

« LE CRÉDIT IMMOBILIER ET LE COURTAGE EN FRANCE »

 Immeuble Memphis, Paris 13ème

 22 novembre 2023



NOS INTERVENANTS

2 DIRIGEANTS
ET DES SPÉCIALISTES MÉTIERS



**Julien
LANGLADE**

Président



**Caroline
ARNOULD**

Directrice générale



**Laura
MARTINO**

Directrice des Partenariats
Bancaires



**Stéphane
BOLELLI**

Directeur Assurance et
Placements

1 ACTIONNAIRE MAJORITAIRE



Blackfin est un fonds d'investissement français spécialisé dans les services financiers

NOS MÉTIERS



CRÉDIT
IMMOBILIER



RACHAT
DE CRÉDITS



ASSURANCE
EMPRUNTEUR



PRÊT
PROFESSIONNEL



FINANCEMENT
INTERNATIONAL



ÉPARGNE ET
PLACEMENT



PATRIMONIAL ET
INVESTISSEUR



CAFPI

LES PRINCIPALES TENDANCES 2023



LE CRÉDIT IMMOBILIER EN FRANCE





SONDAGE RÉALISÉ PAR CAFPI



SUJET

LES FRANÇAIS FACE AU FINANCEMENT IMMOBILIER



CIBLE

CLIENTS FINANCÉS PAR CAFPI DEPUIS JANVIER 2022



767 RÉPONDANTS

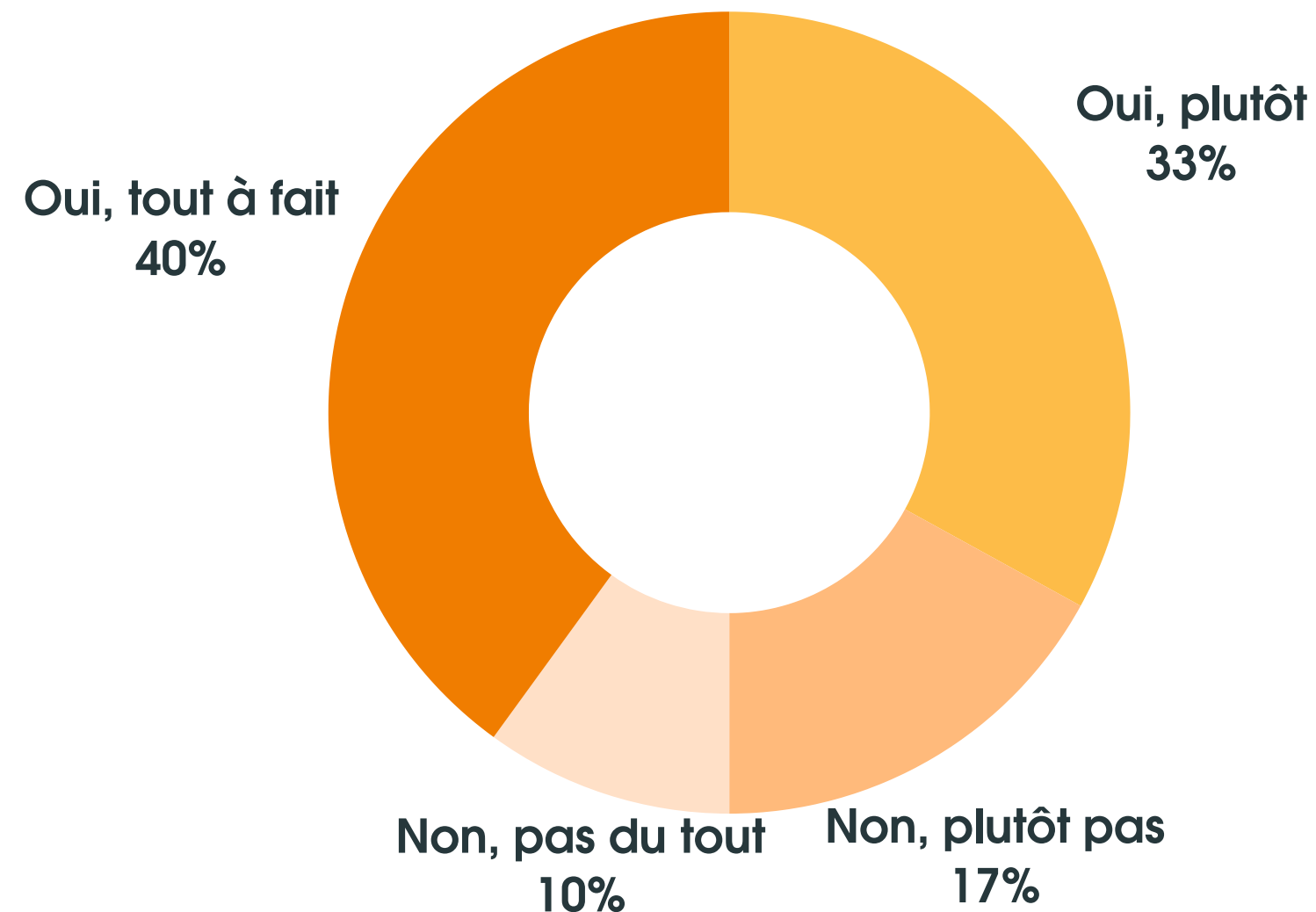
ENTRE LE 6 ET 13 NOVEMBRE 2023



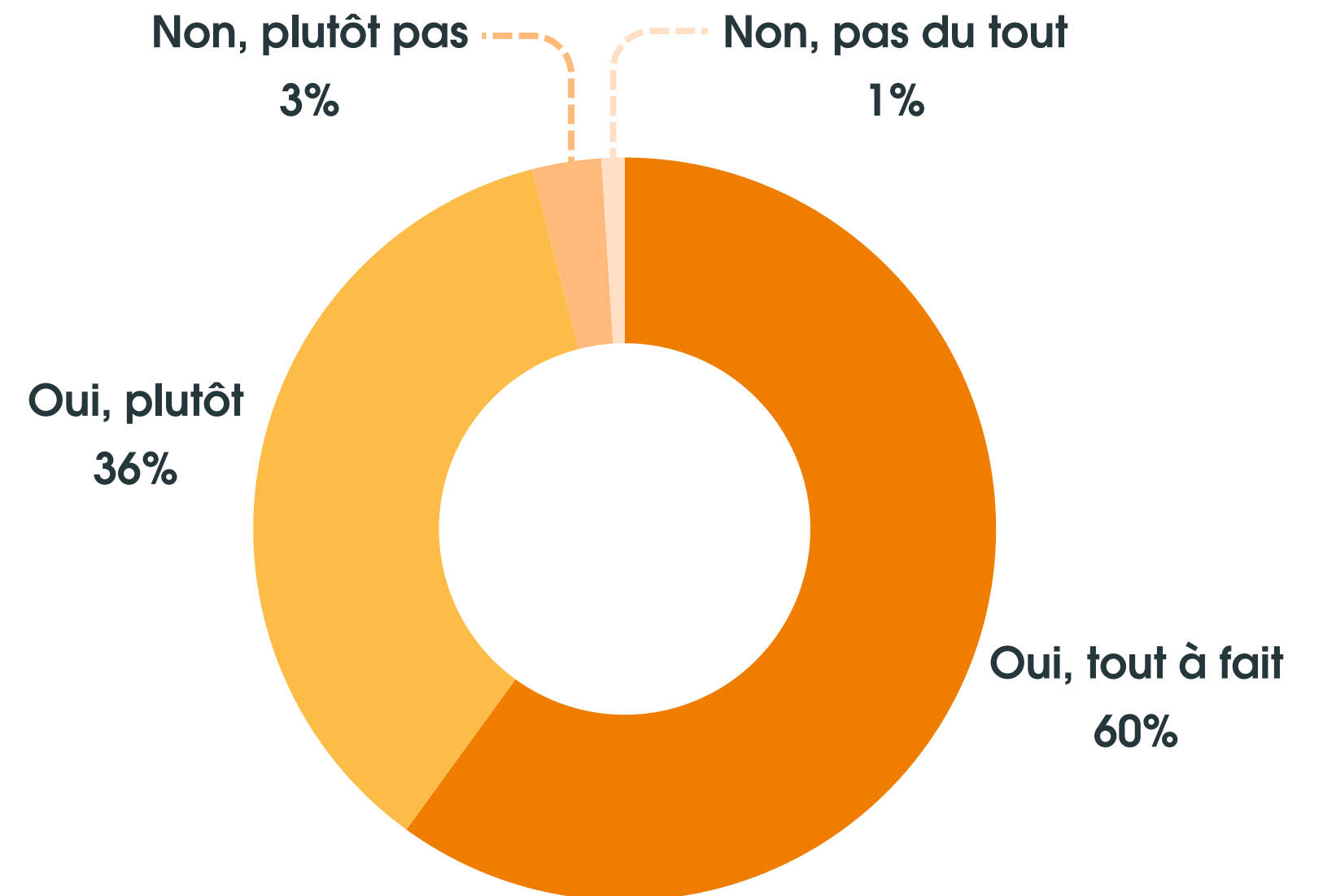
PERCEPTION DU MARCHÉ PAR LES CLIENTS CAFPI

Les clients CAFPI ressentent un marché tendu qui rend l'achat plus compliqué qu'il y a deux ans.

? Est-ce que le contexte actuel (hausse des taux, inflation...) a changé la façon dont vous avez abordé votre projet immobilier ?



? Selon vous, est-il aujourd'hui plus difficile de devenir propriétaire ?

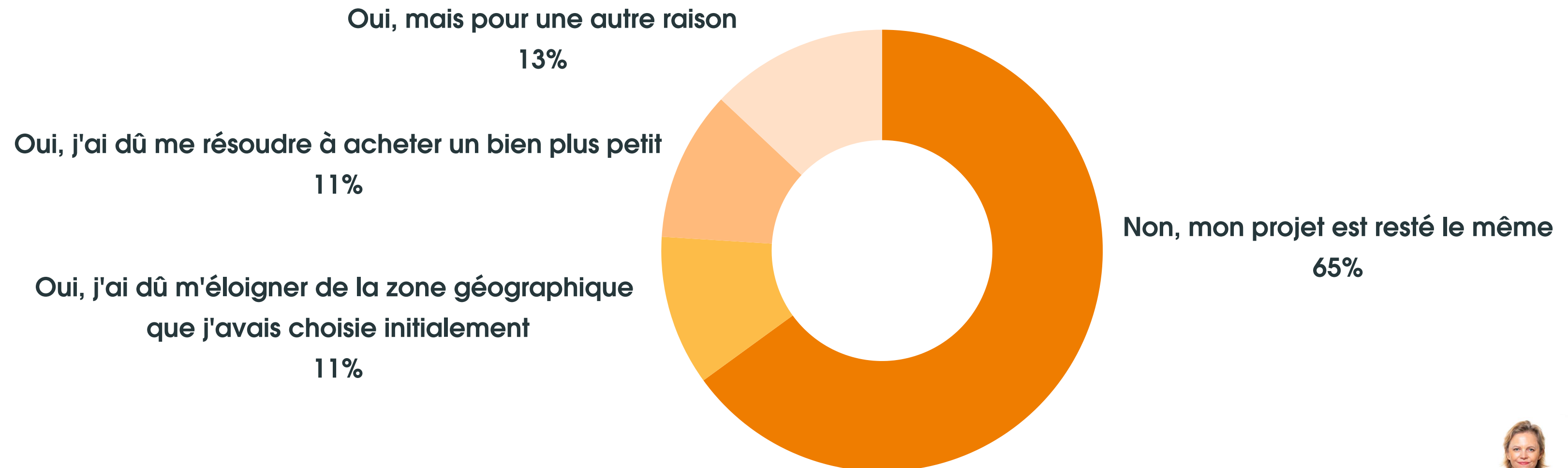


PERCEPTION DU MARCHÉ PAR LES CLIENTS CAFPI

Malgré la conjoncture, 87% d'entre eux maintiennent leurs projets immobiliers.



Pour obtenir votre prêt, votre projet initial a-t-il dû évoluer ?



PERCEPTION DU MARCHÉ PAR LES CLIENTS CAFPI

Aujourd'hui, 76% des clients interrogés estiment indispensables de passer par un courtier.



Pourquoi avez-vous fait appel à un courtier ?



Au regard du contexte économique actuel, passer par un courtier est-il indispensable ?

Pour obtenir un
financement
17%

Pour faire des
économies
8%

Pour obtenir un taux
attractif
22%

Pour gagner du temps
10%

Pour être accompagné
par un expert
43%

Ni indispensable,
ni nécessaire
4%

Pas indispensable,
mais nécessaire
20%

Oui tout à fait
indispensable
42%

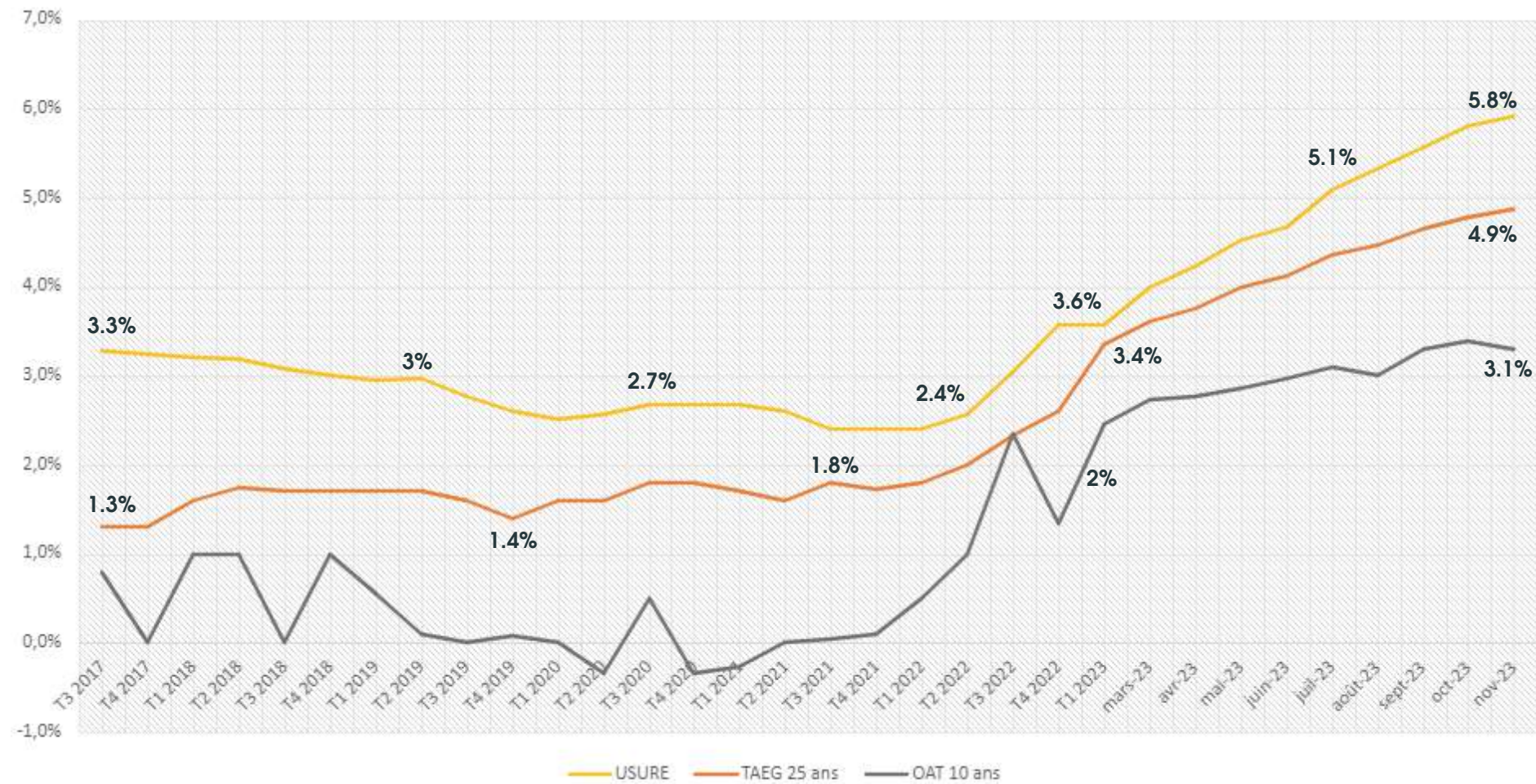
Oui,
plutôt indispensable
34%

BILAN DU MARCHÉ IMMOBILIER EN 2023

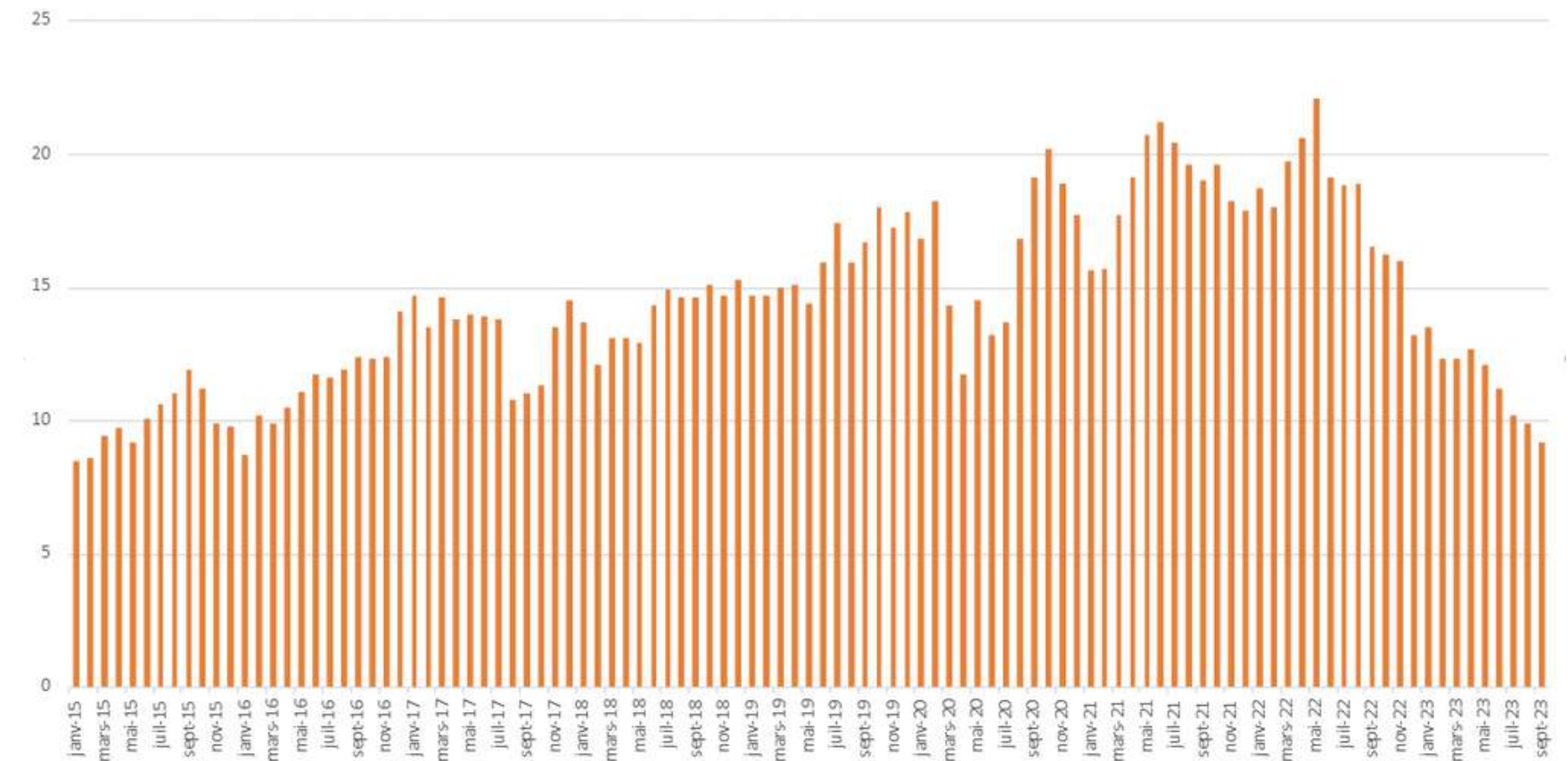


BILAN DU MARCHÉ DEPUIS JANVIER 2023

ENVIRONNEMENT MACROÉCONOMIQUE DU CRÉDIT (2017-2023)



PRODUCTION DE CRÉDITS (EN MILLIARDS D'€)

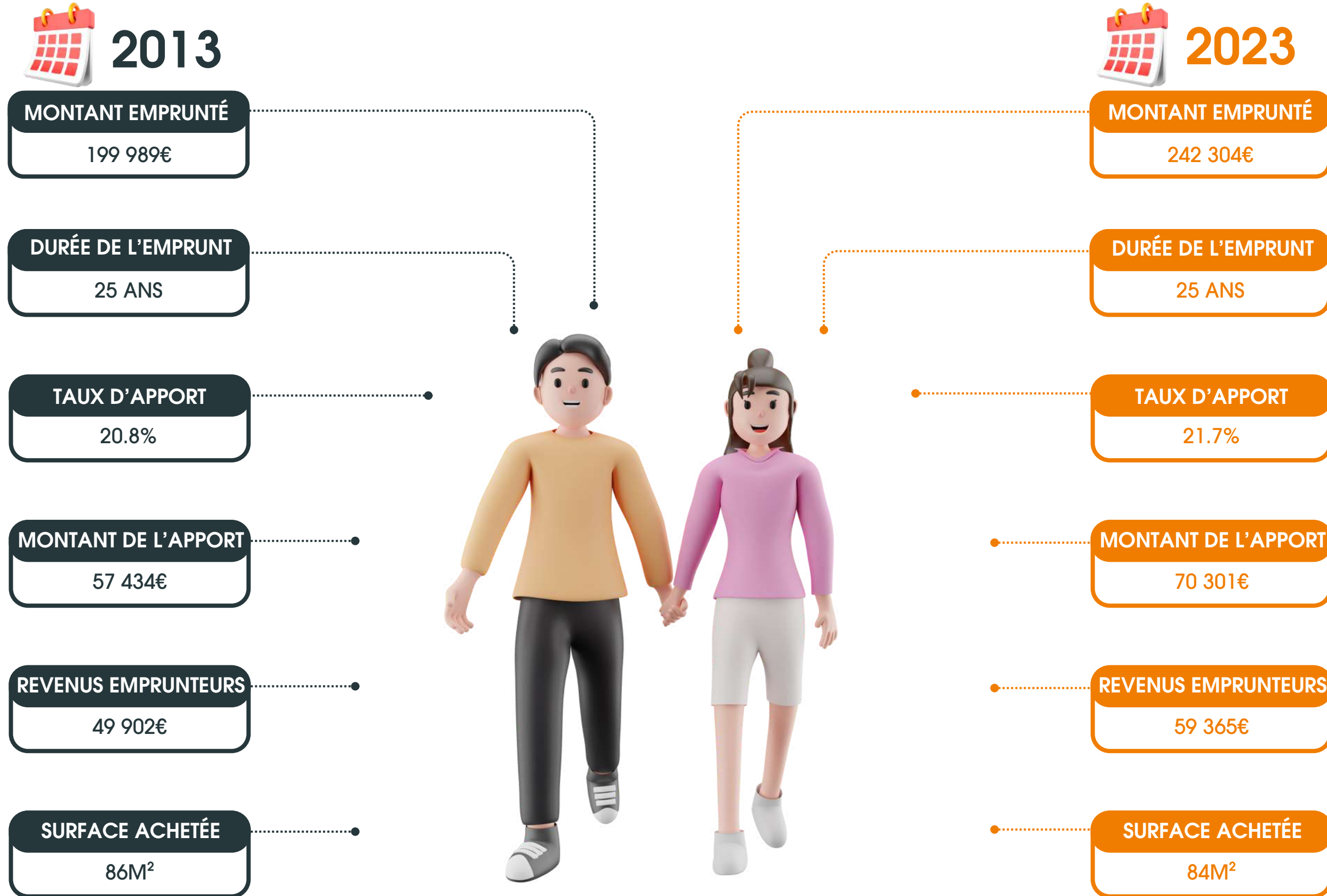


LAURA MARTINO



BILAN DU MARCHÉ DEPUIS JANVIER 2023

ÉVOLUTION DU PROFIL EMPRUNTEUR

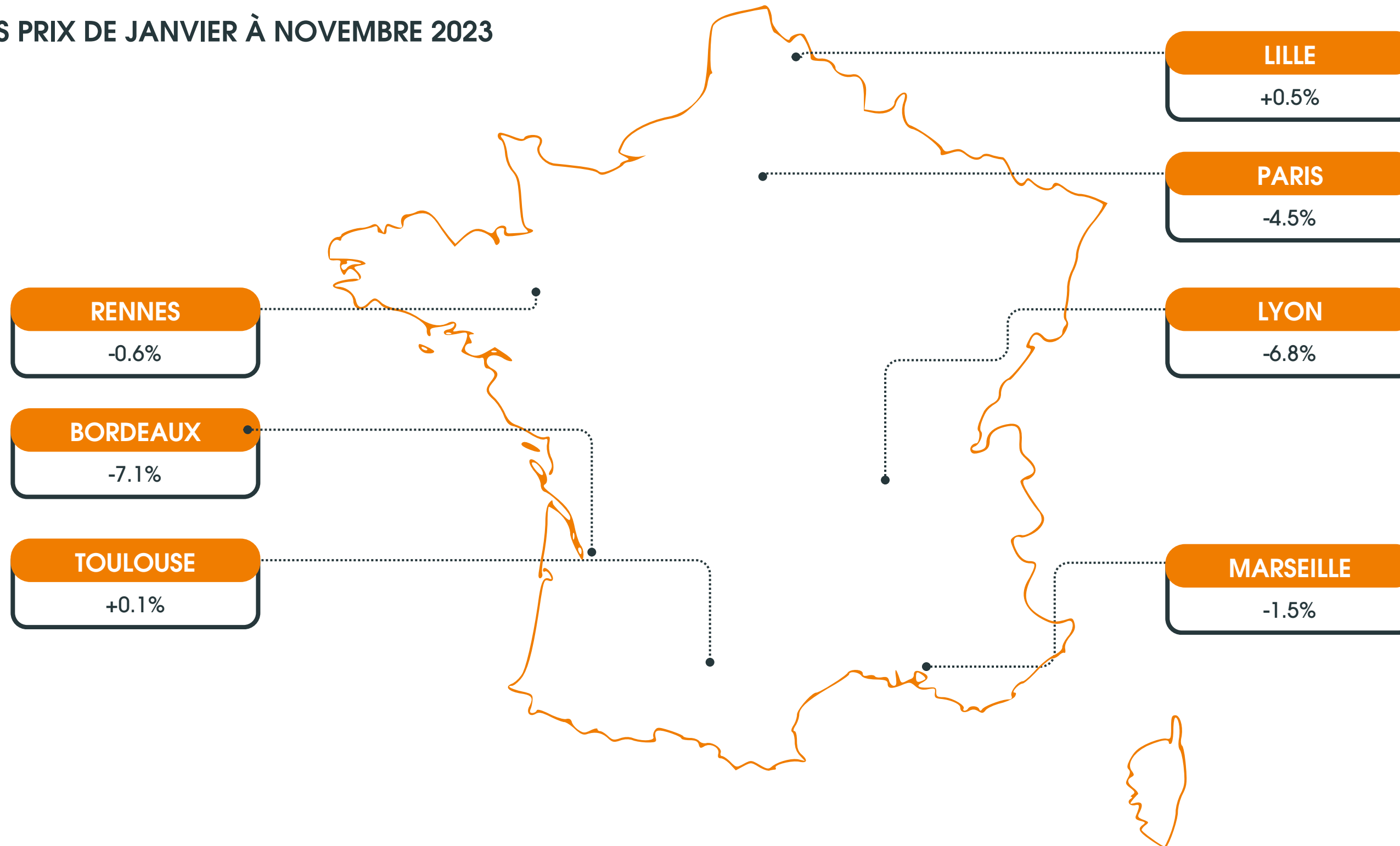


CAROLINE ARNOULD



PRIX DE L'IMMOBILIER : BILAN 2023

L'ÉVOLUTION DES PRIX DE JANVIER À NOVEMBRE 2023



BILAN DU MARCHÉ DEPUIS JANVIER 2023

QUEL BILAN, 1 AN APRÈS LA LOI LEMOINE ?

RAPPELS :

- ↳ Substitution d'assurance désormais possible **à tout moment**
- ↳ **Suppression du questionnaire de santé** pour certains emprunteurs
- ↳ Extension du **droit à l'oubli**
- ↳ Renforcement de l'**information du client**

- Forte hausse du marché de substitution
 - ↳ x3 de l'activité (courtiers et assureurs)
 - ↳ crédits encore assurés par des contrats bancaires
- +15/20% sur le tarif du "segment Lemoine"
- Baisse d'1/3 du marché de la délégation (à l'octroi) entre 2022 et 2023
- Délai 10 jours pas toujours respecté sauf avec un courtier



STÉPHANE BOLELLI



PERSPECTIVES 2024



QUELLES PERSPECTIVES POUR 2024 ?

L'ANNÉE DE REPRISE POUR LE MARCHÉ IMMOBILIER

- Normalisation du marché de l'immobilier
- Confirmation de la Banque de France que les taux d'intérêts arrivent à un palier
- Ralentissement de la hausse des prix
- Conditions bancaires favorables au crédit immo par rapport à 2022-2023
- Barèmes des banques baissiers
- Mensualisation du taux d'usure
- Hausse des salaires (+ 5.3% dans le privé en 2023)*



LES COURTIERS POUR FLUIDIFIER LE MARCHÉ

FAIRE TOMBER LES NORMES OBSOLÈTES POUR LEVER LES FREINS DU FINANCEMENT IMMO

- 2023, un marché tendu en voie de normalisation
- Contraintes HCSF bloquant les emprunteurs

NOTRE MISSION :

- ↳ Porter la voix des emprunteurs, sensibiliser les décideurs publics
- ↳ Assouplir les contraintes du HCSF pour faciliter le financement



CAROLINE ARNOULD



LES COURTIERS POUR FLUIDIFIER LE MARCHÉ

LES COURTIERS, UN RÔLE À JOUER POUR FLUIDIFIER LE MARCHÉ



Les courtiers deviennent indispensables dans un contexte difficile



Environnement avec des taux hétérogènes (entre 4,01% et 5,68%)



Ils apportent la meilleure solution de financement à leurs clients



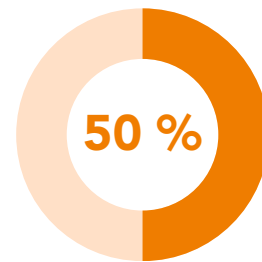
CAROLINE ARNOULD



LES COURTIERS POUR FLUIDIFIER LE MARCHÉ

L'APIC (ASSOCIATION PROFESSIONNELLE DES INTERMÉDIAIRES EN CRÉDITS) EN PREMIÈRE LIGNE

Association majoritaire du secteur de l'intermédiation de crédit, elle réunit les plus grands groupes de courtage en France : CAFPI, MeilleurTaux, Vous financer, Artemis Courtage, Empruntis...



de la production de crédit immobilier intermédié
en France est portée par ses adhérents

Elle est aussi à l'origine d'ENDYA (association d'autorégulation agréée par l'ACPR)



CAROLINE ARNOULD



L'AVENIR DU COURTAGE EN FRANCE



LE COURTAGE EN CRÉDIT UN MÉTIER D'AVENIR

LE COURTIER, L'INTERMÉDIAIRE CLÉ POUR UN ACCÈS AU CRÉDIT SÉCURISÉ



Il défend l'intérêt de son client pour obtenir les meilleures solutions



Il rencontre les partenaires bancaires adaptés au profil de l'emprunteur



Il permet de rationaliser du temps et de l'argent



Il permet la conquête de nouveaux clients pour la banque



Il apporte des dossiers sécurisés dans le but de faire gagner du temps à la banque



JULIEN LANGLADE



LE COURTAGE EN CRÉDIT UN MÉTIER D'AVENIR

2022-2023 : DEUX ANNÉES DE CHALLENGE POUR LE COURTAGE EN CRÉDIT

Après avoir atteint **20 milliards d'euros /mois** durant une période, la production de crédits en France est maintenant **en dessous de 10 milliards d'euros**



Les acteurs les + fragiles (indépendants, réseaux de courtage en crédits...) ont beaucoup souffert !



- Manque de soutien d'un réseau national avec une solidité financière
- Difficultés à avoir du volume et à accéder aux banques

Depuis 50 ans, le modèle intégré de CAFPI a su s'adapter et faire preuve de résilience.



JULIEN LANGLADE



LE COURTAGE EN CRÉDIT UN MÉTIER D'AVENIR

2024 : LE COURTAGE, UN MÉTIER D'AVENIR

Le courtage continue à se développer en France et en Europe :
croissance de la part des crédits intermédiés par les courtiers

29%
EN 2014



40%
EN 2022

Cette part dépasse les 60% en Europe dans des marchés matures
(Pays-Bas, Grande-Bretagne, Irlande).



JULIEN LANGLADE



STRATÉGIE CAFPI 2024

CONSOLIDATION DU COURTAGE

- Développement du réseau par croissance externe et interne :
43% des courtiers recrutés en 2023 étaient des courtiers « indépendants »
- +300 recrutements en 2022, +200 en 2023

DÉVELOPPEMENT DE 2 MODÈLES COMPLÉMENTAIRES

- **CAFPI** : courtiers ayant besoin d'une agence, d'une marque, de services généraux, etc.
- **LoanPlace Courtage** : courtiers expérimentés ayant besoin des outils tech de CAFPI et des partenaires bancaires

DIVERSIFICATION

- Doubler en termes de chiffres nos objectifs en distribution d'assurances
- Développement de partenariats stratégiques, permettant à nos courtiers de diriger leurs clients vers des solutions d'épargne, d'épargne-retraite ou d'assurance-vie.



JULIEN LANGLADE



NOUS CONTACTER



Pour toute question, n'hésitez pas à nous contacter !

Caroline ARNOULD – Directrice générale, CAFPI :

✉ c.arnould@cafpi.fr ☎ 06 08 56 40 78

Galivel & Associés – Carol GALIVEL et Julien MICHON :

✉ galivel@galivel.com ☎ 06 09 05 48 63 / 01 41 05 02 02

ANNEXES

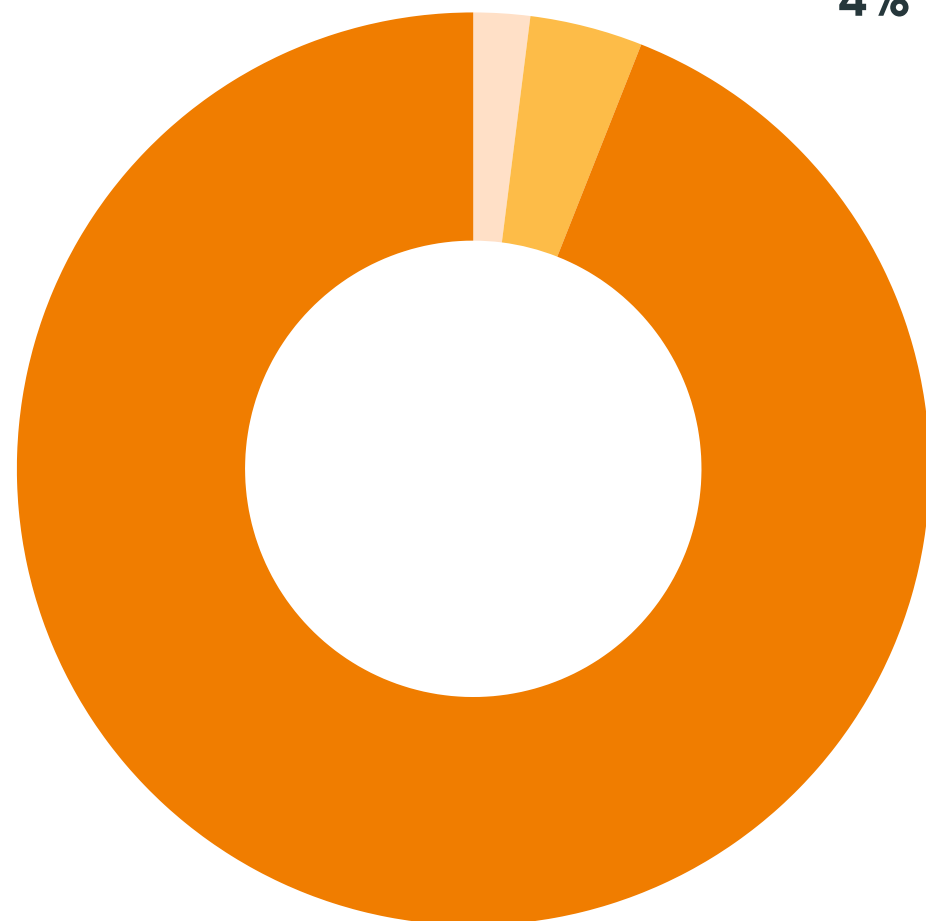


PERCEPTION DU MARCHÉ PAR LES CLIENTS CAFPI

? Pensez-vous que les conditions d'obtention d'un crédit au cours des 18 derniers mois soient devenues plus faciles ou plus difficiles ?

Elles sont devenues plus faciles
2%

Elles n'ont pas évolué
4%



Elles sont devenues plus difficiles
94%

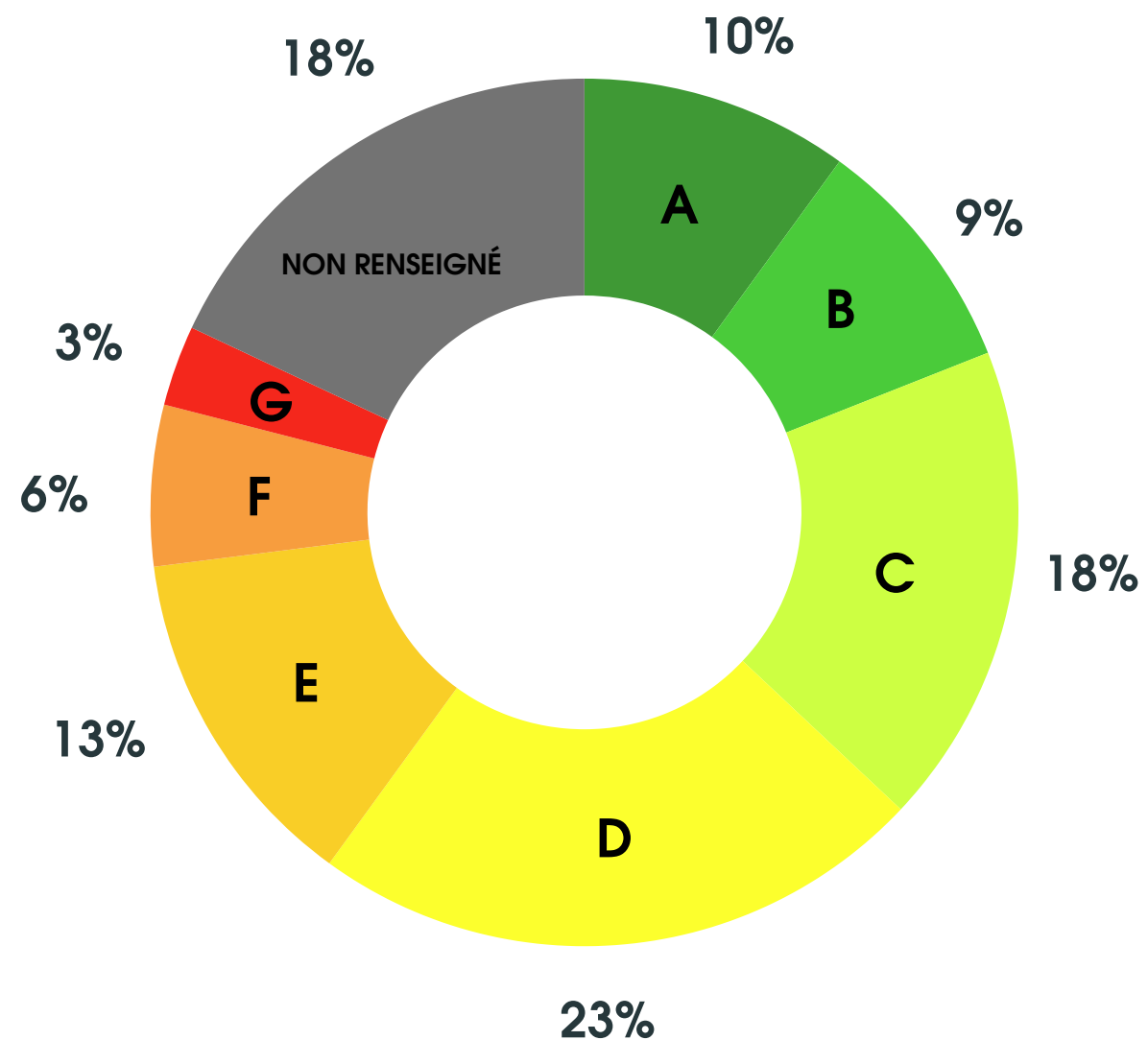
94%

La plupart des personnes interrogées (94% exactement) pensent qu'il est plus difficile d'obtenir un crédit aujourd'hui qu'il y a un an et demi.

RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE : QUELLE LETTRE DPE POUR LES CLIENTS CAFPI ?



Quel est le DPE du bien acheté ?



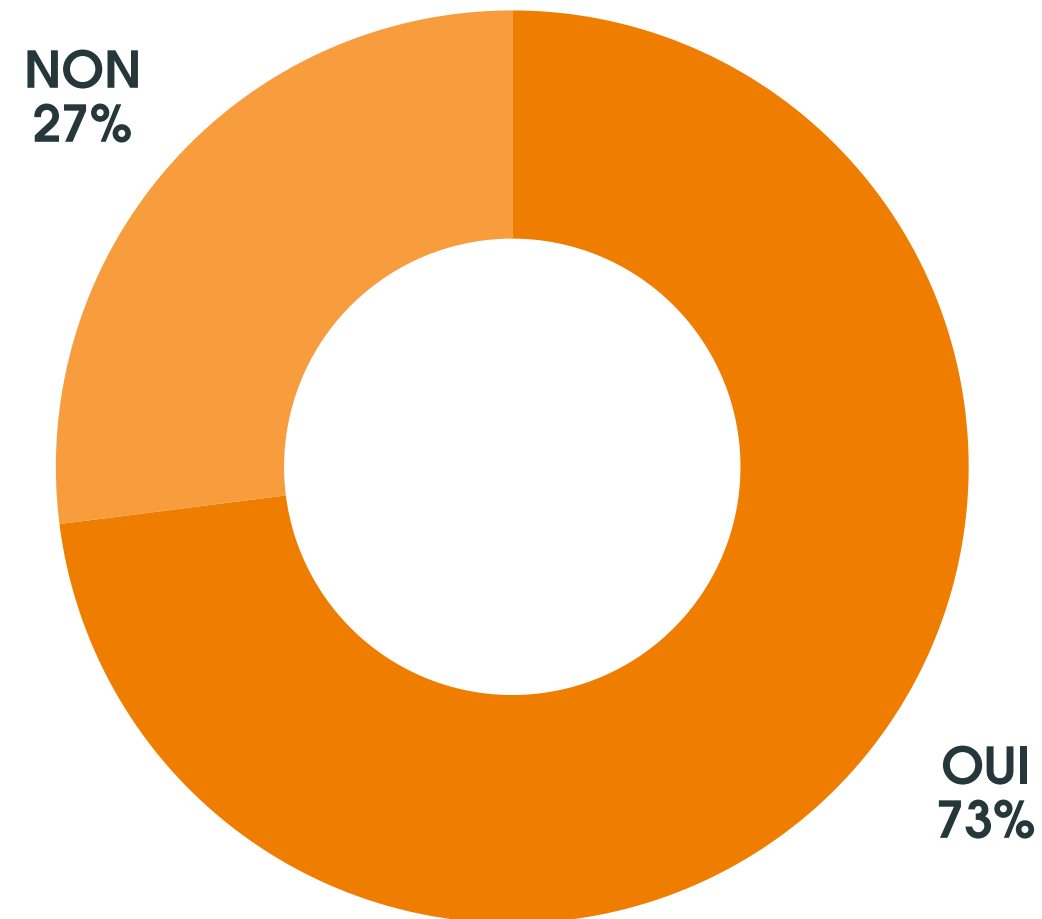
Les logements les plus performants (A, B et C) représentent 37% des biens de nos clients interrogés.

En revanche, les passoires énergétiques ne concernent que 22% des biens achetés par les répondants à ce sondage.

18% des biens achetés par les répondants au sondage ont été achetés sans que le DPE ne soit connu par eux.

LA NOTORIÉTÉ DES COURTIERES : VUE PAR LES CLIENTS CAFPI

? Est-ce la première fois
que vous passez par un courtier ?



73%

La plupart des personnes interrogées lors du sondage passaient pour la première fois par un courtier.

LA NOTORIÉTÉ DES COURTIER : VUE PAR LES CLIENTS CAFPI



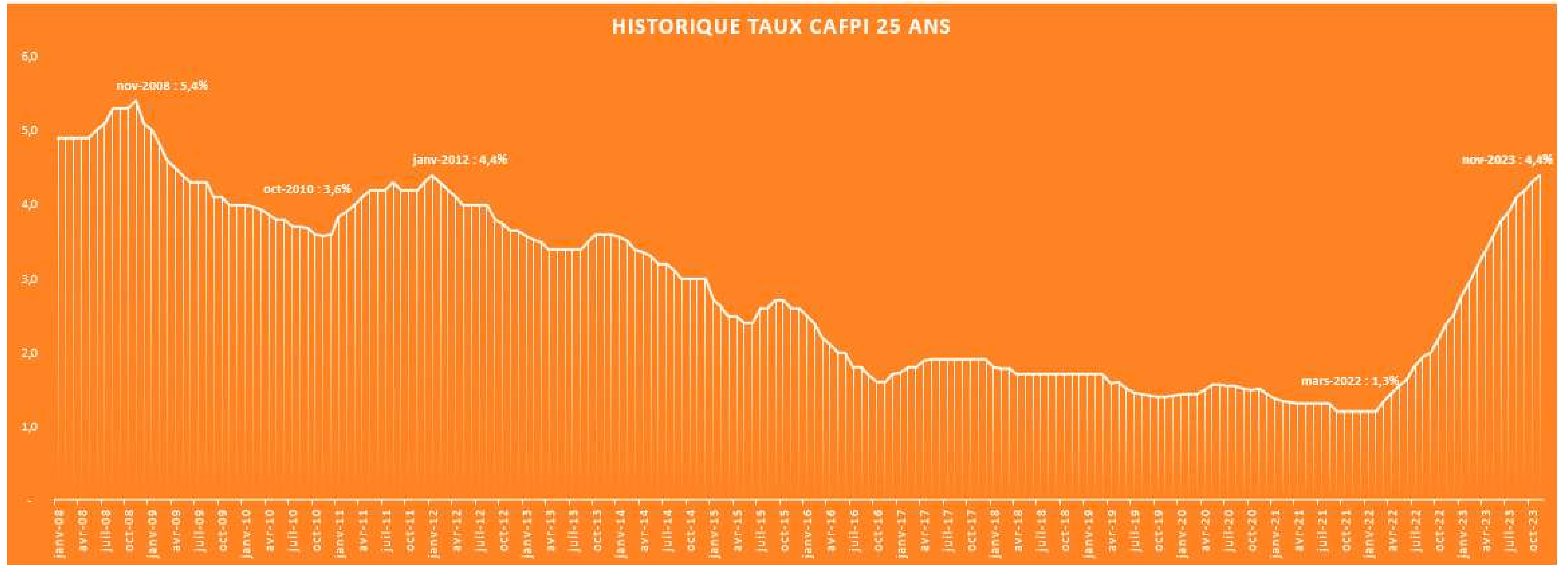
Avez-vous vu votre banque avant de voir un courtier ?



57%

Plus de la moitié des personnes interrogées sont allées voir leur banque avant de faire appel aux services d'un courtier.

HISTORIQUE DES TAUX CAFPI SUR 25 ANS



LE COURTAGE EN CRÉDIT UN MÉTIER D'AVENIR

LANCEMENT DE LOANPLACE COURTAGE PAR CAFPI :

UN MODÈLE COMPLÉMENTAIRE DE COURTAGE AU SERVICE DES COURTIERS INDÉPENDANTS ET EXPÉRIMENTÉS



- Offre de services pour les courtiers voulant garder leur marque tout en bénéficiant des services CAFPI
- Mise à disposition des outils tech de CAFPI (calculatrice, montage de dossiers...) ainsi que des partenaires bancaires

20 mandataires recrutés depuis le lancement (fin septembre)



objectif de 50 courtiers recrutés à très court terme