

Lancée en 2022, la startup Bankstore bouleverse déjà le marché du crédit immobilier

Startup créée en 2022 par 4 fondateurs issus du courtage, de la banque et de la tech, Bankstore propose une solution 100% digitale pour quiconque recherche un financement.

Temps de lecture : minute

5 octobre 2022

Spécialiste du courtage en crédit immobilier, Bankstore a annoncé la signature de sept conventions bancaires d'apporteur d'affaires. Les emprunteurs peuvent ainsi mettre en concurrence sans intermédiaire les établissements bancaires suivants basés en Ile de France : Banque Populaire Rives de Paris, Banque Populaire Val de France, BRED, BNP Paribas, Caisse d'Epargne, Crédit du Nord et Société Générale.

Proposer aux emprunteurs le meilleur taux en 4 jours chrono

Grâce à cette palette d'acteurs, la startup renforce sa promesse de proposer aux emprunteurs le meilleur taux de crédit immobilier en 4 jours chrono et assure à ses clients de recevoir en 24 heures toutes les offres de financement compatibles avec l'opération à financer : " *Ce sont des partenariats majeurs que l'on a réussi à avoir dans un contexte particulier de rationalisation des interactions entre les banques et les intermédiaires, qui sont la plupart du temps des courtiers et également dans un contexte de taux d'usure où les banques sont plus tournées vers leur client que vers la prospection* ", explique le cofondateur de Bankstore, Laurent

Blanchard, dont la plateforme a déjà réceptionné plus de 400 dossiers.

Bankstore a développé sa marketplace gratuite de crédit immobilier en ayant pour double objectif de créer la meilleure expérience utilisateur pour les emprunteurs, mais aussi pour les banques. Cette solution permet à chaque emprunteur d'être lui-même son propre courtier. " *On veut amener du choix à l'emprunteur, il peut consulter l'ensemble du marché et maximiser ses possibilités d'avoir son crédit* ", déclare David Pombo, cofondateur et CEO de Bankstore. Et d'un autre côté, grâce à une plateforme intuitive et facile d'utilisation, les banques partenaires gagnent jusqu'à 80% de temps pour la cotation des dossiers.

Un outil intéressant pour les banques également

De plus, en digitalisant l'ensemble des critères de fixation de taux pour aboutir à l'offre de crédit finale, Bankstore donne plus d'agilité et de visibilité aux banques qui peuvent ainsi ajuster très simplement chaque composante afin d'obtenir une offre de crédit dont le TAEG est inférieur au taux d'usure. " *Les banques peuvent rentrer elle-même dans l'interface leurs propres critères d'octroi et définir ce qu'elles veulent financer comme type d'opération, comme typologie de clients, etc. Aujourd'hui, elles peuvent définir plus de 125 critères. Les banques gagnent également en visibilité, car on arrive à avoir une vision globale du marché* ", poursuit Laurent Blanchard.

" *Notre but n'est pas de leur apporter plus de clients, mais de leur faire gagner du temps et leur permettre de répondre aux clients les plus importants selon elles. Enfin, nous souhaiterions que d'autres banques viennent se positionner et nouer des partenariats avec Bankstore* ", ajoute David Pombo qui souhaite progressivement étendre son service à l'ensemble de la France puis en Europe.

Article écrit par Estelle Imbert