
LES 3 ATOUTS CHOCS DU COURTIER !



<https://pixabay.com/fr/cl%C3%A9-color%C3%A9-mise-en-correspondance-74534/>



ImmoFinances.net : le réseau de courtiers gratuits

5, Place Jean Payra 66000 PERPIGNAN

Port : 06.05.421.421 - Tél : 04.68.800.700

Mail : contact@immofinances.net – <https://www.immofinances.net>

L'ATOUT N°1 LE GAIN DE TEMPS !



<https://pixabay.com/fr/sablier-temps-heures-horloge-620397/>

"On ne peut pas rattraper le temps perdu, mais on peut arrêter de perdre son temps " (Jennifer Lawrence)



Immofinances.net : le réseau de courtiers gratuits

5, Place Jean Payra 66000 PERPIGNAN

Port : 06.05.421.421 - Tél : 04.68.800.700

Mail : contact@immofinances.net – <https://www.immofinances.net>

Gagne-t-on du temps en faisant appel à un courtier ?

Après avoir repéré, puis fait le choix d'un bien immobilier, la procédure d'achat se poursuit en plusieurs étapes : la signature du compromis de vente, la recherche d'un financement et la signature de l'acte définitif. Le tout à **orchestrer dans un délai d'environ 3 mois**. Pour gagner en efficacité et en temps, il est vivement recommandé de faire appel à un courtier.

Quel délai pour trouver un financement ?

Si la durée légale – et théorique – d'obtention d'un prêt est d'un mois, la réalité fait état d'au moins 45 jours voire de **60 jours**.

Quel est l'intérêt de faire figurer une clause suspensive sur le compromis de vente ?

Au moment de la rédaction du compromis, rares sont les acheteurs à disposer de la totalité des fonds, la plupart devant recourir à un prêt immobilier pour cet achat. En précisant la nécessité de souscrire un crédit pour l'acquéreur, dans le compromis de vente, celui-ci est protégé par la loi : c'est ce qu'on appelle la « **clause suspensive d'obtention de prêt** ». Une clause obligatoire selon l'article L313-40 du Code de la consommation et décrite dans les articles 1304 à 1304-7 du Code civil.

Cette clause suspensive permet au futur acheteur de pouvoir renoncer à l'achat, s'il n'obtient pas de financement dans le **délai imparti, également écrit sur le compromis**.

À cette étape, le courtier peut déjà intervenir pour établir la durée adéquate en fonction du marché. En effet, dernièrement, prises d'assaut par les taux d'intérêt bas, les banques ont beaucoup de mal à honorer toutes les demandes dans le temps imparti. Mieux vaut donc **prévoir une période suffisante** pour la souscription de l'offre de prêt, au moment de la signature du compromis.

Comment le courtier peut-il faire gagner du temps ?

Dans un contexte en flux tendu, comme aujourd'hui, il est encore plus intéressant de faire appel à un courtier de crédit, pour vous, vous permettant de décrocher des taux d'intérêt et des conditions attractives, il peut également vous faire gagner un temps précieux.



Immofinances.net : le réseau de courtiers gratuits

5, Place Jean Payra 66000 PERPIGNAN

Port : 06.05.421.421 - Tél : 04.68.800.700

Mail : contact@immofinances.net – <https://www.immofinances.net>

Connaissant parfaitement son métier, il détermine rapidement **quels sont les établissements de crédit les plus susceptibles de répondre favorablement** à une demande de financement, et cela, en fonction du profil de l'acheteur ou de la nature du prêt. **Par exemple**, il sait que toutes les banques n'acceptent pas un emprunt sur 30 ans : inutile de s'orienter vers celles qui ne le proposent pas...

Mais sur le **montage du dossier** lui-même, le courtier peut aussi faire toute la différence. Là encore, son expérience lui permet de rassembler tous les documents clés, sans multiplier les allers-retours chronophages.

À ce sujet, la particularité de **IMMOFINANCES** est gage de rapidité : les courtiers de cette franchise n'ont pas de dossiers physiques, tous les envois sont dématérialisés, pour faciliter les transmissions aux organismes financiers.

Autre élément de poids, aucun courtier immofinances.net ne prend des documents originaux : il n'y a donc aucun risque de les perdre.



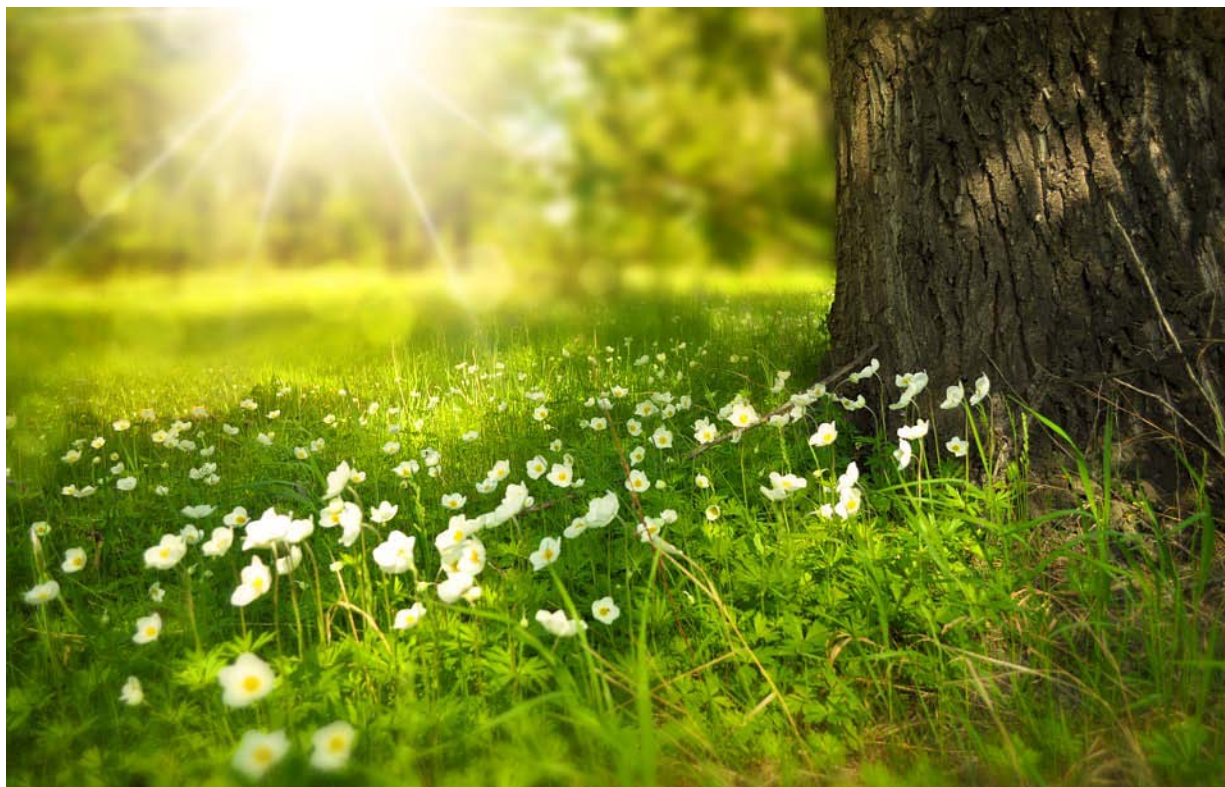
Immofinances.net : le réseau de courtiers gratuits

5, Place Jean Payra 66000 PERPIGNAN

Port : 06.05.421.421 - Tél : 04.68.800.700

Mail : contact@immofinances.net – <https://www.immofinances.net>

L'ATOUT N°2 LES CONDITIONS OBTENUES !



<https://pixabay.com/fr/printemps-arbre-fleurs-pr%C3%A9-bois-276014/>

« Le vrai bonheur coûte peu ; s'il est cher, il n'est pas d'une bonne espèce »
(François-René de Chateaubriand)



ImmoFinances.net : le réseau de courtiers gratuits

5, Place Jean Payra 66000 PERPIGNAN

Port : 06.05.421.421 - Tél : 04.68.800.700

Mail : contact@immofinances.net – <https://www.immofinances.net>

Courtier ou Banque : qui vous propose le meilleur taux ?

À l'inverse du conseiller financier qui a une fonction généraliste au sein d'une banque, le courtier en crédit est un vrai spécialiste : il dispose de nombreux arguments pour **vous faire économiser de l'argent**, en obtenant un TAEG extrêmement compétitif.

Le courtier en crédit immobilier connaît très bien les banques

Bien implanté sur sa zone géographique, le courtier en crédit immobilier est en relation avec un grand nombre de banques dans son secteur : il **connaît le fonctionnement de chacune** d'entre elles, du taux pratiqué aux profils de clients recherchés.

Rappelons qu'en fonction de la demande de prêt, ce professionnel sait immédiatement vers quel organisme bancaire se tourner – évitant toute démarche inutile auprès d'établissements qui ne pourraient pas offrir de bonnes conditions de crédit à ce profil d'emprunteur.

Son savoir-faire est apprécié des banques et l'apporteur d'affaires qu'il est, lui confère **une place privilégiée pour négocier** le taux et les clauses contenues dans l'offre de prêt.

Enfin, ayant développé une relation commerciale avec différentes banques, le courtier reste totalement **libre de faire jouer la concurrence** entre elles, pour obtenir les meilleures conditions de prêt pour son client.

Le courtier en crédit immobilier maîtrise l'art de la négociation

Fort de ces renseignements et de son expérience, le courtier en crédit immobilier peut passer à la table des négociations avec sérénité.

Reprenant chaque point de la proposition, il **connaît parfaitement les espaces sur lesquels il peut jouer** : les frais de dossiers bancaires, la délégation d'assurance, les pénalités de remboursement anticipé, etc.



Immofinances.net : le réseau de courtiers gratuits

5, Place Jean Payra 66000 PERPIGNAN

Port : 06.05.421.421 - Tél : 04.68.800.700

Mail : contact@immofinances.net – <https://www.immofinances.net>

Mais il peut également **obtenir des souplesses de paiement**, que ses clients peuvent apprécier :

- Une modulation des échéances, pour pouvoir les revoir, à la hausse comme à la baisse, dans la limite d'une seule opération par an (selon certaines banques).
- Une pause dans les mensualités (par exemple, une fois par an, sur un mois maximum).
- Une double mensualité sans surcoût, si le client connaît une rentrée d'argent.
- Une suspension temporaire de 1 à 6 mois des mensualités.
- Une réduction temporaire de 50 % pendant une année.
- Une réduction de la mensualité au simple remboursement des intérêts pendant une durée limitée.
- L'obtention d'un différé jusqu'à 4 mois, pour dégager un peu de trésoreries et faire face à des aléas.
- L'obtention d'un transfert de prêt sur une nouvelle opération immobilière, permettant de garder le taux négocié, et cela, même s'il a augmenté dans l'intervalle.

Sa connaissance des banques, sa compétence d'expert en crédit et sa force de négociation démontrent que le courtier est un **professionnel fiable, œuvrant dans votre intérêt** face au banquier. Il sait calculer pour vous votre TAEG, permettant ainsi de maîtriser la partie financement de votre projet immobilier, de votre rachat de crédit ou de votre restructuration de prêt.

Derrière chaque courtier **IMMOFINANCES**, qui négocie avec ses banques partenaires, se trouve toute la force d'un réseau national. Bénéficiant d'un soutien administratif et d'une veille commune, l'expert peut **se concentrer sur le cœur de son métier** : les emprunteurs !

Une disponibilité jouant sur les volumes d'affaires traitées et contribuant à **renforcer son poids** auprès des banques, et donc sa négociation...



ImmoFinances.net : le réseau de courtiers gratuits

5, Place Jean Payra 66000 PERPIGNAN

Port : 06.05.421.421 - Tél : 04.68.800.700

Mail : contact@immofinances.net – <https://www.immofinances.net>

L'ATOUT N°3 LA GRATUITE !



<https://pixabay.com/fr/coccinelle-insecte-nature-796483/>

« L'homme le plus heureux est celui qui fait le bonheur d'un plus grand nombre d'autres » (Denis Diderot)



ImmoFinances.net : le réseau de courtiers gratuits

5, Place Jean Payra 66000 PERPIGNAN

Port : 06.05.421.421 - Tél : 04.68.800.700

Mail : contact@immofinances.net – <https://www.immofinances.net>

Courtier gratuit, courtier payant : quelles différences ?

En France, l'organisation de la profession se construit autour de deux groupes distincts : les courtiers gratuits et les courtiers payants. Or, les emprunteurs se posent de nombreuses questions, quant au **mode de fonctionnement et à l'efficacité de ces deux modes de rémunération** et de facturation...

Une base de rémunération commune

Quel que soit le type de courtier (gratuit ou payant), une fois l'offre de prêt signée, l'expert perçoit, toujours, une **commission versée par la banque** qui finance son client. Dans la majorité des cas, ses honoraires sont de l'ordre de **1% du montant emprunté**.

À noter que cette rémunération peut être plafonnée : en règle générale, ce plafond varie entre 1 900 €uros et 3 000 €uros selon les établissements bancaires.

Par exemple, pour un emprunt immobilier de 160 000 €uros, le courtier perçoit de la banque, en moyenne, une commission d'un montant de 1 600 €uros.

Une rémunération supplémentaire pour les courtiers payants

Le positionnement des courtiers payants est différent : au-delà de la commission versée par la banque, **il facture – en plus – leur client** ! En général, ces experts demandent **entre 1 % et 2 %** du montant du prêt.

À noter que certains professionnels plafonnent cette commission à 950 € (chez **ACE**, par exemple) alors que d'autres, au contraire, la majorent d'un pourcentage pour frais de mandat de recherche (comme chez **CAFPI**). **MEILLEUR TAUX**, quant à lui, facture à ses clients une commission moyenne de 950 € par dossier traité en agence.

Par exemple, pour un emprunt immobilier de 160 000 €uros, le courtier payant va percevoir, en moyenne, près de 2 600 € – soit 1 600 € payés par la banque et environ 1 000 € payés par le client.



ImmoFinances.net : le réseau de courtiers gratuits

5, Place Jean Payra 66000 PERPIGNAN

Port : 06.05.421.421 - Tél : 04.68.800.700

Mail : contact@immofinances.net – <https://www.immoFinances.net>

Pourquoi un courtier payant n'est-il pas plus efficace qu'un courtier gratuit ?

L'efficacité d'un courtier **n'a strictement rien à voir** avec le modèle économique qu'il a choisi (payant ou gratuit), bien au contraire. Pour le comprendre, il faut connaître les modes d'installation et de fonctionnement des différents courtiers. Si un expert payant a des frais quotidiens beaucoup plus importants que son homologue gratuit, il est obligé, à un moment donné, de les répercuter sur ses clients – ce qui n'a rien à voir, encore une fois, avec son efficacité...

Quels sont les frais d'installation et de fonctionnement à absorber ?

1. Des coûts d'installation plus élevés chez un courtier payant

Chez certaines franchises de courtiers payants, les coûts d'installation **peuvent dépasser les 150 000 €uros** (droit d'entrée, utilisation de licence, local professionnel, achalandage).

À l'inverse, si l'on prend l'exemple d'**IMMOFINANCES** (une franchise de courtiers gratuits), le droit d'entrée pour un courtier gratuit est fixe et unique : il est de 10 000 €uros.

2. Des frais de fonctionnement moins élevés chez un courtier gratuit

À ces frais d'implantation se rajoutent tous les frais de fonctionnement des franchises : pourcentage de reversement à la franchise (ces royalties commencent, chez **MEILLEUR TAUX**, à 8,5 %), loyer obligatoire, utilisation de la marque, prospectus, formations...

À noter que pour certains franchisés, cela peut représenter **plus de 50 % de leur chiffre d'affaires** !

À l'inverse, si l'on prend l'exemple d'**IMMOFINANCES**, leurs courtiers gratuits ont un coût de fonctionnement **extrêmement allégé** : pas de local obligatoire, un pourcentage de reversement à la franchise dégressif (de 4 % à 0 %), des frais de formation allégés...



Immofinances.net : le réseau de courtiers gratuits

5, Place Jean Payra 66000 PERPIGNAN

Port : 06.05.421.421 - Tél : 04.68.800.700

Mail : contact@immofinances.net – <https://www.immofinances.net>

Comment peut-on juger de l'efficacité d'un courtier ?

Objectivement, l'efficacité d'un courtier peut se juger sur **deux critères incontestables** :

1. Le crédit demandé est obtenu par l'emprunteur

Ici, à aucun moment, le mode de rémunération du courtier n'entre en ligne de compte dans l'accord du banquier. Ce qui est important, c'est la **qualité du dossier et la qualité de la présentation** par le courtier (mise en exergue des points importants et "rassurants").

2. Le taux du crédit est le meilleur du marché

Les grilles de taux sont exactement les mêmes pour tous les courtiers. Il arrive qu'en fonction de "la qualité" de l'emprunteur, les banques essayent de faire "un effort" sur le taux proposé, mais, là encore, cela **dépend du dossier lui-même**, pas du mode de la rémunération du professionnel qui le soumet...

Chaque franchisé **IMMOFINANCES** a choisi d'être **uniquement et directement rémunéré par les banques** : par conséquent, il est effectivement gratuit pour ses clients, puisqu'il ne lui demande pas d'honoraires.

Et comme **le premier rendez-vous est sans engagement**, il n'y a absolument plus aucune raison de ne pas le solliciter pour tester ensemble votre projet, sa viabilité et avoir un premier aperçu de ce que notre courtier gratuit peut vous obtenir !



ImmoFinances.net : le réseau de courtiers gratuits

5, Place Jean Payra 66000 PERPIGNAN

Port : 06.05.421.421 - Tél : 04.68.800.700

Mail : contact@immofinances.net – <https://www.immofinances.net>