

CREDIXIA, un business model qui résiste à la crise

Suite à l'annonce de la banque Crédit Agricole du Languedoc de stopper tout partenariat avec les courtiers en crédits immobiliers, nombreux sont ceux à se poser la question de « *la survie du métier de courtier en crédit immobilier* ». Cette banque juge ne pas réaliser suffisamment de profits estimant travailler uniquement sur son portefeuille clients. Selon elle, les courtiers n'adresseraient que des dossiers de clients et non de prospects. Ils considèrent les intermédiaires sans aucun intérêt, ni bénéfice. Pourtant, 1 dossier sur 3 est financé grâce à l'intervention d'un intermédiaire. Mais alors, comment CREDIXIA, seul courtier à proposer une offre totalement gratuite, même en agence, arrive à proposer un service de qualité au meilleur prix ?

L'ADN de CREDIXIA : expertise et service de qualité

Dans un secteur très concurrentiel, il est important de se différencier en développant un service au meilleur rapport qualité-prix. En 1999, CREDIXIA est parti de ce constat pour développer son concept : un business-model basé sur la gratuité des honoraires de courtage. L'emprunteur particulier qui réalise sa demande de prêt en ligne ou en agence ne verse aucune somme d'argent à CREDIXIA. Il faut souligner que gratuité ne rime pas avec mauvaise qualité. L'ensemble des collaborateurs de CREDIXIA disposent d'une formation obligatoire pour exercer la profession. Ils sont soumis à des contrôles réguliers et à des formations annuelles. Leur principal objectif est de proposer aux clients une solution de financement, aux meilleurs conditions, grâce à la mise en concurrence des partenaires bancaires. Tout le business-model de CREDIXIA a été pensé pour répondre dans les meilleurs délais à la demande de l'emprunteur. Depuis sa création, CREDIXIA a toujours proposé une offre gratuite, et cette politique s'avère payante puisqu'elle perdure depuis 20 ans et que 65% de son chiffre d'affaires repose sur la recommandation des clients satisfaits.

Une offre 100% digitale ...

Pour répondre au mieux aux différentes problématiques posées par les clients, CREDIXIA propose une gamme de services 100% digitaux. Par exemple, via le site www.credixia.com, l'emprunteur dispose de différents simulateurs lui permettant d'obtenir des estimations : capacité d'emprunt, calcul d'un rachat de prêt, frais de notaire, mensualité, etc.... L'objectif est de faciliter les démarches. Sous 24h, le client est en contact avec un conseiller financier qui optimisera le plan de financement pour négocier les meilleurs taux. Pour accélérer la prise de décision, CREDIXIA a développé son propre logiciel propriétaire CRM. Il a été conçu en interne de façon à simplifier et favoriser un gain de temps dans la gestion des dossiers de prêts immobiliers. L'optimisation du traitement des dossiers, la gestion des rendez-vous, le suivi des clients, les échanges avec les partenaires bancaires permettent l'obtention d'un crédit immobilier en un temps record. Par exemple, tous les dossiers sont scannés et envoyés par mail aux établissements bancaires. Cette digitalisation du process permet la réduction des frais postaux. Le digital aide l'humain à prendre les décisions mais le conseiller reste au cœur de l'accompagnement chez CREDIXIA. Face à cette révolution digitale, CREDIXIA reste aux côtés de ses clients. Bien sûr, CREDIXIA reste accessible dans ses cinq agences pour toute demande ou simulation d'un emprunt immobilier.

... Au service de ses clients

CREDIXIA accompagne l'emprunteur quel que soit son profil ou la nature de son projet. Chaque client dispose d'un conseiller dédié qui l'accompagne pendant toute sa démarche de financement. CREDIXIA apporte de la valeur ajoutée au client grâce aux conseils, à l'accompagnement dans le but final de lui dénicher le crédit immobilier le plus compétitif. CREDIXIA se veut d'être un courtier coopératif et durable. La société est engagée auprès de ses clients en leurs proposant une offre personnalisée correspondant à leurs besoins et leur capacité d'emprunt. CREDIXIA a la volonté d'être une entreprise « humaine » en plaçant l'emprunteur au cœur du métier. Le but est d'anticiper ses besoins, y répondre et lui faciliter la vie. A travers cette stratégie, CREDIXIA crée une relation de confiance et de proximité avec ses clients. Il faut souligner que CREDIXIA favorise les valeurs du Made in France ! Indépendante de toute institution financière et sans aucune filiale, plateforme, fonds d'investissement à l'étranger, la société est franco-française.

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.
