

Près d'un Français sur cinq prêt à faire appel à un courtier (Étude TNS Sofres)

Paris, le 31 mars 2010 – A l'occasion du Salon national de l'immobilier, qui se tiendra du 8 au 11 avril à Paris, Meilleurtaux.com révèle les résultats d'une étude TNS Sofres sur la perception des courtiers en crédit immobilier en France. Parmi les principaux enseignements : **22 % des Français envisageraient de faire appel à un courtier plutôt qu'à une banque pour trouver un crédit immobilier, notamment pour obtenir des conseils d'expert et un taux de crédit plus compétitif.**

Une part de marché croissante des courtiers

Si l'année 2009 a été morose pour le crédit immobilier, les courtiers s'en sortent plutôt mieux. Avec environ 110 milliards de crédits immobiliers accordés en 2009 contre 140 milliards d'euros en 2008, la production a connu une baisse de 28 %. Le montant total de crédits immobiliers obtenus par l'intermédiaire des courtiers s'établit à plus de 25 milliards d'euros, soit une baisse limitée à 7 % sur un an. **En 2009, le courtage en crédit immobilier représente donc près de 22 % de la production totale du marché. D'après une étude du cabinet Bain & Company présentée lors du dernier Observatoire de Meilleurtaux en novembre 2009, la part de marché du courtage devrait se situer aux alentours de 25 % fin 2010 et croître encore dans les années à venir.**

« Dans un contexte de durcissement des conditions d'octroi de crédit, certains des futurs emprunteurs - de crainte de voir leur projet refusé - se tournent vers les courtiers, non plus seulement pour bénéficier des meilleures conditions d'emprunt, mais pour trouver une solution de financement », analyse Sandrine Allonier, responsable des études économiques chez Meilleurtaux.com.

Un cinquième des Français prêt à recourir à un courtier...

Dans ce contexte, Meilleurtaux a souhaité connaître la perception des Français vis-à-vis du courtage. D'après l'étude réalisée par l'institut TNS Sofres du 22 au 26 janvier 2010 auprès de 1 087 personnes de 25 ans et plus, **22 % envisageraient de faire appel à un courtier plutôt qu'à une banque pour trouver un crédit immobilier.** Cette proportion augmente parmi la « population cible » des courtiers : **26 % des CSP + (chefs d'entreprises, artisans et commerçants, cadres, professions libérales...)** seraient prêts à avoir recours aux services d'un courtier. Les plus jeunes sont aussi les plus favorables : 24 % des moins de 35 ans et 23 % des 35-49 ans envisageraient le courtage, contre seulement 14 % des 50 ans et plus.

« Aujourd'hui, un Français sur deux est prêt à changer de banques pour bénéficier de meilleures conditions ou de frais moins élevés. Les jeunes ont moins d'attachement à leur banque et sont, de fait, plus ouverts aux offres des courtiers. C'est pourquoi près de 20 % de nos clients ont moins de 30 ans et que la moyenne d'âge se situe aux alentours de 35 ans », souligne Sandrine Allonier.

... pour bénéficier de conseils d'experts

Meilleurtaux a aussi souhaité connaître précisément l'opinion des Français sur le courtage en les interrogeant sur les caractéristiques qu'ils associent à cette activité.

- 63 % des Français interrogés pensent que les courtiers font bénéficier de conseils d'experts en crédit immobilier** ;
- 63 % considèrent qu'ils apportent une réponse rapide ;
- 55 % estiment qu'ils permettent d'obtenir les taux les plus compétitifs ;
- 49 % jugent qu'ils permettent de gagner du temps et de l'argent ;

*Selon les estimations IHS Global Insight

** NSP exclus

On note que le taux d'adhésion à chacune de ces caractéristiques est bien plus important auprès des personnes déclarant prévoir de faire appel à un courtier : « **le gain de temps et d'argent** » arrive en tête (cité par 89 % des interrogés), suivi de près par « la possibilité d'obtenir des taux plus compétitifs » (87 %) et de « bénéficiaire de conseils d'experts » (86 %).

« L'offre de crédit s'étant complexifiée ces dernières années, avec l'émergence des taux variables, des prêts aidés etc., les particuliers ont un besoin croissant d'expertise. En parallèle, ils sont de mieux en mieux informés, notamment grâce à internet, et cherchent de plus en plus à comparer pour faire le bon choix, ce qui les conduit à faire appel à un courtier et à déposer plus de 50 000 dossiers de demande de crédit par mois sur notre site internet » explique Christian Camus, directeur général de Meilleurtaux.com

Dans l'univers des courtiers, Meilleurtaux tire son épingle du jeu et **reste le courtier en crédit immobilier le plus cité**. Ainsi, 9 % des interrogés ont déjà entendu parler de Meilleurtaux.com, contre 5 % ou moins pour les autres courtiers. **Cette notoriété passe à 17 % chez les CSP + et à 23 % auprès de la population prête à faire appel à un courtier.**

Méthodologie de l'étude

Etude réalisée du 22 au 26 janvier 2010 auprès de 1 087 personnes de 25 à 70 ans

Mode de recueil : omnibus et face-à-face à domicile

Retrouvez Meilleurtaux sur le Salon National de l'Immobilier :

Du 8 au 11 avril

Parc des Expositions, Porte de Versailles

HALL 5, stand C57

À propos de Meilleurtaux.com – www.meilleurtaux.com

Depuis sa création en 1999, Meilleurtaux.com conseille les particuliers à la recherche d'un crédit immobilier. Il les met en relation avec les établissements bancaires susceptibles de leur accorder la meilleure solution de financement (crédit immobilier, assurance de prêt, rachat de crédits, etc.), compte tenu de leur profil et de leur projet. Le particulier peut avoir recours aux services de meilleurtaux.com à partir du site Internet www.meilleurtaux.com, via les plates-formes téléphoniques, ou auprès de l'une des 130 agences à Paris et en région.

Contact Meilleurtaux.com :

Sandrine Allonier

Responsable des études économiques

T : 01 41 97 98 67 – 06 99 77 98 81

sallonier@meilleurtaux.com

Contacts presse :

HDL Communication

Violaine Danet - Aude Creveuil

T. : 01 58 65 00 77 – 01 58 65 20 23

vdanet@hdlcom.com - acreveuil@hdlcom.com