

LE COURTIER EN RACHAT DE CRÉDIT

PAR LA CNCEF



FICHE DÉCRYPTAGE

LE COURTIER EN RACHAT DE CRÉDIT

La profession de courtier en rachat de crédit est réglementée et soumise à auprès de l'Orias, qui vérifie leurs capacités professionnelles. Ces professionnels connaissent les mécanismes de décision de crédit des banques, dans lesquelles ils ont souvent travaillé au cours d'expériences professionnelles antérieures.

Il existe deux types de courtiers : ceux qui travaillent à partir de plateforme web, ou d'agence local, mais qui envoie leur dossier à un service d'analyste crédit, et les courtiers indépendants, qui traite leur dossier du premier contact avec le client, jusqu'à la finalisation. Ils restent rares sur le marché et souvent recommandés par le bouche-à-oreille.

- **Pourquoi solliciter un courtier en rachat de crédit ?**

Le rachat de crédit est un service très peu commercialisé par les banques directement auprès des clients, les courtiers spécialisés sont donc un passage obligé pour comparer l'intégralité de l'offre existante.

L'intérêt d'un rachat de crédit est de pouvoir regrouper l'ensemble des prêts contractés par le client (immobilier, consommation, dette fiscale, trésorerie ...), pour alléger les mensualités en rallongeant la durée de remboursement. L'endettement est traité de manière globale et cela permet notamment de dégager de la trésorerie ou de financer de nouveaux projets.

- **Qui peut solliciter ce service ?**

Le rachat de crédit s'adresse aussi bien aux particuliers qu'aux entreprises ou professions libérales. Je rencontre aussi dans le cadre des Sociétés Civiles Immobilières des cas de refinancement de compte courant d'associé. Nous sommes dans ce cas dans une logique patrimoniale. Ces démarches sont peu connues des particuliers, qui parfois pensent que le regroupement de crédit est destiné aux personnes à la limite du surendettement. Nous conseillons effectivement ceux dans cette situation, mais souvent, dans ce cas, nous orientons les demandes vers des associations spécialisées.

- **Quel intérêt y-a-t-il à passer par un courtier en rachat de crédit ?**

Le courtier a une bonne connaissance des spécificités des banques et de la clientèle qu'elles recherchent. Il est donc en mesure de s'adresser aux organismes les plus appropriés pour son client, en fonction de son profil et de sa demande. De plus, le courtier reste l'interlocuteur unique de la banque pour ces transactions, ce qui facilite le traitement des propositions. Ceci est surtout valable pour le courtier indépendant. En effet, sur certaines plateformes, un dossier client peut être traité par plusieurs interlocuteurs.

- **Quels sont les tarifs usuels ?**

On peut considérer que les tarifs pratiqués oscillent entre 5 à 7% du montant des crédits, lors d'un regroupement de crédits sans garantie hypothécaire. Dans le cas contraire – crédits regroupés avec garantie hypothécaire – le pourcentage se situe entre 1 et 5%. Dans les deux cas, tous les frais sont inclus dans le financement.

- **Qu'est-ce qu'une hypothèque ?**

Une hypothèque consiste à prendre en garantie un bien immobilier appartenant au client, pour garantir la banque en cas d'impayé. Contrairement aux idées reçues, l'hypothèque n'empêche pas de vendre son bien immobilier et ne fait pas baisser sa valeur. Si le regroupement de crédit est encore en cours au moment de la vente, le notaire remboursera tout d'abord le capital restant dû à la banque et ensuite, il versera le solde au vendeur.

- **Conditions de paiement**

Les honoraires du courtier, dû par le client, sont payés une fois le dossier finalisé. Dans le cas d'un dossier avec hypothèque, c'est le notaire qui verse les honoraires au courtier, directement à partir des fonds reçus par la banque. Dans le cas d'un dossier sans hypothèque, c'est la banque qui s'en charge.

- **Les points de vigilance à observer**

Les tarifs des courtiers doivent être annoncés dès le départ. On observe malheureusement que certains courtiers ne présentent leurs tarifs que trop tard, une fois l'offre de prêt obtenue. Il arrive donc que certains clients soient surpris des tarifs proposés mais quasi contraints de les accepter parce que l'opération est quasi finalisée... La transparence des tarifs fait gagner du temps, et de la confiance ! Demander le prix de la prestation est indispensable.

L'annuaire de la CNCEF vous permet de sélectionner les experts financiers les plus proches de chez vous, classés par spécialité. Profitez-en !

Trouvez le professionnel qui facilitera la réalisation de vos objectifs : **www.cncef.org**.

**Consultez toutes nos fiches "Décryptage" sur notre site internet :
www.cncef.org/decryptage/**