



Primo-accession : les courtiers facilitent l'accès au crédit

En bref : Durcissement des conditions bancaires, budget mal défini, bonne tenue de compte, manque d'apport et de connaissances en matière de financement de crédit, situation personnelle et professionnelle... Devenir propriétaire pour la première fois relève parfois du parcours de combattant. Les courtiers en crédit négocié du réseau PresseTaux dressent un bilan des principaux obstacles auxquels les primo-accédants peuvent se retrouver confrontés.

“Le courtier estime le budget du client et lui obtient les meilleures conditions financières. Il explique aussi les différentes possibilités qui s'offrent à lui, comme le prêt à taux zéro (PTZ) ou le prêt à l'accession sociale (PAS). Et surtout, il accompagne son client tout au long de ses démarches. Or c'est un point fondamental, car c'est important pour un client d'être soutenu jusqu'à la signature puisqu'il s'agit de son tout premier projet immobilier”, explique **Marion Nicolas** (PresseTaux Nancy). Le courtier va également faire bénéficier de son réseau à ses clients : *“Il va sélectionner les banques qui ont davantage l'habitude de travailler avec les primo-accédants et mettre en avant les points forts du dossier : évolution des revenus, effort d'épargne ou encore saut de charge par rapport au loyer actuel”,* souligne **Cédric Humbert** (PresseTaux Chevreuse).



Marion Nicolas
PresseTaux Nancy (54)



Cédric Humbert
PresseTaux Chevreuse (78)



Isabelle Venzal
PresseTaux Poissy (78)



Johan Carré
PresseTaux Cambrai (59)

“Les primo-accédants sont souvent confrontés à des problématiques d'apport”, constate **Isabelle Venzal** (PresseTaux Poissy), car ils sont *“de plus en plus jeunes, ce qui implique qu'ils n'ont pas forcément beaucoup d'épargne”,* ajoute **Johan Carré** (PresseTaux Cambrai). Autre difficulté généralement rencontrée, la situation professionnelle des co-emprunteurs : *“Souvent, une personne dans le couple n'est pas en CDI”,* note **Christophe Lamand** (PresseTaux Douai). Or cela va influencer

directement sur le niveau de revenus qui sera retenu par la banque, et par conséquent sur le calcul du taux d'endettement, des mensualités et de la capacité d'emprunt. Et ce, dans un contexte où non seulement les primo-accédants risquent de voir leur demande de financement retoquée pour cause de "budget mal défini", mais ils se retrouvent également confrontés à un "durcissement des conditions bancaires", prévient [Cédric Leroy](#) (PresseTaux Sannois).



Christophe Lamand
PresseTaux Douai (59)



Cédric Leroy
PresseTaux Sannois (95)



Stéphane Fovez
PresseTaux Saint-Étienne (42)



Hervé Grain
PresseTaux Antony (92)

Le manque d'informations est une difficulté également soulignée par [Stéphane Fovez](#) (PresseTaux Saint-Étienne) : "Devenir propriétaire n'est pas aussi aisé que cela. L'approche patrimoniale nécessite de disposer d'informations dans le domaine du financement et de maîtriser un certain timing. C'est aussi un engagement de l'emprunteur envers le co-emprunteur, ce qui peut soulever la question du pacs ou du mariage." Marion Nicolas poursuit : "Les primo-accédants découvrent un univers qu'ils ne connaissaient pas. Souvent, ils n'ont pas effectué au préalable d'étude de budget par manque d'informations. Concrètement, ils visitent, ils signent le compromis et c'est seulement à ce moment-là qu'ils s'intéressent au financement. Enfin, ils n'ont pas conscience de l'importance de la gestion et de la tenue des comptes pour l'obtention d'un crédit."

"Le nombre de dossiers que nous présentons fait que les banques nous connaissent sur la qualité des dossiers que nous leur amenons. La force de notre réseau nous sert également à mieux faire accepter un dossier et, surtout, à mieux savoir l'expliquer et le présenter correctement. Enfin, nous bénéficions aussi d'une expertise en analyse de risque", explique Christophe Lamand. "Solliciter un courtier en amont permet de faire un bilan sur les points positifs et négatifs de son dossier", complète Johan Carré. "Notre connaissance de l'offre bancaire nous permet de déposer le dossier auprès des établissements qui sont les plus à même de financer ces profils", confirme [Hervé Grain](#) (PresseTaux Antony). "En tant que courtiers, nous disposons des outils adaptés ! Nous sommes signataires de conventions auprès de divers établissements bancaires dont les conditions d'accès à l'emprunt sont différentes. À nous de proposer la bonne solution au bon interlocuteur", conclut Stéphane Fovez.

Vous souhaitez réaliser un article sur le courtage en crédit, interviewer Sébastien Masure (fondateur et dirigeant de PresseTaux) et/ou certains courtiers de l'enseigne ?

→ **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](#)
- la [carte](#) du réseau des agences PresseTaux en France

À propos de PresseTaux :

Les courtiers du réseau 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. 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