

IMMOBILIER

PATRIMOINE IMMOBILIER ACTUALITE

Crédit immobilier : pourquoi passer par un courtier ?

Chargés de trouver les meilleures conditions de financement pour les particuliers, les courtiers en crédit doivent satisfaire de nouvelles obligations réglementaires.

L'amplitude des taux pratiqués donne une réelle marge de négociation aux courtiers

Taux moyens

Mars 2013	TAUX FIXES			TAUX VARIABLES		
	Sur 15 ans	Sur 20 ans	Sur 25 ans	Sur 15 ans	Sur 20 ans	Sur 25 ans
1 ^{er} quartile	2,67%	2,87%	3,03%	2,11%	2,31%	2,13%
2 ^e quartile	2,88%	3,16%	3,44%	2,38%	2,63%	2,95%
3 ^e quartile	3,02%	3,32%	3,67%	2,56%	2,82%	3,15%
4 ^e quartile	3,28%	3,61%	4,04%	2,90%	3,06%	3,44%
Ensemble	2,96%	3,24%	3,55%	2,49%	2,71%	2,92%

• LES ÉCHOS • / SOURCE : OBSERVATOIRE CRÉDIT LOGEMENT/CSA

Dans environ 8 dossiers de crédit **immobilier** sur 10, les emprunteurs font appel directement à une banque pour trouver un financement. Pour le solde, ils passent par un courtier. Cette pratique est plus courante dans d'autres pays comme au Royaume-Uni, où les courtiers distribuent 60 % des crédits, mais les Français recourent de plus en plus à leurs services.

A quoi sert un courtier ?

Se tourner vers un courtier immobilier permet de faire jouer la concurrence pour obtenir le taux d'intérêt le plus avantageux possible, et donc gagner de l'argent. « Grâce au volume important de dossiers que nous apportons aux banques, explique Maël Bernier, porte-parole d'Empruntis.com, nous obtenons des conditions de taux plus attractives que ce à quoi parviendrait l'emprunteur, même doté d'un "bon profil", s'il était seul face à sa banque. » Même quand les taux des crédits sont au plus bas, « nous parvenons à gagner de 0,10 % à 0,30 % de point de base de négociation supplémentaire », se réjouit Ludovic Huzieux, directeur associé d'Artémis Courtage.

Décrocher un taux privilégié n'est pas tout. Le courtier offre un gain de temps grâce à sa connaissance des pratiques tarifaires des banques et de leurs politiques de financement en faveur de tel ou tel type de client à un instant T. L'autre point fort tient à sa compétence technique. « Au-delà du choix d'un simple taux, insiste Hervé Hatt, directeur de MeilleurTaux.com, le courtier a pour mission de trouver une très bonne

*solution de financement qui porte à la fois sur la durée et le type de prêt, les options comme le report d'échéance ou l'exonération des indemnités de **remboursement anticipé**, les garanties... »*

Le courtier cherche aussi à négocier l'assurance-emprunteur. « *Entre 65 % et 70 % des banques avec lesquelles nous travaillons acceptent la délégation d'assurance, se félicite Joël Boumendil, **pdg** d'ACE. Nous nous battons pour cela.* » « *Entre un contrat groupe et une assurance individuelle, nous arrivons parfois à diviser la facture par deux* », précise Ludovic Huzieux.

Le recours au courtier n'est toutefois pas la panacée. Il n'est qu'un intermédiaire non décisionnaire. Autre inconvénient : l'obligation fréquente de devoir changer de banque.

Combien coûte-t-il ?

Certains courtiers – souvent en ligne – ne demandent pas d'honoraires à leurs clients et se rémunèrent uniquement par les commissions que leur versent les banques partenaires (en général, 1 % du montant prêté). Quand des frais d'honoraires sont pris, ils correspondent, en moyenne, à 1 % du montant du prêt (entre 700 euros et 1.400 euros, en moyenne) avec d'éventuels plafonds. Parfois, ces frais se substituent aux frais de dossier bancaire, mais ce n'est pas systématique. En aucun cas, le client ne doit déboursier d'argent tant que le versement effectif des fonds n'a pas eu lieu.

A qui s'adresser ?

Pour un conseil personnalisé, un prêt complexe ou pour un suivi jusqu'à la signature chez le notaire, il vaut mieux s'adresser à un courtier « physique » que l'on rencontrera en face à face. Il se charge de négocier pour son client auprès d'une sélection de 2 à 3 banques la meilleure offre qualité/prix. Pour ceux qui préfèrent agir par Internet et gérer eux-mêmes leur dossier, les courtiers en ligne sont recommandés (voir encadré ci-contre). Après dépôt d'une demande de crédit sur Internet, le particulier est recontacté en général dans les 48 heures par téléphone. Le professionnel lui propose un rendez-vous avec la banque dont l'offre est jugée la plus intéressante. L'emprunteur devra négocier lui-même avec le banquier.

Est-il compétent ?

Soumis depuis le 1^{er} janvier 2013 au statut d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP), le courtier doit être inscrit – au plus tard le 15 juin – au fichier de l'Orias, organisme en charge de la tenue du registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance, ce qui est vérifiable sur le site Internet de l'Orias (orias.fr). L'immatriculation sous la catégorie de « courtier » est la plus exigeante sur le plan de la formation et de la responsabilité civile professionnelle. Les courtiers IOBSP voient leur devoir d'information et de conseil renforcé. Le « mandat de recherche de capitaux », obligatoire, que confie l'emprunteur au courtier, doit préciser des informations relatives à sa mission, à sa rémunération et à ses liens avec les établissements financiers partenaires.