

► **Avez-vous un bon profil d'emprunteur ?**

I - Un point essentiel de votre dossier

II - Les caractéristiques générales qui font un emprunteur idéal

- [Votre part d'apport personnel](#)
- [Votre ratio d'endettement](#)
- [La pérennité des revenus](#)
- [Le comportement financier](#)
- [La durée du prêt](#)
- [La pertinence de l'acquisition](#)

III - 10 critères clefs pour évaluer son dossier

IV - Les approches spécifiques des banques

V - Les banquiers généralistes

VI - Les établissements spécialisés

VII - Notre avis

Visualisez simplement vos capacités d'emprunt et votre profil :

[Utilisez la calculatrice Optimiseur Interactif](#)

I - Un point essentiel de votre dossier

Les conditions financières du prêt que les banques vont vous accorder dépendent directement de votre profil d'emprunteur. Ce terme recouvre l'ensemble des caractéristiques que le prêteur sera amené à analyser pour vous faire sa proposition et en fixer les conditions financières.

À évaluer la qualité financière de votre dossier,

Les 10 critères utilisés par les banques,

Les politiques commerciales des banques.

Points clefs : il est important que vous puissiez évaluer financièrement votre dossier par sécurité et pour mieux choisir la meilleure banque pour vous.

Deux critères essentiels ressortent : être en CDI depuis plus de 6 mois (si vous êtes salarié), avoir moins de 35 % d'endettement.

Les banquiers généralistes ou les établissements financiers spécialisés sont à la recherche active de nouveaux clients emprunteurs. Pour autant, leurs motivations dans ce domaine peuvent être sensiblement différentes et leur définition d'un bon profil d'emprunteur peut l'être également.

II - Les caractéristiques générales d'un emprunteur idéal

Pour déterminer les conditions financières du crédit qui vous sera accordé (taux d'intérêt et garantie), les banques vont être amenées à évaluer votre risque. Plus le risque estimé est faible (elles considèrent que le prêt a de fortes chances d'être remboursé sans problème), plus elles seront disposées à vous proposer leurs meilleures conditions financières. Les banques vont évaluer ce risque en fonction de 6 critères principaux que nous allons détailler ci-dessous.

1 - Votre part d'apport personnel

plus le montant d'apport personnel est important pour financer votre acquisition, plus votre dossier est bon.

Autrement dit, si vous achetez un logement d'une valeur de 150 000 €, financé avec votre épargne à hauteur de 45 000 € (33 %), et que le banquier ne s'engage que pour 105 000 €, il vous réservera ses meilleures conditions. Ce traitement favorable est justifié par trois raisons :

1. Ce montant de 45 000 € d'apport personnel montre votre engagement personnel dans cet investissement immobilier.
2. La disponibilité d'un apport personnel prouve votre capacité d'épargne.
3. La garantie que va prendre la banque (Privilège de Prêteur de Deniers, Hypothèque ou Caution) est inscrite pour 105 000 € sur un bien d'une valeur de 150 000 €. La banque peut considérer qu'elle est bien couverte. En cas de problème financier, si la banque était amenée à revendre ce bien, il faudrait que sa valeur descende en-dessous de 150 000 € (soit qu'elle perde 30 % de sa valeur d'achat), pour que la banque enregistre une perte sur cette revente.

Généralement, dans le cadre de l'acquisition d'une première résidence principale, les banques préfèrent que l'emprunteur dispose d'au moins 10 % d'apport personnel sur le prix d'acquisition hors frais de notaire et de garantie. De plus, elles demanderont à l'emprunteur de payer les frais divers (frais de notaire, garantie...).

- Exemple -

Un appartement acheté 90 000 € qui se décompose en 84 000 € de prix d'acquisition, 6 100 € de frais d'agence auquel il faut ajouter environ 6 000 € de frais de notaire et 910 € de frais de garantie. Cette acquisition ne pourra pas en théorie prétendre à un prêt supérieur à 81 000 € (90 000 € - 10 %). Les frais d'agence sont inclus dans le prix d'acquisition, par contre les frais de notaire et de garantie seront exclus de l'assiette du prêt. L'emprunteur devra donc payer les frais de notaire ainsi que les frais de garantie.

Pour décrire le financement d'un projet, les banques utilisent généralement le terme « quotité de financement », qui représente la part du prêt consenti par rapport au coût total de l'opération, hors

frais de notaire et de garantie. Ainsi, plus la quotité de financement est élevée, moins le dossier est bon.

Le critère de quotité de financement peut varier en fonction des éléments qui sont décrits dans les paragraphes suivants. Il peut également dépendre de l'âge de l'emprunteur : les banques seront moins exigeantes pour un emprunteur jeune qui débute dans la vie professionnelle, considérant qu'il n'a pas eu le temps de se constituer une épargne importante, et seront à contrario plus exigeantes pour une personne travaillant depuis de nombreuses années.

Important : on notera que dans certains cas particuliers, par exemple les investissements locatifs ou les prêts travaux, les banques pourront accepter de financer l'intégralité de l'opération.

2 - Votre ratio d'endettement

Il vaut mieux un endettement de 25 % que de 35 %. Un endettement élevé rend plus difficile le remboursement des échéances.

Les mensualités maximums généralement admises correspondent à 33 % du revenu net annuel (tel qu'il apparaît sur la dernière déclaration d'impôt annuelle sous la dénomination : « revenu net imposable ») divisé par douze. Ainsi vos revenus mensuels doivent être au moins trois fois plus élevés que vos mensualités.

Le taux d'endettement prend en compte la totalité des charges mensuelles de crédit, c'est-à-dire l'addition des mensualités du prêt immobilier qui va vous être accordé et des mensualités de tous les autres prêts déjà contractés (par exemple crédit consommation, crédit auto...). Ce total sera ensuite divisé par la somme de vos revenus à caractère durable.

- Exemple -

Si votre revenu net mensuel se monte à 3 800 €, un ratio d'endettement de 30 % (correspondant à des remboursements mensuels de 1 140 €, soit à un emprunt de 145 000 € environ sur 15 ans (au taux de 5 %) sera considéré comme tout à fait correct, par contre un ratio de 40 % (correspondant à des remboursements mensuels de 1 520 € soit à un emprunt de 195 000 € environ sur 15 ans) constitue une limite que le prêteur franchira difficilement.

Des exceptions peuvent être faites si vos charges, avant votre opération immobilière, sont déjà à ce niveau et que vous les assumez sans problème (par exemple un loyer de 920 € plus une épargne mensuelle de 610 €). Pour autant, ne comptez pas trop sur une souplesse particulière des banques dans ce domaine, car les règles appliquées sont rigoureuses.

De manière générale, plus le niveau des revenus est faible, plus le critère du taux d'endettement maximum de 33 % sera appliqué de manière stricte. Dans les cas de revenus faibles, les banques utiliseront un critère complémentaire intitulé le « quotient familial » ou le « reste à vivre » dont l'objectif est de déterminer si le ménage peut subvenir à ses besoins courants une fois les mensualités payées.

Le quotient familial sera calculé en fonction du revenu résiduel par personne après paiement des charges de prêt : un degré d'endettement est acceptable dans la mesure où la somme par personne restant disponible pour subvenir aux dépenses est suffisante.

- Exemple -

Un couple avec deux enfants dont le revenu mensuel net se monte à 2 750 € habitant en province :

- Le niveau d'endettement de 33 % correspond à des mensualités de 910 €.
- Le Revenu résiduel global mensuel du ménage se monte à 1 840 €
- Le revenu résiduel mensuel par personne (quotient familial mensuel) se monte à 1 840 € divisé par quatre soit 460 €.
- Le revenu résiduel annuel par personne (quotient familial annuel) se monte à 5 520 € par an.

Cet emprunt ne devrait pas poser de problème, le quotient familial est supérieur à une norme couramment admise d'environ 4 800 € annuel par personne.

- Exemple -

Un couple avec deux enfants ayant un revenu net mensuel de 1 400 € habitant en Ile de France :

- Le niveau d'endettement de 33 % correspond à des mensualités de 460 €.
- Le Revenu résiduel global mensuel du ménage se monte à 940 €.
- Le revenu résiduel mensuel par personne (quotient familial mensuel) se monte à 940 € divisé par quatre soit 235 €.
- Le revenu résiduel annuel par personne (quotient familial annuel) se monte à 2 820 € par an.

Cet emprunt risque de poser des problèmes au niveau du quotient familial car le montant obtenu est faible et ne suffit sans doute pas pour subvenir aux besoins courants du ménage. Le seuil couramment admis se monte à 4 500 €.

La durée du prêt peut également faire varier le montant maximum de mensualité. Plus le prêt est court, plus le taux d'endettement élevé est accepté. En effet, il sera toujours possible, en cas de difficulté, de rallonger la durée du prêt. Ceci est particulièrement valable pour les prêts dont la durée initiale est inférieure ou égale à 10 ans.

Important : il est fréquent que le ratio d'endettement soit proche des seuils limites car il est naturel de vouloir acheter le meilleur bien possible en fonction de ses propres capacités financières. C'est pour cette raison qu'un grand nombre de projets sont étudiés avec des taux d'endettement voisins de 30 % ou 33 %. Si votre dossier entre dans cette catégorie, il est souvent possible d'allonger la durée du prêt (par exemple de 15 ans à 18 ans ou 20 ans), ce qui facilitera la mise en place du financement. Dans la mesure où le prêt mis en place est modulable, vous pourrez augmenter les remboursements et réduire la durée en fonction de vos possibilités ultérieures. Sur un plan financier :

- L'allongement de durée de 15 à 20 ans permet de diminuer les mensualités de 15 % environ.
- l'allongement de durée de 20 à 25 ans permet de diminuer les mensualités de 10 % environ.
- l'allongement de durée de 15 à 25 ans permet de diminuer les mensualités de 26 % environ.

Nous avons pris en compte une augmentation du taux de 0,20 % par tranche de 5 ans (exemple : 4,80 %, 5,00 %, 5,20 % pour ces trois différentes durées).

Important : on notera également que pour certains prêts réglementés (1 % patronal, Caisse de retraite...) le seuil de 33 % est respecté de manière très stricte, le fait de dépasser le seuil de 33 %, même de très peu, peut être un obstacle à l'obtention du prêt.

3 - La pérennité de vos revenus

Il vaut mieux être salarié depuis 10 ans qu'en cours de période d'essai.

Le prêteur privilégiera la sécurité que votre emploi vous procure en terme de pérennité des revenus. L'ancienneté dans l'emploi constitue une valeur essentielle dans les critères de jugement des banques.

Compte tenu des aléas de la vie professionnelle actuelle (mutations, licenciements économiques, changements d'employeur pour des motifs d'évolution de carrière), la tendance aujourd'hui est de substituer l'ancienneté dans l'entreprise par l'ancienneté dans la fonction. Une personne qui occupe une même fonction dans plusieurs entreprises successives pourra ainsi se prévaloir d'une ancienneté supérieure à celle de son emploi actuel.

Important : il est important de souligner que dans ce domaine, certains établissements bancaires s'avèrent extrêmement très stricts et exigent une ancienneté minimum dans l'emploi de 8 à 12 mois. Pour les salariés, les banques demandent au minimum un Contrat à Durée Indéterminée (CDI) dont la période d'essai soit terminée. Des exceptions peuvent parfois être faites, par exemple pour certaines personnes qui ont choisi depuis longtemps de travailler en intérim.

Prenez ce critère d'ancienneté en compte dans la planification de votre projet immobilier. Il sera souvent préférable d'attendre quelques mois que votre ancienneté franchisse le seuil d'une année pour pouvoir profiter d'un éventail plus large de propositions de financement.

4 - Votre comportement financier

Le prêteur préfère de loin les « fourmis » aux « cigales ».

L'analyse de vos rapports avec l'argent sera effectuée à l'aide de vos extraits de comptes sur une période de 3 mois au moins. S'il s'avère que vous dépensez plus que vous ne gagnez, l'affaire est mal engagée. Si vous ne parvenez qu'avec difficulté à honorer un loyer de 750 €, le banquier ne trouvera pas cohérent, à juste raison, que vos futures charges immobilières se montent à 1 150 €. Il s'interrogera sur la viabilité de votre projet et refusera sans doute de financer votre acquisition.

Une capacité d'épargne prouvée constituera incontestablement un atout : la présence d'un PEL, la capacité à épargner 300 € par mois depuis 3 ou 4 ans peuvent venir compenser un taux d'endettement un peu élevé.

5 - La durée du prêt

Plus la durée du prêt est longue moins votre dossier est bon.

A l'évidence, le fait de prêter sur une durée de 10 ans présente pour les banques moins de risque final que le fait de prêter sur une durée de 20 ans. En effet, la durée pendant laquelle les banques encourent un risque de non-paiement est moins longue.

En règle générale, les banques considèrent comme standards des durées de prêt de 10 à 15 ans. Aussi longtemps que cette durée maximum de 15 ans est respectée, la durée du prêt jouera un rôle faible dans l'analyse du dossier. En revanche, les prêts d'une durée plus longue feront l'objet d'une analyse particulière qui prendra en compte des critères tels que votre âge au moment de l'emprunt, votre avenir professionnel (les revenus d'un jeune cadre qui débute dans un secteur porteur sont certainement amenés à grandir...), la quotité de financement etc...

6 - La pertinence de l'acquisition

il est préférable que votre choix se porte sur un appartement bien situé dans une grande ville que sur une vieille maison nécessitant une rénovation lourde dans une région très rurale.

En cas de malheur, si votre créancier (banque ou société de caution) est contraint de faire vendre le bien immobilier pour être remboursé, il retrouvera son capital plus facilement lorsque le prêt finance un bien aisément négociable. Il s'agit là encore d'un critère relativement subjectif et vous aurez probablement des arguments pour défendre votre choix (proximité de grands axes de communication, vue imprenable...) car les arguments qui vous ont incité à faire votre choix sont probablement valables pour d'autres acheteurs.

Les banques auront souvent à cœur de ne pas dépasser un certain pourcentage de travaux. Les travaux sont considérés comme un élément complémentaire à l'acquisition qui ne va pas nécessairement augmenter dans les mêmes proportions la valeur du bien financé. Il est relativement fréquent qu'une limite de 30 % à 40 % soit fixée. Toutefois la nature des travaux jouera un rôle important dans l'approche de la banque. Des travaux de création de surface apporteront une plus value réelle au bien, des travaux d'embellissement ou d'aménagement (papiers peints, peinture) seront considérés comme des accessoires. La présence d'un permis de construire constitue souvent un critère objectif d'appréciation.

III - 10 critères clefs pour évaluer votre dossier

Les banques ou établissements spécialisés analyseront l'ensemble des critères de votre dossier avec le plus grand sérieux. Si certains critères sont rédhibitoires (fichage Banque de France, endettement vraiment trop important, absence d'emploi), le prêteur sait aussi faire la part des choses et juger de manière globale : un point fort (une bonne capacité d'épargne par exemple) pourra compenser un endettement un peu élevé. De plus, les approches des différents types de prêteurs ne sont pas monolithiques. Vous pouvez parfaitement être refusé par certains établissements et être considéré comme une cible de choix par d'autres établissements.

Avez-vous un bon profil d'emprunteur ? 10 critères clés pour évaluer votre dossier

Critère	Très défavorable	Défavorable	Neutre	Favorable	Très favorable
Emploi - Pérénnité des revenus	Pas d'emploi CDD Période d'essai en	Moins de 6 mois d'ancienneté	6 à 8 mois d'ancienneté	Plus de 8 mois d'ancienneté	Plus d'un an d'ancienneté

cours

Commentaires : ces critères s'appliquent uniquement aux salariés, les non salariés auront des critères spécifiques pour prendre en compte les risques liés à leur activité professionnelle.

Type de bien	Marché immobilier sans activité	Marché immobilier peu dynamique	Marché immobilier stable	Marché immobilier dynamique	Marché immobilier très dynamique
	Projet avec montant élevé de travaux				

Commentaires : le dynamisme du marché s'apprécie essentiellement à travers le nombre de transactions enregistrées par les notaires pour des biens équivalents.

Apport personnel	0 %				
	Pas de possibilité de payer les frais (notaire ou agence)	10 % à 15 %	15 % à 25 %	25 % à 30 %	supérieur à 30 %

Commentaires : vous devez payer par vous-même les frais de notaire et de garantie (environ 6 %), les pourcentages indiqués ici sont exprimés en pourcentage du coût total (y compris les frais de notaire et de garantie). Des exceptions à l'apport minimum sont possibles pour les jeunes. Ce critère ne s'applique pas aux opérations locatives, résidences secondaires ou prêts travaux s'il existe un patrimoine immobilier ou mobilier détenu par ailleurs.

Capacité d'épargne	Non prouvée	Très faible			
	Pas d'épargne disponible	Ne sécurise pas le paiement régulier des échéances de prêt	Moyenne, le 10 % des revenus, sur une durée de moins d'un an	Bonne, 10 % à 20 % des revenus sur une période de deux ou trois ans	Plus de 25 % des revenus, sur plus de trois ans

Commentaires : l'épargne peut être alimentée par des versements réguliers (versements mensuels sur un PEL), ou par des versements ponctuels (primes, bonus, 13ème mois, Plan Epargne Entreprise).

Endettement	40 % ou plus	35 % à 40 %	33 %	25 % à 30 %	Moins de 25 %
--------------------	--------------	-------------	------	-------------	---------------

Commentaires : l'endettement sera retraité par les banques pour prendre en compte les revenus locatifs, les allocations familiales, le profil de l'emprunteur (évolution future des revenus).

Quotient familial Revenu résiduel	Inférieur 2 750 €	à Inférieur 3 300 €	à Environ 4 800 €	5 300 € plus	ou 7 600 € plus	ou

Commentaires : ce critère s'applique essentiellement aux tranches de revenus les plus faibles, et est pris en compte dans l'octroi de prêts dits sociaux (0 %, Prêt à l'Accession Sociale).

Durée du prêt	Plus de 20 ans	20 ans	15 ans	10 à 12 ans	Moins de 10 ans
----------------------	----------------	--------	--------	-------------	-----------------

Commentaires : les durées longues s'adressent plus particulièrement à des emprunteurs jeunes

pour lesquels le critère de durée n'est pas nécessairement défavorable.

Pourcentage de travaux	Supérieur à 50 %	à 40%	20 % à 30 %	Moins de 20 %	Moins de 20 %
-------------------------------	------------------	-------	-------------	---------------	---------------

Commentaires : ce pourcentage s'apprécie en fonction de la nature des travaux et de l'agrandissement de la surface qu'ils génèrent

Financement prêt relais	100 %	80 %	70 %	50 % à 60 %	50 % à 60 %
--------------------------------	-------	------	------	-------------	-------------

Commentaires : ce critère est souvent bloquant. Il prend en compte le dynamisme du marché immobilier local et l'état d'avancement de la vente (présence d'un compromis de vente signé ou non).

Assurance	Pas d'assurance possible	Assuré avec exclusion ou restriction	Assuré sans restriction	Assuré sans restriction	Assuré sans restriction
------------------	--------------------------	--------------------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------

Commentaires : le fait de ne pas pouvoir obtenir d'assurance auprès de la banque sera bloquant, sauf à obtenir une police d'assurance auprès d'une compagnie tierce spécialisée (personnes âgées, personnes à risque). En général il est considéré comme important de ne pas dépasser l'âge de 65 ans à la fin du prêt.

IV - Les approches spécifiques des banques

Dans l'étude de l'approche des banques trois points méritent d'être soulignés :

- Les critères d'évaluation des dossiers sont relativement standards entre les banques.
- Certaines banques appliquent ces critères avec plus ou moins de rigueur. Certaines banques par exemple exigeront 20 % d'apport personnel alors que d'autres n'y prêteront pas de valeur particulière.
- La politique commerciale et marketing de chaque banque joue un rôle important dans les modalités qu'elle peut vous proposer.

Afin de vous apporter des informations générales, nous avons distingué deux catégories de banque : les banques généralistes qui ont en général un réseau d'agences et demandent à ce que vous ouvriez un compte, les banques spécialisées dont l'activité repose uniquement sur le crédit immobilier et qui ne demandent pas l'ouverture d'un compte.

V - L'approche des banquiers généralistes

Un banquier généraliste a vocation en premier lieu à développer sa clientèle en ouvrant un grand nombre de comptes de dépôts. Pour rentabiliser ses comptes, il propose un large éventail de services : assurances, placements, cartes de paiement, et bien entendu également des crédits à la consommation et des prêts immobiliers.

Outre sa rentabilité intrinsèque, le crédit immobilier présente l'avantage pour la banque de créer un lien fort et permanent avec ses clients en favorisant la fidélité envers sa banque. Les conditions financières qui vous seront proposées dépendront d'une vue globale de la relation et du potentiel que chaque client représente dans le cadre de cette relation globale.

A l'extrême, le banquier peut même accepter de prêter sans espoir de générer un profit sur le prêt lui-même à condition qu'il puisse rentabiliser cet « investissement » par des services annexes. Grâce au prêt immobilier, il peut conserver un bon client ou gagner un client à fort potentiel.

Par exemple, si l'opportunité se présente d'ouvrir un nouveau compte en mettant en place un prêt immobilier pour un client dont les revenus sont confortables et pérennes avec en outre une capacité d'épargne importante, la banque sera probablement prête à faire un effort sur les conditions financières du crédit sollicité.

En fonction des objectifs et de la politique commerciale suivis par chacune des banques, les conditions peuvent varier dans le temps. Un banquier peut faire évoluer sa stratégie commerciale et sa gamme de produits. Il peut par exemple mener une campagne de recrutement de nouveaux clients axée sur les jeunes primo-accédants et leur consentir des conditions de prêt immobilier attrayantes pendant une certaine période.

VI - L'approche des établissements spécialisés

Pour un prêteur spécialisé dans le crédit immobilier, la distribution de prêts est primordiale, c'est sa raison d'être et sa principale source de profit. Ces établissements spécialisés sont à la recherche constante d'innovations pour rendre leurs propositions plus alléchantes et vont donc proposer les montages financiers les plus élaborés (ainsi par exemple les prêts destinés aux opérations complexes d'achat-revente ont été mis au point par les établissements spécialisés).

Le prêteur spécialisé ne gère pas de comptes et ne peut donc pas générer de profit en dehors du prêt immobilier proprement dit et de ses annexes : assurances, services divers. En revanche, ses coûts de structure sont souvent inférieurs à ceux des banques à réseau.

Puisque le prêt immobilier constitue le cœur de son métier, l'approche du risque du prêteur spécialisé est très fine. Il prend en compte les critères décrits précédemment, cependant son approche peut être moins catégorique. Aucun critère n'est éliminatoire, ainsi un dossier faible sur un critère peut obtenir un prêt s'il correspond bien aux autres critères.

Pour les établissements spécialisés, l'acquisition de clientèle nouvelle est souvent fondée sur des partenariats qu'ils nouent avec les professionnels de l'immobilier qui deviennent alors « prescripteurs » (agences immobilières, notaires, constructeurs de maisons individuelles etc... ou même par la mise en place de stratégie « nouveaux canaux » par l'intermédiaire de l'Internet. Cette politique commerciale peut également être à l'origine de facilités accordées aux emprunteurs. Pour conserver une bonne position chez certains prescripteurs, les agents immobiliers par exemple, ou pour développer un nouveau canal de distribution, un prêteur spécialisé peut être amené à accorder pendant une période donnée des conditions financières améliorées. Il peut même, à la limite, être moins regardant sur certaines demandes de prêt qui lui sont soumises (financement à 110 % frais de notaire inclus etc...).

VII - Notre avis

Les caractéristiques du dossier d'un emprunteur représentent un aspect fondamental sur lequel le prêteur va bâtir les conditions financières de sa proposition.

D'un côté, et c'est naturel, vous souhaitez concrétiser votre projet, de l'autre les banques appliquent des règles de prudence qui ont fait leur preuve et sont établies à la fois dans l'intérêt des banques et des emprunteurs. Il n'est évidemment pas dans votre intérêt de vous lancer dans un projet trop ambitieux qui mettrait en cause l'équilibre financier de votre ménage et vous ferait supporter des risques trop élevés.

En comprenant bien les règles appliquées par les banques, vous pouvez établir votre propre jugement sur la viabilité de votre projet et contribuer à informer les banques de manière complète et impartiale.

En ce qui concerne les conditions tarifaires qui vous seront appliquées et le choix final de la banque que vous ferez, plusieurs critères peuvent être pris en compte, par exemple :

- le taux lui-même (bien entendu !),
- la souplesse des remboursements,
- la pertinence de la proposition,
- la rapidité de montage du dossier et l'adaptation à votre planning,
- l'éventail des services, la qualité et la disponibilité des interlocuteurs.

En choisissant une banque pour financer votre projet, vous choisissez un véritable partenaire dans le cadre d'une relation à long terme. Votre situation évolue, vos besoins et ressources financières également, vous devez donc baser votre jugement sur une vision globale de la relation.

C'est la raison pour laquelle Meilleurtaux.com a pour objectif essentiel de faciliter les contacts (aussi bien téléphoniques que par rendez-vous) entre les emprunteurs et les banques partenaires. Vous aurez la possibilité de profiter d'un éventail de choix plus large et vous pourrez dans l'intérêt des deux parties bâtir une relation de confiance fructueuse et à long terme.