



CRÉDIT

Courtier, mode d'emploi

Intermédiaires en matière de crédit immobilier, les courtiers ont pour métier de vous obtenir de bonnes conditions d'emprunt, avec un taux performant et une assurance moins chère. Comment ça marche ? Combien ça coûte ?

par Pierre Chevillard





Domin Domin - Getty Images

Le courtier est l'ami de l'emprunteur. Logique : son boulot consiste à dénicher le crédit immobilier le plus performant à son client particulier. Et ça fonctionne plutôt bien. 37 % des Français qui remboursent actuellement un crédit immobilier ont fait appel à cet intermédiaire, en hausse de huit points par rapport à 2015 selon un sondage OpinionWay réalisé début 2020 pour Vousfinancer. La France compte un peu plus de 6 700 professionnels du courtage, un chiffre en progression de 6 % par an d'après l'Orias (Organisme pour le registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance), la structure officielle qui les chapeaute.

Taux performant > Si les courtiers ont autant de succès, c'est parce qu'ils font gagner de l'argent aux emprunteurs. Ces professionnels négocient auprès des banques des taux inférieurs aux barèmes officiels. Juste un exemple chiffré. Fin mars 2020, le taux moyen sur vingt ans hors assurances s'établit à 1,30 %. Avec une mensualité de 1 000 €, l'emprunt se chiffre à 211 237 € et les intérêts à 32 766 €. Dans les meilleurs des cas, les courtiers peuvent ramener ce taux à 0,85 % sur cette durée. Résultat : le montant emprunté grimpe à 220 637 € et les intérêts descendent à 19 363 € pour la même mensualité. Bref, le crédit immobilier avec un courtier reste souvent moins cher.

Concurrence bancaire > Comment ces intermédiaires arrivent-ils à ce résultat ? En mettant les banques en concurrence pour le compte des emprunteurs. « Une fois le dossier de crédit bouclé, nous le présentons à nos partenaires bancaires », explique Ludovic Huzieux, fondateur d'Artemis Courtage. « Elles l'examinent avec attention puis nous retournent leurs propositions. L'emprunteur peut alors comparer pour choisir l'établissement qui lui propose les conditions les plus favorables sur tous les aspects de son crédit : taux, assurances, souplesses de fonctionnement, garanties, etc. »

COURTIER : LE MODE D'EMPLOI EN TROIS ÉTAPES

Intermédiaire en opération de banque, le courtier a pour métier de rechercher un financement immobilier pour le compte de particuliers acquéreurs d'un logement. Mais justement : comment bien utiliser ses services ?

Avant de démarrer votre projet > Rendez-vous à un courtier avec vos principaux éléments financiers : apport personnel, bulletins de salaire, avis d'imposition. Avec lui, vous monterez un dossier et réaliserez des simulations intégrant les critères bancaires (33 % de capacité d'endettement, reste à vivre, etc.). Vous saurez précisément combien emprunter en fonction de votre apport, de vos revenus et de la durée du crédit.

Faites des simulations financières > Consulter un courtier en amont vous permettra de ne rien oublier. Les simulations intégreront les frais annexes à votre achat (droits de mutation du terrain, frais de garantie du crédit, etc.). Sur la base de toutes ces informations, le courtier pourra vous indiquer les banques qui accepteront votre dossier, mais aussi et surtout le taux que vous pouvez obtenir.

Un financement immobilier plus rapide > Avec un dossier déjà constitué, vous connaissez votre enveloppe financière, donc vous savez précisément ce que vous pouvez acheter. Une fois le contrat de construction signé, vous retournerez voir le courtier pour qu'il lance la recherche du crédit. **Avantage de toutes ces démarches effectuées en amont** : vous gagnez du temps, vous rassurez la banque en lui montrant que vous êtes prêt et vous facilitez l'obtention de votre emprunt.

De l'intérêt des intermédiaires

Bien sûr, les particuliers peuvent eux aussi faire jouer la concurrence pour obtenir un bon taux. « Certains y arrivent, mais objectivement, ils sont plutôt rares », indique Sandrine Allonier, porte-parole de Vousfinancer. « Le courtier est plus efficace : il connaît la politique commerciale de chacune de ses banques partenaires. Il sait si un établissement



privilège tel ou tel type d'emprunteur. Le courtier va donc orienter le dossier vers les banques qui proposent les meilleures conditions. » Et puis le courtier présente ce même dossier au bon niveau de décision. Il ne faut pas oublier que les conseillers bancaires ont une marge de manœuvre décisionnelle plus réduite.

Emprunteurs atypiques > Les courtiers se rendent encore plus utiles pour les emprunteurs qui présentent des dossiers atypiques. Juste un exemple, donné par le courtier Empruntis : « obtenir un prêt avec peu d'apport personnel est aujourd'hui moins facile. Mais certaines banques sont plus accommodantes que d'autres. Nous, courtiers, savons quel établissement acceptera ces financements ». Idem pour les indépendants, les intérimaires ou les CDD. Pour eux, l'obtention du crédit demeure compliquée. Si les banques s'adaptent davantage aux évolutions de la société, certaines sont encore à la traîne. Et le courtier, lui, sait reconnaître les unes des autres.

Assurance, prix et garanties

Le travail du courtier ne porte pas que sur le taux. Il va aussi s'occuper de l'assurance de prêt, autrement dit de l'assurance décès-invalidité, presque toujours imposée par les banques. Il va ainsi trouver la garantie la plus performante au meilleur prix. Il peut s'agir du contrat groupe proposé par la banque prêteuse. Mais le plus souvent, le courtier orientera le particulier vers la délégation. Il s'agit d'une décès-invalidité fournie par une société extérieure au prêteur. La loi Lagarde de 2010 autorise cette pratique, dite de la délégation d'assurance.

Économies sur l'assurance > Pour Philippe Taboret, directeur général-adjoint de Cafpi, « le jeu en vaut la chandelle. La délégation d'assurance permet de diviser la facture par deux ou par trois par rapport au contrat groupe. À la clé : des milliers d'euros d'économies sur toute la durée du prêt ». Et pour faciliter les choses, le courtier va assister l'emprunteur dans ses démarches. Pour être acceptée par le prêteur, la délégation doit apporter des garanties similaires à celles du contrat groupe (elle doit satisfaire à onze des dix-huit critères légaux définis par la Fiche standardisée d'information fournie par la banque prêteuse).

Garanties adaptées > Dans le cadre de la délégation d'assurance, le courtier va aussi plancher sur les garanties. Chaque emprunteur a en effet des besoins particuliers et surtout, il s'agit de ne pas prendre de risques inconsidérés simplement pour faire des économies. « Prendre l'assurance la moins chère sans se soucier de la couverture qu'elle inclut peut être dangereux », rappelle Estelle Laurent, responsable de la communication chez Crédixia. « L'emprunteur ne doit jamais oublier que l'assurance de prêt, c'est d'abord une protection pour lui et sa famille puisqu'elle prend le relais des remboursements en cas de décès, d'invalidité ou d'incapacité de travail. »



Andreas Haertle - Fotolia.com

METTRE LES COURTIERS EN CONCURRENCE : UN MAUVAIS CALCUL

Les courtiers comparent l'offre des banques à la place de l'emprunteur pour lui obtenir le meilleur crédit. L'idée pourrait être tentante de mettre ces intermédiaires en concurrence pour décrocher des conditions encore plus favorables. Une stratégie perdante. D'abord, l'emprunteur ne grappillerait que quelques euros, au prix de démarches plus longues alors que l'un des avantages du courtier est justement d'accélérer les choses. Mais surtout, les banques n'apprécient pas de recevoir deux dossiers identiques venant de deux courtiers différents. Et le particulier flairant la bonne affaire verra sa demande refusée. Pour choisir le bon courtier, mieux vaut en visiter deux ou trois, vérifier leurs prestations, leur niveau d'accompagnement et privilégier la transparence et la confiance.

Négocier le crédit et accompagner l'emprunteur

Le courtier prend en charge d'autres domaines du crédit. Il peut par exemple négocier la réduction partielle, voire la suppression des pénalités de remboursement anticipé. L'emprunteur peut en effet rembourser tout ou partie de son crédit avant le terme prévu au contrat. En contrepartie, la banque exige des pénalités. Elles ne peuvent pas dépasser



Getty -images - Westend61



3 % du capital restant dû avant le remboursement plus six mois d'intérêts sur le capital remboursé. Une somme agréable à économiser, mais les banques restent souvent rétives à cette idée, la pénalité représentant source de marge.

Étude de financement > L'autre force de cet intermédiaire, c'est l'accompagnement de l'emprunteur. Pour Pascal Beuvelet, fondateur d'In&Fi Crédits, rendre visite à un courtier « c'est la toute première chose à faire. Il va s'assurer de la faisabilité du projet et vérifier si le profil de l'emprunteur cadre avec les critères bancaires. Bref, il réalise une véritable étude de financement. Cette phase de préparation est gratuite et confidentielle puisque les courtiers sont tenus au secret professionnel ». Elle est aussi utile : elle permet à l'emprunteur de mieux connaître les conditions d'octroi des prêts immobiliers.

Crédit : ce qui compte > Ce rappel sur les critères bancaires est souvent bienvenu. Certains sont bien connus, comme la règle des 33 % (la mensualité ne peut pas dépasser le tiers des revenus). D'autres moins. « Les banques vérifient la tenue du compte bancaire sur les trois, voire les six derniers mois », explique Maël Bernier, directrice de la communication de Meilleurtaux. « Des dépassements de découverts autorisés, des incidents de paiement, des avis à tiers détenteurs sont à proscrire. Les dépenses liées aux jeux en ligne sont très mal vues. Le courtier peut conseiller de décaler le projet de quelques mois, le temps de nettoyer les comptes, pour faciliter l'obtention du crédit. »

Devoir de conseil > Le courtier s'occupe de son client tout au long du projet. Il vérifie si l'emprunteur a droit aux aides comme le PTZ. Il le suit jusqu'à la signature de la promesse de vente du terrain et du contrat de construction pour la maison, à la mise en place du crédit et au démarrage du remboursement. Il continue à répondre à ses questions pendant la phase de paiement. Bref, il se positionne en véritable partenaire financier. « Le courtier a un devoir de conseil envers son client pour préserver ses droits mais aussi lui rappeler ses devoirs d'emprunteur », résume Ludovic Huzieux.

FAUT-IL CHANGER DE BANQUE ?

Recourir à un courtier pour emprunter sous-entend souvent changer de banque. Cet intermédiaire va en effet trouver l'établissement financier qui vous accordera les meilleures conditions et cet établissement n'est pas forcément le vôtre. Notez que la loi Macron de 2017 facilite le changement de banque.

Courtier en crédit : combien ça coûte ?

Les banques y trouvent elles aussi leur intérêt. À tel point qu'elles ont largement favorisé le développement des courtiers. « Elles nous considèrent comme des apporteurs d'affaires », indique-t-on chez Empruntis. « Nous leur fournissons des dossiers complets et finançables qu'elles n'ont plus qu'à examiner. Pour elles, c'est un gain de temps et une baisse des frais de commercialisation, dans un contexte de réduction de leurs effectifs. » Ce partenariat est si poussé que les banques communiquent aux courtiers des objectifs à réaliser pour l'année.

Les banques y gagnent aussi > Grâce aux courtiers, les banques peuvent recruter une clientèle qu'elles vont fidéliser sur le long terme. Avec le bon taux qu'il a obtenu, l'emprunteur apporté par le courtier va rester dans la nouvelle banque. Du coup, cette dernière va pouvoir lui vendre des assurances, des produits bancaires de placement nettement plus rémunérateurs. « En échange d'un bon taux, il y a généralement une contrepartie : ouverture de compte et domiciliation des revenus. Le client est pratiquement toujours d'accord pour ce changement de banque », confirme Philippe Taboret.

Le prix des courtiers > Quant à savoir combien ça coûte, tout est question d'accompagnement et de catégorie d'interlocuteurs. Certains courtiers, présents uniquement en ligne, ne réclament rien au particulier et ne sont rémunérés que par la banque prêteuse. D'autres, qui ont structuré un réseau d'agences physiques et qui suivent leurs clients sur trois à six mois, coûtent dans les 1 % du montant emprunté, une somme plafonnée aux alentours de 2 500 €, tout en étant là encore rémunérés par la banque. Souvent, l'emprunteur ne verse pas de frais de dossier. Surtout, le courtier n'est payé que si le contrat de prêt immobilier est signé. Ce qui le pousse à obtenir des résultats sonnants et trébuchants ! •

1. En fonction du profil de l'emprunteur, le courtier peut décrocher une décote sur le taux d'intérêt.

2. Le métier de courtier est encadré par la loi. Cet intermédiaire doit se plier à des obligations de transparence de ses prestations et de ses tarifs.