

Cycle "Le taux n'est pas tout"

Attention aux frais annexes qui alourdissent la mensualité et le coût total du crédit

Le taux de crédit est un élément important. Et pour Cafpi, décrocher le meilleur taux pour les emprunteurs reste son premier objectif. C'est d'autant plus aisé pour le courtier qu'il peut s'appuyer sur un volume de crédits important pour négocier auprès des banques les taux les plus compétitifs du marché. Mais, dans un plan de financement, le taux n'est pas le seul paramètre à prendre en compte.

Une approche globale du crédit

L'univers du crédit est devenu très complexe. Aux différents contrats de prêt qui composent généralement le plan de financement (PTZ+, prêt Action Logement, prêt Epargne Logement, prêt bancaire...), s'ajoute forcément une garantie et un contrat d'assurance décès-invalidité pour lequel il est désormais possible – avec la loi Lagarde – de faire jouer la concurrence. Un contrat d'assurance perte d'emploi peut aussi y être associé. Bref, un plan de financement signifie très souvent la juxtaposition de plusieurs contrats, chacun doté de ses particularités. De fait, pour l'emprunteur, pas facile de s'y retrouver et de négocier les meilleures conditions, d'autant que celles-ci ont un impact sur le taux effectif global du crédit (TEG). C'est pourquoi Cafpi promeut, outre une politique de taux bas, une approche globale du plan de financement. Son ambition est à chaque fois d'apporter la réponse la plus adaptée. Chaque client est un cas particulier et doit donc pouvoir obtenir une réponse personnalisée.

Des montages de plus en plus complexes

Un plan de financement se compose généralement de plusieurs prêts dont les caractéristiques sont très différentes, en termes de taux, de montant, de durée. Il y a des prêts aidés par l'Etat comme le PTZ+ pour les primo accédants. Il existe aussi de petits prêts comme les Prêts d'Action Logement (1 % Logement), ceux de l'Epargne Logement... Et comme ces prêts ne suffisent pas, dans la majorité des cas, à boucler le financement, les emprunteurs doivent aussi recourir à des crédits bancaires classiques ou réglementés comme le Prêt à l'accession sociale (Pas), ce dernier étant réservé aux primo accédants et ouvrant droit non seulement à l'APL (Aide personnalisée au logement), mais aussi à des frais de notaire réduits. Cafpi maîtrise parfaitement tous les paramètres de ces prêts et sait utiliser les atouts propres à chacun pour optimiser le plan de financement.

Cafpi en bref :

Créé en 1971, Cafpi est le leader du marché des courtiers en prêts immobiliers. Employant plus de 1.000 personnes, Cafpi est présent, via ses 130 agences succursales, dans toute la France & DOM-TOM et le Maroc. En 2010, Cafpi a réalisé près de 28.500 dossiers pour 5 milliards d'euros de crédits signés. Le métier de courtage en prêts immobiliers est en plein essor puisque plus de 20 % des crédits en France se font via un courtier. Grâce à ses volumes, Cafpi obtient des 110 banques partenaires avec lesquelles il travaille en permanence des conditions particulièrement avantageuses dont il fait bénéficier directement ses clients. Cafpi est également présent sur le web avec son site www.cafpi.fr ainsi que pour ses autres offres spécialisées ; www.vitae-assurances.com pour les assurances emprunteurs et www.cafpi-regroupementcredits.fr pour son offre de regroupement de crédits. En 2010, sous l'impulsion de Cafpi, naît l'APIC (Association Professionnelle des Intermédiaires en crédits) dans le but d'accompagner les évolutions réglementaires et législatives de l'encadrement de la profession.

Contact Presse

Galivel & Associés - 01 41 05 02 02
Carol Galivel / Julien Michon
21-23 rue Klock – 92110 Clichy
Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com

Cafpi – 01 69 51 00 00
Philippe Taboret – Directeur Général Adjoint
28, route de Corbeil - 91700 Ste Geneviève des Bois
Fax : 01 69 51 18 18 – p.taboret@cafpi.fr