

> Création de la première société luxembourgeoise de courtage en prêts immobiliers

## Keasy joue la carte de la concurrence

En se lançant sur le créneau du courtage en prêts immobiliers, Keasy souhaite faire bouger le marché du crédit au Grand-Duché.

Un marché que Benjamin de Seille, partner et fondateur de Keasy, juge insuffisamment novateur.

«Nous jouons clairement sur le manque en terme d'offres de la part des banques traditionnelles en proposant une gamme de prêts plus techniques et novateurs.»

Car s'il y a une étiquette que Benjamin de Seille veut à tout prix éviter de se voir coller, c'est celle de «chasseur de taux».

Bien qu'il reconnaisse aisément que le fait de proposer à sa clientèle l'accès à des prêts hypothécaires à taux fixe est sinon une nouveauté, du moins une exception sur la Place, cela procure à Keasy une visibilité déterminante dans sa phase de lancement.

Et cela à une période où les hausses successives des taux d'intérêt ont alourdi la facture des ménages emprunteurs ayant souscrit des taux variables.

«En proposant l'accès aux taux fixes belges ou français à nos clients, nous sommes dérangeants.

Mais nous voulons aller plus loin.

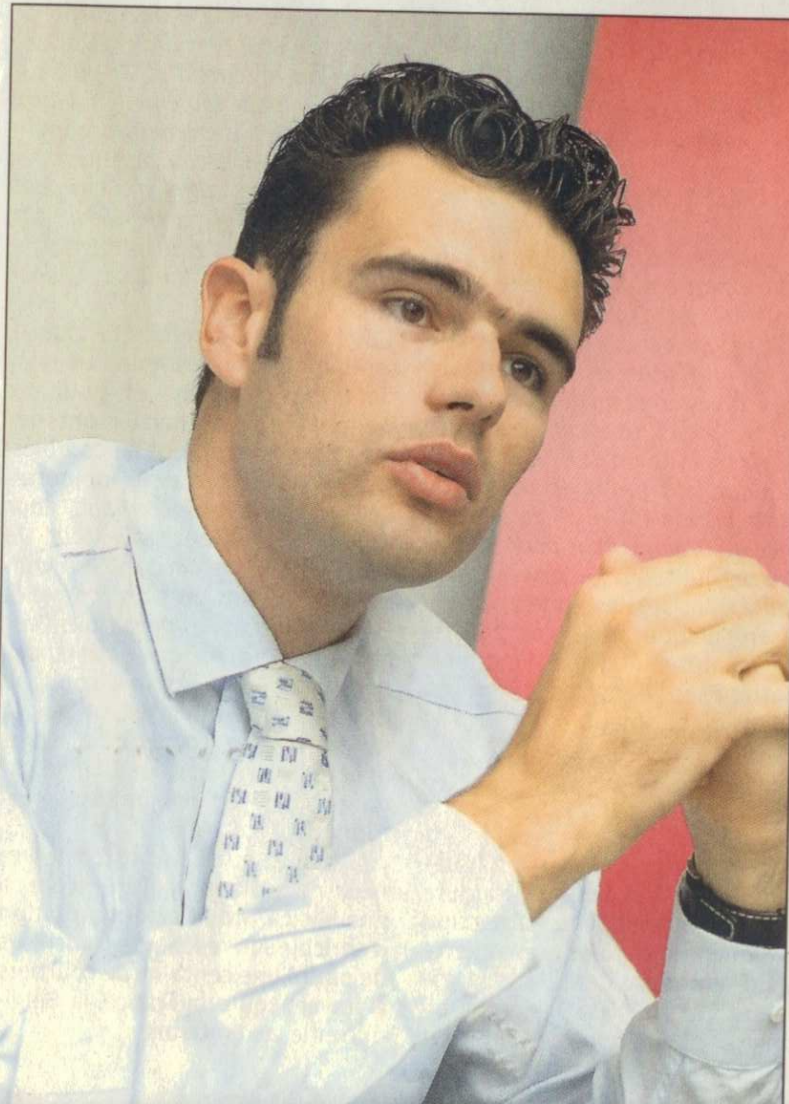
tions élaborés en collaboration avec les banques partenaires de Keasy. Des banques étrangères, belges, françaises, allemandes mais aussi islandaises, intéressées par le marché luxembourgeois.

Des banques qu'il a fallu convaincre de la qualité des règles régissant les sûretés et les hypothèques. «Des règles qu'elles ne maîtrisent pas mais que nous leur expliquons. De même que nous les conseillons sur les procédures à suivre au cas où.»

Et les banques luxembourgeoises, dans tout cela? «Les banques les plus proches de nos clients sont les banques luxembourgeoises. Nous sommes intéressés à travailler avec elles. D'ailleurs, nous leur soumettons nos demandes. Mais elles répondent avec leurs produits traditionnels, pas toujours intéressants», résume Benjamin de Seille qui se dit convaincu qu'elles «vont réagir et nous offrir des choses intéressantes».

De fait, c'est dans leur intérêt car si Keasy a été le premier courtier en prêt immobilier à recevoir l'autorisation de commerce, durant la procédure, la société s'est aperçue qu'elle n'était pas la seule à s'intéresser à ce créneau.

Selon Benjamin de Seille, d'autres acteurs, principalement des agences immobilières ou des anciens banquiers, ont fait leur demande et s'intéressent à ce



### QUELS TAUX?

La course vers le haut des taux d'intérêt a suscité un flux de clientèle important pour les courtiers en prêts immobiliers. Les emprunteurs, logés à l'encontre des taux variables ont vu leurs mensualités grimper fortement ces derniers mois et ont été tentés de refinancer leurs biens immobiliers.

Mais si les taux fixes ont été plébiscités, Benjamin de Seille constate un renversement de tendance. «Sur les trois derniers mois, nous observons une diminution de la demande sur le taux fixe. Les gens s'interrogent de nouveau sur du variable.» A suivre.

### TAUX ZÉRO

Alors que le coût de la vie affecte de plus en plus le budget des ménages et que les questions de développement durable sont au cœur des préoccupations, le Conseil Régional de Lorraine, la Banque Populaire Lorraine Champagne et la Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel de Lorraine lancent le Prêt Climat Lorraine. Il est destiné aux propriétaires lorrains et affecté aux travaux d'isolation thermique, sous réserve qu'ils soient réalisés par des professionnels. Le prêt peut être consenti pour un montant maximum de 20 000