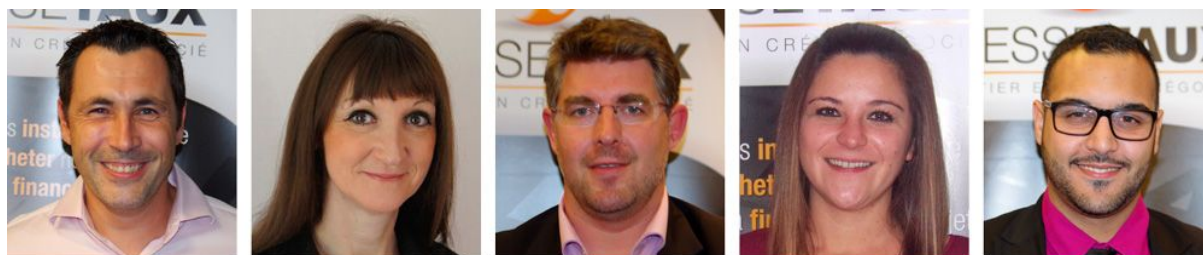


Primo-accession : le rôle de conseil des courtiers de plus en plus courtisé

En bref : La part des primo-accédants peut atteindre 90 % de la clientèle d'un courtier. Face au manque de connaissances bancaires évident lorsque l'on souhaite devenir propriétaire pour la première fois, l'accompagnement d'un courtier prend tout son sens pour faciliter le financement d'un crédit immobilier. Les chiffres le démontrent : les courtiers en crédit négocié du réseau PresseTaux accompagnent de plus en plus de primo-accédants, avec une approche clientèle adaptée.

Parmi les clients des courtiers en crédit négocié du réseau PresseTaux, la part des primo-accédants avoisine les 30 % pour [Cédric Humbert](#) (Chevreuse) ou [Isabelle Venzal](#) (Poissy), 50 à 70 % pour [Cédric Leroy](#) (Sannois), [Marion Nicolas](#) (Nancy), [Geoffrey Mazouzi](#) (Reims), [Johan Carré](#) ou [Jean-Philippe Journet](#) (Caudry), et atteint même les 80 à 90 % pour [Christophe Lamand](#) (Douai), [Eric Bossaert](#) (Cambrai) ou [Stéphane Fovez](#) (Saint-Étienne) ! C'est dire à quel point ce type de clientèle peut être prépondérant au sein de l'activité des courtiers du réseau.



Cédric Humbert
PresseTaux Chevreuse (78)

Isabelle Venzal
PresseTaux Poissy (78)

Cédric Leroy
PresseTaux Sannois (95)

Marion Nicolas
PresseTaux Nancy (54)

Geoffrey Mazouzi
PresseTaux Reims (51)

Pour Cédric Leroy, le courtier assure un rôle de *“coaching dès l'avant-projet, notamment au sujet de la gestion des comptes, afin de bien border le financement en amont et s'assurer de bénéficier de conditions optimales. En effet, plus un dossier sera sécurisé et plus il sera attrayant pour nos partenaires bancaires.”* *“Le courtier sait mettre en avant les points forts des dossiers qu'il défend, dans l'intérêt de ses clients”*, affirme Geoffrey Mazouzi. Avec un taux de satisfaction client de 95 %, PresseTaux bénéficie d'ailleurs d'un taux de recommandation élevé. *“C'est même un facteur important du développement actuel du réseau : parmi nos nouveaux clients, une large majorité d'entre eux ont sollicité nos courtiers suite à un bouche à oreille très favorable”*, rappelle ainsi Sébastien Masure, fondateur et dirigeant de PresseTaux.

“L'avantage d'avoir des conventions avec plusieurs établissements bancaires nous permet aujourd'hui d'apporter les meilleures solutions et les meilleurs montages possibles en matière de financement de crédit au bénéfice des primo-accédants”, analyse Jean-Philippe Journet. *“Grâce au recul que nous avons du fait du volume de dossiers que nous accompagnons, nous pouvons présenter davantage de dossiers de financement de primo-accédants, et ce dans l'intérêt de nos clients car l'effet volume leur donne plus de poids que si chacun se démenait seul vis-à-vis de sa propre banque.”*

“Le rôle du courtier est différent pour les primo-accédants car ils se posent beaucoup plus de questions. Ils ont besoin d'un réel accompagnement car ils doivent côtoyer agents immobiliers, banques, notaires... Dès lors, ils apprécient de pouvoir se référer à un courtier qui est plus neutre et qui apporte le conseil nécessaire pour appréhender le projet immobilier dans son ensemble”, précise Marion Nicolas. “Nous accompagnons nos clients de A à Z dans leur projet d'acquisition, de la définition de leur budget en vue des visites jusqu'à la signature chez le notaire. Nous sommes présents à toutes les étapes, ce qui rassure nos clients primo-accédants”, complète Cédric Leroy.



Johan Carré
PresseTaux Cambrai (59)



Jean-Philippe Journet
PresseTaux Caudry (59)



Christophe Lamand
PresseTaux Douai (59)



Eric Bossaert
PresseTaux Cambrai (59)



Stéphane Fovez
PresseTaux Saint-Étienne (42)

Pour Cédric Humbert : “Nous jouons aussi le rôle d'interface entre les différents intervenants : agent immobilier, notaire et banquier. Les primo-accédants ont besoin d'être rassurés et écoutés. Le fait de se déplacer chez eux et de les rencontrer avant qu'ils achètent est très important puisque cela permet d'expliquer en amont les étapes de l'opération, de valider le budget et ainsi de les aider à acheter plus sereinement.” Ce que confirme Geoffrey Mazouzi : “En se déplaçant chez les clients, nous prenons le temps d'expliquer chaque étape de l'acquisition jusqu'à la signature de l'acte authentique. Tout devient alors plus clair dans leur esprit. La prise d'engagement sur un bien immobilier devient plus rapide. Pour eux, l'important est de savoir où ils vont et vers quoi ils s'engagent.”

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



PRESSETAUX
COURTIER EN CRÉDIT NÉGOCIÉ