

En quoi consiste exactement la profession de courtier en crédit immobilier ?

[Le courtier en crédit immobilier](#), aide les particuliers, souhaitant réaliser un investissement immobilier, dans leur recherche d'emprunt à un taux d'intérêt avantageux.

Le courtier en crédit immobilier est chargé de trouver le produit financier qui correspond le mieux aux besoins des particuliers. Le courtier va évaluer la situation financière des particuliers et leur capacité d'achat en tenant compte de leurs revenus et de leurs charges...

En faisant appel à un courtier, le particulier réalise un gain de temps, car ce professionnel se charge de contacter plusieurs organismes de financement à sa place. Si la situation financière personnelle des particuliers est cohérente avec leur projet, le courtier leur soumet alors plusieurs propositions de crédits, qu'il a au préalable comparées pour ne retenir que celles offrant les meilleures solutions pour son client.

Si les clients sont intéressés, le courtier leur propose de signer un mandat de recherche de financement. Le courtier doit ensuite réunir toutes les pièces nécessaires à la constitution d'un dossier de financement. Le courtier présente ensuite ce dossier à la banque dont l'offre de prêt a été retenue. Si la décision de la banque est positive, l'offre de prêt peut transiter une nouvelle fois par le courtier ou être signée par le client directement chez le banquier, après un délai légal de dix jours.

Comment le courtier trouve les prêts aux meilleurs taux ?

Le courtier possède une grande faculté de négociation qui lui permet, en jouant notamment sur la concurrence entre les banques, d'obtenir des taux de crédit très intéressants. Le courtier doit également mettre en avant tous les éléments du dossier de son client vis-à-vis du banquier, lui montrer son potentiel exact afin de lui garantir le sérieux de son client et ainsi obtenir un meilleur taux.

De plus, grâce à son expertise et sa connaissance du milieu financier, le courtier est à même de conseiller le particulier dans ces démarches bancaires.

Le courtier connaît parfaitement la politique tarifaire des banques. Actuellement, 20% des prêts contractés dans une banque passent par des courtiers et le fait d'apporter un nombre non négligeable de clients, aux établissements financiers, permet donc aux courtiers, d'obtenir ainsi de meilleurs taux.

Peut-on avoir confiance dans un courtier ?

Le métier de courtier en prêt, n'est malheureusement soumis à aucune réglementation. N'importe qui peut donc s'improviser courtier d'un jour à l'autre. Toutefois, avoir des connaissances techniques et bancaires sont indispensables, pour faire jouer la concurrence entre les banques, que [le courtier en prêt](#) sollicitera. Un courtier doit rendre tous les documents originaux qui lui ont permis de constituer le dossier de financement de son client, une fois le dossier clos.

Dans le cas contraire, il pourrait s'en servir comme moyen de pression pour obtenir une rémunération. Le courtier ne peut en aucun cas réclamer un paiement au moment de la signature du mandat de recherche de financement, sa rémunération n'intervient qu'une fois les fonds débloqués et représente en général, 1% du montant financé.