



Crédit immobilier : ce que vous promettent les courtiers... et ce qu'ils facturent



Natali_Mis - Getty Images

Alors que les taux sont au plus bas et les intermédiaires du crédit toujours plus nombreux, difficile de savoir vers qui se tourner pour l'achat d'un bien immobilier. Tour d'horizon du marché.

Depuis plusieurs années, les courtiers en crédit immobilier se sont multipliés, avec souvent pour crédo la digitalisation du métier. Pour les acheteurs en quête des meilleures offres de crédits, il est devenu difficile de se passer d'eux : les courtiers sont à l'origine de 40% des crédits immobiliers distribués. Leur part de marché atteindra même à terme 50%, selon Philippe Tabet, directeur général adjoint de Cafpi, l'un des pionniers du secteur.

Dans cette jungle d'offres, quels sont les axes clivants entre les courtiers ? Les acteurs historiques du marché bénéficient d'une forte implantation en France : entre 150 et 350 agences pour des courtiers comme Meilleurtaux, Cafpi, Vousfinancer, Empruntis et la Centrale du financement. Ces agences physiques mettent chacune l'accent sur l'accompagnement de l'emprunteur. "Un prêt immobilier représente à minima cinq à sept heures de travail pour un courtier, et l'accompagnement de nos agents va bien au delà de la négociation du taux (ouverture de comptes, accompagnement chez le notaire)", justifie ainsi la Centrale du financement. Sandrine Allonier, porte-parole de Vousfinancer, souligne également l'attention portée par ses courtiers ayant pignon sur rue : "L'achat immobilier est un acte complexe durant lequel les particuliers ont besoin d'être accompagnés, conseillés. Nous le rencontrons trois à quatre fois voire davantage si besoin avant de leur proposer l'offre la plus adaptée."



“La souscription en ligne devient plus complexe pour les éléments financiers”

Au-delà de l'accompagnement, ce sont aussi des raisons techniques qui poussent les courtiers à ne pas digitaliser complètement le parcours du client, comme l'explique Eric Lainé, président de Crédit Courtier de France : “L'emprunteur peut constituer son dossier en ligne par des saisies simples comme l'état civil ou la situation professionnelle. Cependant, cette souscription en ligne devient plus complexe pour les éléments financiers. Il est parfois difficile d'intégrer les primes, l'intéressement ou l'évolution à la hausse ou à la baisse des revenus d'un non salarié pour le calcul du taux d'endettement. Tout comme les charges en cours, une pension alimentaire versées ou reçue...”

Cette proximité et ces études poussées des dossiers se traduisent par des frais pour le client. La tarification en agence est généralement de 1% du crédit emprunté, comme chez Cafpi ou Vousfinancer. Chez d'autres, le prix varie selon la “complexité” du dossier : entre 1.500 et 3.000 euros chez ACE crédit ou Empruntis, environ 1.500 euros chez Meilleurtaux, immoprêt ou Crédit Courtier de France.

“Le courtage en ligne augmente la transparence des propositions”

De l'autre côté, des acteurs ont pris le contre-pied, en digitalisant toutes les démarches. C'est par exemple le cas de nouvelles enseignes 100% digitales comme Monemprunt.com, Credixia, Switfi, le Partenaire ou encore Pretto. Mais aussi d'acteurs plus anciens, comme Meilleurtaux ou Empruntis, qui entendent diversifier leur offre pour les clients. La force du courtage en ligne est évidemment d'accélérer le traitement des dossiers. “Internet permet de réduire le temps et l'énergie nécessaire à la constitution d'un dossier de prêt, tout en offrant un bon accompagnement. N'oublions pas l'essentiel : il s'agit de pouvoir comparer un maximum de propositions de banques, en un minimum de temps et de contraintes pour les particuliers. Le courtage en ligne augmente la transparence des propositions”, explique Yann Nicodème, fondateur de Switfi. Même son de cloche du côté de Monemprunt.com : “On leur fait gagner du temps et ils ont un expert attiré qui connaît parfaitement leur dossier, qui est joignable par téléphone et mail pendant tout le process.”

Aucun frais avec les courtiers en ligne

Grâce au gain de temps et à l'absence d'agences physiques, les courtiers digitaux permettent surtout à l'emprunteur de ne payer.... aucun frais de courtage. Credixia est pionnier en la matière. “Le modèle a été beaucoup critiqué au départ mais 20 ans plus tard nous sommes toujours là”, se défend Estelle Laurent, porte-parole du courtier. Pierre Chapon, fondateur de Pretto, confirme que ce système est “parfaitement viable”, car la gratuité est permise grâce aux gains d'efficacité très importants.

Au final, quel modèle devez-vous préférer en tant qu'emprunteur ? Tout dépend de votre profil. “En fonction de la complexité du dossier, il est à privilégier une rencontre physique”, estime Estelle Laurent, porte-parole de Credixia. Les primo-accédants, qui se lancent pour la première fois dans un achat immobilier ont notamment intérêt à rencontrer directement un courtier. “Nous les aidons à optimiser leur plan de financement, les conseillons sur le montage, sur les prêts spécifiques à mettre en place un PTZ”, ajoute-t-elle. De même, certains dossiers à la limite du financement ont tout intérêt à se rendre en agence pour concrétiser leur projet, note Maël Bernier de Meilleurtaux. A l'inverse, les foyers qui ont une belle marge de manoeuvre financière, en CDI depuis des années, n'ont pas forcément besoin de se déplacer en agence. Au même titre que les personnes très à l'aise avec la dématérialisation des pièces justificatives.

www.capital.fr
Pays : France
Dynamisme : 55



Page 3/3

[Visualiser l'article](#)

Les prix de l'immobilier partout en France Entrez une adresse (exacte, avec le code postal) et découvrez le prix des biens immobiliers vendus ces dernières années. Pas de résultats si pas de transactions.