



Pourquoi passer par un courtier ?



1 Français sur 5 s'estime mal accompagné dans sa recherche de crédit immobilier. Et 23% des Français déclarent avoir eu des difficultés à obtenir leur crédit immobilier.

D'après l'étude réalisée par LesFurets, plus d'un français sur 5 s'estime mal accompagné dans sa recherche de financement en crédit immobilier. Comment pallier à ce sentiment ? La solution : passer par un professionnel, un intermédiaire en Opération de Banque et Service de Paiement (IOBSP), plus communément appelé courtier en crédit immobilier ! Le courtier s'occupe de monter le dossier, d'optimiser le plan de financement, de négocier le taux, l'assurance et les services annexes auprès des banques, de conseiller et d'accompagner l'emprunteur jusqu'à la signature chez le notaire. Il apporte un gain de temps et d'argent considérable en s'occupant de la gestion globale du dossier pour dénicher le meilleur financement. Et, cerise sur le gâteau, parfois, le client ne paie aucun honoraire de courtage.

De l'intérêt de passer par un professionnel ...

Selon l'étude, 23% des Français ont eu des difficultés à obtenir leur crédit immobilier, notamment face à des démarches administratives mal gérées. En effet, le crédit immobilier reste difficile à obtenir, même si les banques prêtent toujours, elles sont plus vigilantes sur la qualité des dossiers et se montrent plus rigides sur certains critères... d'où l'intérêt de passer par un professionnel. Le courtier connaît les subtilités du métier, il joue plus que jamais son rôle d'expert pour informer et négocier les meilleures conditions de financement lorsque les taux sont bas. Le rôle du courtier n'est pas seulement celui d'un intermédiaire entre le client et les banques. Il a également un rôle d'écoute, d'analyse et de conseil afin de trouver le meilleur financement et surtout le plus adapté à sa situation.

Le courtier est principalement un gain de temps car il effectue l'essentiel des démarches à la place de l'emprunteur et lui évite ainsi tous les déplacements superflus auprès des établissements bancaires. Le courtier en crédit immobilier sait présenter un dossier auprès des banques, alors qu'un client, lui, ne sait pas forcément le faire.



« Nous mettons en avant les points positifs du dossier, nous négocions l'exonération des indemnités de remboursement anticipé et la délégation d'assurance, explique Estelle Laurent, porte-parole de CREDIXIA . Notre plus-value est que nous offrons les frais de dossier à nos clients particuliers. Notre métier est d'apporter une solution de financement au meilleur coût. ».

Tel un « grossiste », le courtier négocie des conditions tarifaires qu'un particulier seul ne pourrait obtenir. Le courtier connaît le système bancaire ce qui lui permet de négocier les meilleures conditions pour un dossier. Il sait présenter un dossier et trouve les bons arguments pour obtenir le financement. Son savoir-faire peut être déterminant dans l'issue de certains dossiers difficiles. Un courtier saura proposer et négocier l'ensemble des services nécessaires à l'optimisation d'un projet. Par exemple, proposer une meilleure assurance emprunteur pour un crédit immobilier, ce que ne proposerait pas une banque. En résumé, faire appel à un courtier c'est un gain de temps, d'argent, et de tranquillité. Encore faut-il choisir le bon courtier ?

Comment bien choisir son courtier ?

Toujours selon LesFurets, le courtier physique est privilégié par 15% des cadres tandis que le courtier en ligne touche une clientèle réduite à 1%, constituée d'emprunteurs âgés de 35 à 49 ans. Avant de s'engager auprès d'un courtier, il faut prendre quelques précautions. Il est conseillé de consulter différents professionnels pour savoir quelles sont leurs banques partenaires, quelles sont les bases de négociation et quels sont leurs honoraires.

Une fois cette phase effectuée, il ne reste plus pour l'emprunteur qu'à mandater un courtier pour trouver l'offre répondant au mieux à ses besoins. Selon l'étude, 41% des propriétaires se sentant mal accompagné, estiment le délai de réponse sur leur financement comme une des étapes la plus longue. Ce point crucial est à valider avant signature du mandat. Par exemple, au sein de CREDIXIA, le client reçoit la meilleure offre sous 15 jours ouvrés, après réception du dossier complet.

© SweetRédaction