courtier ?

Le principal intérêt de passer par un courtier est de tenter d'obtenir des taux plus bas ou une offre plus intéressante que ce qui pourrait être consenti à un emprunteur seul face à

Combien ça coûte ?

Les banques font le plus souvent payer des frais de dossier lors de la souscription d'un prêt immobilier. Le montant de ces frais de dossier est très variable suivant les établissements bancaires. En moyenne, c'est 1% du montant emprunté avec d'éventuels planchers et plafonds. En passant par les services d'un courtier, vous avez aussi des frais de courtage à régler. Mais quelquefois, ces frais de courtage vont se substituer aux frais de dossier de la banque.

Plusieurs situations possibles

Frais facturés par la banque	Frais facturés par le courtier	Situation
Oui	Non	Le client paie seulement les frais bancaires. Le courtier est uniquement commissionné par la banque. C'est généralement la configuration des courtiers en ligne.
Non	Oui	Le client paie uniquement des frais de courtage. Le courtier a négocié la suppression des frais bancaires. Il est rémunéré par le client et touche généralement une commission de la banque.
Oui	Oui	Le client paie les frais bancaires et les frais de courtage. Le courtier est rémunéré par le client et par la banque.

son banquier. «L'emprunteur ne représente que lui-même. Nous, nous apportons aux banquiers des dossiers, donc on peut leur mettre la pression. Notre poids est là», argumente Hervé Wignolle, président du Syndicat des intermédiaires en opérations de banque (le SIOB) qui rassemble 200 sociétés de courtage de toutes les tailles. Les courtiers ont parfois négocié à l'avance des taux bas, qui varient en fonction des dossiers, selon par exemple la part de l'apport personnel dans le prêt. En raison du volume de prêts apportés aux banques, ils peuvent discuter directement avec les pôles immobiliers des banques, et passer ainsi au-dessus des conseillers en agence. Le courtier peut apporter aussi une connaissance technique dans le montage de prêt. Il offre alors des conseils sur des prêts aidés ou sur des situations particulières, pour des montages complexes qui demandent une compétence pointue. La législation exige désormais que ces intermédiaires disposent de compétences professionnelles avérées.

Un réseau sans agence

Créé en 2004 par Sébastien Masure, Presse Taux, qui a tout d'abord testé son concept dans le nord de la France avant de se lancer en franchise, est le 1^{er} réseau de courtiers en crédit «sans agence». Le métier de Presse Taux consiste à négocier au mieux des crédits pour les particuliers et les professionnels, et les accompagner du montage du dossier jusqu'à la signature. Il intervient pour des crédits portant sur l'accession à la propriété, le refinancement des prêts immobiliers ou à la consommation, les prêts travaux, et les prêts pour les professionnels. Afin de se différencier de ses concurrents, Presse Taux a décidé de miser sur un service de proximité, sous la forme d'un réseau de courtiers sans agence. La prise en main du dossier est donc immédiate et la réactivité au cœur des processus instaurés par l'enseigne. Cette démarche directe assure également une confidentialité plus importante et une meilleure connaissance de la problématique des clients. S'appuyant sur un solide réseau relationnel de partenaires tels que les banques (Caisse d'épargne, Crédit agricole, BNP, CIC, Société générale...) et de nombreux organismes financiers, Presse Taux a obtenu en 2012 pour ses clients plus de 80 millions d'euros de financement. En 2013, le cap des 100 millions d'euros devrait être dépassé.



Enfin, passer par un courtier permet de gagner du temps.

Consulter votre banque

La première chose à faire lorsque vous envisagez de souscrire un crédit immobilier est d'aller voir votre propre banquier. En effet, certaines banques ne rémunèrent pas le courtier si celui-ci propose le dossier d'une personne qui est déjà leur cliente. Le courtier va généralement négocier avec d'autres banques que la vôtre. Rien ne dit que vous ne pouvez pas y trouver des meilleures conditions qu'ailleurs. Une fois que vous avez rencontré votre banquier, vous avez également une référence sur les taux de crédit et d'assurances pratiqués. Vous pouvez alors mandater un courtier puis choisir la meilleure offre en toute connaissance de cause.

Si le candidat emprunteur présente un dossier «moyen», à savoir un apport personnel de 10% pour un prêt de 150.000 € et des

Économisez jusqu'à 60% sur le coût de l'assurance

En plus d'obtenir les meilleures conditions de crédit, un courtier peut permettre d'obtenir des bonnes conditions en souscrivant une délégation d'assurance. En choisissant une délégation d'assurance chez une compagnie spécialisée et non auprès de son établissement bancaire, le client peut réaliser jusqu'à 60% d'économies sur le coût total de son assurance de prêt, et bénéficier d'une solution d'assurance performante, même dans les cas spécifiques de risques aggravés, tels que la pratique d'un sport dangereux ou d'une profession à risque.

revenus mensuels de 3.500 €, le courtier n'est pas sûr d'obtenir une forte baisse du taux d'intérêt. En revanche, la donne est différente pour ceux qui présentent un meilleur profil (un ménage ayant plus de 5.000 € de revenus mensuels et un apport de 30%), ou pour ceux dont les dossiers sont plus difficiles. Les 1^{ers} peuvent, grâce aux courtiers, obtenir des conditions intéressantes. Pour les 2^{nds}, le courtier peut traiter avec des organismes de crédit spécialisés.