



CRÉDIT

# Pourquoi passer par un courtier ?

Rapides, compétitifs, fiables... Dans le paysage du crédit immobilier actuel, les courtiers s'affichent comme la solution gagnante. Découverte d'un intermédiaire de plus en plus prisé par les emprunteurs.

par Anabelle Martinat



PeopleImages - Getty Images



**Une petite révolution !** D'après un dernier sondage réalisé par OpinionWay en janvier 2021, 40 % des Français ont eu recours à un courtier pour leur crédit immobilier en 2020. Une part de marché qui s'élève à 65 % chez les 18-34. Des chiffres qui traduisent un changement notoire du comportement des emprunteurs et attestent de la bonne santé de la profession. Avec les différents épisodes de confinement, le recours à un courtier s'affirme même comme une étape évidente de l'élaboration du projet immobilier toujours selon l'étude réalisée par Opinion Way pour Artemis courtage. Il faut dire que ces intermédiaires du crédit possèdent des atouts de poids. Le courtier, de son nom officiel Intermédiaire en opérations de banque et services de paiement (IOBSP), est en effet un professionnel du financement. Son métier : soumettre votre dossier de crédit immobilier à ses banques partenaires pour que vous puissiez choisir la proposition la plus performante en termes de taux, de durée, d'assurances et de garanties. « Leur objectif est d'octroyer à leurs clients davantage de pouvoir d'achat immobilier », résume Ludovic Huzieux, directeur associé d'Artemis Courtage. Reste à savoir comment fonctionne la profession et qui a intérêt à avoir recours à leurs services.

## 1/ Un courtier immobilier ne coûte rien ou presque

Faire appel à un courtier en prêts immobiliers ne coûte rien ou presque au regard des gains de pouvoir d'achat qu'il vous obtient. En tant qu'apporteur d'affaires, le courtier est rémunéré directement par l'établissement bancaire. Le plus souvent il touchera une commission versée par la banque auprès de laquelle vous souscrirez votre prêt. « En moyenne, le courtier perçoit une commission plus ou moins égale à 0,5 % du montant du prêt et plafonnée en fonction de la banque partenaire (en moyenne 3 000 €) », détaille Estelle Laurent, responsable de la communication pour le courtier Credixia. Exemple : pour un prêt d'un montant de 200 000 €, le courtier touche une commission de 1 000 €. « Il faut noter que cette rémunération est totalement transparente pour l'emprunteur, et ne détermine pas le taux appliqué dans l'offre de prêt », poursuit Estelle Laurent. Peut s'ajouter à cette commission bancaire, les frais de courtage versés par le client au courtier. Si nous prenons le cas du courtier Credixia analyse la responsable de la communication, un particulier payera 850 € de frais de courtage. Cette somme ne sera évidemment due qu'en cas de signature. La loi Murcef précise en effet qu'« aucun versement de quelque nature que ce soit ne peut être exigé d'un particulier avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent ». Aussi, lorsque les fonds ne sont pas débloqués ou si votre projet n'aboutit pas, vous ne devrez rien verser à votre courtier.

### N'EST PAS COURTIER EN CREDIT QUI VEUT

La profession est réglementée par le Code monétaire et financier. Pour l'exercer, il faut obtenir une habilitation officielle.

Tous les Intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement doivent être enregistrés auprès de l'Organisme pour le registre des intermédiaires en assurance et ainsi prouver une capacité à exercer leur activité. Ne pas être immatriculé est considéré comme un délit pénal ! Dans la pratique, les banques doivent s'assurer de la bonne inscription des réseaux de distribution avec lesquels elles travaillent. Vous pouvez ainsi vérifier sur le site de l'Orias que les informations données par votre courtier sont exactes, par exemple qu'il s'agit bien d'un courtier et non pas d'un simple mandataire d'une banque.

#### 1. Le rôle d'un courtier ?

Soumettre votre dossier de crédit immobilier à ses banques partenaires pour que vous puissiez choisir la proposition la plus performante en termes de taux, de durée, d'assurances et de garanties.

2. En moyenne, le courtier perçoit une commission plus ou moins égale à 0,5 % du montant du prêt et plafonnée en fonction de la banque partenaire.





Si le courtier a pour objectif de vous décrocher le meilleur taux du moment, il a aussi un rôle de conseil. Si votre dossier présente des problèmes (découverts réguliers, endettement excessif...), il ne manquera pas de vous le signaler.



PeopleImages - Getty Images

## 2/ On décroche le meilleur taux du marché

Votre dossier de prêt monté, avec les conseils du courtier, ce dernier va le soumettre à ses banques partenaires. Certains réseaux revendiquent plus de cent banques (en intégrant les caisses régionales). Et selon votre profil (revenus, montant emprunté, apport, historique, taux d'endettement, durée...) le courtier vous proposera le taux obtenu auprès de l'une des banques partenaires. Comme le confirme Isabelle S., « *Je ne connaissais pas ce système, sur les conseils d'un ami, je suis passée par un courtier pour mon prêt immobilier. J'ai transmis toutes les informations demandées et j'ai obtenu une réponse de principe dans les 48 heures* ». Estelle Laurent de préciser : « *les banques accordent des taux plus avantageux aux réseaux de courtage grâce à la qualité des dossiers transmis et aux volumes d'affaires générés. Ce qui n'est pas le cas dans le cadre d'une démarche individuelle. C'est pour cela que nous déconseillons à nos clients d'entamer des démarches auprès de leur banque, car ils auront systématiquement une offre moins intéressante* ». Et Ludovic Huzieux de préciser que « *le courtier connaît les critères des banques et leur politique commerciale du moment. Il peut optimiser le dossier de l'emprunteur et frapper à la bonne porte pour que le crédit soit accordé dans les meilleurs délais et aux meilleures conditions* ». Des recommandations dont devraient logiquement faire leurs les candidats à l'accession qui considèrent qu'obtenir un prêt immobilier sera désormais plus difficile qu'avant. Selon l'étude menée par OpinionWay pour Artemis Courtage, 81 % des interviewés craignent en effet que les banques deviennent plus exigeantes pour accorder un crédit, 77 % anticipant même des délais d'obtention de prêt allongés et 74 % une hausse des taux.

### DE L'INTERET DES BANQUES DE TRAVAILLER AVEC UN COURTIER

L'emprunteur n'est pas le seul concerné par les avantages que revêt le courtier en crédit immobilier. Les banques, elles aussi, s'intéressent de près à ce professionnel, et n'hésitent pas à faire appel à lui. Quand bien même, dans la plupart des cas, ce sont elles qui vont le rémunérer à hauteur de 1 % du montant total emprunté. Le courtier va amener son client vers une banque qui va automatiquement gagner de l'argent sur le crédit contracté grâce aux taux d'intérêt (négociés au préalable par le courtier), ces intérêts se couplant de gains potentiels liés aux produits annexes proposés par la banque (carte bleue, compte épargne...

## 3/ On obtient un crédit à coup sûr

Si le courtier a pour objectif de vous décrocher le meilleur taux du moment, il a aussi un rôle de conseil. Si votre dossier présente des problèmes (découverts réguliers, endettement excessif...), il ne manquera pas de vous le signaler et pourra même vous demander de différer votre demande le temps pour vous d'améliorer votre profil. En règle générale tous les dossiers présentés obtiennent une réponse positive de la part des banques. Et pour cause le courtier n'est rémunéré qu'au résultat. Il a donc tout intérêt à ne faire parvenir que des dossiers viables quelle que soit la somme empruntée. « *Les dossiers transmis aux banquiers sont tous optimisés et finançables par les courtiers* », rappelle Philippe Taboret, Directeur Général Adjoint de Cafpi.



## 4/ On gagne du temps

Autre atout non négligeable, le gain de temps. Pour soumettre votre demande à autant de banques que le courtier, il vous faudrait des semaines ! Votre dossier va être présenté en quelques clics à toutes les banques partenaires de l'enseigne. « *Nous avons développé un outil spécifique qui nous donne les banques les mieux placées selon le profil de l'emprunteur* », mentionne Estelle Laurent. Il va ensuite l'orienter vers les banques qui lui semblent les plus compatibles avec votre profil. Certains établissements peuvent privilégier les primo-accédants tandis que d'autres apprécient plus les secondo-accédants à fort pouvoir d'achat. Seul le courtier est en mesure de connaître les politiques commerciales des réseaux. Après avoir soumis votre dossier à plusieurs établissements financiers, le courtier revient vers vous avec les différentes offres. « *Nous nous engageons sur un retour dans les quinze jours ouvrés* », précise Estelle Laurent. Avec une réponse presque toujours positive.

Pour soumettre votre demande à autant de banques que le courtier, il faudrait des semaines ! Votre dossier va être présenté en quelques clics à toutes les banques partenaires de l'enseigne.

### LES DOCUMENTS A FOURNIR

Les justificatifs demandés par un courtier sont les mêmes que ceux réclamés dans n'importe quelle banque. Apprêtez-vous à communiquer des photocopies de vos pièces d'identité, du livret de famille, du contrat de mariage ou du jugement de divorce, un justificatif de domicile, de la taxe d'habitation, de la taxe foncière. Pour vos revenus, il vous faudra présenter vos trois derniers bulletins de salaire, le dernier avis d'imposition, une attestation d'employeur avec la date d'entrée ou la photocopie du contrat de travail, etc.

## 5/ On est assisté pour le montage du dossier

« *Le courtier a aussi un devoir de conseil envers son client pour préserver ses droits, mais aussi rappeler ses devoirs d'emprunteur* », précise Ludovic Huzieux. Naturellement toutes les informations que vous donnerez pour le montage de votre dossier resteront confidentielles ! Lors de votre premier contact, il vérifiera avec vous votre plan de financement (coût du projet, montant de l'apport personnel, mensualités souhaitées, durée de remboursement envisagée, taux d'endettement, etc.). Et contrairement à votre banque de dépôt, il vous proposera de faire une délégation d'assurance pour diminuer encore un peu plus le coût de votre crédit et améliorer ainsi votre pouvoir d'achat. Grâce aux liens noués avec ces banques, il peut aussi donner un coup de pouce à certains dossiers s'il juge qu'ils ne présentent pas de risques. « *Nous calculons les capacités d'emprunt en explorant toutes les possibilités d'optimisation du prêt : prêt à taux zéro, prêts réglementés, prêt action logement... Et selon l'âge de l'emprunteur on peut aussi le conseiller utilement sur son assurance décès invalidité ou sur la revente de son bien surtout s'il souhaite comme c'est souvent le cas revendre au bout de sept ans. On lui conseillera ce qui lui coûtera le moins cher. Il n'y a que le courtier qui peut faire cette phase d'optimisation* », conclut Estelle Laurent •



Fotolia - Solismages

### FAIRE APPEL A PLUSIEURS COURTIER ?

Si en théorie rien n'interdit de faire appel à plusieurs courtiers, en pratique cette démarche risque d'être contreproductive. Vos demandes pourraient même tomber dans les mêmes banques et se parasiter entre elles. En effet, ces derniers travaillent souvent avec les mêmes établissements financiers et votre dossier risque d'être traité plusieurs fois par les mêmes interlocuteurs.