

PREJUGES : 5 idées reçues sur le courtier en crédit immobilier ?

Le métier de courtier est connu du grand public mais très peu connaissent réellement son rôle dans une opération immobilière. Ce métier est souvent associé à des idées reçues. CREDIXIA casse ces stéréotypes et vous présente le vrai métier de courtier en prêts immobiliers.

Idée reçue N°1 : « Un courtier on peut s'en passer, il ne sert à rien »

Faire appel à un courtier est effectivement un service supplémentaire, non obligatoire, qui s'ajoute au processus d'une transaction immobilière. Par définition le courtier n'est pas l'acteur majeur d'une transaction, il est l'intermédiaire entre deux parties : la banque et l'emprunteur. Si ce service n'est pas une condition pour obtenir un financement, il devient très utile lorsqu'un emprunteur souhaite faire des économies en obtenant les taux les plus bas du marché. En effet, démarcher sa banque s'avère simple mais pendre rendez-vous dans toutes les banques à proximité du lieu d'acquisition devient vite fastidieux. Le courtier agit en faveur du client rapidement car il possède des partenariats bancaires qui lui permettent de négocier des taux préférentiels et des conditions d'emprunt adaptées tel un grossiste. Grâce au volume de dossiers qu'il traite avec les banques le courtier bénéficie de conditions plus intéressantes qu'un particulier en direct.

Idée reçue N°2 : « Les courtiers nous arnaque »

Les préjugés ont la peau dure et certains films comme « Le Loup de Wall Street » ou certains faits divers (on pense à l'affaire Madoff) entretiennent cette mauvaise image. Le courtier est parfois vu comme un requin malhonnête qui ne cherche qu'à faire du profit. Pourtant ce cliché est aux antipodes du vrai métier de courtier. Le courtier ne touche aucune rémunération tant que le projet immobilier n'est pas financé, il a donc tout intérêt à satisfaire son client. Fort heureusement, l'avantage de passer par un courtier rentre dans les mœurs puisque 52% des acheteurs ont fait appel à un courtier pour obtenir leur crédit immobilier en 2019 (sondage OpinionWay).

Le courtier en crédit immobilier a pour but de simplifier les démarches entre les clients et les banques. Un emprunteur fait appel à un courtier pour simplifier le processus d'achat et être sûr d'obtenir le meilleur taux et les meilleures conditions de crédit. L'objectif est de gagner du temps et de l'argent. Dans cette dynamique de gain d'argent, le courtier agira sur le suivi du prêt immobilier même après la validation du financement, il pourra notamment négocier une délégation d'assurance afin de trouver une assurance de prêt plus couvrante et moins cher.

Idée reçue N°3 : « Les courtiers sont des requins, ils ne pensent qu'à l'argent »

A propos de l'idée si souvent avancée "vous ne vous souciez que de l'argent", cela est totalement FAUX ! Au contraire, l'intérêt et les aspirations du consommateur sont au cœur de la mission du courtier. Il connaît toutes les subtilités des contrats bancaires et, grâce à ses conseils, il évite tous les

problèmes lors de la signature de votre offre de prêt. Certes, le courtier s'occupe de négocier les taux auprès de ses partenaires bancaires, mais il accompagne aussi les emprunteurs dans les démarches administratives et l'optimisation du plan de financement et des assurances de prêts.

L'argent est essentiel à la pérennité d'une société mais ce n'est pas la priorité de CREDIXIA qui, pendant 20 ans, a défendu une offre à 0 € de frais de courtage. Cette offre a dû être adaptée fin 2020 suite aux baisses des commissions bancaires, divisées par 2. Si tous les courtiers en crédit immobilier ont dû adapter leur offre pour continuer d'exister, CREDIXIA propose toujours les frais les moins chers du marché avec un tarif unique à 850 € TTC pour les particuliers. En ce qui concerne la rémunération bancaire, un courtier touche environ 0,5% du montant du prêt après le déblocage des fonds. Rappelons que le courtier n'est rémunéré de sa commission bancaire et de ses honoraires que si et seulement si le prêt immobilier est financé, le temps de travail sur un dossier n'est pas facturé = payé au résultat.

Idée reçue N°4 : « Tous le monde peut être courtier, ce n'est pas un vrai métier »

Exercer le métier de courtier nécessite d'avoir une habilitation d'*IOBSP (Intermédiaire en Opération de Banque et Services de Paiement)* qui peut être obtenue grâce à un diplôme d'état ou délivrée après une formation certifiante d'une durée de 150 h. En plus d'une habilitation, le courtier doit obtenir un agrément auprès de l'ORIAS. Cette profession réglementée requière une autorisation administrative. La véracité du statut d'un courtier se vérifie par une immatriculation de l'Orias, l'inscription à ce registre est obligatoire pour exercer le métier de courtier en prêt immobilier.

Ces certifications assurent :

- La capacité à négocier et vendre
- La compétence d'analyste financier
- Des connaissances juridiques précises

Pour devenir courtier il faut un tempérament tenace et motivé, prêt à s'investir auprès de chaque client, chaque projet. Le courtier joue un rôle essentiel pour les banquiers car il leur permet de capter des nouveaux clients. Cette profession peut s'exercer au sein d'un cabinet de courtage mais également en tant que mandataire, franchisé ou encore courtier indépendant.