

« L'idée est de toujours joindre l'utile à l'agréable. »

Privilège Courtage est un courtier en crédit immobilier qui a un positionnement spécifique sur le marché, celui du sur-mesure, l'objet d'un suivi individualisé. Cet opérateur revendique un service haut de gamme et, comme l'explique François Favreau, directeur de Privilège Courtage, le concept n'est pas de travailler exclusivement sur les taux, mais aussi sur les services annexes. L'Hebdo-Bourseplus :

Comment vous distinguez-vous de vos concurrents ?

François Favreau :

Privilège Courtage est né il y a trois ans. L'entreprise a été créée par Julien Joubert, président du groupe Quintésens, un cabinet de gestion patrimoniale totalement indépendant des partenaires et des banques, qui a voulu professionnaliser en interne le métier du financement, pour tout ce qui est défiscalisation, en apportant une corde supplémentaire à la clientèle. Quand on parle de défiscalisation par le crédit immobilier, le client a sa solution patrimoniale, comme la loi Pinel ou Malraux et, après, il est accompagné par le consultant auprès de sa banque. Or, nous nous sommes rendu compte qu'avec la mutation du secteur bancaire sur les crédits, il y a de moins en moins de spécialistes dans les agences. Il y a des pôles qui sont créés dans certaines banques, mais le client a du mal à s'y retrouver. Là où le courtage prend tout son sens, c'est que nous arrivons pour trouver la meilleure solution. On essaie d'apporter du sur-mesure, au-delà de la négociation sur les taux, l'assurance et les frais de dossier. On cherche vraiment de la souplesse, comme le différé total pendant la construction. Autre exemple : un client parisien qui achète à Toulouse n'a peut-être pas le temps, une fois le bien livré, d'aller chercher un locataire. Donc, nous négocions un double différé, de six mois par exemple, le temps de trouver un locataire. S'il en trouve un, cela lui permet de créer de la trésorerie, en encaissant le loyer sans payer le crédit. Nous allons chercher les experts dans les banques, à savoir des gens qui savent de quoi on parle. Quand on parle d'un crédit sur 25 ans, un banquier qui n'a pas cette spécialité ne comprend pas pourquoi on le fait sur 25 ans, il considère que c'est trop long. Mais on sait très bien que la durée de détention d'un bien de type Pinel sera de 6 à 12 ans. Donc, on va vraiment chercher une offre vraiment sur mesure, avec des options supplémentaires.

Ainsi, plutôt que de faire la course vers les taux les plus bas, vous analysez les services annexes. Cela vous permet-il d'être en contact avec une clientèle plus CSP + ?

Notre modèle ne se veut pas élitiste et les solutions fiscales apparaissent à partir de 2500 euros d'impôts à payer. Les intérêts d'emprunt se défiscalisent, les honoraires de courtage se défiscalisent, l'assurance se défiscalise et nous travaillons sur l'équilibre entre les options et le coût du crédit. Récemment, j'ai eu un client qui avait un super taux par sa banque, 1,20 % avec un apport et un différé partiel, mais nous sommes allés chercher un taux plus élevé : sim-

plement, le client n'entamait pas son épargne personnelle et cela lui permettait de répondre à un futur projet. Certes, il paie un surplus d'intérêts mais, derrière, il le défiscalise. Donc, l'impact n'est pas aussi fort qu'on ne l'imagine. Le différé partiel, cela coûte moins cher, puisque l'on paie les intérêts au fur et à mesure du déblocage du crédit mais, sur un différé total, le client n'a strictement rien à sortir et il peut préparer une épargne de précaution. La réussite de Privilège Courtage, c'est que notre équipe est constituée d'anciens banquiers aguerris et nos clients nous recommandent. Je ne veux pas dire du mal de nos confrères, mais nous accordons vraiment de l'importance à tout ce qui est optionnel. C'est comme de l'orfèvrerie, le client n'est pas un simple numéro de dossier... Nous vendons aussi l'offre bancaire qui va avec. Il y a des clients qui sont très Internet et nous leur cherchons des solutions adéquates aussi. Les courtiers ne font plus cela, parce que le métier s'est beaucoup démocratisé et personne n'a vraiment le temps de le faire.

Les banques sont-elles attentives à ce type de profil qui ne va pas forcément vers les taux le plus bas parce qu'il est sans doute plus intéressant dans sa consommation ?

Aujourd'hui, les clients veulent quelque chose de factuel, savoir où ils vont et pourquoi. Les banques ont été surprises au début. Nous avons une réglementation forte dans notre métier. On doit expliquer à nos clients les raisons de notre démarche et à la banque aussi. Les contreparties bancaires sont au cœur du sujet : on sait très bien que la domiciliation des revenus va être importante et que l'assurance habitation va être tout autant, puisque la banque s'y retrouvera sur sa marge.

Le marché immobilier n'a jamais été aussi dynamique. Ressentez-vous un regain d'intérêt sur l'investissement immobilier malgré l'IFI ?

Je ne parlerai même pas de spécificité du financement. La croissance mondiale est inférieure à ce qui était attendu. Il y a des effets de levier qui ont été mis en place, notamment avec les politiques monétaires et budgétaires, ce qui favorise l'investissement immobilier, toujours avec ce verrou de sécurité qu'est l'endettement des ménages. Mais on sait très bien que l'immobilier est l'un des derniers effets de levier pour clairement s'enrichir. Les taux bas permettent d'emprunter des sommes plus élevées en ayant la même mensualité que lorsque l'on avait un taux à 3 % ou, pour le même montant d'investissement, d'avoir une mensualité inférieure. Cela facilite forcément l'investissement. Pour le Pinel, par exemple, les taux sont tellement bas que l'on sait très bien que les crédits seront remboursés avant leur terme et l'on aura forcément amorti plus de capital, puisqu'il y a moins d'intérêts. Cela permet encore une fois de faire du levier sur les clients qui investissent dans le cadre de la loi Pinel. Autre exemple : pour les résidences secondaires, un client qui avait une mensualité de 500 euros, avec les taux bas, va profiter d'une enveloppe supérieure au budget qu'il aurait eu il y a quelques années. Tout cela donne forcément l'envie d'acquiescer et de s'enrichir via l'immobilier. Il y a des articles qui évoquent la bulle immobilière dans Paris mais, de façon globale, cela va créer un regain d'intérêt pour les centres-villes, donc les prix montent et, derrière, cela va peut-être créer un effet pervers ailleurs. Aujourd'hui, les gens veulent profiter au maximum de leur capacité d'endettement pour se mettre au taquet des investissements possibles et s'enrichir. ■