

## L'avenir du marché immobilier passe par les courtiers en crédits

*Devant un marché impacté par le durcissement des conditions d'accès au crédit, CAPIFRANCE, premier réseau de conseillers immobilier indépendants de France, a souhaité développé sa propre plateforme de financement : CAPI Crédit. Explications...*

Alors que la crise économique semble s'estomper au fil des mois, les premiers signes de relance du marché se font sentir dans l'immobilier. Pour preuve, le niveau de production de crédits sur 2013 pour l'ensemble de la profession « s'est avéré être un très bon cru, porté cependant par une forte proportion de rachats (renégociations) de crédits, induisant souvent un meilleur risque bancaire, compte tenu notamment d'une marge hypothécaire réelle » remarque Philippe Girou, Directeur Général Délégué de La Centrale de Financement.

Car, conséquences directes de la crise des subprimes, les banques ont resserré leurs critères de risque et d'octroi de crédit. « Elles sont dorénavant plus attentives sur des aspects pour autant bien légitimes : qualité des emprunteurs, niveau d'apport personnel mais aussi qualité du bien immobilier lui-même » précise Jacques Daboudet, Président de CAPIFRANCE, premier réseau de conseillers immobiliers indépendants de France.



C'est notamment la raison pour laquelle la mission des courtiers en crédits devrait voir son rôle renforcé dans la recherche de financement. « La réforme de cette profession, effective depuis début 2013, leur permet déjà de gagner en légitimité, et comme tout métier réglementé, ses parts de marché devraient ostensiblement croître dans les années à venir » ajoute Philippe Girou.

Un phénomène qu'a su anticiper le réseau immobilier CAPIFRANCE, en développant l'an dernier sa propre plateforme de financement : CAPI Crédit, en collaboration avec la société « La Centrale de Financement ». « L'expertise d'un professionnel du courtage en crédit immobilier est un véritable atout pour nos clients. De plus il maîtrise toutes les conditions d'octroi des établissements et est le plus à-même de diriger les projets de nos clients vers les bons établissements en fonction des périodes. En effet, n'oublions pas qu'une banque est une entreprise commerciale. Elle va donc avoir, dans sa politique de distribution, des « campagnes

## L'avenir du marché immobilier passe par les courtiers en crédits

*commerciales » que le particulier ne connaît pas. En tant qu'expert, le courtier connaît ces campagnes et leurs conditions d'octroi ; Il va donc pouvoir orienter le dossier du particulier vers l'établissement le mieux adapté au profil qu'il représente. D'où l'intérêt de leur confier la recherche la meilleure solution de financement, puisque chaque cas est particulier » estime Jacques Daboudet.*

*« Mais aussi et surtout, le courtier, de par la neutralité qu'il représente, agit dans l'intérêt de ses clients afin de lui offrir soit tout simplement un accès au crédit (le client n'ayant pas forcément la faculté de défendre sa demande), soit des conditions plus avantageuses en terme de taux mais pas seulement, on peut aussi évoquer la réflexion sur le montage financier lui-même, l'optimisation de sa durée ou bien encore les conditions d'assurance. Et par expérience, dans un marché où les conditions se durcissent, le rôle de l'intermédiaire est encore plus prépondérant » conclue Jacques Daboudet.*

### CAPIFRANCE en quelques chiffres



1 400 conseillers immobiliers  
96,1 % de clients satisfaits  
Plus de 168 heures de formation par an  
et par conseiller immobilier

75 salariés  
Plus de 1 400 supports web  
Chiffre d'affaires : 56 millions d'€  
2002 : date de création

Rejoignez-nous sur

