

# Vers une redynamisation du marché de l'immobilier ?

**En bref /** Alors que la vie économique reprend sa respiration, les courtiers en crédit négocié du réseau PresseTaux partagent leurs ressentis sur l'évolution du secteur de l'immobilier. Impacts du confinement, nouvelles tendances sur le marché, adaptation des métiers du courtage, ils livrent leur expertise.

Deux mois de confinement, voilà qui donne matière à réflexion. C'est en tout cas ce que pense [Grégory Lemaitre](#), courtier PresseTaux à Tours : *“Les personnes souhaitent désormais passer à l'action : les projets ont mûri pendant cette période et là, ils prennent des décisions.”* Bien que cela puisse paraître contre-intuitif, il semblerait que le climat actuel soit favorable à l'achat de biens immobiliers comme en témoigne [Grégory Willay](#), courtier PresseTaux à Valenciennes : *“J'en suis même étonné, c'est comme si on était au contraire dans un climat de confiance : les gens veulent acheter.”* *“Il y a clairement une reprise des demandes de financement depuis le déconfinement”*, confirme [Sandra Rutman](#) (PresseTaux Chantilly).

Soixante jours confinés chez soi et un nouvel équilibre maison-travail à trouver, c'est l'occasion d'identifier de nouveaux besoins. Grégory Willay a par exemple observé un intérêt accru pour les réseaux téléphoniques : *“Est-ce que la maison, l'appartement aura bien la fibre optique ?”* Dans le cadre d'un futur achat, le contexte de télétravail est désormais sérieusement pris en compte : les futurs acquéreurs veulent éviter les “zones blanches” à tout prix pour ne pas être privés de réseau haut débit fixe. De même que le fait d'avoir une pièce en plus, isolée, devient un critère prépondérant pour pouvoir travailler de chez soi, au calme.



De son côté, [Magali Zeller](#), courtier PresseTaux à Dijon, tempère : *“Si évolution de la demande des clients il y a, elle se fera dans les mois à venir, le temps que les projets mûrissent encore suffisamment.”* Car si de nouveaux désirs sont apparus, de nouvelles problématiques se posent également, notamment l'inadéquation entre l'offre et la demande avec de nombreuses craintes du côté des acquéreurs et des banques qui, pour l'instant, jouent le jeu de la prudence. *“Plusieurs projets se sont vus suspendus, les situations professionnelles ayant parfois besoin d'être consolidées. C'est là la crainte d'un grand nombre de futurs acquéreurs, en particulier dans les zones touristiques qui vont continuer à souffrir de la crise.”*

Sur le marché, les prix ne sont pas à la baisse ce qui, couplé à la frilosité des banques, rend l'aboutissement des projets de plus en plus incertain, comme l'explique [Carine Pradelles](#) à Montpellier : *“Certains projets échouent pour cause d'apport devenu insuffisant ou d'instabilité professionnelle pressentie.”* Pour Christophe Lamand, *“ce n'est pas la crise qui va rendre les dossiers difficiles mais plutôt les conditions d'octroi de crédits que les banques ont rendu encore plus drastiques”*. Les courtiers évoquent pour autant quelques pistes pour débloquer la situation qui passeraient notamment par une simplification des relations avec les banques. Pour Grégory Willay, il

faudrait *“revoir absolument le calcul du taux d’usure. Nous avons plein de dossiers refusés à cause de cela, notamment pour les emprunteurs de plus de cinquante ans : le taux plus élevé de l’assurance fait que le taux d’usure est plus rapidement atteint”*.

Certaines incertitudes subsistent aussi du côté des courtiers pour qui le confinement a demandé une réorganisation du travail. PresseTaux a la particularité d’être un réseau sans agence, habitué à travailler sur place chez les clients et à distance. Si d’un côté le télétravail n’a pas empêché d’opérer un suivi serein et régulier des dossiers en cours, les avis sont mitigés concernant la poursuite au long terme de cette distanciation vis-à-vis des clients. *“Notre métier reste un métier de contact”*, rappelle [Christophe Lamand](#), courtier PresseTaux à Douai : *“Le contact est essentiel, primordial. Même au niveau bancaire, nous n’avons pas pu aller dans les banques. Proposer ses services par téléphone, son sérieux, sa technicité, ça reste difficile. Être un réseau de courtiers sans agence ne veut pas dire ne pas rencontrer ses clients ! Sinon, nous ne serions qu’un site Internet et ce serait incompatible avec les valeurs de notre enseigne.”*

**Vous souhaitez réaliser un article sur ce thème,  
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](mailto: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](http://www.pressetaux.fr) / **Tél.** : 03 27 47 75 74