



l'essentiel

Immobilier : face aux banques les courtiers se mobilisent

Les courtiers en crédit immobilier tentent de s'opposer à la réduction de leur commission. Derrière ce bras de fer, il y a les taux bas qui réduisent la marge des prêts et le gâteau à partager entre banquiers et intermédiaires. // P. 32

FINANCE & MARCHES

Immobilier : face aux banques les courtiers se mobilisent

- Les courtiers en crédit immobilier tentent de s'opposer à la réduction de leur commission.
- Derrière ce bras de fer, il y a les taux bas, qui réduisent la marge des prêts et le gâteau à partager entre banquiers et intermédiaires.

CRÉDIT

Raphaël Bloch,
@Bloch_R
Edouard Lederer,
@EdouardLederer
et **Hubert Vialatte**
— Correspondant à Montpellier

Il y a deux mois c'était la « guerre ». Pénalisés par des taux historiquement bas, plusieurs banques, dont le Crédit Agricole du Languedoc, décidaient ou menaçaient de se passer des courtiers en crédit immobilier pour retrouver des marges sur ce produit populaire. Un mouvement qui ne s'est pas généralisé à ce stade. « Il y a trop d'enjeux pour s'affronter », résume un bon connaisseur du secteur.

En dix ans, les courtiers sont devenus des apporteurs d'affaires incontournables pour les banques. Ils génèrent aujourd'hui près de la moitié des demandes (40 %) de crédit immobilier en France et même 60 % en région parisienne. « Se passer de nous n'aurait aucun sens »,

estime l'un des plus gros courtiers. Si certaines caisses régionales du Crédit Agricole ont choisi de se passer de courtiers, d'autres réseaux comme les Caisses d'Épargne (Groupe BPCE) ont décidé d'ouvrir des négociations. « Les discussions durent depuis plusieurs semaines », confirment plusieurs sources.

Une commission réduite à 0,5 %

L'objectif ? Trouver un terrain d'entente sur la commission des courtiers, qui touchent 1 % du montant des prêts. Les banques espèrent la diviser par deux, à 0,5 %. À ce niveau, « l'activité s'arrête », jugent les courtiers, qui rejettent en bloc une telle option. Certaines banques proposent une commission de 0,8 %. « Même à ce niveau, ce n'est pas raisonnable », explique un courtier, néanmoins prêt à discuter du chiffre. Les discussions sont d'autant plus compliquées qu'elles sont parasitées par le sujet de l'assurance-emprunteur. Certaines banques demandent aux courtiers de privilégier les assurances-emprun-

teur maison. « Elles veulent que l'on pousse leur assurance-emprunteur avec le prêt, elles veulent que l'on fasse des ventes liées, ce qui est interdit », craint un courtier.

Les banques sont prises entre deux feux. Avec des taux d'emprunt au plus bas -1,20 % en moyenne en novembre, selon la Banque de France -, le crédit immobilier leur rapporte de moins en moins. D'où leur volonté de récupérer une partie de la marge des courtiers. Mais, dans le même temps, elles cherchent à augmenter leurs volumes de prêts pour compenser l'érosion des taux. Et, pour pousser les volumes, les courtiers restent des alliés précieux.

Le rôle décisif des Caisses d'Épargne

Bref, si la tendance générale est à une baisse de la rémunération des courtiers, les banques ne sont pas encore prêtes à s'en passer. « C'est pour nous un canal de conquête de nouveaux clients. C'est vrai qu'ils négocient bien sur les assurances et jouent un rôle de filtre sur la qualité

des dossiers », reconnaît une source bancaire dans le sud de la France. Globalement, la partie n'est pas simple pour les courtiers, d'autant que ce sont les banques les plus puissantes qui sont montées au front à l'automne. « On a pris ça en pleine figure », confirme un courtier. Une grosse partie des négociations se jouent autour des Caisses d'Épargne. Si BPCE parvient à imposer une forte réduction de la commission, la décision fera jurisprudence. « C'est un risque, notamment pour les petits courtiers », confirme un bon connaisseur du secteur.

Les courtiers risquent en outre d'avancer en ordre dispersé. À l'exception d'un Cafpi, qui a développé une grande partie de son réseau en propre, les courtiers comme Meilleurtaux, Vousfinancer ou Empruntis se sont déployés sous le régime de la franchise. « A nous de leur donner le bon coaching pour qu'ils comprennent que leur intérêt de long terme est de ne pas céder aux banques », tente de se rassurer un réseau franchisé. ■



Certaines banques, notamment régionales, envisagent de se passer des courtiers en immobilier ou bien veulent leur imposer une réduction de leur commission. *Photo Mourad Allili/Sipa*