

Presse Taux accompagne les primo-accédants dans le montage de leur dossier d'emprunt

Presse Taux, réseau de courtiers en crédit "sans agence", accompagne les primo-accédants dans le cadre d'un achat immobilier. Il intervient notamment en amont pour optimiser la présentation du dossier bancaire et valider la cohérence de son contenu.

Réseau de courtage en crédit "sans agence", Presse Taux propose une prise en charge globale des dossiers comme un véritable "conseiller financier". Sébastien Masure, créateur de l'enseigne, apporte un éclairage nouveau sur la façon d'appréhender un premier achat immobilier. *"C'est une étape importante et capitale dans la vie des particuliers qui vont s'engager sur le long terme. C'est pourquoi nous nous engageons auprès d'eux pour valider trois critères principaux qui sont la stabilité, le choix géographique et la capacité d'emprunt."*



TROIS ÉLÉMENTS ESSENTIELS

Le facteur de stabilité apparaît comme prépondérant dans le cadre d'un premier achat. Des vies professionnelles et personnelles bien établies sont, par exemple, gages de fondations solides sur lesquelles les acheteurs peuvent s'appuyer pour construire un projet sérieux. Pour Sébastien Masure *"Bénéficiaire d'un contrat de travail en CDI paraît de nos jours indispensable avant de se lancer dans un projet immobilier. Ce type de contrat fait en effet office de véritable caution auprès des banquiers"*.

Le choix du secteur géographique est également un paramètre déterminant qui va définir le cadre des recherches : Quelle est la longueur du trajet maximum, en distance, en durée, et en coût, acceptable par le futur acquéreur pour se rendre à son travail ? Connaît-il réellement tous les autres secteurs où il pourrait s'installer ?... *"Parfois, s'excentrer de cinq kilomètres par rapport à la zone ciblée au départ offre de nouvelles perspectives d'emprunt et permet de sensiblement élargir le catalogue des biens à disposition"* explique Sébastien Masure.

La validation de la capacité d'emprunt est un élément primordial pour lequel les courtiers sont tout particulièrement attentifs. *"C'est un point important à détailler avec un professionnel, car il possède une vision globale du marché et une connaissance poussée de tous les frais inhérents à un dossier immobilier"* indique le fondateur de Presse Taux. Ce diagnostic sert donc à établir le prix maximum du bien à acquérir en intégrant tous les paramètres du marché local.

Durant la période de recherche, les courtiers insistent sur la nécessité de connaître sa capacité d'emprunt afin de réaliser un test grandeur nature. *"Il est important de se placer en situation réelle afin d'appréhender ses capacités. Difficile, en effet, d'expliquer à son banquier que l'on est en mesure de rembourser mille euros par mois pendant vingt ans alors que dans les faits, on n'en épargne que deux cents."* prévient Sébastien Masure.

Financièrement parlant, l'apport personnel est également l'une des clés pour s'assurer un dossier en béton. Une somme couvrant au moins 10% du prix total du bien, représente un atout qui pourra faire la différence aux yeux du banquier.

UN ROLE ÉLARGI : D'INTERMÉDIAIRE À CONSEILLER FINANCIER

Chez Presse Taux, les courtiers endossent un rôle plus large que celui de simple intermédiaire en crédit. *"Nous intervenons auprès de nos clients comme de véritables conseillers financiers. Avant de rencontrer les banques, nous faisons un point avec eux afin d'évaluer leur situation et l'optimiser si nécessaire. L'objectif est d'apporter une expertise et un savoir-faire qui va permettre d'augmenter la capacité d'emprunt et au final de pouvoir acheter une maison plutôt qu'un appartement. La restructuration de crédits peut être l'une des solutions qui permet d'acquérir un bien pour lequel on présente une capacité d'emprunt cohérente et un dossier solidement bâti."* conclut Sébastien Masure.

**Communiqués, dossier de presse et photos
sont téléchargeables sur www.infinites.fr**

A propos de :

Créé en 2004, Presse Taux s'appuie sur une organisation structurée et le savoir-faire de ses dirigeants, issus essentiellement des milieux bancaires. Afin de se différencier de ses concurrents et apporter à ses franchisés une forte rentabilité, Presse Taux a décidé de miser sur un service de proximité, sous la forme d'un réseau de courtiers sans agence. L'enseigne est membre de l'APIC (Association Professionnelle des Intermédiaires en Crédit) depuis sa création.



CONTACT PRESSE :

Christophe GIRAUDON - christophe@infinites.fr - Agnès HEUDRON - agnesh@infinites.fr
Tél.: 01 30 80 09 09 - 1 rue du Moulin - 78590 Rennemoulin - www.infinites.fr