

Comment un courtier négocie le taux le plus bas ?

Un courtier en prêts immobiliers est un intermédiaire en opérations de banque, mandaté par un emprunteur, pour obtenir les meilleures conditions auprès d'établissements bancaires.

Le travail du courtier

Chaque mois, les banques adressent au courtier les grilles de taux applicables en fonction des durées d'emprunt et du profil de l'emprunteur. Ces grilles sont la base du travail pour déterminer la faisabilité d'un dossier.

Tous les courtiers détiennent les mêmes grilles de taux, c'est le savoir-faire du courtier qui permet de négocier les conditions du prêt immobilier. Un bon professionnel appuiera le dossier et présentera le sérieux de son client. Dans son argumentaire, le courtier doit répondre à la question suivante « quels sont les avantages que va apporter ce client à la banque ? ».

Ensuite, le courtier gère la relation client de la vente du crédit immobilier jusqu'au déblocage des fonds. Le banquier donne ses conditions et le courtier se charge de la présentation commerciale (taux du prêt, délégation d'assurance, contreparties,....).

Trop d'emprunteurs se focalisent sur le taux d'emprunt. La négociation doit être globale et les points de comparaison doivent se faire en euros à travers le coût global du crédit (assurances incluses). Il est donc nécessaire de faire appel à un courtier qui a également une casquette de courtier en assurances emprunteurs.

Pour le client, la différence va être marquée au moment de l'ajout des frais de dossier bancaire et des frais de courtage qu'un courtier classique va demander à son client. L'avantage principal de CREDIXIA : négocier le taux le plus bas, sans ajout de frais supplémentaire puisqu'il y a une gratuité du service*.

Une relation de partenariat avec les banques

Pour les banques, le courtier est un apporteur d'affaires...Grâce aux volumes de prêts qu'il génère, le courtier peut négocier en direct avec les pôles immobiliers des banques sans passer par les agences. Plus le flux de dossiers est important, plus le courtier a de faciliter à négocier les taux d'où l'intérêt pour un particulier de passer par un courtier plutôt que de faire le tour des banques en direct.

La base du métier de courtier est d'entretenir des relations privilégiées avec les banques. La profession est composée d'une multitude de courtiers, pour obtenir des conventions de partenariats, chaque courtier a dû faire preuve de ses compétences. Pour faciliter la négociation, c'est une relation dite « gagnant-gagnant » qui doit se mettre en place entre la banque et le courtier. Les banques attachent une grande importance à la qualité des dossiers transmis : montage du plan de financement, pièces

transmises, applications des conditions, etc... Un dossier bien préparé en amont permet un gain de temps pour les banques. Elles auront plaisir à traiter le dossier, à accorder des conditions favorables et à répondre dans les plus brefs délais.

Les banques trouvent grâce au courtier en crédit la possibilité de capter de nouveaux clients et générer de la marge.

Analyse des Taux de Crédits Immobiliers en Janvier 2018

La majorité de nos banques partenaires ont maintenu leurs grille de taux quasi à l'identique par rapport au mois de décembre 2017. Quelques banques ont tout de même revu leurs barèmes de taux à la baisse entre - 0,05 et - 0,20 pts. Les rares hausses de taux concernent les durées courtes, les prêts sans apport personnel et les revenus supérieurs à 90K€.

Concrètement, les crédits immobiliers se négocient actuellement en moyenne à 1,10% sur 15 ans, 1,30% sur 20 ans et 1,60% sur 25 ans. Les taux moyens sont ceux correspondant aux « *bons dossiers* ».

Pour le moment, aucun signe de remontée des taux. D'après une étude réalisée auprès des professionnels du neuf et de l'ancien, le marché immobilier devrait enregistrer de bons scores en 2018. Il faudra suivre l'évolution de l'OAT 10 ans sur les semaines à venir pour confirmer la tendance plutôt « baissière » des taux de ce mois de janvier.

Depuis le 1^e janvier 2018, les banques ont la possibilité d'exiger que tout nouveau souscripteur d'un prêt immobilier domicilie ses revenus pendant 10 ans dans leurs établissements. Cette obligation de domiciliation doit en contrepartie s'accompagner d'un avantage pour le client (diminution sur le taux, frais de dossiers offerts...) clairement mentionné sur l'offre de prêt.

Si vous avez un projet immobilier, profitez d'un début d'année prometteur qui offre des conditions relativement favorables. Les banques cherchent à rester attractives pour commencer cette année dans les meilleures conditions. Sur le 1^{er} trimestre 2018, les taux de crédit immobilier devraient rester bas grâce à une forte concurrence entre les banques pour attirer les bons emprunteurs

Pour faire des économies, pensez à changer l'assurance de votre prêt

Depuis cette année également, tout emprunteur peut résilier l'assurance liée à son crédit immobilier pour obtenir une offre moins chère auprès d'une autre compagnie. En principe, cette mise en concurrence est autorisée chaque année sous réserve que le Conseil constitutionnel n'invalide pas la mesure. Le gouvernement doit rendre sa décision le 12 janvier.

**Offre réservée pour tout financement d'une résidence principale, d'une première résidence secondaire et du premier investissement locatif, hors prêt professionnel, regroupement de crédits, non-résidents, SCI et SCPI.*

A propos de CREDIXIA – www.credixia.com

Depuis 1999, CREDIXIA conseille les emprunteurs dans la recherche de leurs financements immobiliers. La stratégie de développement basée sur le « tout gratuit » est un concept innovant dans le secteur du courtage en crédits immobiliers. CREDIXIA est indépendant de toutes institutions financières. En tant que membre de l'AFIB, Association Française des Intermédiaires Bancaires, CREDIXIA s'engage à en respecter le code éthique. CREDIXIA propose également des solutions pour les crédits professionnels et les rachats de crédits. Grâce à sa filiale INIXIA, tous les emprunteurs bénéficient d'une assurance de prêt au meilleur rapport qualité-prix.