

Carine Reymond, courtier en crédit négocié, rejoint PresseTaux Montpellier

En bref : Le réseau des courtiers en crédit négocié PresseTaux poursuit son développement sur la région de Montpellier (Hérault, 34) avec l'arrivée de Carine Reymond, spécialisée dans le financement auprès des particuliers, aux côtés de Carine Pradelles qui a créé la franchise début 2016. Les perspectives d'évolution du secteur du courtage en crédit sont énormes, dans un contexte où la persistance des taux bas dynamise le marché de l'immobilier alors que les banques délèguent de plus en plus le financement de crédits.

Grâce à ses *“dix-sept années d'expérience dans le financement immobilier”*, le domaine de prédilection de Carine Reymond est le financement auprès des particuliers, avec une spécialisation en matière de financement dans l'immobilier neuf dit *“social”* et de primo-accession. *“Montpellier est une ville qui est en constante évolution du point de vue du marché immobilier”*, décrit-elle, dans un contexte de *“manque de logements permanent sur la ville, bien que de nouveaux projets immobiliers sortent de terre chaque année”*.

Carine Reymond vient de rejoindre PresseTaux Montpellier, franchise créée par Carine Pradelles début 2016 : *“Elle m'a fait connaître l'enseigne et ses valeurs qui correspondent parfaitement à mes attentes vis-à-vis du métier de courtier : accompagnement, conseil et proximité avec la clientèle.”* Pour Carine Reymond, le concept de PresseTaux a une identité originale : *“Nous sommes à taille humaine. Nos clients le ressentent et ça les rassure.”* Les professionnels peuvent également solliciter les services de PresseTaux Montpellier puisque Carine Pradelles en a fait sa spécialité : *“Ses années en tant qu'expert en financement professionnel lorsqu'elle travaillait dans le milieu bancaire répondent aujourd'hui parfaitement aux attentes de nos clients professionnels.”*



Les courtiers de PresseTaux permettent aux particuliers et aux professionnels de tous âges – seniors compris – de faciliter l'accès à l'emprunt, en jouant le rôle d'intermédiaire entre les besoins du client et le milieu bancaire. Ils prennent en charge l'ensemble de leur dossier pour leur permettre un accès concret au financement de leurs projets, de l'étude initiale à la signature chez le notaire et à la banque. Ils assurent une prise en main immédiate et apportent une importance particulière à la

qualité de l'accompagnement : les courtiers de l'enseigne se déplacent chez eux, permettant une confidentialité totale et un gain de temps considérable sur l'obtention des crédits. PresseTaux propose une offre variée : des prêts immobiliers (incluant la renégociation de crédit) ou professionnels (investissement ou rachat), ou encore le regroupement de créances.

PresseTaux a développé un large réseau de partenaires bancaires afin d'obtenir des prêts à des taux très bas pour ses clients. Comme la rémunération des courtiers est calculée sur l'économie que les clients réalisent sur leur plan de financement, ces derniers bénéficient de la garantie d'un service forcément gagnant. La qualité de l'accompagnement assuré par PresseTaux est plébiscitée par ses propres clients : 95 % d'entre eux se déclarent satisfaits des services de l'enseigne au point de la recommander à leur entourage. Pour eux, faire appel à un courtier du réseau PresseTaux revient à s'assurer de bénéficier d'une relation personnalisée et d'un accompagnement à chaque étape, et un courtier PresseTaux est également plus réactif et à l'écoute qu'une banque classique.

Les perspectives d'évolution du secteur du courtage en crédit sont énormes car les particuliers et les professionnels ont de plus en plus recours aux services d'un courtier. En France, la part de marché des courtiers dépasse 30 %, et il est prévu qu'elle franchisse la barre des 50 % avant la fin de la décennie. Les banques alimentent à leur manière ce phénomène car au vu de leur marge de plus en plus réduite, elles tendent à privilégier la sous-traitance de cette activité aux courtiers plutôt que de former toute leur flotte commerciale. D'un côté, il y aura de moins en moins d'interlocuteurs qui traiteront du crédit dans les banques classiques ; et de l'autre, de plus en plus de courtiers pour accompagner les particuliers et les professionnels dans le cadre du financement de l'accès au logement ou d'une activité professionnelle.

Vous souhaitez rencontrer Carine Reymond dans le cadre d'un portrait ou d'un reportage ? Vous souhaitez interviewer Sébastien Masure, fondateur et dirigeant de l'enseigne PresseTaux ?

→ **Contact : Maël Nonet, attaché de presse : 06 62 33 20 32 / mael@pressetaux.fr**

> En ligne, retrouvez l'actualité nationale de PresseTaux :

- sur son [blog](#)
- sur son [espace presse](#)

À propos de PresseTaux :

Créé en 2004, PresseTaux 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, PresseTaux 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.

Fondateur et dirigeant : Sébastien Masure

Siège social : 35 avenue de Verdun, 59300 Valenciennes

Site : www.pressetaux.fr / Tél. : 03 27 47 75 74



PRESSETAUX
COURTIER EN CRÉDIT NÉGOCIÉ