
UN COURTIER POUR TOUS !



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>

UN MARCHÉ PRÊT À LES ACCUEILLIR !



<https://pixabay.com/fr/ciel-libert%C3%A9-le-bonheur-relev%C3%A9e-2667455/>

« Écouter, c'est accueillir, comprendre, pénétrer au cœur des choses et des gens. »

(Roland Poupon, ingénieur agronome, doctorant en géographie)



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 le marché des courtiers en crédit augmente-t-il ?

À l'heure où de nombreux secteurs subissent encore les effets de la crise économique, **le marché des courtiers en crédits immobiliers ne cesse d'augmenter**. Dans les 5 à 7 ans à venir, la part des montants de crédits négociés par ces professionnels devrait atteindre 50 %, selon les dernières études de Xerfi et Insight Global. Retour sur les différents arguments en faveur des courtiers.

Un marché immobilier propice à la renégociation

Avec des taux d'intérêt bas, l'attractivité du PTZ 2018 et le maintien du dispositif Pinel, le marché immobilier français bénéficie d'une **période faste** pour les courtiers. Sans compter les effets de la modification de la loi Lagarde et l'application de l'amendement Bourquin, qui ouvre la voie à la renégociation du crédit, comme à celle de l'assurance emprunteur.

Face à ce contexte économique favorable, les emprunteurs se tournent de plus en plus vers **le savoir-faire des courtiers** pour obtenir les meilleures offres des banques – que ce soit pour la renégociation ou pour la souscription d'un nouveau contrat. Tous les candidats à l'acquisition d'un bien souhaitant bénéficier de la valeur ajoutée de leur négociation et du gain de temps associé à cette sollicitation.

Une approche partenaire valorisée par les banques

Contrairement aux idées reçues, l'expertise des courtiers n'est pas redoutée par les établissements bancaires. Avec ce partenariat, les banques y voient **un canal supplémentaire** pour obtenir de nouveaux clients.

Au-delà de cette « démarche commerciale » très confortable, les banques apprécient également la **qualité du dossier transmis**. En effet, le courtier en crédits immobiliers connaît parfaitement le fonctionnement des banques. Il dispose des **compétences techniques**, pour réaliser le montage de prêts, notamment les plus complexes.



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>

À elles ensuite, d'établir **les meilleures offres pour soutenir celles de leurs concurrents** et ainsi, remporter l'adhésion des emprunteurs représentés par les courtiers.

Enfin, ce « robinet » de nouvelles affaires potentielles peut être régulé à loisir par les banques, en fonction de la réalisation ou non de leurs objectifs annuels. Besoin d'augmenter le nombre de crédits ? La banque n'a plus qu'à afficher des barèmes de taux très compétitifs et des commissions attractives pour ses courtiers. L'inverse étant tout aussi facile à orchestrer...

Une sécurisation optimale des conditions d'emprunt

Enfin, la très jeune activité de courtage en crédits immobiliers se structure au fil des années, s'organisant en grand réseau (comme Cafpi), tout en offrant de **nouvelles garanties de sécurité aux emprunteurs**.

À l'image de l'association **ORIAS**, chargée de **délivrer un « permis de travail »** à tous les intermédiaires en Assurance, Banque et Finance. Pour l'obtenir, ces experts doivent s'acquitter de frais d'enregistrements et remplir quelques conditions (honorabilité, âge, garantie financière, capacité professionnelle, etc.)

Et pour le contrôle de leur activité, il existe l'**Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR)**, adossée à la Banque de France, ayant la possibilité de **prendre des mesures** de police administrative et disposant d'un réel pouvoir de sanction.

Autant de raisons et d'**organismes habilités**, destinés à rassurer les emprunteurs et à les encourager à profiter du savoir-faire des courtiers, pour négocier leur crédit immobilier.

Recourir à **IMMOFINANCES** permet de pouvoir **conjuguer les avantages des courtiers sur le terrain avec les avantages d'un réseau établi sur tout l'Hexagone** (veille collective du secteur, délégation de l'administratif, pour n'avoir à se concentrer que sur le cœur du métier, etc.).

Sans compter que **le poids des dossiers traités par le réseau influe considérablement les négociations** de chaque courtier dans leur zone d'intervention. Et pour concentrer ces convoitises, le réseau reçoit, chaque année, ses partenaires bancaires dans le cadre de ses séminaires.



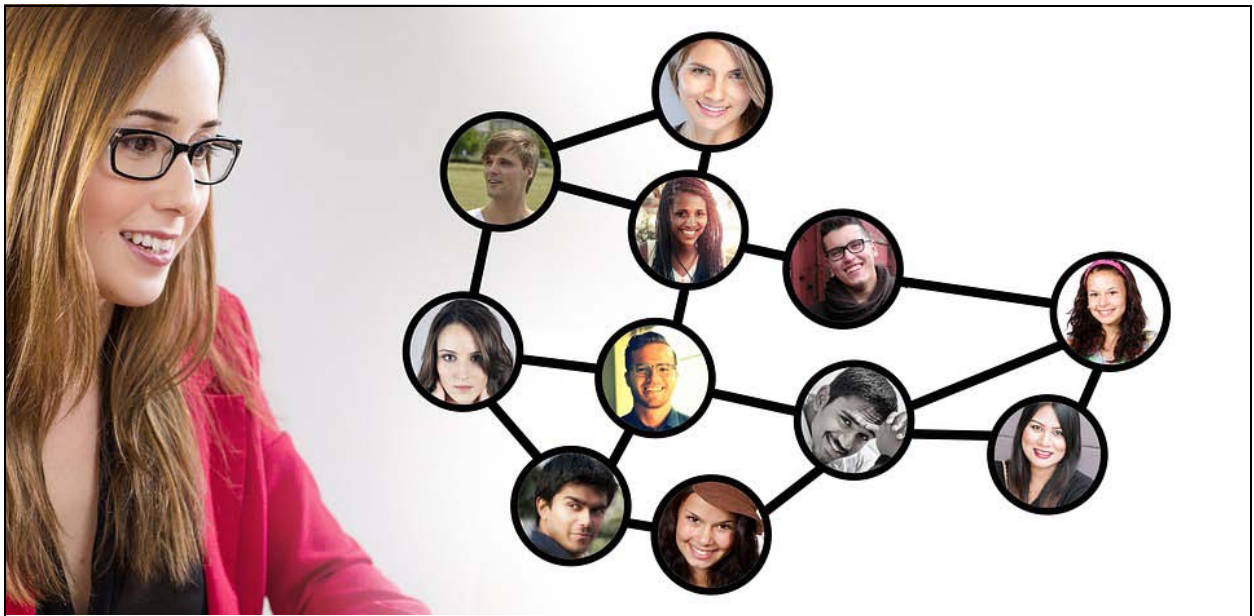
ImmoFinances.net : le réseau de courtiers gratuits

5, Place Jean Payra 66000 PERPIGNAN

Port : 06.05.421.421 - Tél : 04.68.800.700

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

UNE PROFESSION QUI S'ORGANISE !



<https://pixabay.com/fr/femme-face-photomontage-visages-1594711/>

« Mieux vaut prendre le changement par la main avant qu'il ne nous prenne par la gorge »
(Winston Churchill)



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>

Peut-on faire confiance à un courtier en crédit immobilier ?

Plus connue sous le nom de « courtiers en crédit immobilier », leur appellation officielle est cependant « **Intermédiaire en Opérations de Banque et en Services de Paiement** » (IOBSP). Une profession réglementée, autour de laquelle ces experts s'organisent petit à petit : en agence ou à distance, en indépendant ou dans un réseau, payant ou gratuit. **Décryptage du métier.**

Une profession réglementée et contrôlée

L'intégralité du **chapitre 9 du Code Monétaire et financier** est consacrée aux IOBSP, définissant avec précision les conditions d'accès et d'exercice de la profession, ainsi que les obligations de formations et de conseils associées.

L'application de cette législation impose à chaque courtier de **s'immatriculer** auprès de l'ORIAS (Organisme pour le Registre des Intermédiaires en Assurance), pour pouvoir exercer son activité. Une démarche qui implique la justification de ses capacités professionnelles (diplômes, expérience, formation).

Au-delà de cette obligation de qualification, le courtier IOBSP est également tenu par **une obligation de conseils**, servant les intérêts, aussi bien de ses clients que de prospects. (Articles R519-21 et suivants du Code Monétaire).

Enfin, indépendamment de son mode de rémunération, **« 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 »**, conformément à l'article L321-2 du Code de la consommation.

Comment la profession s'organise-t-elle ?

Au cours des dernières années, une certaine confiance vis-à-vis des courtiers s'est installée, puisqu'ils traitaient, **en 2015, près de 40 % des crédits immobiliers accordés** par les banques contre 15 % en 2000 (chiffres de 2015 de l'**Association professionnelle des Intermédiaires en crédits — APIC**).

Bien encadrée, **la profession s'organise** petit à petit, pour exercer – en agence ou à distance, en indépendant ou dans un réseau, à travers différents modes de rémunération (payant ou gratuit).



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>

De nos jours, les mises en place de systèmes informatiques, de procédures et d'envois de documents occasionnent des charges supplémentaires pour un courtier indépendant, le poussant, pour des raisons économiques, à **rejoindre un grand réseau ou une société de courtage**.

Quant aux banques, elles **limitent leur nombre de mandats à quelques dizaines**, alors qu'elles pouvaient en compter des milliers il y a seulement quelques années. Autant de paramètres qui poussent les IOBSP à **se structurer**, pour pouvoir répondre à un contexte économique tendu.

C'est dans ce contexte que la franchise **IMMOFINANCES** est née en 2008. Aujourd'hui, elle regroupe **plus de 40 courtiers gratuits** en crédits, répartis sur l'ensemble du territoire français (Montpellier, Paris, Lyon, Nantes, Lille, Marseille...).

La force du réseau **IMMOFINANCES** est d'échanger régulièrement (visioconférences mensuelles, réunion de travail semestrielle, séminaire annuel et environ six salons par an) et ainsi de **mutualiser les compétences** de chacun des courtiers pour mieux servir l'intérêt individuel de chaque emprunteur, afin de vous proposer la solution de financement personnalisée la plus intéressante.



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>

UN SOUTIEN DE POIDS POUR LES EMPRUNTEURS



<https://pixabay.com/fr/aventure-hauteur-escalade-montagne-1807524/>

« Le plus grand échec est de ne pas avoir le courage d'oser »
(L'abbé Pierre)



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>

Le courtier en crédits immobiliers, du côté de l'emprunteur

De nos jours, un courtier crédit est un intermédiaire précieux, aussi bien pour les banques que pour les emprunteurs. En effet, cet apporteur d'affaires qualifié est **de plus en plus plébiscité** par les établissements financiers et ses qualités de négociation et de services attirent/rassurent également les clients emprunteurs pour leur trouver les meilleurs taux.

Comment se met en place la relation courtier/emprunteur ?

Le **premier rendez-vous – non engageant** – est essentiel pour asseoir la relation d'un courtier et de son client. Au-delà des qualités professionnelles qu'il doit impérativement avoir, il faut privilégier le contact humain, pour installer la relation sur un socle de confiance. Ce premier échange, rythmé par de **nombreuses questions**, doit mettre en exergue l'écoute du professionnel et ses conseils.

Dans le cadre de l'achat d'une résidence principale, il s'agit d'un **projet de vie** ! Or, le rôle du courtier est primordial : sa première analyse permettra de le **pré-valider ou non**. En effet, au regard de la situation professionnelle, personnelle, mais aussi patrimoniale de l'emprunteur, il sera en mesure de l'évaluer, comme le ferait une banque.

Une fois que le contact emprunteur/courtier est établi sur de bonnes bases, le professionnel demande à son client de **signer un mandat de recherche**. Obligatoire, ce document autorise la communication d'informations personnelles concernant l'emprunteur aux différents organismes financiers sollicités. Sans lui, le courtier ne peut pas exposer la situation à ses interlocuteurs et ne peut obtenir aucune proposition.

Qu'est-ce que peut négocier un courtier ?

Une fois le mandat signé, le courtier en crédits immobiliers contacte ses partenaires bancaires, pour obtenir les **premières propositions**. En fonction du volume qu'il a à traiter, il aura plus ou moins de poids auprès d'eux, mais dans tous les cas, il bénéficiera déjà d'une grille de taux négociés, sur laquelle il pourra s'appuyer. **Par exemple**, une différence de 0,20 point peut déjà s'avérer substantielle : pour un prêt de 200 000 € à 1,50 % au lieu de 1,70 %, cela fait une **économie de 400 €** !



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>

À noter qu'un courtier peut également réaliser un **montage financier** avec plusieurs prêts imbriqués, pour obtenir un taux de prêt lissé meilleur, à l'origine d'économies plus importantes.

Mais le levier de négociation le plus impressionnant se fait **au niveau de l'assurance** : or, si le prêt contracté offre un excellent taux et une assurance moyenne, il est possible désormais de la déléguer. Les **coûts peuvent parfois être divisés par deux**, alors que la couverture est obligatoirement identique ou supérieure. **Par exemple**, une assurance de banque à 80 € par mois, qui descend à 40 € pour un prêt sur 25 ans, cela représente **une économie de 12 000 €** !

Enfin, le courtier **négoce aussi « les petites lignes »**, comme les frais de gestion, les remboursements anticipés, les variations des mensualités, etc. Autant d'éléments qui, mis bout à bout, pèsent traditionnellement sur le prêt. À noter que la suppression des IRA peut faire gagner **des milliers d'euros au client**.

Au-delà des économies purement financières, le courtier en crédits immobiliers, mandaté par son client, met tout son cœur à l'ouvrage : il se montre à la fois **réactif et disponible**, aussi bien envers les banques que pour les emprunteurs, afin d'optimiser les différents échanges ; et il assure une dimension conseil, à chaque étape, pour ses clients, ce qui ne manque pas de faire la différence !

Chez **IMMOFINANCES**, nous vous accompagnons dans la constitution d'un dossier de financement personnalisé, valorisant les aspects qui séduiront nos partenaires bancaires (BNP Paribas, Société Générale, LCL, Crédit lyonnais, Caisse d'Épargne, Banque Populaire, Crédit Agricole, etc.). Après d'eux, nous **négoçions tous les points** – tant au niveau du crédit lui-même qu'au niveau des conditions de l'assurance emprunteur. Et si nous obtenons une meilleure proposition en **délégation d'assurance**, nous n'hésiterons pas à vous accompagner pour orchestrer ce changement.



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>

UN PRO « GRATUIT » !



<https://pixabay.com/fr/la-libert%C3%A9-silhouette-femme-2053281/>

« Pour juger ce qu'il est, attendez de savoir ce qu'il a fait »
(Jean-Jacques Rousseau)



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 les courtiers crédits se rémunèrent-ils ?

Le courtier en crédits immobiliers peut être sollicité, aussi bien par les banques que par les emprunteurs. Qu'il soit gratuit ou payant, ce professionnel touchera systématiquement une rémunération de la part de l'établissement bancaire au sein de laquelle le prêt est accordé. La notion de « courtier gratuit » signifiant uniquement que le courtier gratuit ne demandera pas d'honoraires à ses clients : dès lors, l'efficacité des uns comme des autres n'entre pas en jeu.

Quels sont les modes de rémunération d'un courtier ?

Facilitant la mise en relation entre une banque et les emprunteurs, le courtier peut toucher une **commission** de la part de l'établissement bancaire et des **honoraires** de la part de ses clients :

- Représentant environ **1 % du montant du prêt accordé**, la **commission** de rémunération est précisément définie dans les accords commerciaux contractés entre le courtier et chaque banque. À noter qu'elle **n'est pas répercutée sur les propositions de financement** destinées à l'emprunteur. Elle vient en contrepartie d'une mise en relation qui ne serait pas forcément faite sans son concours : ils sont rétribués en leur qualité d'apporteur d'affaires.
- **Payés par le client**, les **honoraires du courtier** sont librement fixés par ces derniers – soit de manière forfaitaire, soit autour de 1 % du montant du prêt accordé. Pour rappel : cette rémunération est à payer uniquement si le crédit immobilier est signé, conformément à l'article L321-2 du Code de la Consommation.

Dans tous les cas, le courtier en crédits immobiliers **ne peut être payé que si le dossier de prêt est accepté**. Ils ont donc tout intérêt à dénoncer les faiblesses d'un plan de financement, pour le corriger et, ainsi, optimiser les chances de passer en commission.

Les courtiers payants sont-ils plus efficaces que les courtiers gratuits ?

La notion de « courtier gratuit » est destinée aux emprunteurs : ces professionnels ont tout simplement **choisi de ne pas demander d'honoraires à leurs clients**. Pour autant, cet intermédiaire n'offre pas gratuitement ses services, mais ses prestations sont **couvertes par la commission de la banque**.



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>

De fait, le courtier gratuit n'est pas assimilable à un courtier au rabais : **sa qualité et ses compétences** n'entrent pas en jeu dans cette appellation. D'ailleurs, tous ces professionnels sont soumis à la même réglementation des Intermédiaires en Opérations de Banque et en Services de Paiement (IOBSP) et au même code de bonne conduite (Code Monétaire et Financier).

Sur ce point, **le courtier payant a l'obligation d'établir, par écrit, le montant de ses honoraires**, qui ne pourra pas être perçu – en aucune façon – avant le versement réel de l'argent destiné à financer l'achat.

Quel que soit le mode de rémunération adopté, le recours à un courtier permet généralement aux acquéreurs de **gagner entre 0,40 % et 0,50 %**, par rapport à l'offre d'une banque réalisée sans cet intermédiaire. Connaissant parfaitement la politique commerciale de l'établissement, il est compétent pour négocier les meilleurs taux, en fonction du profil du demandeur. Obtenant les offres les plus attractives pour les emprunteurs aux situations les plus confortables (haut niveau de revenu, patrimoine, taux d'endettement...).

Chez **IMMOFINANCES**, notre approche est d'offrir à nos clients emprunteurs **une prestation de qualité et sans honoraires**. Une intervention 100 % gratuite, puisque nous sommes uniquement rémunérés par les banques retenues pour le crédit.

N'hésitez pas à nous solliciter pour un premier rendez-vous, c'est gratuit et sans engagement !



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>