



malakoff médéric

Comment négocier au mieux votre prêt immobilier ?

Testez vos connaissances et tentez de gagner 20 000 € !

JE PARTICIPE >

Le rôle du courtier en crédit immobilier

Par Solenne Dimofski - jeudi 2 juillet 2015 18:08

Partagez 13

Afin d'obtenir les meilleures conditions de prêt, de gagner du temps et de l'argent, un acheteur peut faire appel aux services d'un courtier en crédit immobilier. Démarches, déroulement de la négociation, frais... Le rôle du courtier passé au crible.



C'est décidé, vous vous lancez dans un projet d'achat immobilier. Mais pour pouvoir passer à l'acte, le feu vert de la banque est indispensable. Afin de vous faciliter la vie, pourquoi ne pas passer par un courtier en crédit immobilier ? Démarches administratives, négociation du prêt... Le courtier s'occupe de tout.

Combien coûte un courtier

Faire appel à un courtier, c'est avant tout un gain de temps. Son rôle est de « faire tout le boulot à la place de l'emprunteur », résume Christophe Lamand, courtier pour le réseau **Presse Taux**. Pour ce faire, l'acheteur donne mandat au courtier, lui donnant l'autorisation d'effectuer les démarches à sa place. Ses honoraires y sont mentionnés : s'il est gratuit « 0 euro » sera inscrit.

Selon le courtier, la rémunération diffère. Gratuit, il reçoit une commission de la banque. Payant, il touche la commission et les honoraires versés par l'emprunteur, en général 1% du coût total du prêt. D'autres prendront des frais à hauteur du gain obtenu. Les banques avec qui le réseau de courtage travaille sont également précisées dans le mandat. Pensez donc à regarder si la vôtre y figure.

Budgétisation de votre projet

Vous avez le choix : soit vous allez voir un courtier une fois que vous avez trouvé un logement, soit avant. « J'analyse tout de A à Z, qui sont mes clients, leurs relevés de compte, leur projet etc. et je calcule leur budget. Ils peuvent ensuite ouvrir les pages des sites d'annonces immobilières, aller en agence en ayant leur capacité d'achat en tête », explique Christophe Lamand. L'emprunteur sait dès le départ à quel montant son dossier sera accepté par la banque. « Etudier le dossier en amont permet aussi de savoir si l'emprunteur a le droit à des aides comme le prêt à taux zéro », ajoute Philippe Taboret, directeur général adjoint du courtier Capfi.

Accompagnement sur toutes les démarches

Pièces du dossier

Les démarches pour constituer un dossier auprès d'une banque sont fastidieuses. Il faut fournir un tas de pièces, comme le détaille le fondateur d'Immopret Ulrich Maurel : « Je vais demander les trois dernières fiches de paie, une pièce d'identité, l'avis d'imposition, les relevés de tous les comptes, le bail... » Pas de panique, le courtier réunit ces documents et monte le dossier à votre place.

Regroupement de crédits

partners-finances.com/Rachat-Crédit

Regroupez tous vos crédits ! Faites une simulation chrono en 3 minutes

"Free" IT Service Desk

Etouffé par les crédits ?

ToroLynx Contrôle Central

ARTICLES LES PLUS LUS

1. Qui paie la hausse des taux de crédit immobilier ?
2. Crédit immobilier : aucune région n'échappe à la remontée des taux
3. Crédit immobilier : encore des retards dans les banques
4. Les taux à ne pas dépasser pour un crédit en 2015
5. Crédit immobilier : pas de pénalité de remboursement anticipé lors d'un licenciement

Simulateur gratuit
CAPACITÉ MAXIMALE D'EMPRUNT



Zoho Reports

Create KPI Dashboards With No IT Help!

TRY IT FOR FREE >>

RÉSEAUX SOCIAUX

toutsur mesfinances.com

Tout Sur Mes Fi...

J'aime cette Page 3,8k

Suivre @Toutsur 6 192 abonnés

Ensuite, il effectue un premier filtre des banques susceptibles d'accepter votre dossier. A commencer par la vôtre. Chaque demande de prêt est différente et traitée individuellement. « *La force du courtier, c'est de maîtriser le marché local. Nous connaissons les banques, leur politique, leur fonctionnement* », affirme Christophe Lamand. « *Nous interrogeons celles que l'on sait intéressées par le profil de notre client (jeunes, profession libérale...)* », poursuit Ulrich Maurel. Autre point à ne pas négliger : « *Grâce au mandat, le courtier est en position de force face à la banque du client : soit elle propose une offre avantageuse, soit il va voir les concurrents* », explique Christophe Lamand.

Négociation de l'emprunt mais pas seulement

C'est le moment de négocier des offres de prêt. « *Les courtiers ont un prix de gros négocié avec leurs partenaires bancaires, ce qui nous permet d'obtenir un meilleur crédit* », indique le courtier d'Immopresse [taux](#). « *Nous savons quels éléments du dossier mettre avant* », complète Ulrich Maurel. Comptez un gain moyen de 16.000 euros sur le coût total d'un prêt de 135.000 euros, selon ce dernier.

En dehors du taux de crédit, le courtier négocie des détails auxquels l'emprunteur ne pense pas forcément, comme l'assurance emprunteur et les frais bancaires en cas de changement. « *Il faut anticiper et penser aux options : le transfert du prêt, la modulation des échéances à la baisse, les pénalités de remboursement anticipé. Tout ça est inclus dans l'offre obtenue par le courtier* », résume le fondateur d'Immoprêt.

Une fois l'acheteur décidé, il ne reste plus qu'une chose à faire : signer l'acte de vente chez le notaire. Et ça, c'est la seule chose que le courtier ne peut pas faire pour vous.

A lire également :

[Comment renégocier son crédit immobilier](#)

[Encore des retards dans les banques](#)

