



OCCUPER COMBIEN ÇA COÛTE ?

Faire appel à un courtier en crédit

Solidement implantés sur le marché du prêt immobilier, les courtiers facilitent la relation avec les banques. Un service payant... Ou pas.

PAR EMMANUE SALBAYRE

UN TIERS DES CRÉDITS À L'HABITAT A ÉTÉ ACCORDÉ PAR L'INTERMÉDIAIRE D'UN COURTIER EN 2018.

Malgré la baisse historique des taux d'emprunt, la part de marché de la profession progresse. « Le courtier connaît l'inflexion de la politique commerciale des banques en temps réel : il sait négocier rapidement les conditions de crédit les mieux adaptées à ses clients, même quand les taux moyens sont déjà très bas, explique Philippe Taboret, président de l'Association professionnelle des intermédiaires en crédit (Apic) et directeur général adjoint

de Cafpi, acteur historique du secteur. *Qui plus est, son action couvre généralement la délégation d'assurance et les pénalités de remboursement anticipé, des points techniques que les particuliers ne maîtrisent pas toujours.* »

LES COURTIERS FACTURENT GÉNÉRALEMENT 1 % DU MONTANT EMPRUNTÉ.

Cela dans la limite d'un plafond fixé entre 750 et 3 000 € (voir tableau p. 31) qui varie selon, notamment, la difficulté du dossier. La facture peut être plus élevée, en moyenne de 2 %, pour les rachats et

renégociations de crédit, ou lorsque l'emprunteur est une société civile immobilière (SCI). Par ailleurs, les honoraires varient parfois au sein d'une même enseigne. En effet, « dans un même réseau, chaque franchisé est libre d'adapter les préconisations de la tête du réseau, en fonction de son volume d'affaires, du degré de dynamisme de son marché et de l'agressivité de la concurrence », explique Maël Bernier, de Meilleurtaux.com.

Renseignez-vous dès le premier rendez-vous, sachant que les courtiers sont tenus d'afficher leurs honoraires⁽¹⁾ et de convenir avec leurs clients, « par écrit ou sur un autre support durable des frais éventuels et [...] de la rémunération qui (leur) seront dus »⁽²⁾.

Attention, les tarifs affichés ne sont pas toujours ceux qui figurent dans le mandat. « Ils s'agit généralement de plafonds, les courtiers se laissant la possibilité de faire un geste pour les meilleurs dossiers », explique Bruno Rouleau, directeur des partenariats au sein d'In&Fi Crédits.

FRAIS DE DOSSIERS

Passer par un courtier ne vous dispensera pas forcément de payer des frais de dossier à la banque qui vous accorde le crédit. Ceux-ci sont compris, selon les cas, entre 250 et 1 000 €. Parfois plus. « Tout dépend de ce que la convention de partenariat que le courtier a passée avec la banque en question prévoit sur ce point précis », explique Sandrine Allonier, de VousFinancer.com. « Tous les courtiers tentent de les faire sauter, mais avec la baisse des taux d'emprunt, les banques se montrent de plus en plus strictes. » La capacité du courtier à obtenir gain de cause dépend avant toute chose du volume de crédit qu'il brasse.



LES TARIFS DE 12 COURTIERS

NOM	DATE DE CRÉATION	HONORAIRES FACTURÉS À L'EMPRUNTEUR
ACE Crédit (80 agences)	1995	1 % du prêt (de 1 200 à 3 000 €*)
Cafpi (230 agences)	1971	1 %
Credixia (4 agences + en ligne)	1999	Gratuit
Empruntis (150 agences + en ligne)	2000	Gratuit en ligne ou 1 % du prêt (de 1 200 à 3 000 €)
Immoprêt (70 agences)	2006	1 % du prêt (de 1 200 à 3 000 €)
In&Fi Crédits (110 agences)	2004	De 0,8 à 2 % du prêt
La Centrale (180 agences)	2013	1 % du prêt (de 900 à 1 200 €)
Meilleurtaux (325 agences + en ligne)	1999	Gratuit en ligne, 1 % du prêt sinon (de 800 à 2 500 €)
MonEmprunt.com (en ligne)	2017	Gratuit
Le Partenaire (en ligne)	2014	Gratuit
Pretto (en ligne)	2017	Gratuit
VousFinancer (300 agences)	2005	1 % du prêt (de 750 à 3 000 €)

* Montants plancher et plafond.

CERTAINS COURTIERS SONT TOTALEMENT GRATUITS POUR L'EMPRUNTEUR. Ils se rémunèrent uniquement sur la commission que leur verse leur partenaire bancaire en tant qu'apporteurs d'affaires. Celle-ci est généralement équivalente à 1 % du montant emprunté, avec un plafond allant, selon les cas, de 1 500 à 6 000 €. C'est le cas de courtiers de petite taille, comme **Credixia**, bien implanté à Paris et dans sa proche banlieue. Ou de **Meilleurtaux.com** et d'**Empruntis.com**, acteurs historiques qui présentent la particularité de proposer à la fois des agences physiques et une prestation en ligne. Mais aussi

ISTOCKPHOTO

de **Pretto**, de **Monemprunts** ou de **Lepartenaire.fr**, qui appartiennent à une génération de « pure players » (tout en ligne) ayant vu le jour ces dernières années. Ces courtiers sans agence n'opèrent qu'en ligne ou par téléphone. Tous mettent en avant leur réactivité. Ils n'offrent cependant pas le même service que les agences, qui vont jusqu'à accompagner leurs clients à la banque le jour de leur signature de prêt. Là encore, il faut se renseigner dès la première prise de contact, le choix du bon courtier dépendant de vos besoins. « *La question du coût ne doit pas faire oublier la notion de service* »,

confirme **Ulrich Maurel**, directeur général délégué du directoire de **Compagnie européenne de crédit (CEC)**, regroupant **Empruntis**, **ACE Crédit** et **Immoprêt**. D'autant que, concurrence oblige, les « anciens », bien installés, proposent des bonus : exonération d'honoraires pour les emprunteurs qui parrainent de futurs clients, remboursements de mensualités à ceux qui trouvent des conditions plus intéressantes que celles obtenues par le courtier, entre autres services annexes. ■

RÉFÉRENCES (1) Article L. 112-1 du code de la consommation. (2) Art. L. 519-4-2 du code monétaire et financier.