

Crédit immobilier : les courtiers fleurissent



Christelle Rivière et Jean-Yves Cunuder, du Crédit Nazairien, travaillent avec une vingtaine de banques et établissements de crédits partenaires pour obtenir les meilleurs taux.

Face aux difficultés pour obtenir un prêt immobilier à des taux raisonnables, les courtiers ont le vent en poupe. À Saint-Nazaire, quatre agences ont vu le jour.

Obtenir un crédit immobilier est rarement une partie de plaisir. Des taux parfois exorbitants, une offre de crédits déboussolante et des dossiers à constituer de plus en plus volumineux : c'est pour éviter le parcours du combattant que de plus en plus de Nazairiens en quête d'un crédit immobilier recourent au courtage.

Novembre 2007 : Bénédicte et Mike poussent la porte du Crédit nazairien, la plus ancienne agence de courtage de la ville. Ce couple de Nazairiens va devoir quitter la maison qu'il louait depuis douze ans. Le propriétaire vient de décéder et les héritiers décident de vendre le logement. La

seule solution pour garder leur logement : l'achat. « **Nous sommes d'abord allés voir notre banque qui acceptait de nous accorder un crédit, mais à des taux très élevés,** se souvient le couple. **C'est elle qui nous a conseillé d'aller voir un courtier.** »

Une vingtaine de banques partenaires

Le couple ne connaissait pas le courtage. « **Nous avons été surpris,** confie Bénédicte, qui travaille dans l'animation pour enfants. **On pensait que ce serait du bla-bla de plus, sans résultat. Mais ils se sont occupés de tout et très rapidement. Au final, on a obtenu un prêt à taux deux fois inférieur à ce que certaines banques nous proposaient.** » Le tout pour un peu plus de 700 € d'honoraires, quel que soit le montant du prêt.

Pour obtenir de tels résultats, le Crédit nazairien travaille avec une vingtaine de banques partenaires. Il établit une « validation de budget d'acquisition immobilière », sorte d'attestation du courtier sur les capacités du client à emprunter et donc à rembourser.

« **Nous prenons le maximum de critères en compte,** ajoute Jean-Yves Cunuder, directeur de l'agence. **Nous entrons un peu dans la vie du client, mais pour faire baisser le taux d'assurance** (qui se rajoute au taux de crédit, NDLR), **il est important de savoir, par exemple, si le client ne fume pas. Car l'exposition aux risques de maladie grave est alors moindre.** »

25 % de clients par Internet

Pour l'année 2008, le Crédit nazairien, qui a ouvert son agence en 2005, mise sur environ 200 dossiers traités. « **Un chiffre en nette augmentation par rapport à 2007** », commente Jean-Yves Cunuder. Et ce malgré l'ouverture l'an dernier de trois agences qui proposent eux aussi le courtage à Saint-Nazaire : Infimo, Meilleurtaux.com et Prêt Partners.

« **Il y a encore six mois, les acheteurs se bousculaient,** explique le courtier. **Maintenant, les acheteurs sont moins nombreux. Mais avec l'augmentation des taux et des prix, ils viennent davantage nous voir.** » Mais tous les clients du Crédit nazairien ne sont pas des Nazairiens. « **Vingt-cinq pour cent de nos clients n'ont jamais mis les pieds dans notre agence,** raconte Jean-Yves Cunuder. **Tout peut-être fait par échange d'E-mails. Nous avons récemment trouvé un prêt pour un Guyanais, mais également pour le directeur de cabinet d'un ministre...** »

Nul besoin cependant d'être à ce niveau de garanties pour se voir accorder un prêt. « **Je n'étais qu'en CDD au moment de la validation du budget et nous n'avons ajouté aucun apport personnel** », confie Mike.