

PETIT-DÉJEUNER DE PRESSE - 18 JUIN 2026

MORAL DES FRANÇAIS & IMMOBILIER :

Le baromètre CAFPI 2026

Tensions géopolitiques, inflation, taux :
Qui pilote encore le marché du crédit immobilier ?

Immeuble Memphis, Paris 13ème



NOS INTERVENANTS

4 dirigeants et des spécialistes métiers - 1 actionnaire majoritaire



Julien LANGLADE

Président



François DHAUSSY

Directeur Général



Stéphane BOLELLI

DGA en charge de l'ADE et du
Développement Digital



Laura MARTINO

Directrice des Partenariats
Bancaires et des financements
spécialisés

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

CAFPI EN 2026

Chiffres clés du 1er semestre

+13%

de volume de crédits immobiliers
depuis le début de l'année vs 2025

4%

de parts de marché, confirmant sa
position de premier courtier

RÉSEAU EN EXPANSION

1er courtier de France

6 Milliards d'€ distribués en 2025

1er partenaire de tous les groupes bancaires

Offre 360°



Crédit
immobilier



Assurance
emprunteur



regroupement
de crédits



Prêt
professionnel

+1 200

courtiers actifs dans le réseau CAFPI

171

agences CAFPI sur l'ensemble du
territoire français + 10 ouvertures
prévues cette année



Julien LANGELE

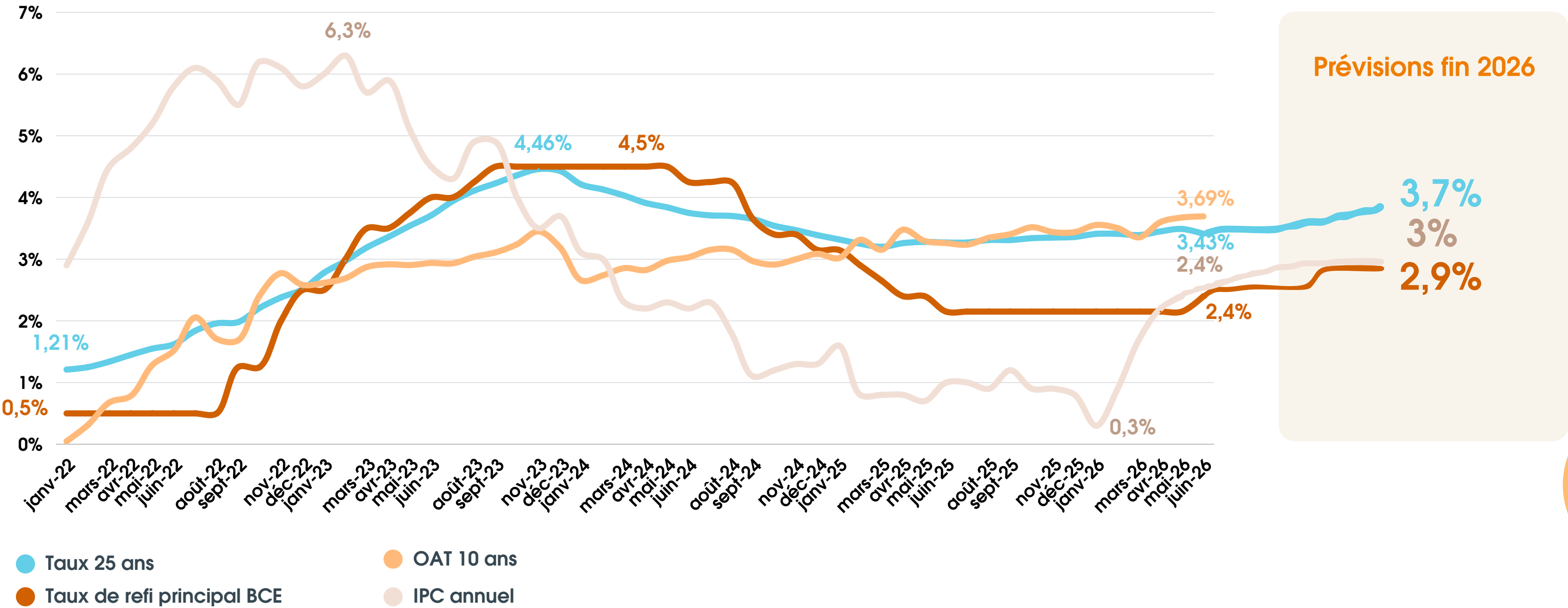


BILAN D'ACTIVITÉ

1er semestre 2026



UNE HAUSSE MESURÉE DES TAUX DANS UN NOUVEAU CONTEXTE D'INSTABILITÉ...



Laura MARTINO

Sources : CAFPI , Banque de France, Agence France Trésor & Insee

... A L'ORIGINE D'UN RALENTISSEMENT DU MARCHÉ DU CRÉDIT IMMOBILIER

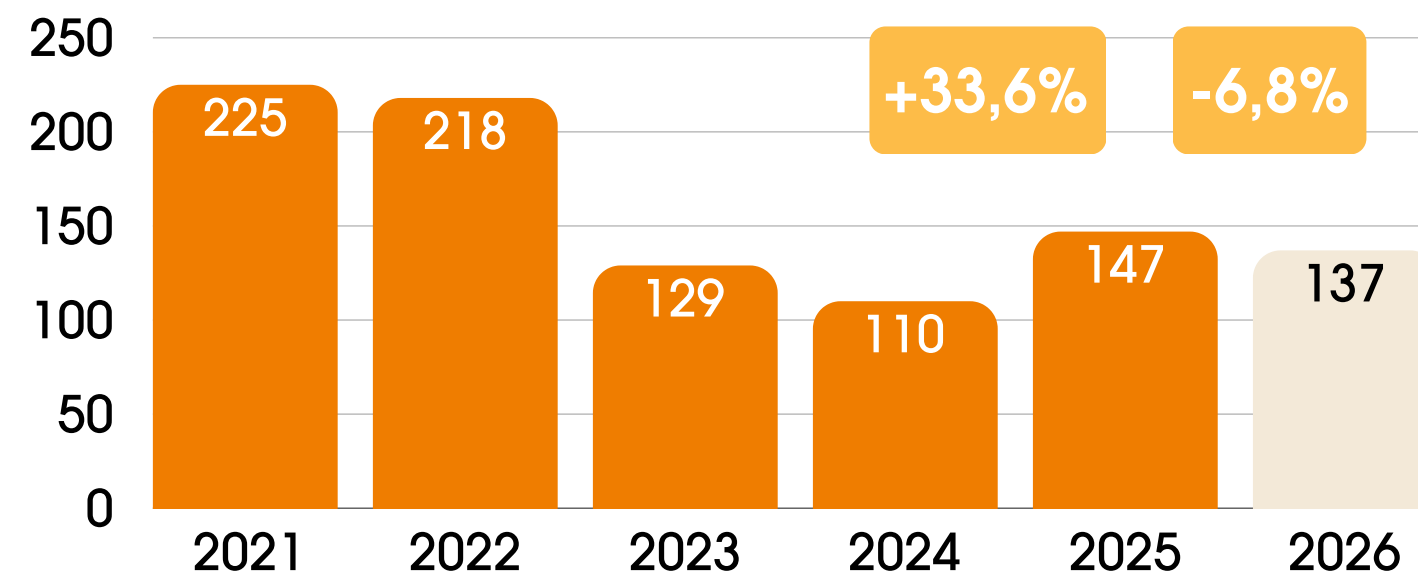
-6,8%

de crédits en volume entre 2025 et 2026
selon les prévisions de nos principaux
partenaires bancaires

-4,7%

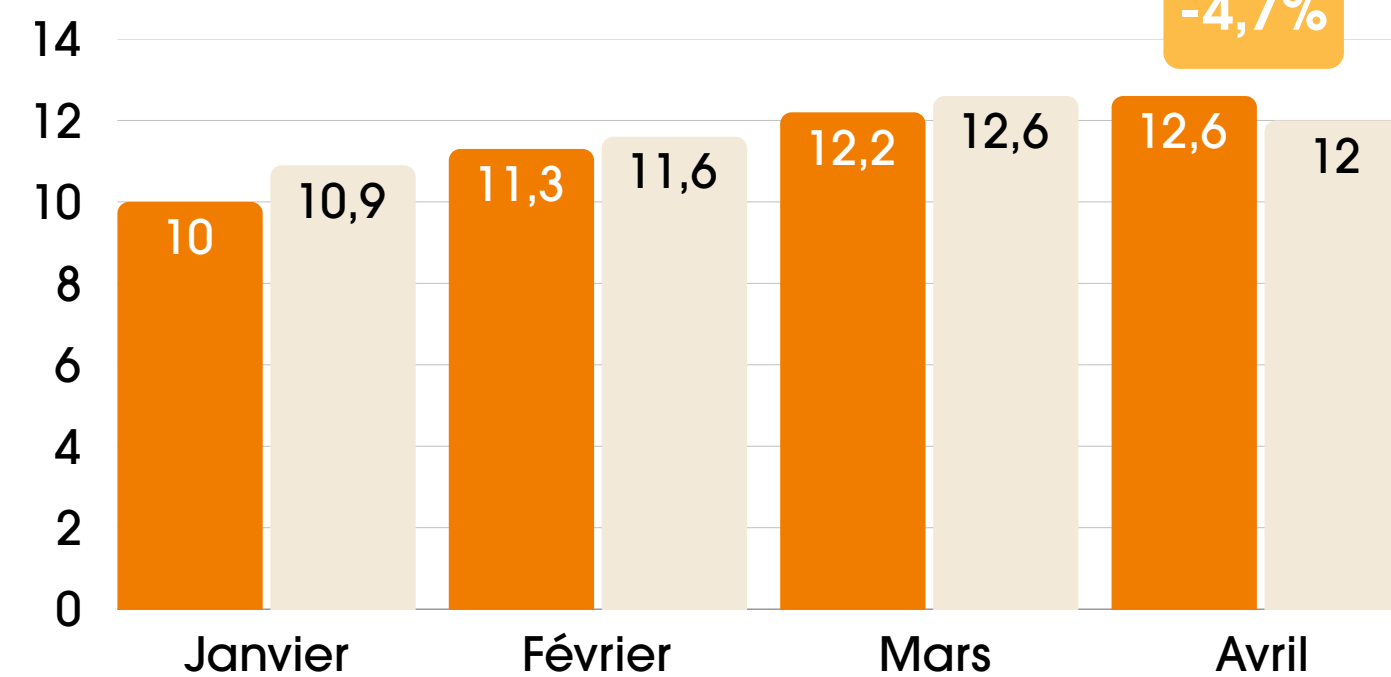
Première baisse en glissement annuel
depuis 2024

Production annuelle de nouveaux crédits*



*hors renégociation (en milliards d'€)

Production mensuelle de nouveaux crédits (2025 vs 2026)*



● Production mensuelle 2025
● Production mensuelle 2026



Laura MARTINO

POUVOIR D'ACHAT IMMOBILIER

Exemple concret pour un couple :



REVENUS NETS : 3 500€/mois

MONTANT EMPRUNTÉ : 200 000€

DUREE DE L'EMPRUNT : 25 ANS

Ce qui change en 1 an

+0,2%

Taux

+22€/mois

Mensualité

-2,5M²
À DIJON OU REIMS

Superficie

31% vs 30%

Endettement



Laura MARTINO



LE POUVOIR D'ACHAT IMMOBILIER CHEZ CAFPI

Ce qui change au S1 26 vs S1 25 pour l'ensemble des emprunteurs en crédit immobilier clients CAFPI

+2,0%

revenus moyens
(de 60,2k€ à 61,4k€)

+0,23 pb*
soit
+5,2%

Taux moyens (de 3,26
à 3,43% sur 25 ans)

+3 760€
soit
+46€/mois

Montant moyen emprunté
(de 237k à 241k€)

+1,9%

prix moyen au m²
(de 4200 à 4280€)

Des signaux positifs en ce début d'année :

-0,74%

prix de l'immobilier entre
janvier et mai 2026

-0,08 pb

Taux moyens entre mai et juin 2026 sur 25
ans à 3,41% au 16/06

-0,2 pb

baisse des taux OAT 10 ans / Taux swap
10 ans cette semaine



Laura MARTINO



*PB : Points de base

DES OPPORTUNITÉS À SAISIR

Profil : 4 000€ de revenus mensuels à 2 - 350 000€ d'emprunt sur 25 ans - achat d'un appartement VEFA de 80m²

TYPE DE PRÊT	TAUX	MONTANT
PTZ	0%	157 500€
Booster de PTZ	0%	20 000€
1% Patronal	1%	30 000€
Immo Durable	0%	17 500€
Prêt classique	3,20%	125 000€

1,19%

Taux moyen pondéré

-317€

de mensualité par mois



Laura MARTINO



SONDAGE CAFPI :

La résilience des emprunteurs

La
lucidité

95%

Les Français ne croient plus à la
baisse des taux.

25 ans,
la nouvelle norme

80%

8 Français sur 10 prêts à s'engager sur
cette durée.

La rénovation,
voie de salut

40%

Seulement 10% des Français estiment le
DPE comme un frein dans leur acquisition.
A contrario, 39,5% des Français sont prêts
à entreprendre des rénovations dans leur
logement.

L'achat
malgré tout

7%

78% disent que la période n'est pas
propice, mais seulement 7% reportent.



Julien LANGEADE

RÈGLEMENTATION :

Une problématique du logement maintenant clairement identifiée par les pouvoirs publics

L'État et le Parlement disposent aujourd'hui de leviers pour accompagner une relance du marché au bénéfice de tous.

1

MISE EN PLACE D'UN PTZ FAMILIAL

Sans condition de ressources — Soutenir l'accès à la propriété pour tous les ménages

10% des ménages deviendraient théoriquement éligibles au PTZ s'il s'applique sans condition de revenus aux couples ayant au moins 1 enfant de moins de 5 ans par cette réforme contre un recours actuel de l'ordre de 0,16% des foyers français.

2

ÉLARGIR LE DISPOSITIF JEANBRUN

À l'ancien et aux maisons individuelles — Relancer l'investissement locatif

L'élargissement du dispositif pourrait générer une hausse de 20 % des projets locatifs.

3

ASSOUPLIR LA RÈGLE HCSF DES 35%

Libérer la capacité d'emprunt sans déstabiliser le marché

6% de nos dossiers non finalisés depuis 2024 ont un taux d'endettement > 35%



Julien LANGEADE

L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

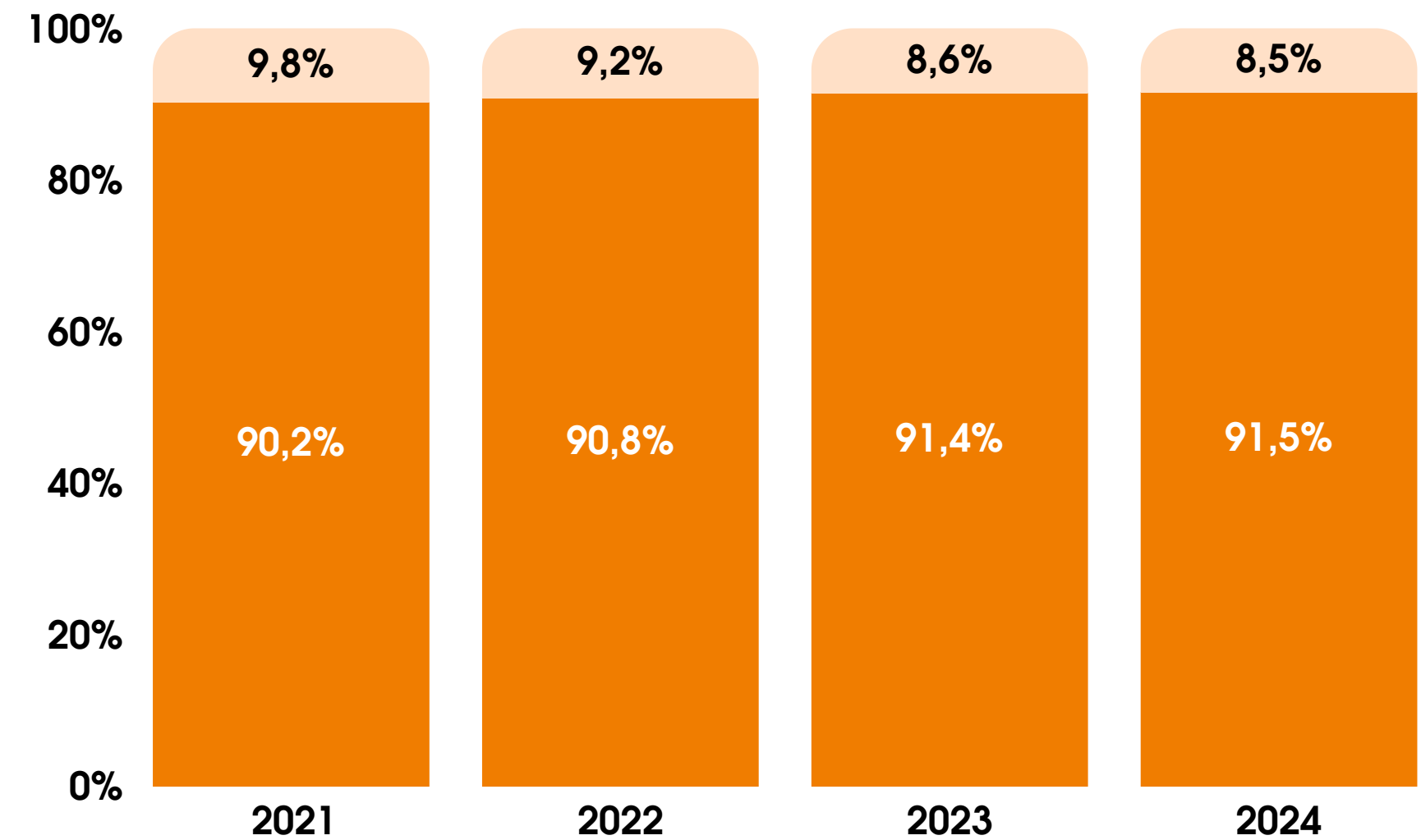
1^{er} semestre 2026



LE MARCHÉ DE LA DÉLÉGATION

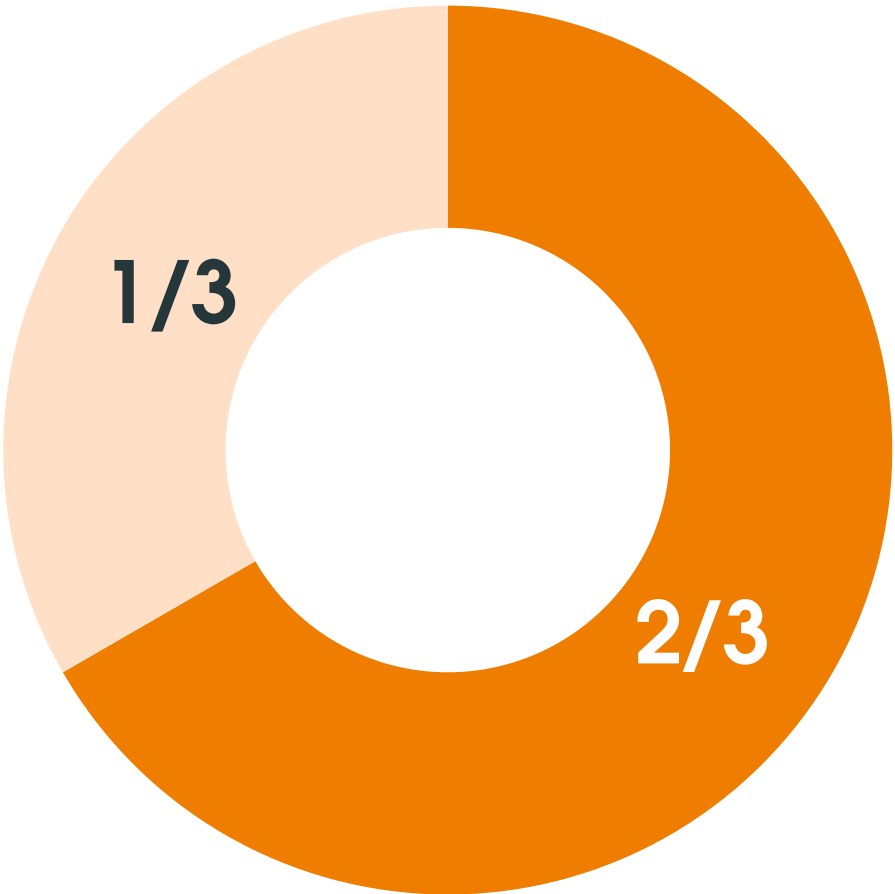
ASSURANCE EXTERNE AU MOMENT DU FINANCEMENT

ADE en délégation



- Contrats groupe ou alternatifs bancaires
- Contrats externes

Focus dans le courtage

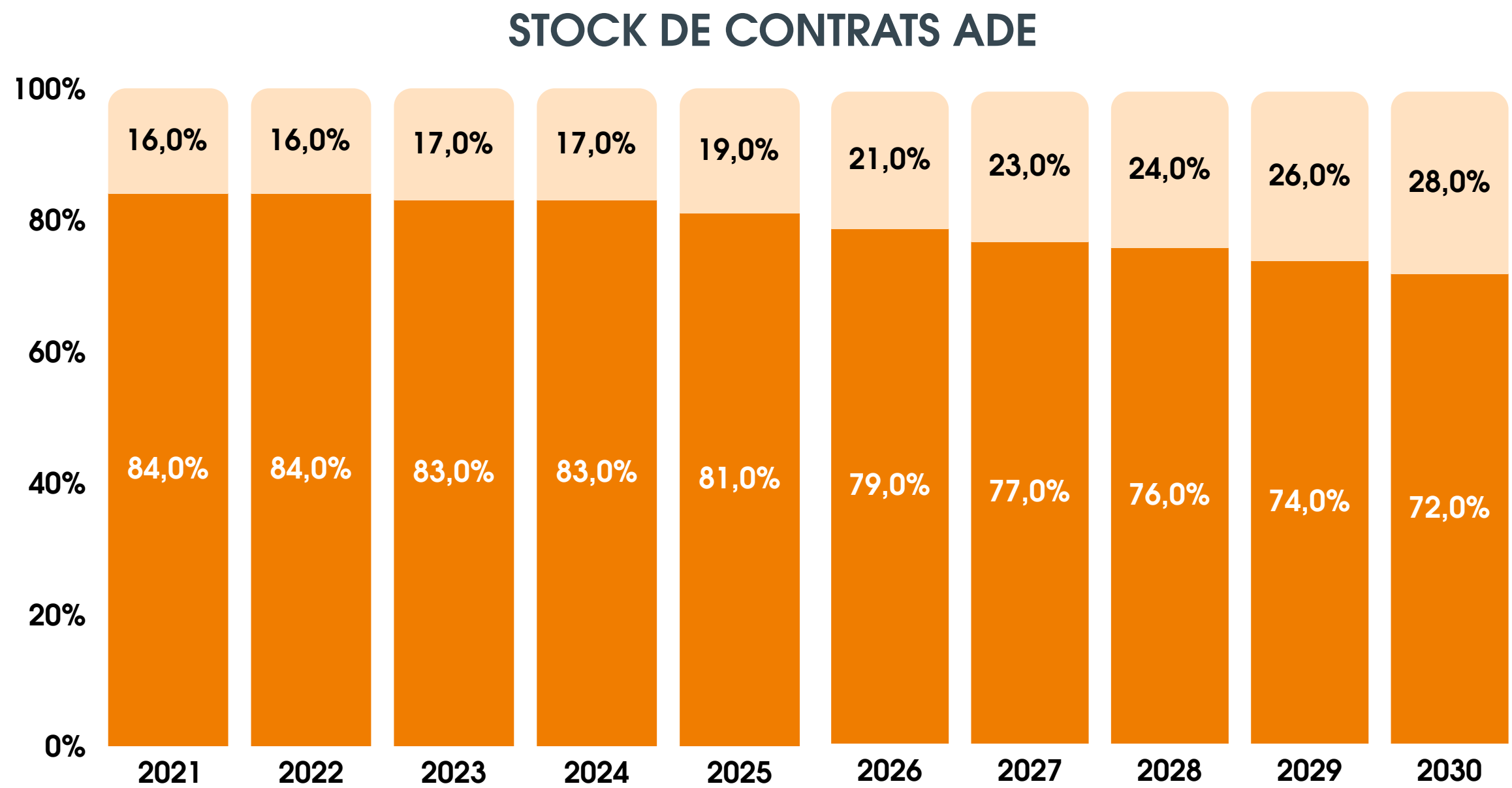


Stéphane BOLELLI



LE MARCHÉ DE LA SUBSTITUTION

ASSURANCE EXTERNE APRES LE FINANCEMENT



- Contrats groupe ou alternatifs bancaires
- Contrats externes

81%

Part des contrats groupe & assimilés en 2025

+50%

Part des contrats externes projetée dans 5 ans

10j

Délai pour édition de l'avenant :
Pas toujours respecté mais le
process fonctionne bien



Stéphane BOLELLI

EVOLUTION DES PRIX

-10% à -20%

de baisse moyenne des tarifs
des contrats externes sur 5 ans :
Baisse principalement sur les
non cadres (3 crédits sur 4 mais
moins de 1 substitution sur 2...).

25%

de la production se fait sur le
"segment Lemoine" (pas de
questionnaire de santé) :
La hausse de prix associée (+20
à +30%) cohérente d'après les
premiers retours assureurs.

-50%

de marge technique des
assureurs en 5 ans :
Expliqué par la hausse des taux
(impact amortissement, rachat,),
des sinistres MNO (psy), ...



Stéphane BOLELLI



QUELS ENJEUX POUR LES FRANCAIS ?

Des économies... combinées avec une meilleure couverture



ÂGE : 30 ANS

FUMEUR : NON

SANTÉ : BONNE

SITUATION : NON CADRE - CDI

Projet

Montant de l'emprunt : 250 000€

Taux moyen proposé par sa banque : 0,30%

Taux moyen par un contrat alternatif : 0,08%



90€/mois

+ de 1 000€/an

+ de 21 000€
sur la totalité du prêt



Stéphane BOLELLI

LE COURTIER AUGMENTÉ



L'IA + COURTIER

Jamais l'IA à la place du courtier

Le métier de courtier s'est complexifié : le temps administratif est devenu l'ennemi du temps client.
Or la valeur du courtier est humaine : 6 Français sur 10 lui reconnaissent la capacité à débloquer un dossier

1 200 COURTIER

dans le réseau —
plus haut niveau historique

171 AGENCES

+ 10 ouvertures cette fin
d'années

100%

des parcours CAFPI
avec un courtier

+ d'IA, + de courtiers, + de temps client



François DHAUSSY



LA VITESSE DE TRAITEMENT

Du pouvoir d'achat immobilier

UN DOSSIER QUI TRAÎNE

C'est un taux qui bouge, un bien qui part, un projet qui peut être à risque.

CHAQUE HEURE GAGNÉE

Sur l'analyse, le montage et le contrôle d'un dossier est une heure rendue au client.

UN SEUL AXE DE MESURE

Le temps de traitement des dossiers, au service de la réactivité et de l'accompagnement.

**Aucune IA ne rassurera un couple qui s'engage sur 25 ans
Mais l'IA peut donner encore plus de temps à nos courtiers de le faire**



François DHAUSSY

UNE CHAÎNE IA COMPLÈTE

Au service du parcours client

COMPRENDRE

InterPRÊT

L'IA qui lit et analyse les documents du client pour préparer l'analyse du courtier.

« Votre courtier connaît votre dossier avant même de vous rencontrer. »

CONSEILLER

PitchRoom

Plateforme d'entraînement des courtiers à la conduite des rendez-vous clients.

« Le temps que l'IA libère, nous le réinvestissons dans la qualité de la relation »

MATCHER

Optibanque

Machine learning pour identifier les banques les plus susceptibles d'accepter chaque profil.

« Les bonnes banques du premier coup, pas au troisième refus. »

VALIDER

Contrôle automatisé

Automatisation des revues et contrôles de conformité des dossiers.

« Des jours gagnés sur chaque dossier, quand chaque jour compte. »



François DHAUSSY

ANNEXES



SONDAGE RÉALISÉ PAR CAFPI

SUJET



**Les Français face
à l'immobilier : le
baromètre CAFPI
S1 2026**

CIBLE



**Clients financés
par Cafpi depuis
mai 2023**

1111 RÉPONDANTS

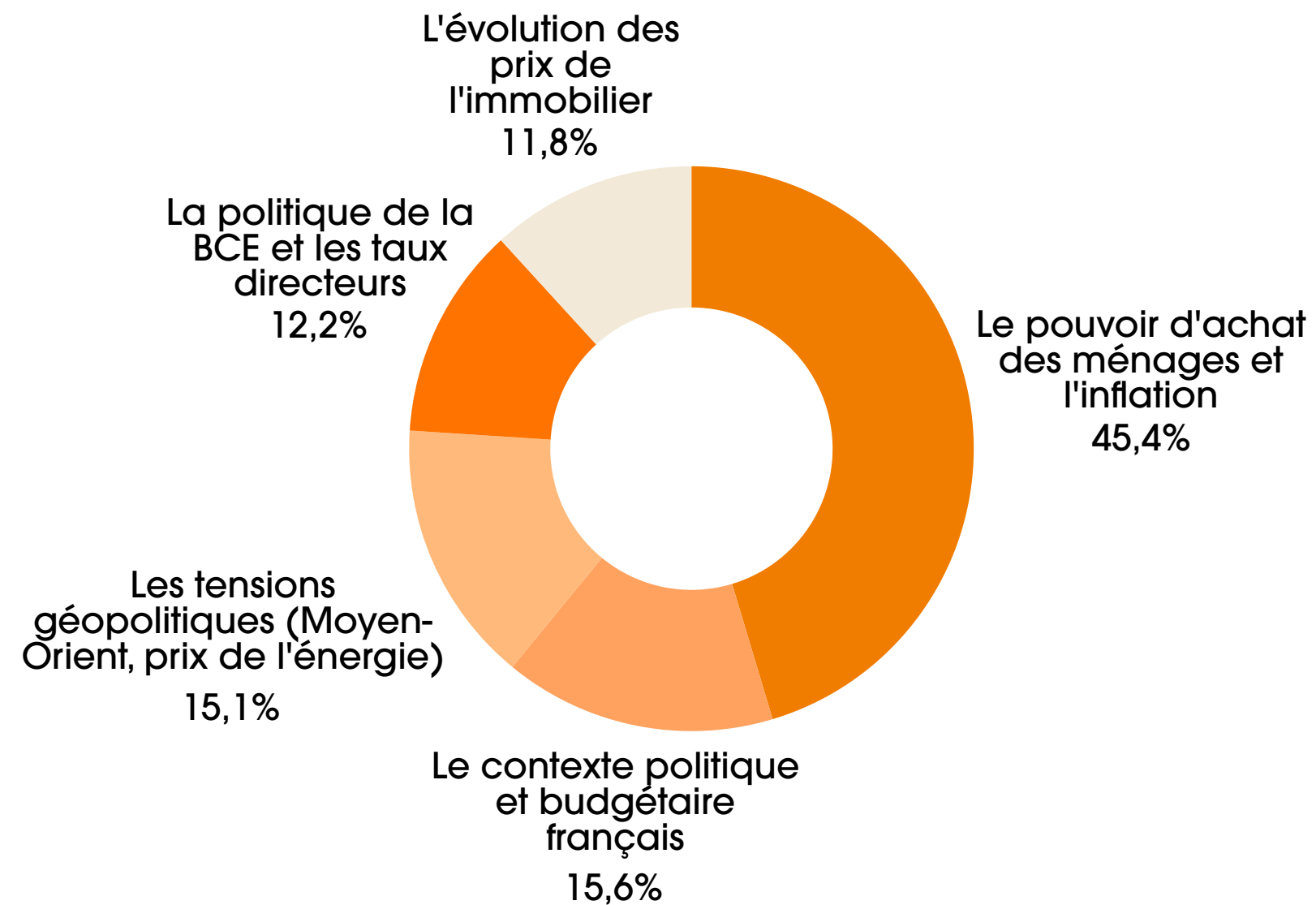


**Entre le 28 MAI et
5 JUIN 2026**

LE POUVOIR D'ACHAT

Ce facteur écrase-t-il tous les autres ?

Selon vous, quel facteur pèse aujourd'hui le plus sur le marché du crédit immobilier en France ?



A RETENIR



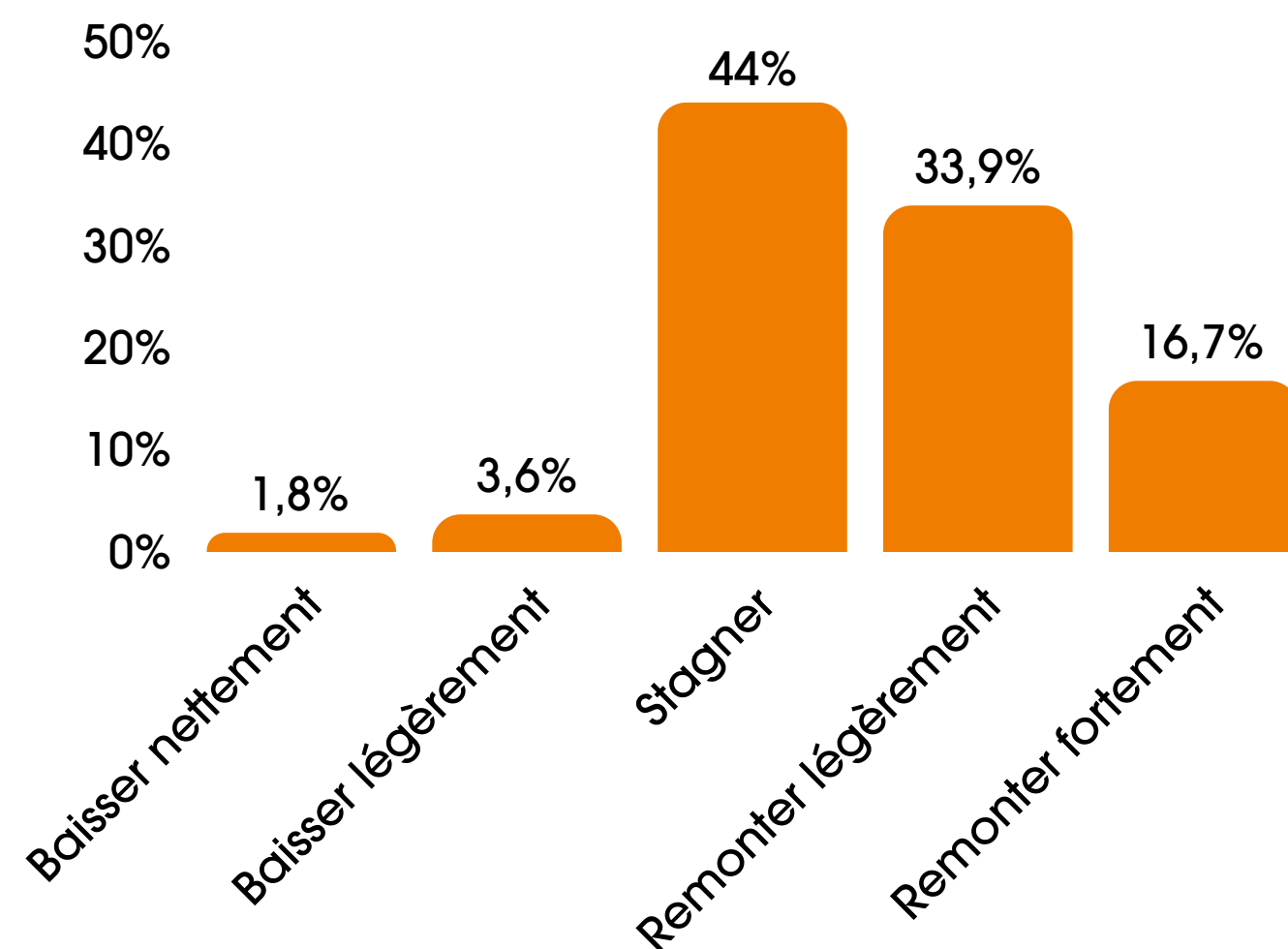
Le pouvoir d'achat est la préoccupation n°1 des Français avec 1 personne sur 2 qui le cite avant tout autre facteur.

Lecture micro plutôt que macro.

LE MYTHE DE LA BAISSSE DES TAUX EST MORT

95% des Français l'ont déjà compris, et après ?

D'ici fin 2026, les taux de crédit immobilier vont selon vous...



A RETENIR



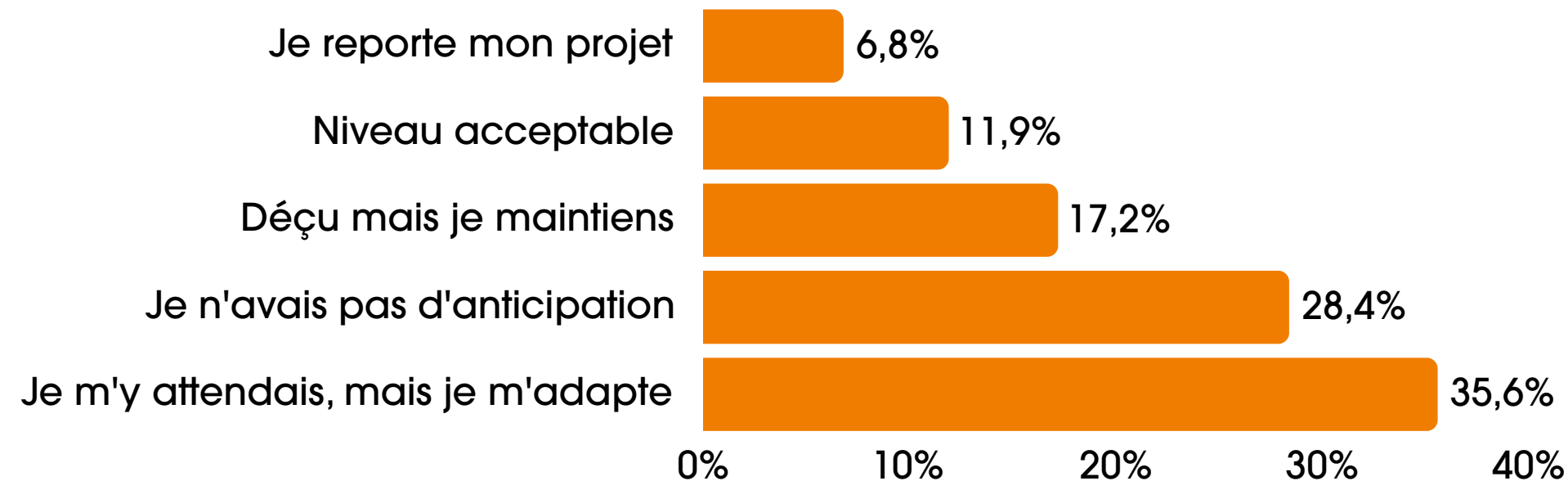
95% des Français ne croient plus à la baisse des taux en 2026.

50,6% d'entre eux anticipent une hausse

LE PARADOXE DE LA RÉSILIENCE FRANÇAISE

Les taux montent mais 67% des Français avancent quand même.

Début 2025, beaucoup anticipaient un retour des taux sous les 3% en 2026. Aujourd'hui, ce n'est pas le cas. Comment réagissez-vous ?



A RETENIR



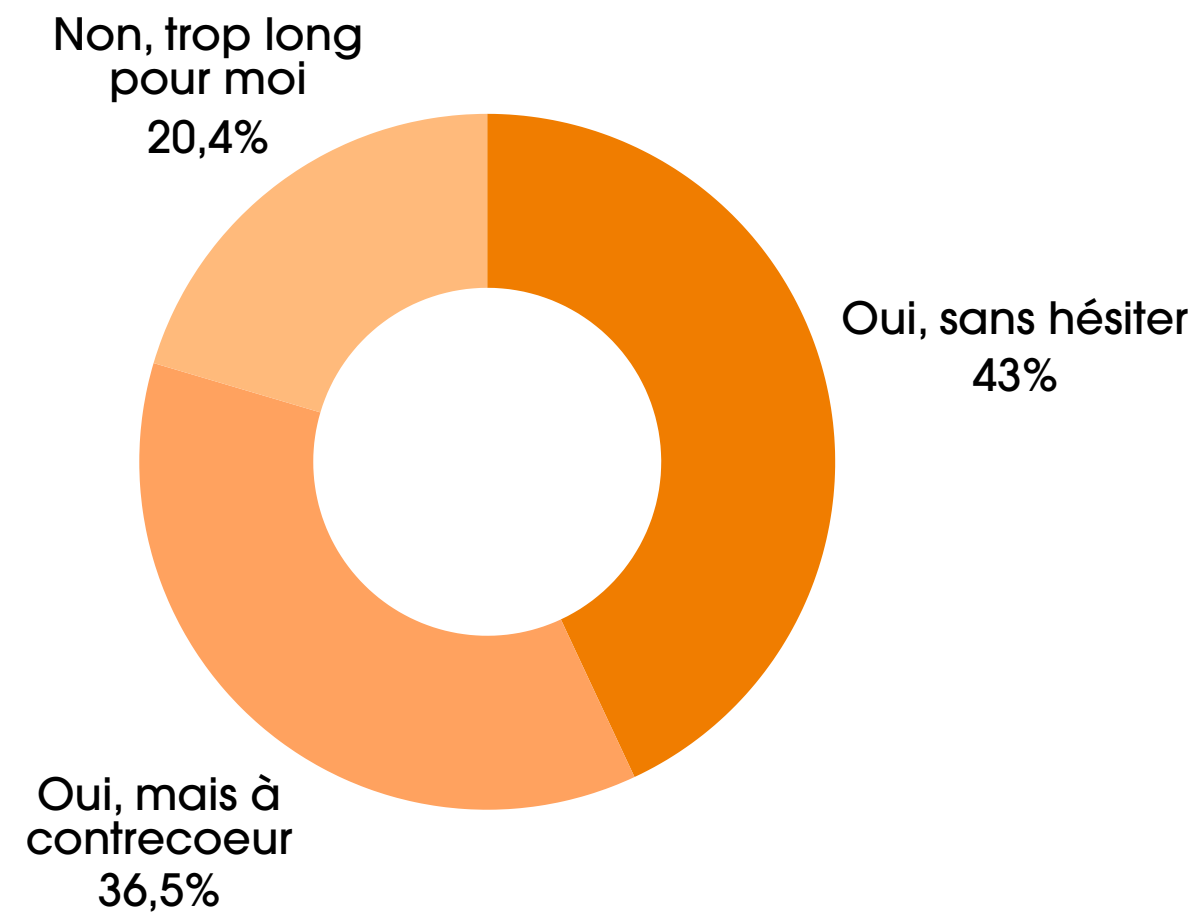
Seulement 7% reportent leur projet immobilier.

Quasi 67% s'adaptent ou trouvent le niveau acceptable.

25 ANS OU PLUS : LA NOUVELLE NORME ACCEPTÉE

S'endetter sur 25 ans est-il devenu un réflexe plutôt qu'un choix ?

Seriez-vous prêt(e) à emprunter sur 25 ans ou plus pour concrétiser votre projet ?
La durée moyenne atteint un record historique de 20,75 ans



A RETENIR

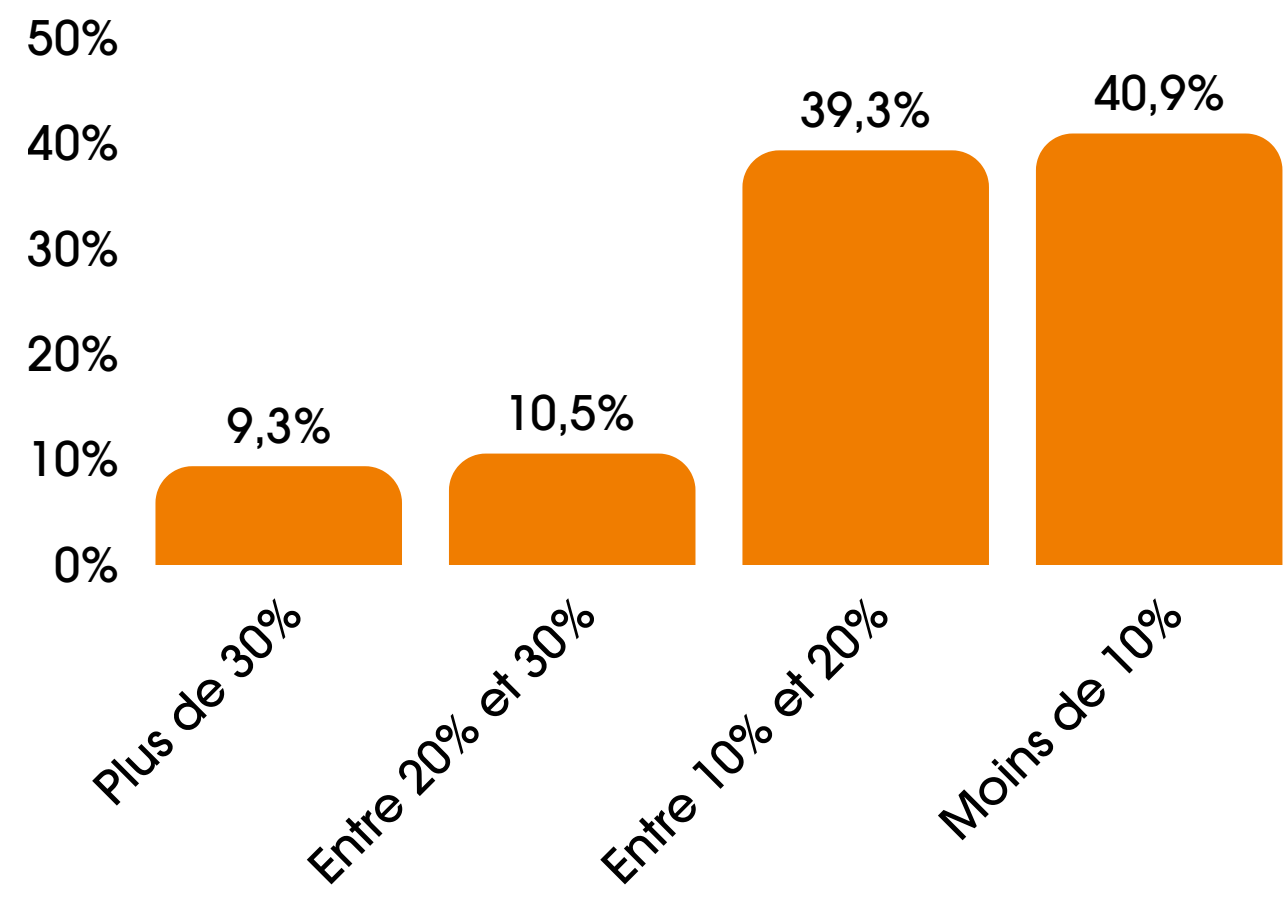


Aujourd'hui, 8 Français sur 10
sont prêts à s'engager sur 25 ans
ou plus.

LE MUR DE L'APPORT PERSONNEL

L'apport : dernier levier ou premier obstacle ?

Quel niveau d'apport personnel êtes-vous prêt à consacrer à votre projet immobilier ?



A RETENIR



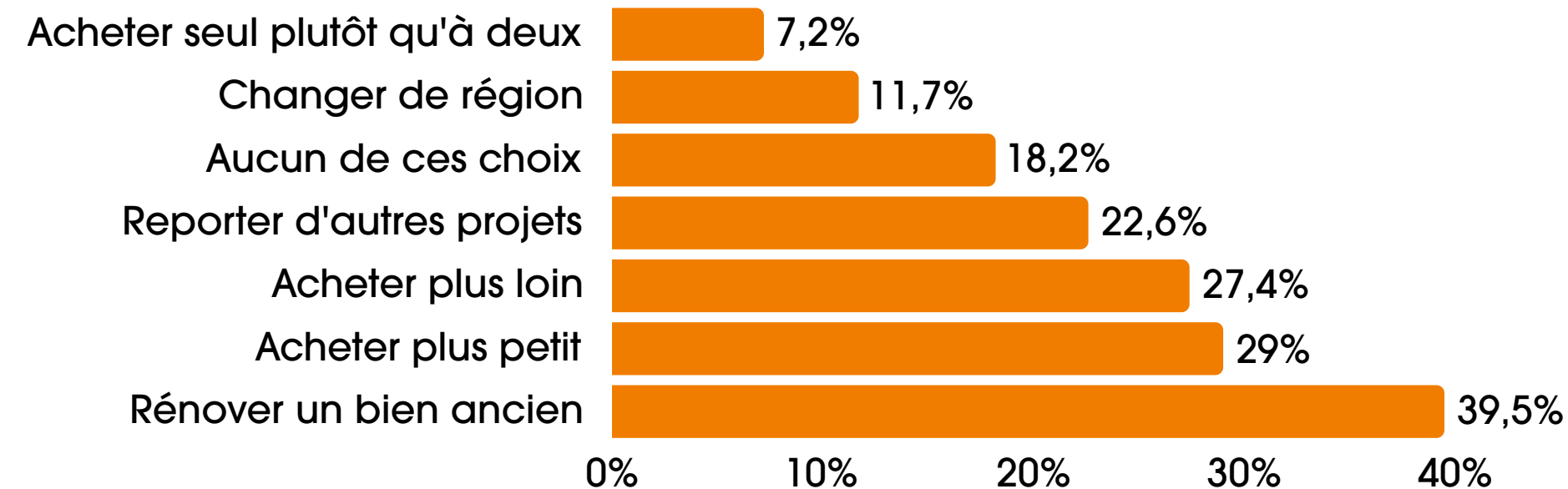
80% des Français sont prêts à consacrer jusqu'à 20% de leur capital pour leur projet immobilier.

L'apport personnel des clients CAFPI s'élève à 20%.

LA RÉNOVATION : VOIE DE SALUT N°1

Rénover plutôt qu'acheter neuf : la bonne stratégie ?

Pour acheter un bien aujourd'hui, seriez-vous prêt à... :



A RETENIR

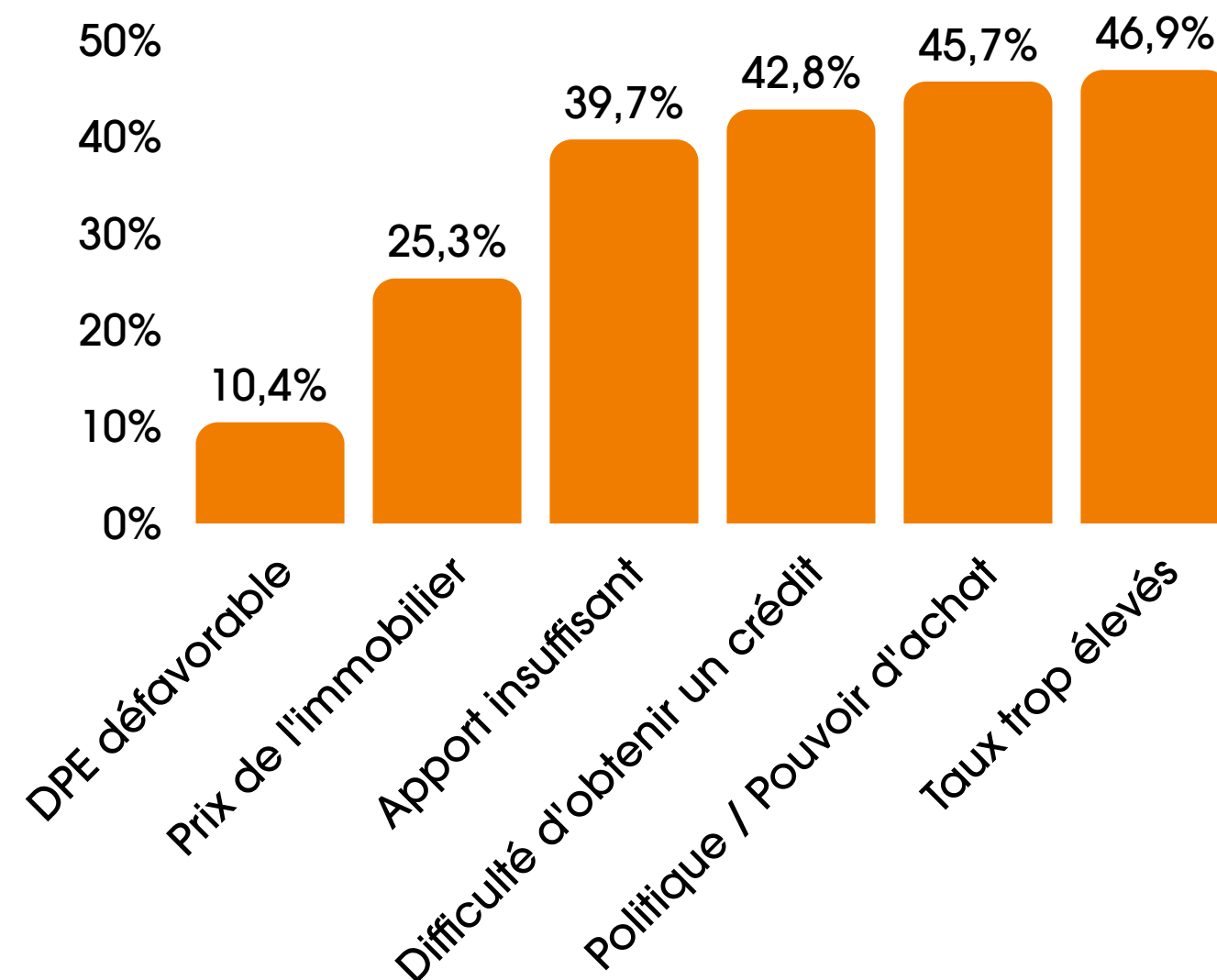


La rénovation devient la voie n°1
avec 40% des Français prêts à
acheter un bien à rénover pour
devenir propriétaires

LE BOUQUET DE FREINS : UN EMPILEMENT DÉCOURAGEANT

Quand les freins s'additionnent, lequel fait vraiment craquer ?

Quels sont les principaux freins à l'achat immobilier aujourd'hui ?
Plusieurs réponses possibles (1 à 3 max)



A RETENIR



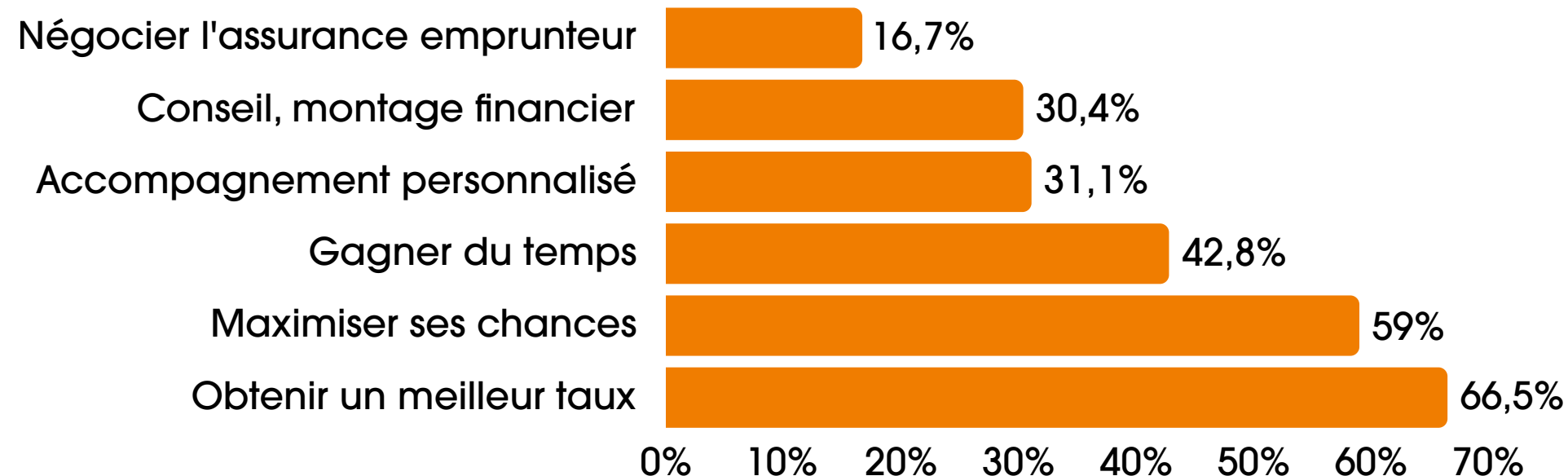
4 freins sont clairement identifiés.

Pas insurmontables seuls, mais leur addition peut être un frein.

L'IMAGE DU COURTIER

Le courtier : encore un négociateur de taux, ou déjà un déblocueur de dossiers ?

Dans le contexte actuel, le courtier en crédit immobilier permet principalement de... :
Plusieurs réponses (1 à 3 max)



A RETENIR

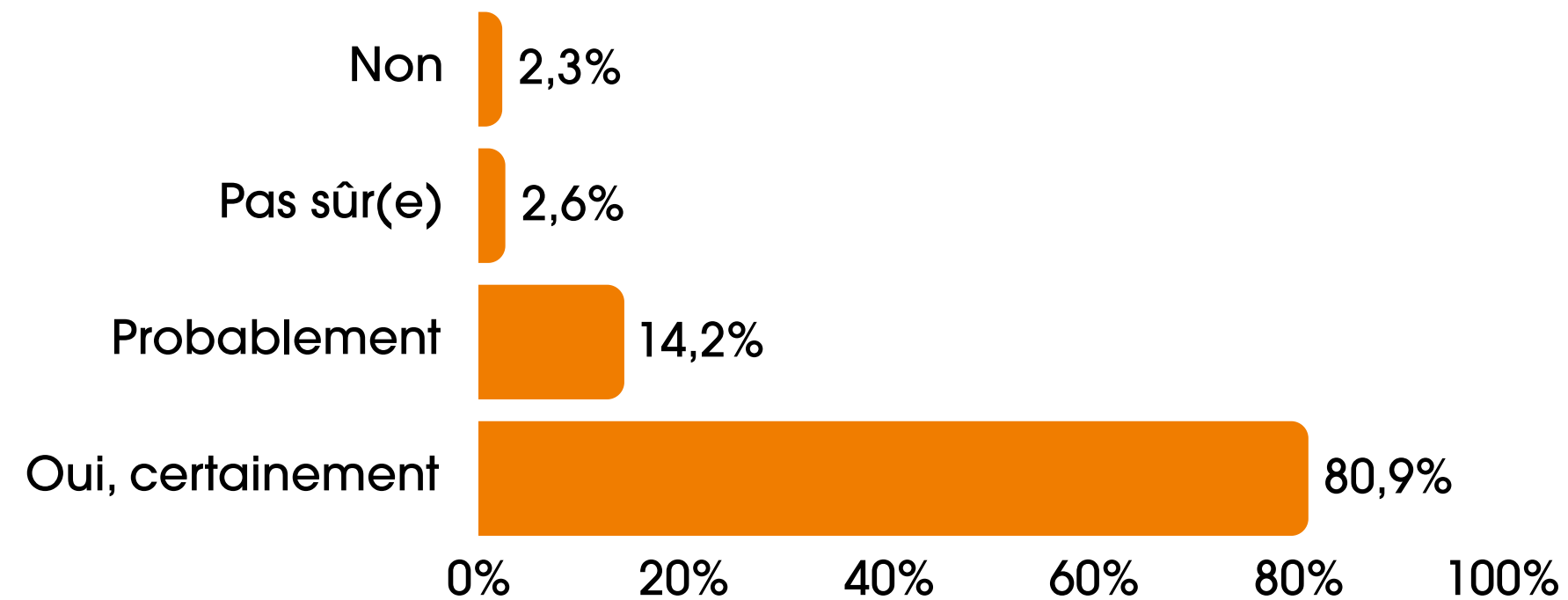


Le courtier reste perçu d'abord comme un négociateur de taux mais 6 Français sur 10 reconnaissent sa capacité à débloquer leur dossier.

RÔLE DU COURTIER

Le courtier est-il devenu indispensable ou seulement pratique ?

Si vous deviez concrétiser un projet immobilier dans les 12 prochains mois, feriez-vous appel à un courtier ?



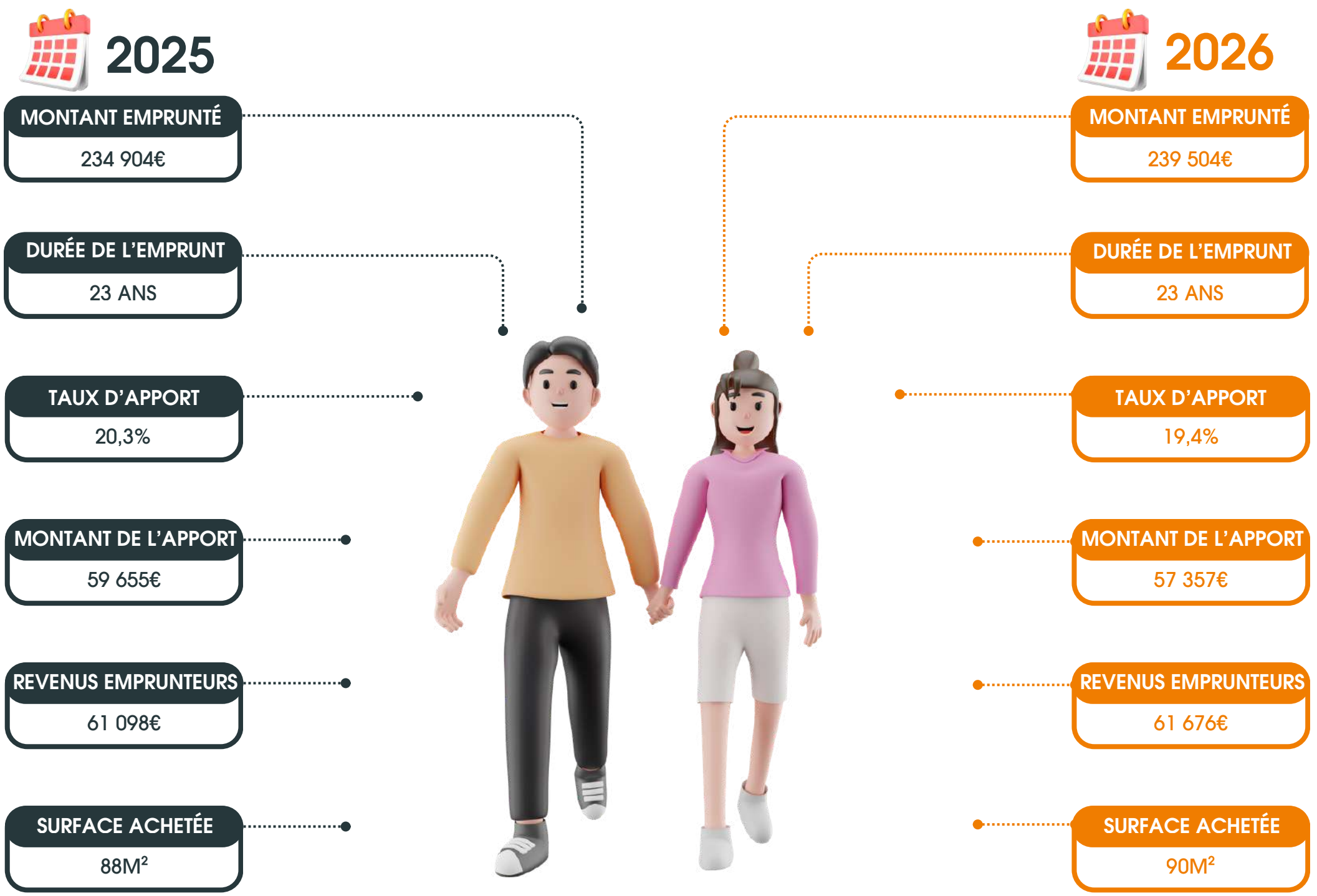
A RETENIR



Dans un contexte économique complexe comme actuellement, le courtier devient un passage obligatoire dans un projet immobilier.

BILAN DU MARCHÉ - JUIN 2026

Evolution du profil emprunteur juin 2025 vs 2026



NOUS CONTACTER



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

Pierre TRANCHAND – Chargé relations presse, CAFPI :

✉ p.tranchand@cafpi.fr ☎ 06 11 23 33 60

Galivel & Associés – Carol GALIVEL et Julien MICHON :

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