

# Quand les prêts en difficulté suscitent des vocations

**La renégociation de crédits immobiliers pour emprunteurs en difficulté a le vent en poupe. Une pratique utile mais aussi lucrative.**

Aider des emprunteurs en difficulté peut être une activité rémunératrice. Il peut, classiquement, s'agir de regroupement de plusieurs crédits (immobilier, consommation), une activité que pratiquent nombre de courtiers. « *Nous travaillons actuellement sur des offres qui permettent de regrouper en un seul crédit l'immobilier et des crédits à la consommation, sans allonger la durée, ce qui serait finalement plus coûteux pour l'emprunteur, mais en*

*jouant uniquement sur le taux* », explique Eric Ghiringhelli, directeur des crédits spécialisés chez Meilleurtaux.com.

D'autres initiatives apparaissent, qui concernent cette fois seulement le crédit immobilier, comme par exemple celle du cabinet Conciliaprêt, qui renégocie avec la banque de leur client le crédit devenu trop lourd à rembourser. En volume comme en marge, son activité provient surtout d'investissements locatifs qui ont mal tourné, mais elle prend aussi en charge les acquisitions de résidences principales. « *Les banques sont disposées à discuter, car même pendant un impayé, tant que leurs taux de refi-*

*nancement restent très bas, elles peuvent se montrer patientes* », estime Alexandre Pilod, l'un des deux fondateurs.

## **Les failles des dossiers**

Chaque dossier demande six à douze mois de discussion. Pour obtenir de nouvelles conditions de crédit, le cabinet s'appuie sur les failles qu'il pense déceler dans les dossiers de crédit. Par exemple, si la banque débloque un financement de travaux, sans avoir reçu la garantie de bonne exécution, ou sur un possible conflit d'intérêts si, après avoir examiné le bien à financer, elle ne prévient pas le client qu'il s'apprête à payer au-dessus du prix

du marché. Il peut aussi s'agir d'un vice de forme, si le TEG indiqué n'englobe pas tous les frais.

Utile, l'initiative n'en est pas pour autant philanthropique. En cas de réussite, l'entreprise se rémunère à hauteur de 10 % de l'économie obtenue, que le client reversera par mensualité pendant un ou deux ans. Enfin, le recours à ce type de médiation ne permet, a priori, pas au client de déposer un dossier en commission de surendettement. « *De toute façon, pendant la phase de négociation, les paiements sont suspendus* », défend Alexandre Pilod. Quant au taux de réussite, il n'est pas non plus connu, jeunesse de l'entreprise oblige. — **E. Le.**