

Crédits immobiliers : CAPIFRANCE aux manettes

CAPIFRANCE, filiale d'ARTEMIS propose des solutions de financement à ses clients. Un service qui vient appuyer le savoir-faire de chaque conseiller immobilier et qui prend le nom de CAPI Crédit. Ainsi, le réseau s'associe à une toute nouvelle structure de courtage en crédits immobiliers : La Centrale de Financement. Un partenariat solide puisque cette enseigne est une filiale du groupe ARTEMIS.

En 2012, CAPIFRANCE était le 1^{er} réseau à proposer une plateforme de financement sous la marque blanche CAPI Crédit. Une innovation audacieuse sur le marché des réseaux de mandataires, qui complète une politique d'accompagnement déjà affirmée.

Ce service apporte une véritable plus-value pour le client qui bénéficie d'une prise en charge à 100 % par son conseiller grâce à un système de financement bien rôdé.

Une prestation sécurisée pour faciliter chaque projet

Depuis le 1^{er} janvier 2013, toute médiation ou intervention dans la recommandation en financement n'est plus possible sans être accrédité « IOB » (Intermédiaires en Opérations Bancaires). Les conseillers CAPIFRANCE suivent donc une formation spécifique pour être en mesure d'accompagner chaque client dans la globalité de son projet.

Depuis le 4 mars 2013, pour toute demande d'information et de traitement de dossiers de crédit, les conseillers se réfèrent désormais à la toute nouvelle structure de courtage en crédits immobiliers. Un service centralisé à Paris qui traite et étudie toutes les demandes de financement des clients.

Nouveau : des agences physiques partout en France

Ce nouveau partenariat insuffle une nouvelle dynamique et une nouveauté considérable : tout au long de l'année, des agences physiques devraient se déployer sur l'ensemble du territoire national. A ce jour, Nîmes, Dunkerque, Caen et Nantes ont déjà leur agence. Fin juin - juillet, ça sera au tour de Lyon, Rennes, Metz et Bar le Duc. A terme, l'objectif est de couvrir un maximum de villes et d'ouvrir une centaine d'agences pour un service plus direct. Un réel atout pour CAPIFRANCE dont l'hyper-proximité est une valeur forte.

Le conseiller : un interlocuteur unique

La valeur ajoutée d'un conseiller CAPIFRANCE, c'est l'accompagnement. En effet, chaque client bénéficie d'un interlocuteur unique qui sait l'écouter et l'accompagner à chaque étape du projet : de la recherche d'un bien et son financement jusqu'à la signature chez le notaire. Une transaction qui devient simple, rapide et efficace !



CAPIFRANCE est le réseau de référence des conseillers immobiliers indépendants.

Le concept de conseiller immobilier a été créé par CAPIFRANCE en 2002 et c'est en toute logique que le réseau est numéro 1 sur son marché en nombre de conseillers immobiliers, en chiffre d'affaires, en nombre de ventes, en investissements publicitaires. CAPIFRANCE (groupe ARTEMIS) obtient la certification ISO 9001 en 2012, véritable gage de qualité et de professionnalisme, reconnu avec 96,4% d'indice de satisfaction client.



CAPIFRANCE en quelques chiffres

1 500 conseillers immobiliers

96,4 % de clients satisfaits

Plus de 168 heures de formation par an
et par conseiller immobilier

75 salariés

Plus de 1 400 sites partenaires

Chiffre d'affaires : 53 millions d'€

2002 : date de création

Rejoignez-nous sur

