

CAFPI

DOSSIER DE PRESSE

Janvier 2012

Plan

Partie 1. Le crédit immobilier résidentiel aujourd'hui

- A. Les financements immobiliers de CAFPI en 2011** p.4
Montant global prêté : 5,26 milliards d'euros
Prêt moyen 2011 : 165 000 euros sur 17 ans
Taux d'intérêt 2011 : 4 % à taux fixe sur 20 ans
- B. Les emprunteurs clients de CAFPI en 2011** p.8
Acquisitions financées : à 85 %, la résidence principale
Primo-accédant 2011 : jeune ménage avec enfant
Secundo-accédants : regain d'intérêt pour le crédit relais
Investisseurs : un endettement plus court
- Tableau récapitulatif. Les emprunteurs CAFPI en 2011***

Partie 2. Les services CAFPI, 1er courtier en prêts immobiliers

- A. L'esprit CAFPI** p.14
40 ans de courtage en prêts immobiliers
Une approche différente : l'accent sur le coût du crédit
Le partenariat avec les professionnels de l'immobilier
Une proximité unique auprès des particuliers
- B. CAFPI, pionnier de la délégation d'assurance** p.16
Libre choix de l'assurance par l'emprunteur
Complémentarité de l'offre CAFPI avec VITAE Assurances
- C. Regroupement de crédits et consolidation de dettes** p.18
CAFPI et la restructuration de dettes
Une réglementation très précise
CAFPI accompagne les ménages endettés
- D. CAFPI et l'avenir du courtage de 2012 à 2015** p.20
L'activité du secteur
La réglementation au niveau national
La réglementation au niveau européen
- E. Une évolution anticipée par CAFPI** p.22
Une conception novatrice du courtage
Doublement du réseau à l'horizon 2017

Contact Presse

Partie 3. Le marché de l'immobilier dans les années à venir

A. L'analyse des flux de l'accession à la propriété p.25

L'accession résiste à la hausse des prix

Les primo-accédants, premier marché immobilier

B. L'influence des taux sur le marché du logement p.27

Baisse des taux contre hausse des prix

Les conditions d'autorégulation du marché

Conclusion : Les propositions CAFPI pour 2012 p.29

Fiches pratiques

Taux fixe contre taux révisable p.30

Le PTZ+ 2012 p.32

Annexe

Décret relatif aux intermédiaires en opérations de banque et en services de paiements

Partie 1.

Le crédit immobilier résidentiel aujourd'hui

L'année 2011 a enregistré environ 783 000 transactions immobilières (source notariale), ancien et neuf confondus. En y ajoutant les constructions de maisons individuelles à l'initiative des particuliers (probablement moins que les 195 600 maisons construites en 2010 – chiffre Union des Maisons Françaises), le nombre total de logements acquis en 2011 devrait être en retrait par rapport à 2010 (1 093 000 unités).

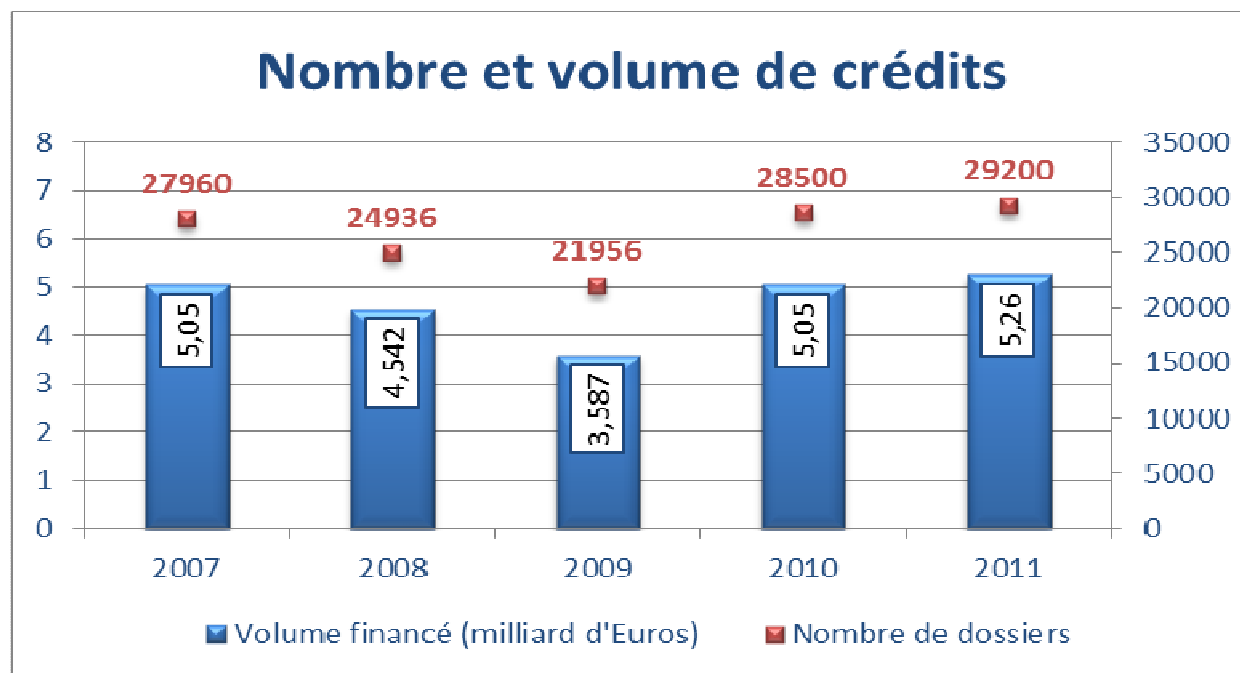
Le montant des crédits immobiliers accordés aux particuliers (160 milliards d'euros en 2010) devrait, lui aussi, se contracter en 2011. C'est d'autant plus probable que, d'après les organisations professionnelles d'agents immobiliers, le nombre des acquisitions payées sans recours à l'emprunt aurait augmenté, notamment chez les investisseurs.

[1. Le crédit immobilier résidentiel aujourd'hui]

A. Les financements immobiliers de CAFPI en 2011

Montant global prêté : 5,26 milliards d'euros

Nouvelle année record pour la société CAFPI, qui a financé 29 200 ménages en 2011 pour un montant total de 5,26 milliards d'euros de crédits débloqués. Avec cette hausse de 4 % par rapport à 2010, CAFPI réalise son plus important volume de crédit réalisé depuis sa création en 1971.



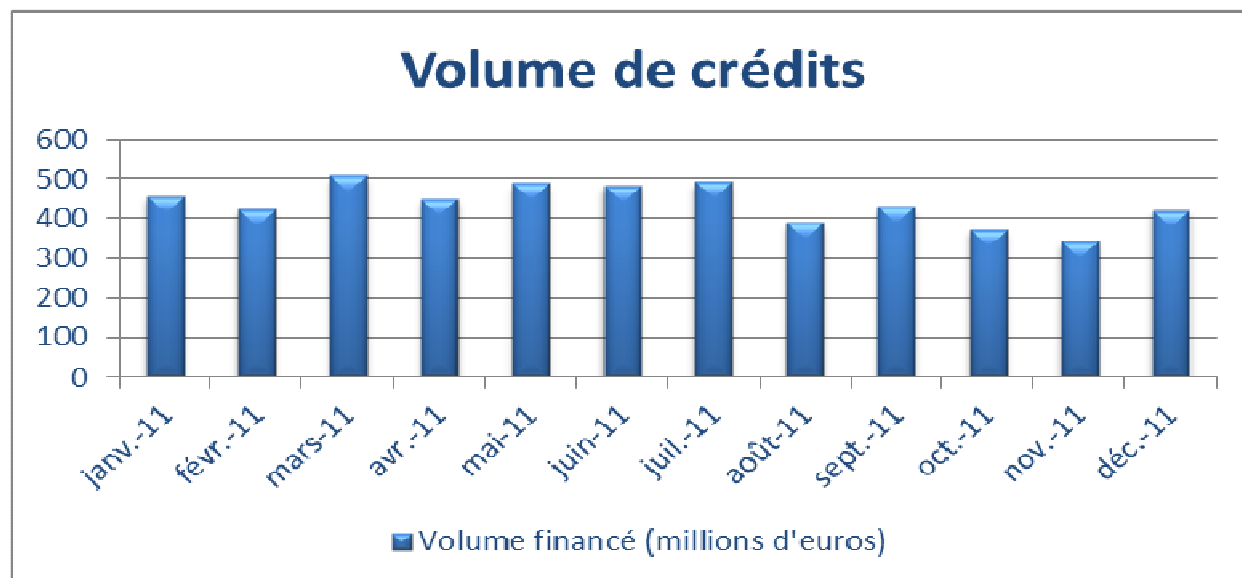
> **L'année 2011 n'a pas été linéaire.** À partir de juillet, le volume de crédits débloqués auprès des clients de CAFPI a diminué, avant de reprendre en décembre. Cette reprise trouve probablement son explication dans le regain des ventes constaté en fin d'année :

- dans le neuf, pour permettre aux acquéreurs de profiter de la version 2011 de la réduction d'impôt Scellier, plus intéressante que celle applicable en 2012 ;
- dans l'ancien, pour éviter aux vendeurs de tomber sous le coup de la nouvelle taxation des plus-values immobilières applicable aux ventes signées chez le notaire à partir du 1^{er} février 2012.

Contact Presse

Galivel & Associés - 01 41 05 02 02
Carol Galivel / Julien Michon

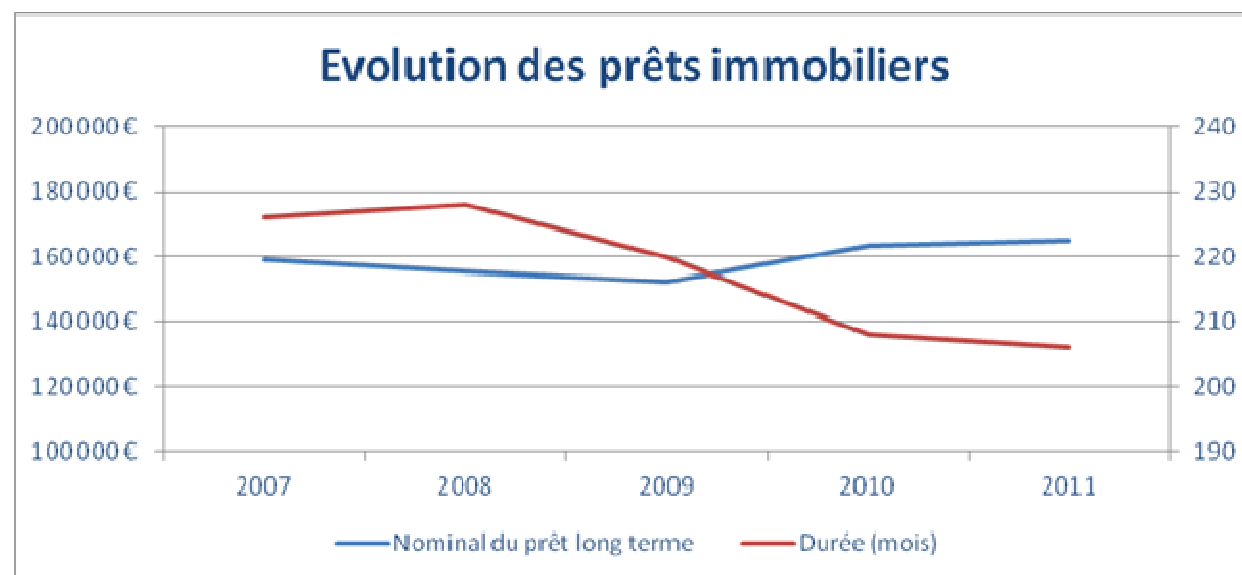
Cafpi - 01 69 51 00 00
Philippe Taboret - Directeur Général Adjoint



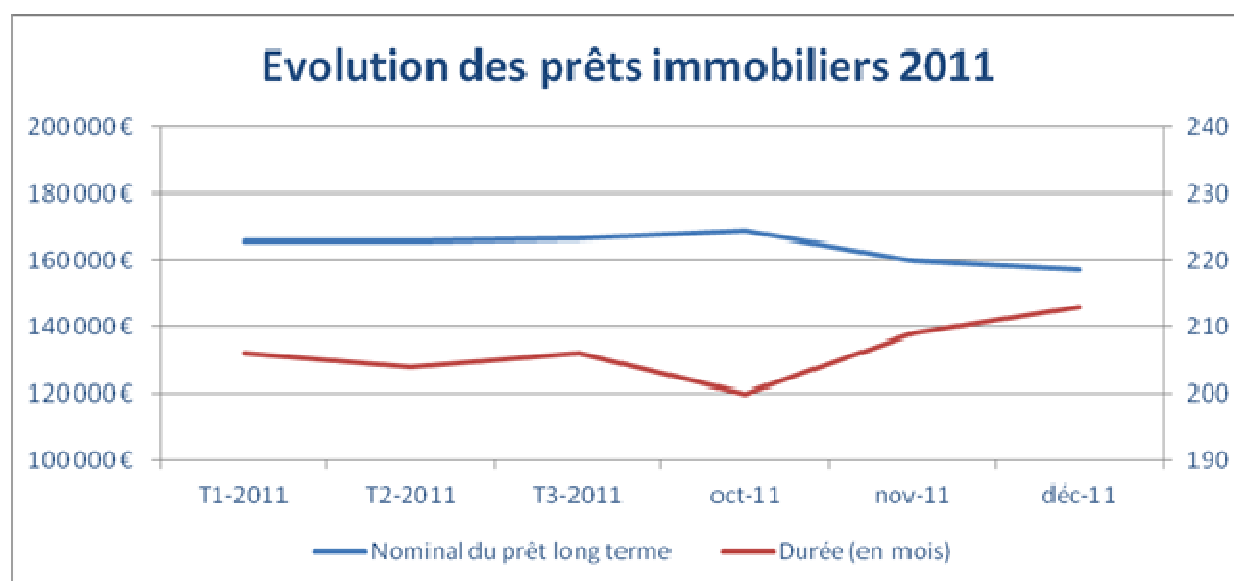
Prêt moyen 2011 : 165 000 euros sur 17 ans

Le montant moyen par emprunt souscrit par les clients de CAFPI, reparti à la hausse en 2010, a encore progressé en 2011, mais à un rythme beaucoup plus modéré, passant de 163 394 euros en 2010 à 164 961 euros en 2011.

La durée moyenne des prêts souscrits en 2011, en revanche, raccourcit encore. De 228 mois en 2008, elle était descendue à 220 mois en 2009, 208 mois en 2010 et 206 mois en 2011 (17 ans et 2 mois).

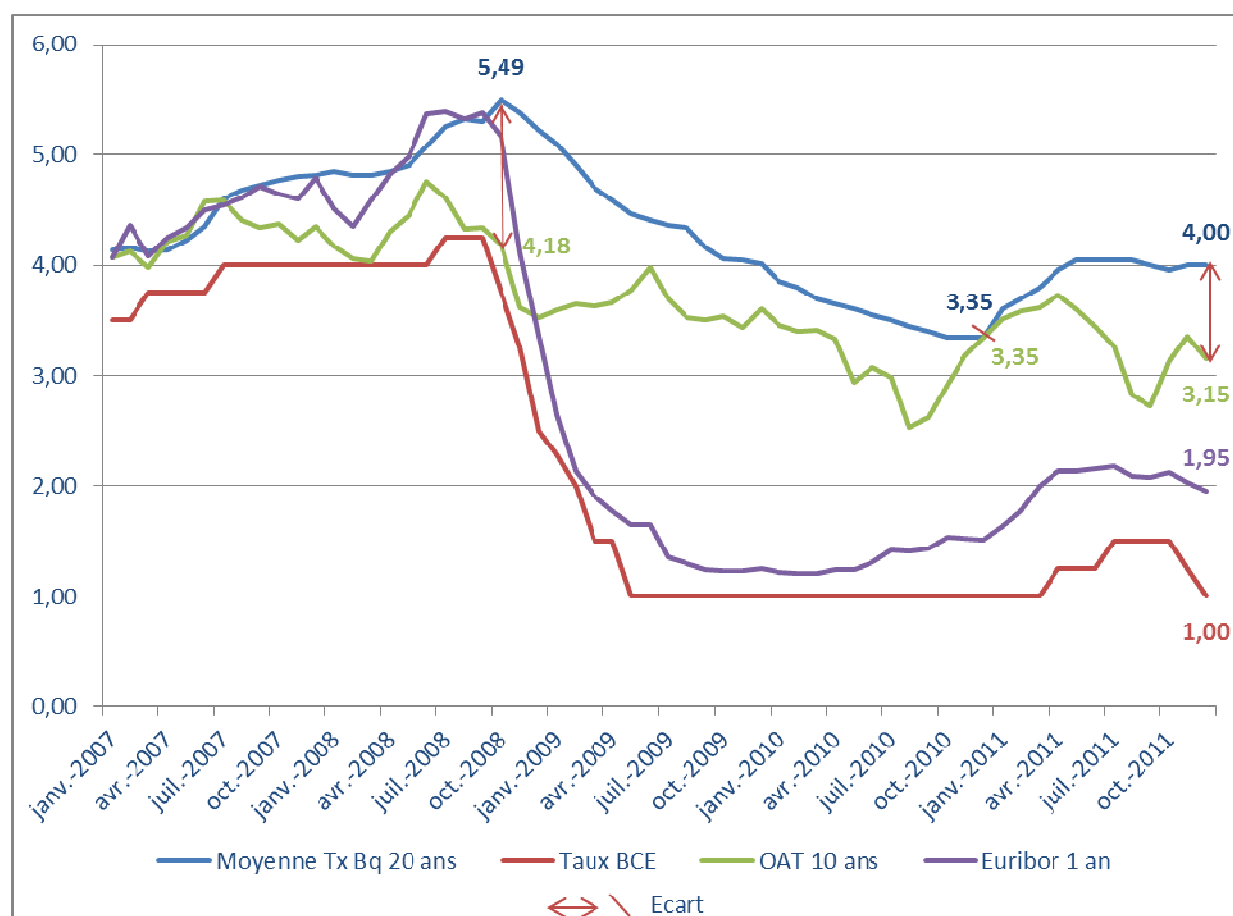


> **L'année 2011 enregistre une fracture en fin d'année.** En novembre et décembre, le montant nominal du prêt moyen diminue alors même que la durée augmente. Il faut y voir l'effet de la remontée des taux de crédit constatée à cette période.



Taux d'intérêt 2011 : 4 % à taux fixe sur 20 ans

Effets de la crise financière intervenue en 2008, les taux des crédits immobiliers se sont nettement décorrélés des principaux taux directeurs à partir de 2009. Après une baisse continue en 2009 et 2010, le taux moyen des prêts à taux fixe est remonté en début d'année 2011, avant de se stabiliser pendant l'été et de connaître une nouvelle poussée en fin d'année.



Contact Presse

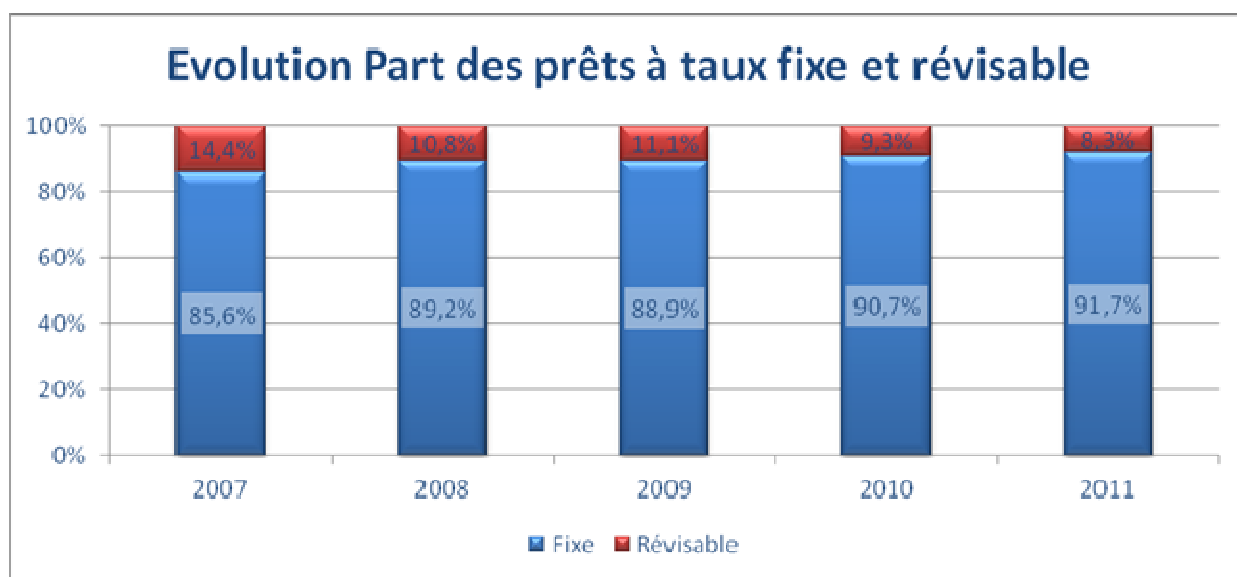
Galivel & Associés - 01 41 05 02 02
Carol Galivel / Julien Michon

Cafpi - 01 69 51 00 00
Philippe Taboret – Directeur Général Adjoint

> **Des taux fixes encore attractifs.** Le coût du crédit immobilier reste attractif, surtout si l'on tient compte de l'inflation constatée sur l'année 2011 (+ 2,50 %). Pour un même dossier le taux (hors assurance) s'étage de 3,50 % sur 10 ans à 4,25 % sur 25 ans, soit une progression de 75 points de base seulement.

Durée	Taux
10 ans	3,50 %
15 ans	3,80 %
20 ans	4,00 %
25 ans	4,25 %

> **Les prêts à taux variables marginalisés.** A près de 92 %, les prêts immobiliers souscrits par les clients de CAFPI en 2011 étaient à taux fixe. L'incertitude sur l'évolution des taux dans le contexte de crise monétaire actuelle et la crainte – fondée ou non – d'une reprise de l'inflation n'encouragent pas le recours au taux révisable, surtout pour les emprunts de long terme.



Contact Presse

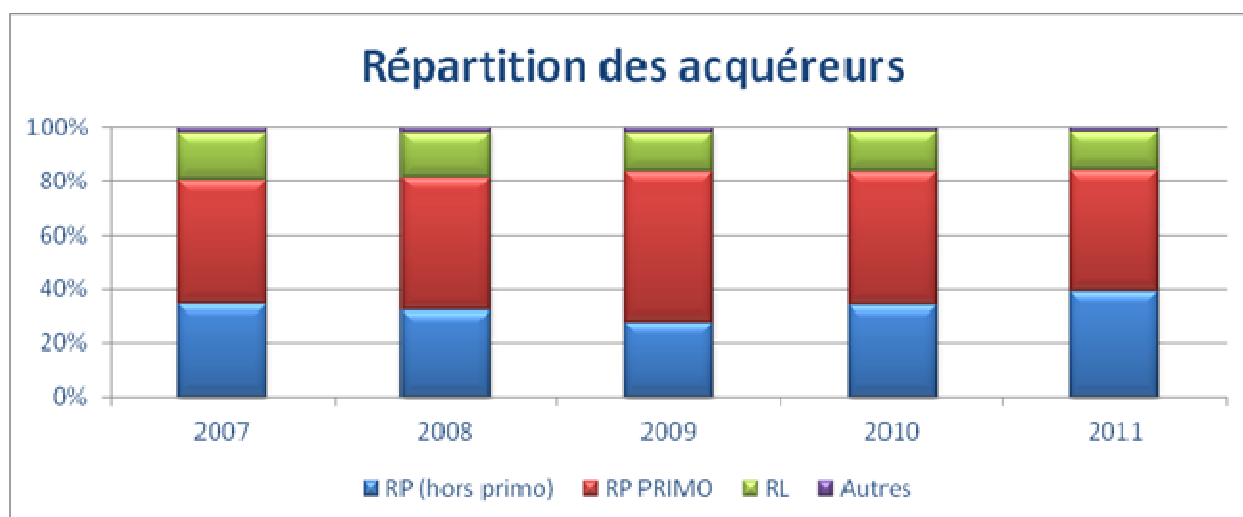
[1. Le crédit immobilier résidentiel aujourd'hui]

B. Les emprunteurs clients de CAFPI en 2011

Acquisitions financées : à 85 %, la résidence principale

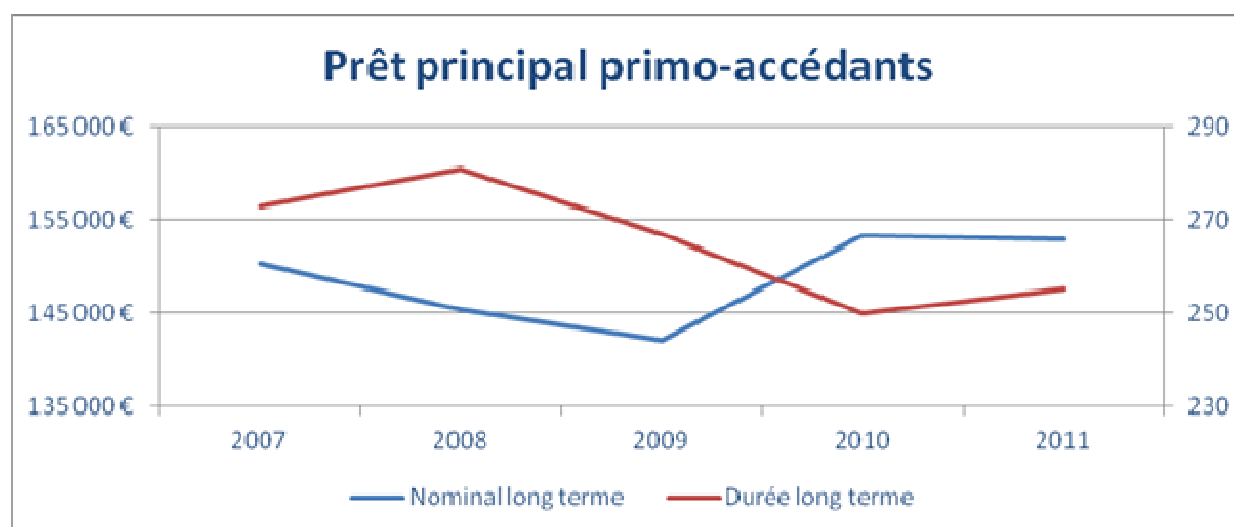
Les prêts immobiliers souscrits avec le concours de CAFPI sont destinés à l'acquisition de la résidence principale de l'emprunteur dans près de 85 % des cas. Mais si la part des achats précédés d'une revente (39,30 %) est en forte augmentation par rapport à 2010 (34,14 %) et 2009 (27,63 %), celle des primo-accédants accuse un net fléchissement : 44,63 % contre 49,63 % en 2010 et 55,80 % en 2009. La poursuite de la hausse des prix, ajoutée à la dégradation de l'environnement économique, pèse sur la solvabilité et sur la confiance des primo-accédants, qui restent néanmoins le principal moteur du marché immobilier résidentiel.

> **Le solde du financement** se répartit entre l'investissement locatif (14,33 %), à peu près stable malgré l'augmentation du nombre des opérations constatées par les professionnels, et l'acquisition de résidences secondaires (1,74 %).



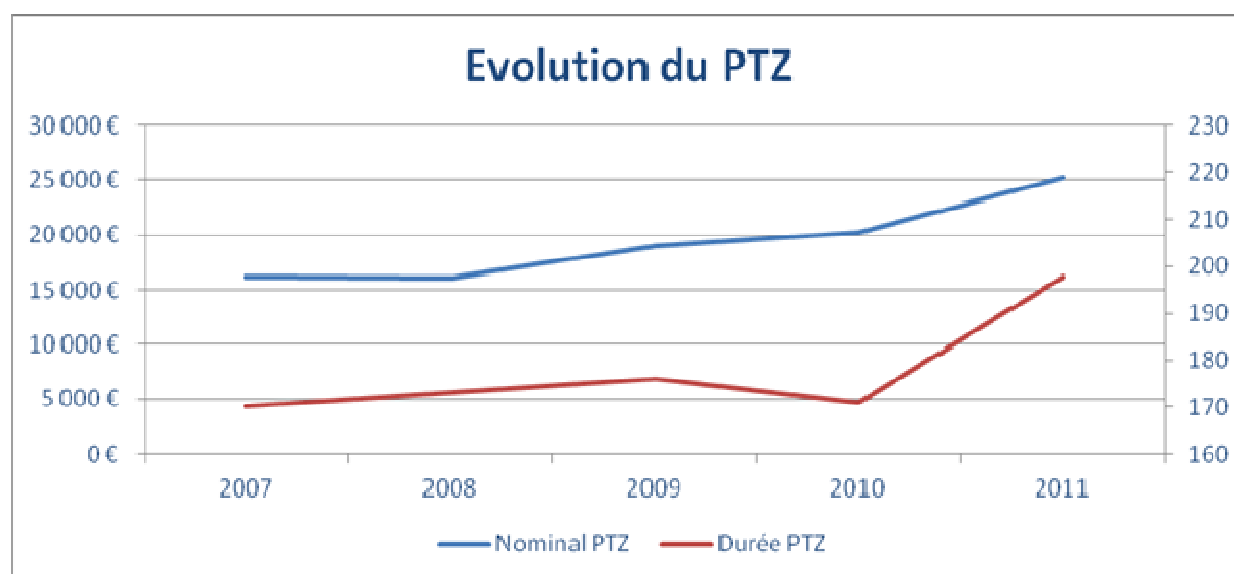
Primo-accédant 2011 : jeune ménage avec enfant

Le profil-type du primo-accédant client de CAFPI est un ménage (68,6 % des dossiers sont réalisés avec deux emprunteurs de 34 et 32 ans) ayant un enfant. En 2011, le montant moyen du prêt principal est de 152 936 euros et sa durée de 255 mois, contre 164 961 euros sur 206 mois pour l'ensemble des crédits procurés par CAFPI. Les primo-accédants s'engagent pour une période plus longue sur des crédits moins élevés (mais éventuellement complétés par un prêt à taux zéro).



> **Succès du PTZ +, version 2011 du prêt à taux zéro.** Accordé sans condition de ressources, le PTZ+ est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2011. Son montant, fonction de la localisation du bien, de ses qualités énergétiques – ancien, neuf BBC ou neuf non BBC – et de la composition du foyer emprunteur, a été relevé, ce qui a sensiblement amélioré le financement des primo-accédants. Les emprunteurs CAFPI ont ainsi bénéficié d'un prêt à taux zéro d'un montant moyen de 25 231 euros (sur 198 mois), contre 20 214 euros (sur 171 mois), soit une majoration de près de 25 %.

À noter. En 2012, le PTZ+ est, de nouveau, assorti de conditions de ressources et cantonné au financement de l'acquisition de logements neufs. Les montants sont sensiblement revus à la baisse (voir fiche pratique n° 1).

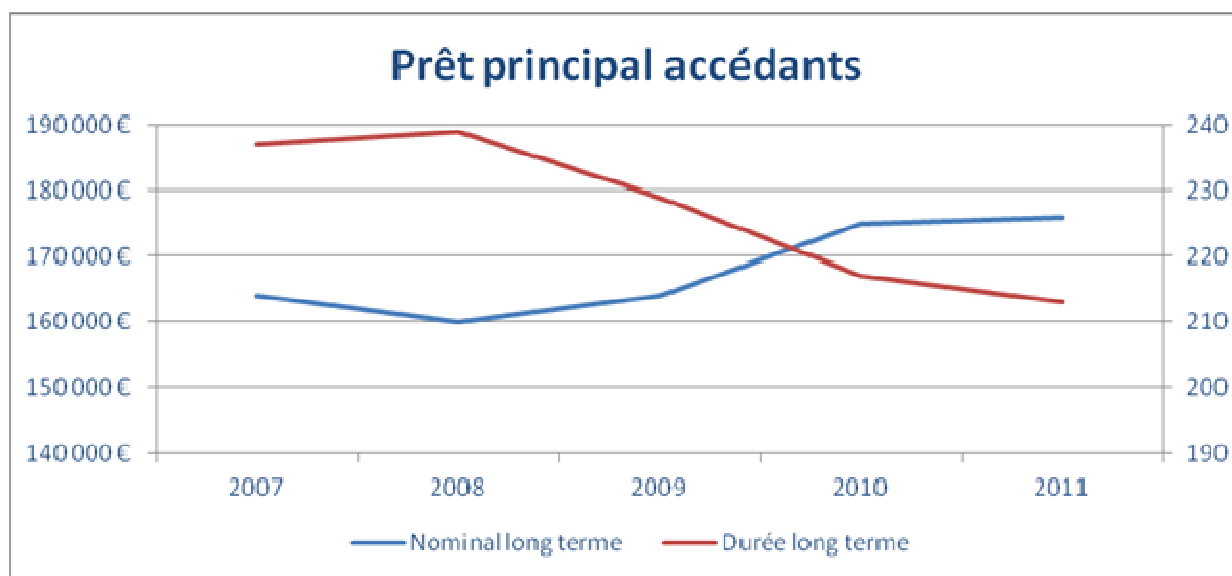


> **Des investissements toujours plus onéreux.** Le prix moyen de l'acquisition d'un primo-accédant client de CAFPI atteint 194 303 euros en 2011, en augmentation de 5,4 % sur un an (184 388 euros en 2010). L'investissement représente 4,84 années de revenus, contre 4,77 l'année précédente.

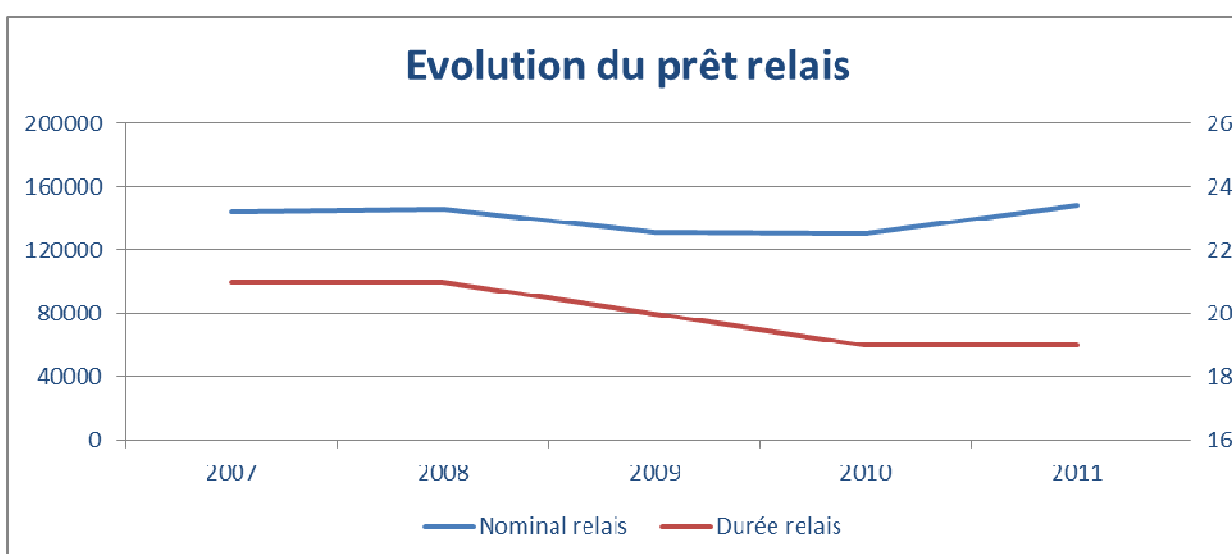
Contact Presse

Secundo-accédants : regain d'intérêt pour le crédit relais

En 2011, le profil-type de l'acquéreur après revente financé avec le concours de CAFPI est, dans 75,8 % des dossiers, un ménage de 39 et 37 ans avec 2 enfants. Son acquisition, d'un montant moyen de 220 611 euros (soit 4,37 années de revenus), est en légère, mais constante diminution depuis 5 ans. Elle est financée par un crédit principal de 175 880 euros, en augmentation par rapport à 2010 (175 004 euros), mais sur une durée raccourcie : 213 mois contre 217 en 2010.



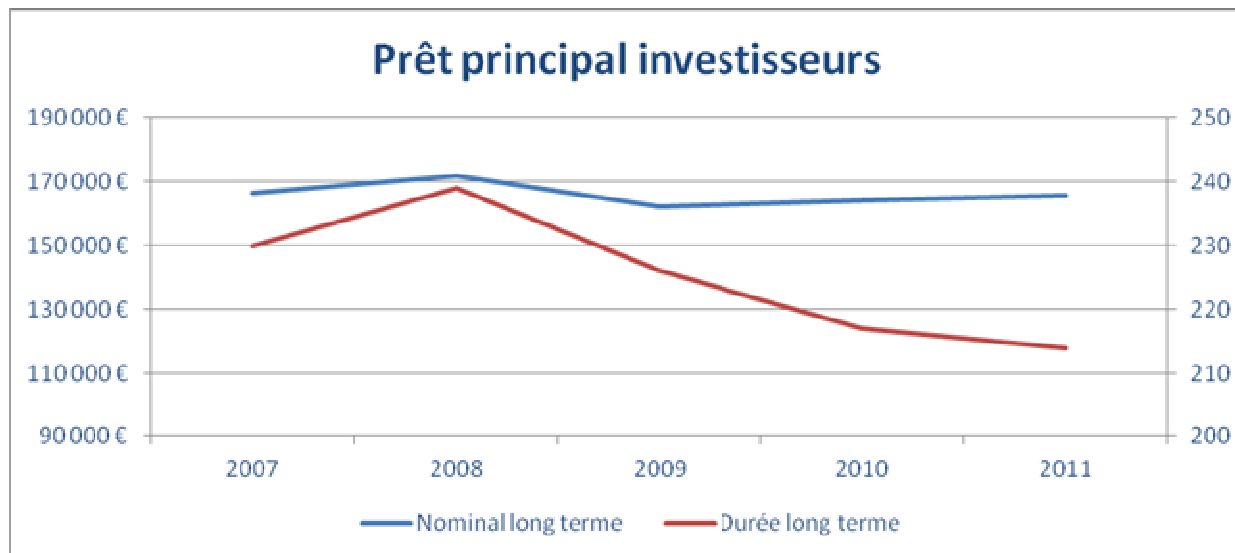
> **Prêt relais.** Pour financer l'acquisition de leur nouvelle résidence principale avant d'avoir vendu l'ancienne, les secundo-accédants ont souvent recours au crédit-relais. La méfiance à l'égard de ce type de prêt, intervenue lors de la contraction temporaire du marché immobilier en 2008, a été de courte durée. Les montants empruntés (148 188 euros en moyenne) sont repartis à la hausse (+ 13,6 % par rapport à 2010), sans augmentation de durée (19 mois), signe de bon fonctionnement du marché de la revente.



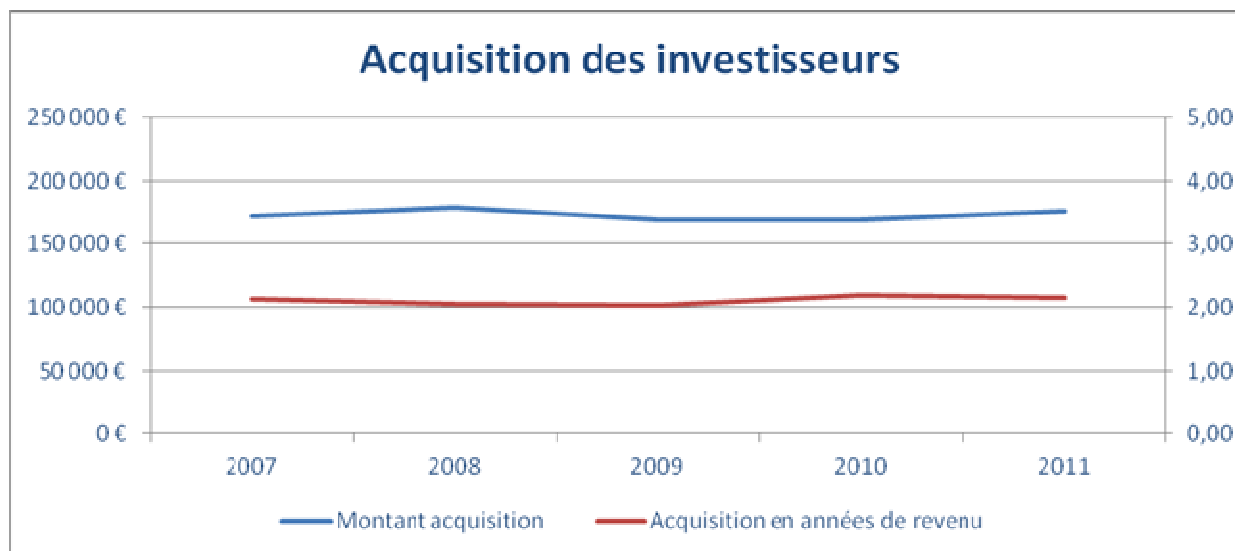
Contact Presse

Investisseurs : un endettement plus court

En 2011, l'investisseur-type ayant obtenu son prêt par CAFPI est un ménage dans 56,5 % des dossiers, âgé de 42 ans, avec deux enfants. Le montant moyen des prêts est de 165 450 euros (soit un financement à crédit à concurrence de 94 %), sur une durée de 214 mois.



> **Des ménages à revenu assez élevé.** Le prix moyen de l'acquisition de ces investisseurs est de 176 866 euros, ce qui représente seulement 2,15 années de leur revenu.



Contact Presse

[1. Le crédit immobilier résidentiel aujourd'hui]

Tableau récapitulatif**Les emprunteurs CAFPI en 2011**

Type d'emprunteur	Prix d'achat	Années de revenu	Montant emprunté	Durée du prêt
Primo-accédant	194 303 €	4,84 ans	152 936 €*	255 mois
Secundo-accédant	222 680 €	4,37 ans	175 880 €	217 mois
Investisseur	176 866 €	2,15 ans	165 450 €	214 mois

* Hors prêt à taux zéro

Commentaires. Ce tableau confirme les grands principes du marché immobilier et démontre la valeur statistique des données CAFPI :

> **L'effort des primo-accédants.** Leur acquisition représente près de 5 années de revenu, ce qui les oblige à s'endetter sur des durées plus longues.

> **L'apport des secundo-accédants.** Le fait de revendre pour acheter leur permet d'acquérir des biens plus chers sans trop s'endetter.

> **La recherche des investisseurs.** Alors même qu'ils disposent de revenus confortables, ils achètent des biens de valeur moins élevée (petites surfaces), qu'ils financent à crédit pour l'essentiel. Mais le tassement des rendements les obligent à s'endetter sur des périodes longues s'ils ne veulent pas avoir à faire un effort d'épargne personnelle trop important.

Contact Presse

Galivel & Associés - 01 41 05 02 02
Carol Galivel / Julien Michon

Cafpi – 01 69 51 00 00
Philippe Taboret – Directeur Général Adjoint

Partie 2.

Les services CAFPI, 1er courtier en prêts immobiliers

CAFPI a été le premier à offrir des solutions compétitives. Les banques et les établissements financiers traditionnels ont fait des prêts immobiliers un véritable produit d'appel, destiné à conquérir de nouveaux clients. Concurrence oblige, ils ont dû réduire leur marge de rémunération à minima, afin de présenter les taux de crédit les plus attractifs... quitte à se rattraper ensuite sur les services bancaires et les produits d'épargne vendus à l'emprunteur ! CAFPI, par les volumes qu'il génère, obtient de ses banques partenaires des taux véritablement compétitifs

Au cours de ses 40 ans d'existence et forte de la parfaite connaissance de ses emprunteurs, CAFPI a su s'adapter à la demande. Aujourd'hui, CAFPI propose un service tout compris dans lequel on retrouve son métier originel, le courtage en prêts immobiliers, mais aussi l'assurance emprunteur à travers sa filiale VITAE ASSURANCES (depuis 17 ans) et, enfin, le regroupement de crédit. À travers CAFPI Regroupement de Crédits, un service de consolidation de dettes a également pu être développé.

[2. Les services CAFPI, 1er courtier en prêts immobiliers]

A. L'esprit CAFPI

40 ans de courtage en prêts immobiliers

C'est aussi 40 ans d'expérience, de savoir-faire et d'éthique. Plus d'un million de propriétaires ont été financés à travers les services de CAFPI. Chaque client se voit attribuer un conseiller dédié et proposer un montage financier adapté à son profil. Il dispose, en un lieu unique, de toute l'offre du marché en prêts immobiliers grâce aux 110 partenaires financiers de CAFPI. Et cela, en toute impartialité et indépendance : aucun groupe bancaire ne figure dans le capital de la société. CAFPI, c'est aussi :

> **Une démarche qualité.** Les contrôles sont omniprésents, depuis la mise en place du dossier, son montage, sa présentation bancaire, jusqu'à l'offre de prêt. Il est ensuite procédé à des enquêtes de satisfaction-client systématiques.

> **Des logiciels et outils métiers spécifiques.** Tous les postes informatiques sont dotés des outils maisons de référence du crédit immobilier, ainsi que de simulateurs de financement, de garanties et d'assurances. Ils sont équipés de l'intranet avec les règles du métier (gestion de la relation client, progiciels de gestion intégrée, etc.).

> **La compétence de son personnel.** CAFPI s'est doté d'une école interne de formation initiale et continue de son personnel.

Une approche différente : l'accent sur le coût du crédit

CAFPI n'a pas pour seule ambition d'offrir à ses clients le meilleur taux d'emprunt possible. Sa conception du service à apporter va au-delà. Le coût de crédit est l'élément primordial pour toute personne souhaitant faire un achat immobilier. Contrairement aux banques, CAFPI cherche à diminuer au mieux ce coût pour ses clients. En plus d'un taux le plus bas possible, il s'agit d'offrir toutes les opportunités (prêts aidés, taux révisables...) pour réaliser un plan de financement permettant le plus d'économies possibles. CAFPI présente donc à ses clients toutes les offres qui sont susceptibles de réduire le coût du crédit de façon à optimiser au maximum les contrats. C'est cette approche consumériste et personnalisée qui fait de CAFPI le numéro 1 du crédit immobilier.

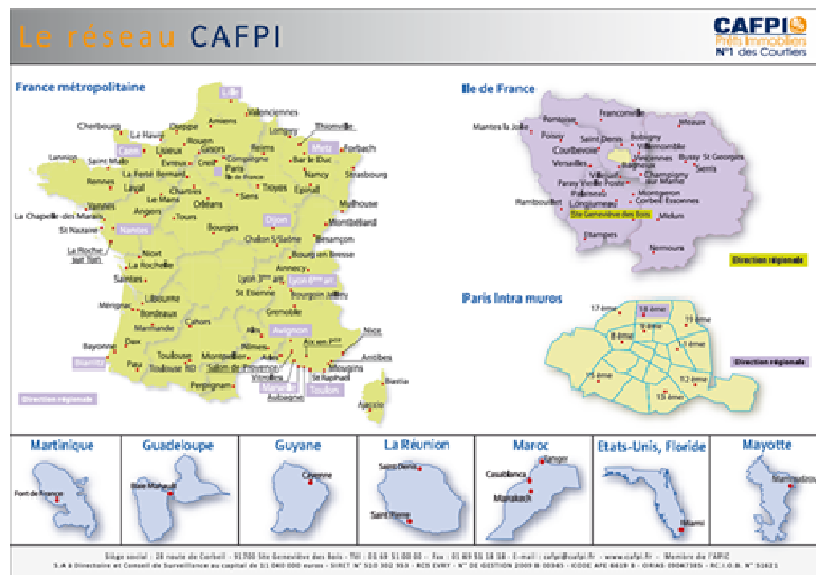
Le partenariat avec les professionnels de l'immobilier

CAFPI entretient des relations avec 5 000 professionnels partenaires qui participent à presque la moitié de son chiffre d'affaires. Des rencontres avec ces professionnels sont organisées en régions pour célébrer les 40 ans de CAFPI. À leur intention, une offre spéciale de pack internet/mobile a été développée en partenariat avec acheter-louer.fr.

Contact Presse

Une proximité unique auprès des particuliers

Physique. Cette proximité est d'abord physique via son réseau de 150 agences et ses 1 200 collaborateurs, ses horaires d'ouverture (6 jours sur 7, de 8h à 20h), son réseau de correspondants qui maille le territoire.



Numérique. A la proximité physique, s'ajoute la proximité numérique via ses sites internet et ses applications sur les Smartphones et tablettes tactiles (iPhone, iPad, Android, etc.).



Contact Presse

Galivel & Associés - 01 41 05 02 02
Carol Galivel / Julien Michon

Cafpi – 01 69 51 00 00
Philippe Taboret – Directeur Général Adjoint

[2. Les services CAFPI, 1er courtier en prêts immobiliers]

B. CAFPI, pionnier de la délégation d'assurance

Libre choix de l'assurance par l'emprunteur

Depuis le 1er septembre 2010, les banques ne peuvent plus imposer leur propre assurance décès invalidité (contrat groupe) lors de la souscription d'un prêt immobilier. Une pratique qui leur permettait, auparavant, d'imposer des tarifs globalement plus élevés que ceux que l'emprunteur aurait pu obtenir avec un contrat individuel. Elles ne peuvent plus, non plus, majorer le taux de crédit si l'emprunteur opte pour un autre contrat que le leur. Les garanties du contrat individuel doivent, toutefois, être identiques à celles du contrat « groupe » de la banque.

La loi Lagarde oblige les banques à séparer, dans leur offre, le contrat de prêt du contrat d'assurance. L'emprunteur peut faire jouer la concurrence et décrocher un tarif très attractif, que ce soit au moment de la souscription ou pendant le remboursement du crédit puisqu'il a aussi la possibilité, chaque année, de résilier son contrat d'assurance décès invalidité pour en souscrire un autre ailleurs. Cette liberté de choix permet d'optimiser le coût de l'assurance, mais aussi de pouvoir augmenter les garanties du contrat individuel, souvent plus souples que celles liées aux contrats des banques.

> **Difficultés rencontrées.** Pour les banques, la délégation d'assurances entraîne une potentielle perte de revenu et complique l'offre. L'emprunteur, de son côté, est confronté à une méconnaissance du produit, d'autant que les banques exigent une équivalence de garanties avec le contrat qu'elles proposent.

> **Atouts de la réforme.** La loi Lagarde a fait progresser la délégation d'assurance en la faisant mieux connaître, en favorisant l'amélioration de l'offre et l'harmonisation des contrats. Elle a également conduit à une baisse des tarifs et à une professionnalisation des réseaux de distribution du produit : tous les conseillers doivent justifier d'une compétence, d'une assurance responsabilité civile professionnelle et d'une inscription au fichier ORIAS. Ils ont un devoir de conseil qui se formalise par la lettre d'information préalable.

Bilan après un an d'application. Une étude IFOP réalisée pour la Macif en juin 2010 constatait que les Français méconnaissent encore la loi Lagarde et les avantages qu'ils peuvent en tirer. Selon cette étude, en effet, 60 % d'entre eux déclarent ne pas savoir qu'ils peuvent choisir leur assurance de prêt immobilier en dehors de la banque dans laquelle ils souscrivent leur crédit, de même que les 49 % de l'échantillon avouent ne pas comparer les offres d'assurance et 33 % ne pas savoir qu'ils peuvent résilier leur contrat en cours de crédit pour en souscrire un nouveau auprès d'un autre établissement. Résultat, les trois quarts des Français passent toujours par leur banque pour souscrire l'assurance emprunteur et se privent d'économies très appréciables.

Complémentarité de l'offre CAFPI avec VITAE Assurances

Avec sa filiale VITAE Assurances, CAFPI peut se prévaloir de 17 ans d'expertise dans l'assurance emprunteur et de 20 000 nouveaux clients par an par sa maîtrise totale de la chaîne de financement : prêt immobilier + assurance + garantie. VITAE Assurances est devenue le leader de l'assurance emprunteur grâce à de solides partenariats noués avec les plus grandes compagnies (April, BNP Cardif, Metlife, Mutlog, Spheria, Suravenir, Télévie, Ugip...).

Contact Presse

CAFPI assure et rassure. En négociant au mieux le coût de l'assurance décès-invalidité lié au crédit, VITAE Assurances donne l'opportunité aux particuliers de réaliser une économie de 30 à 50 % par rapport aux formules packagées (assurances + crédits) généralement offertes par les banques traditionnelles. Le volume significatif des dossiers traités auprès de ses partenaires permet, en effet, aux acquéreurs de disposer d'avantages exceptionnels, habituellement réservés aux interlocuteurs les plus importants des compagnies d'assurances.

Exemple. Pour un prêt de 150 000 € sur une durée de 25 ans, accordé à un jeune couple (24 et 26 ans), le coût total de l'assurance représente 28 500 € pour une assurance à un taux de 0,38 % et 100 % de couverture sur chaque emprunteur. Pour la même couverture, en utilisant l'expertise de VITAE, le coût total de l'assurance, au taux de 0,13 % par contrat, est de 9 750 €. Soit une économie de 18 750 € !

Contact Presse

[2. Les services CAFPI, 1er courtier en prêts immobiliers]

C. Regroupement de crédits et consolidation de dettes

CAFPI et la restructuration de dettes

Parce que 30 % des Français sont écartés de l'accession à la propriété, CAFPI propose d'élargir les conditions d'octroi des crédits par une analyse personnalisée des capacités de remboursement des clients. CAFPI Regroupement de Crédits n'a pas vocation à faire la morale à ses clients, ni à encourager l'emprunt à outrance en faisant miroiter une possible bouée de sauvetage. Il répond à l'une des problématiques majeures due au dérèglement d'un système, l'assistance aux ménages financièrement fragilisés ou déjà en danger. CAFPI est là pour éviter à l'emprunteur que ses rêves ne se transforment en cauchemars financiers.

La restructuration de dettes représente environ 1 400 prêts par an, chez CAFPI, et occupe 65 collaborateurs spécialisés. En 2011, 80 millions d'euros de crédit ont été débloqués à ce titre, au profit de clients fragilisés ayant un besoin de financement particulier :

> Typologie de clients. Il s'agit, notamment, de ménages en difficulté en raison de divorce, d'accident de la vie, de chômage, etc., désireux de concrétiser un projet (immobilier le plus souvent) en maîtrisant leur endettement. Le client-type est un ménage dont la dette est à 40 % hypothécaire et à 60 % en provenance de crédits à la consommation. La restructuration de sa dette fait passer son taux d'endettement de 55 % avant à 32 % après.

> Opérations financées. L'abaissement du taux d'endettement est souvent nécessaire préalablement à la réalisation d'un projet immobilier, au financement de travaux, notamment de la part de Séniors aménageant leur maison pour y rester et éviter le prix des maisons de retraite.

Une réglementation très précise

Pour prévenir et traiter le surendettement des ménages, la loi Lagarde du 1er juillet 2010, entrée en vigueur le 1^{er} septembre 2010, a notamment renforcé les mesures d'encadrement du crédit à la consommation, du crédit renouvelable et du rachat de crédit.

Sécuriser à l'entrée au crédit. La loi renforce l'encadrement de la publicité, impose une formation des vendeurs et courtiers et oblige le prêteur à consulter au préalable le fichier des incidents de remboursement des crédits aux particuliers, géré par la Banque de France. Le délai de rétractation dont bénéficie l'emprunteur est allongé de 7 à 14 jours. Afin d'assurer une meilleure information de l'emprunteur, la loi crée trois nouveaux documents à remplir préalablement à la souscription du contrat :

- La fiche d'information précontractuelle européenne normalisée (FIPEN), qui fournit au client une synthèse des informations nécessaires à la comparaison de différentes offres et de le sensibiliser à son engagement.
- La fiche explicative, qui répond au devoir d'explication vis-à-vis de l'emprunteur.
- La fiche de renseignements, qui fait le point sur les revenus de l'emprunteur et sur ses charges et prêts en cours.

Le client doit retourner signées la fiche de renseignement et la fiche explicative qui seront archivées avec son offre de crédit.

Contact Presse

Regroupement de crédits. La législation applicable, lorsque la dette porte à la fois sur des emprunts immobiliers et des prêts à la consommation, est celle : des prêts immobiliers si plus de 60 % de la dette totale provient d'emprunts immobiliers ; des prêts à la consommation si la part de la dette totale provenant de l'immobilier est inférieure ou égale à 60 %.

Prêts travaux. Le contrat de crédit est soumis au régime du crédit à la consommation si le montant total du crédit est inférieur ou égal à 75 000 euros, au régime du crédit immobilier si le montant total du crédit est supérieur à 75 000 euros.

Crédit renouvelable. Chaque échéance de crédit renouvelable doit comprendre un amortissement minimum du capital restant dû. Les comptes de crédit renouvelable inactifs doivent être fermés après deux ans en cas d'inactivité (contre 3 ans auparavant).

Surendettement. La durée des plans de surendettement est raccourcie et passe de 10 à 8 ans, de même que la durée des procédures de surendettement, qui passe de 6 à 3 mois, et la durée d'inscription au FICP ramenée de 8 à 5 ans.

CAFPI accompagne les ménages endettés

Pour un ménage ayant souscrit plusieurs crédits (prêt personnel, prêt voiture...), confronté à un besoin de trésorerie ou à une dépense imprévue, le rachat de crédit permet de gérer cette situation nouvelle sans déséquilibrer son budget. Le principe est de disposer d'un prêt qui va ramener l'endettement mensuel dans une proportion inférieure à 40 %. La somme prêtée permet de rembourser l'ensemble des prêts en cours, le découvert éventuel et les frais.

Une part de l'emprunt va constituer une réserve de trésorerie qui permet de préparer son avenir et d'éviter un effet de rechute. Car il ne s'agit pas de rembourser moins pour dépenser plus, mais d'appuyer concrètement le retour du ménage à un équilibre financier mis à mal avec le temps.

Le regroupement de crédits, contrairement à la souscription d'un prêt immobilier, n'est pas tributaire d'un changement de banque. C'est un crédit responsable proposé par un réseau de spécialistes du courtage formés et rompus aux problèmes d'endettement et de rééchelonnement de dettes. Mais également par des courtiers indépendants, eux aussi convaincus de la nécessité d'avoir un produit adapté aux risques inhérents à la souscription de crédits.

[2. Les services CAFPI, 1er courtier en prêts immobiliers]

D. CAFPI et l'avenir du courtage de 2012 à 2015

L'activité du secteur

Le crédit immobilier exige désormais une prescription mature, du fait de produits complexes et d'une offre construite autour du conseil et de l'expertise du prescripteur. Les banques sont déroutées face au consumérisme. 15 % des produits financiers sont vendus par des intermédiaires, perçus comme plus experts que les banquiers. La banque ne semble remettre en cause ni son modèle relationnel, ni la forme de sa proximité. La légitimité de la banque comme tiers de confiance a été mise à mal, avec un phénomène d'amplification par la crise des subprimes. Les acteurs non bancaires sont de plus en plus présents.

Différentes typologies d'acteurs sont présentes sur le marché du crédit immobilier. Derrière chacune, il y a un métier ou, du moins, une perception et une pratique particulière du métier de courtage : courtiers à réseau d'agences ; filiales des groupes bancaires ; courtiers franchisés ; courtiers en ligne et *low cost* ; conseillers en gestion de patrimoine et conseillers en investissements financiers, indépendants ou petits cabinets.

Alors que doucement se met en place une véritable réglementation du métier de courtier aussi bien au niveau national qu'au niveau européen, CAFPI qui participe activement à ce processus, compte sur l'année 2012 pour valider son analyse quant à l'intérêt du courtage en crédit immobilier aujourd'hui et profiter de cette situation pour développer son réseau.

La réglementation au niveau national

De nouvelles règles s'imposent aux courtiers en crédit, qui ont le statut d'IOBSP : intermédiaire en opérations de banques et services de paiements (voir tableau ci-dessous).

> Outre des conditions d'âge, d'honorabilité, ce nouveau statut leur impose de justifier de compétences professionnelles et/ou d'expérience professionnelle (voir l'art. L 541-2 du Code monétaire et financier), d'être immatriculé à l'ORIAS (Organisme pour le registre des intermédiaires en assurance), d'avoir souscrit une assurance responsabilité civile professionnelle ainsi que et de respecter « un devoir d'information et de conseil étendu ». Les courtiers ont aussi l'obligation d'adhérer à une association professionnelle agréée par l'AMF (art. L 541-4 du code monétaire et financier). À défaut, ils s'exposent à des sanctions pénales.

> Avec la Loi de régulation bancaire et financière parue le 22 octobre 2010 (*articles L519-1 et s. du code monétaire et financier*), les courtiers ont l'obligation de fournir au client leur identité, leur immatriculation sur le fichier détenu par l'ORIAS, l'existence de liens financiers avec un ou plusieurs établissements de crédits ou de paiement ainsi que la nature des relations contractuelles avec les établissements bancaires avec leurs noms.

	MANDATS	DIPLOME ou	EXPERIENCE ou	FORMATION
COURTIERS	Clients	Licence	2 ans cadre 4 ans non-cadre	150 heures
MANDATAIRES EXCLUSIFS	1 mandat bancaire	Niveau III (BTS)	1 an cadre 2 ans non-cadre	80 heures
MANDATAIRES MULTI- MANDATS	Au moins 2 mandats bancaires	Niveau III (BTS)	2 ans cadre 4 ans non-cadre	150 heures
MANDATAIRES «activité complémentaire»	Mandat bancaire	Niveau III (BTS)	6 mois	Durée suffisante

La réglementation au niveau européen

La proposition de directive du parlement européen et du conseil du 31 mars 2011, sur les contrats de crédit relatifs aux biens immobiliers à usage résidentiel, va dans le bon sens. Ce texte définit toutes les informations de base à inclure dans la publicité, les informations précontractuelles minimum à fournir sur tout support durable ou électronique, les exigences spécifiques d'information applicables aux intermédiaires de crédit et les explications adéquates que les prêteurs et les intermédiaires de crédit doivent fournir au consommateur. Des pratiques qui encadreront nettement le métier de courtier.

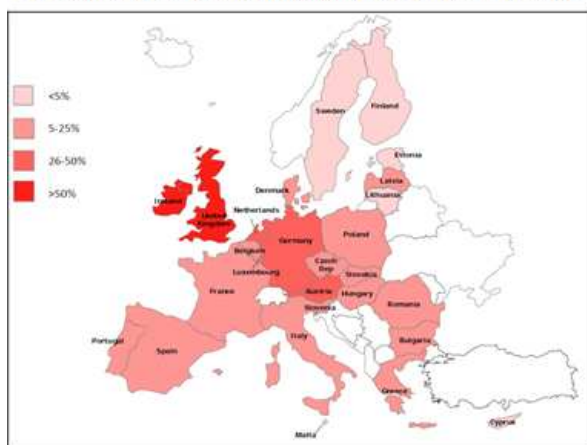
Soutien de l'activité La réglementation n'est pas un frein au développement de l'activité, bien au contraire. Comme le montrent la carte et le graphique ci-dessous, il existe une correspondance claire entre l'obligation d'information existant dans un état et la part de marché que le courtage en crédit immobilier y possède.

> **États membres très réglementés : Angleterre, Irlande.** En 2010, 50 % des crédits immobiliers étaient commercialisés par des courtiers en Irlande. Le seuil britannique s'établit entre 60 et 70 %.

> **États membres réglementés : Espagne, Italie, Pays Bas.** Les courtiers en crédit immobilier y détiennent entre 40 % et 55 % des parts de marché.

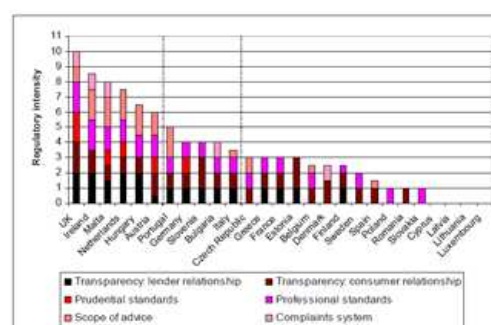
> **Etats membres peu réglementés ou en cours de réglementation : Allemagne, Belgique.** Dans ces pays, le taux de pénétration du marché est de l'ordre de 20 % bien que la tendance soit à la hausse.

Le courtage dans la distribution de crédits en Europe



Source: smartdraw

Le degré de réglementation dans l'intermédiation de crédits



Source: Surveys, EE analysis. The dotted lines indicate the boundaries between the high, medium and low intensity.

Study on Credit Intermediaries in the Internal Market / 2007 / Final Report by Europe Economics

[2. Les services CAFPI, 1er courtier en prêts immobiliers]

E. Une évolution anticipée par CAFPI

Une conception novatrice du courtage

CAFPI a, depuis sa création, une conception du courtage et des valeurs qu'il met en œuvre chaque jour. La société suit un certain nombre de principes qui aujourd'hui deviennent les bases de la réglementation de son métier :

> **Mise en place d'un service de conseil au profit des consommateurs.** Selon certaines sources et si l'on se réfère aux marchés plus matures, 35 % des crédits immobiliers pourraient, dans un proche avenir, passer par les courtiers en France. Ce qui traduit bien le rôle essentiel qu'ils jouent dans ce marché très sensible pour les ménages emprunteurs, avec des transactions complexes et impliquantes. L'évolution de l'intermédiation nécessite des mesures adaptées qui garantiront aux consommateurs une qualité de service constante.

> **Généralisation d'une qualité de service qui impose des exigences de compétence professionnelle.** Tout courtier souhaitant exercer la profession d'intermédiaire en opérations de banque devra répondre à certaines exigences en matière de qualification ou d'expérience professionnelle (diplômes, formations ad hoc, expérience...). Ce contrôle sera assuré par l'organisme qui délivrera les numéros d'enregistrement officiel qui seront regroupés dans un registre unique de la profession.

> **Transparence des rémunérations.** CAFPI s'engage à établir un mandat faisant apparaître clairement le montant des honoraires d'intermédiation et à ne les percevoir qu'au déblocage des fonds au profit du client. Ce mandat est également l'assurance que les frais de dossier sont inclus dans le calcul du taux annualisé effectif global (TAEG) des établissements bancaires. L'emprunteur connaît donc clairement le coût de son emprunt tous frais compris.

> **Assurance de responsabilité civile.** Les courtiers en crédit fournissant un service de conseil se doivent d'être assurés en responsabilité civile professionnelle. CAFPI souhaite même que la réglementation l'impose.

> **Offre multi-produits garantissant une réponse adaptée aux consommateurs.** Si le crédit immobilier constitue le produit phare de l'intermédiation, CAFPI se veut la garante d'une offre multi-produits, susceptible d'apporter une réponse adaptée : prêts aidés, garanties de prêts, regroupement de crédits, assurances complémentaires...

Doublément du réseau à l'horizon 2017

Réseau d'agences CAFPI. L'entreprise va ouvrir 50 agences supplémentaires.



Réseau des Correspondants. Proposer aux professionnels de l'immobilier, de l'assurance ou du crédit de développer leur activité en offrant les services du courtage en prêts immobiliers, voici l'idée innovante que CAFPI a imaginé et mis en place avec son nouveau réseau de Correspondants. Ce partenariat « gagnant-gagnant » s'adresse aux entrepreneurs locaux qui souhaitent fidéliser leur clientèle, diversifier leurs compétences et ainsi enrichir leur offre de services.

> Après une formation aux techniques, à la réglementation et aux spécificités du métier, ces professionnels intègrent le réseau CAFPI en bénéficiant d'un accompagnement et d'outils performants pour développer leur nouvelle activité. Un partage de compétences qui permet à CAFPI de renforcer sa présence sur tout le territoire français et de conforter ainsi son statut de leader du courtage en crédits immobiliers aux côtés de professionnels sérieux. Seuls les coûts d'abonnement et de formation sont à décaisser, aucun droit d'entrée n'est perçu par CAFPI.

> A l'horizon 2017, la mise en place de 100 Correspondants est envisagée.



Contact Presse

Galivel & Associés - 01 41 05 02 02
Carol Galivel / Julien Michon

Cafpi – 01 69 51 00 00
Philippe Taboret – Directeur Général Adjoint

Partie 3.

Le marché de l'immobilier dans les années à venir

Le marché immobilier résidentiel va devoir digérer les mesures fiscales intervenues au cours de ces derniers mois : réforme de la taxation des plus-values immobilières, révision à la baisse du dispositif Scellier dont l'expiration a été avancée au 31 décembre 2012. On ne sait pas non plus comment il va réagir au recentrage du prêt à taux zéro sur l'immobilier neuf uniquement et aux conséquences sur le crédit de l'abaissement de la note française par les agences de notation (perte du triple A).

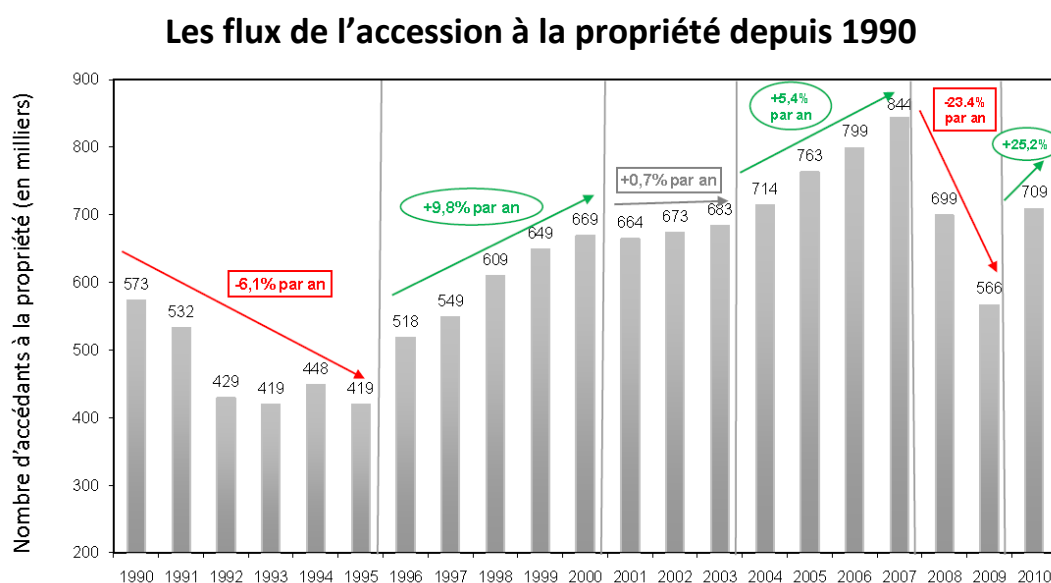
Dans ce contexte aux multiples incertitudes, CAFPI souhaite apporter un éclairage sur deux points qu'il connaît bien : l'accession à la propriété et le coût du crédit. Contrairement à une idée reçue, ce n'est pas tant la hausse des prix de l'immobilier qui met en difficulté l'accession à la propriété, mais davantage la hausse du coût du crédit.

[3. Le marché immobilier dans les années à venir]

A. L'analyse des flux de l'accèsion à la propriété

L'accèsion résiste à la hausse des prix

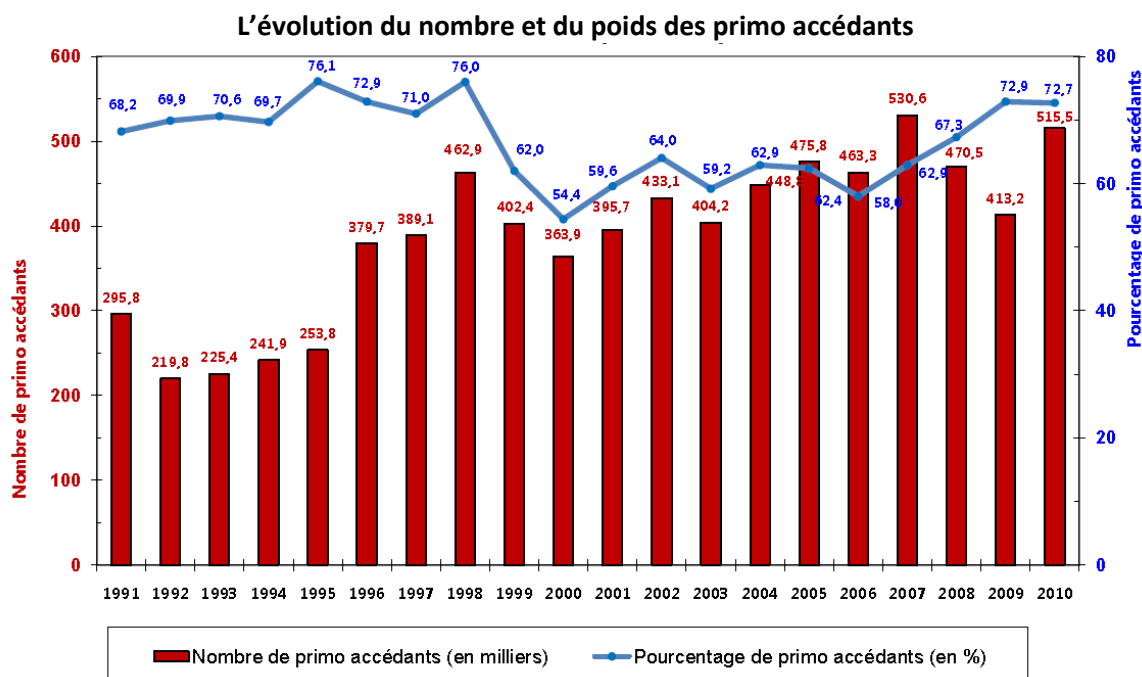
Depuis la reprise du marché immobilier à partir de 1996, et malgré la hausse quasi continue des prix constatée sur ces 15 dernières années, le nombre d'accédants à la propriété (primo et secundo accédants confondus) n'a cessé d'augmenter... Sauf en 2008-2009, deux années marquées par un resserrement des conditions d'octroi du crédit.



Source : CSA -Observatoire du Financement du Logement (juillet 2011)

Les primo-accédants, premier marché immobilier

Parmi les accédants à la propriété, les primo-accédants sont largement majoritaires (72,7 %). Réputés plus sensibles à la conjoncture du crédit (ils ne disposent pas du produit de la vente d'un bien pour racheter), ils n'en restent pas moins la composante essentielle du marché immobilier résidentiel puisqu'ils représentent plus de 50 % de l'ensemble des opérations immobilières (transactions dans le neuf et l'ancien + constructions de maisons individuelles) : 515 500 primo-accessions sur 1 093 000 opérations en 2010.



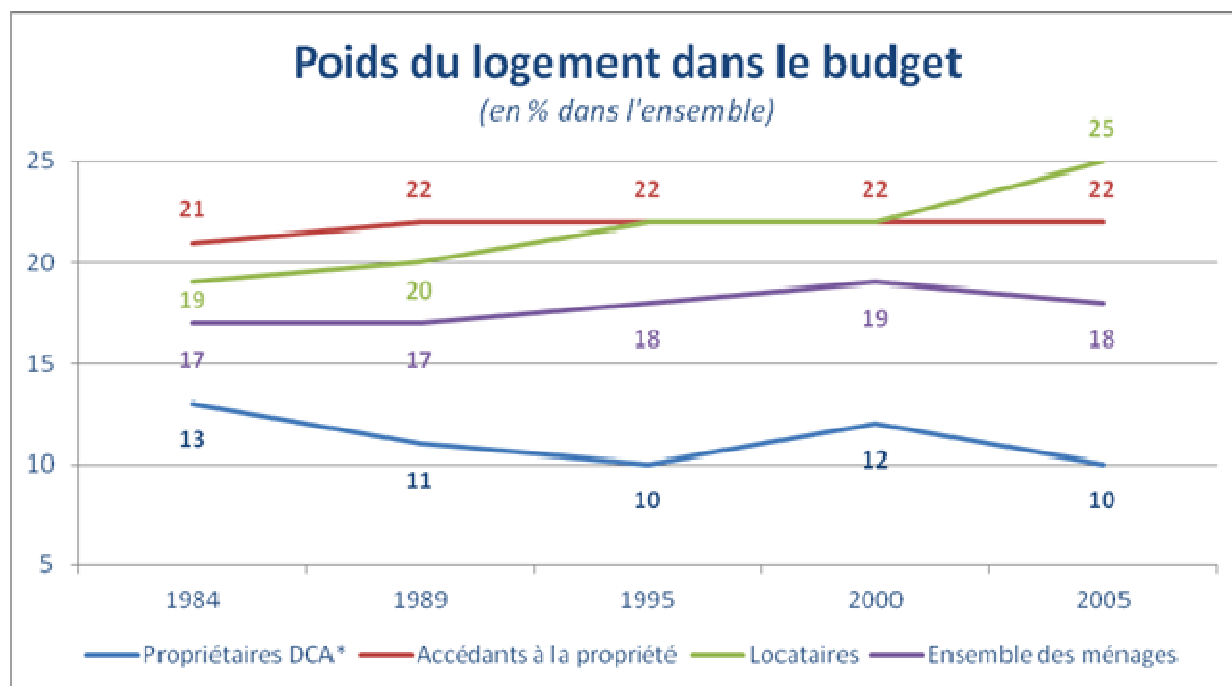
Source : **CSA -Observatoire du Financement du Logement (juillet 2011)**

[3. Le marché immobilier dans les années à venir]

B. L'influence des taux sur le marché du logement

Baisse des taux contre hausse des prix

Pour les accédants à la propriété, la baisse des taux et l'allongement des durées d'emprunts ont permis de compenser les hausses des prix, et le coût du logement est proportionnellement moins élevé qu'il y a environ 20 ans. L'amélioration des conditions de crédit a évité le blocage du marché malgré le manque structurel d'offres de logements face à la demande en augmentation constante du fait de la démographie, de l'allongement de la durée de vie et de l'éclatement des couples, auxquels s'ajoute le désir des Français de devenir propriétaires.



* Propriétaire dégagé des crédits d'achat de la résidence principale

Source : *Insee, enquêtes Budget des familles, 1985, 1989, 1995, 2001, 2006.*

Les conditions d'autorégulation du marché

Quand ils le peuvent, les Français souhaitent devenir propriétaires. D'une part, parce que l'achat immobilier est avant tout guidé par le besoin de se loger. D'autre part, parce que devenir propriétaire permet de mettre sa famille à l'abri du besoin, de se bâtir un patrimoine pour la retraite et de le transmettre ensuite à ses enfants. Un désir de sécurisation et d'ancrage social que la conjoncture actuelle amplifie d'ailleurs.

Conséquences d'une hausse des taux. Quels seraient alors les impacts de la hausse des taux d'emprunt sur les prix de l'immobilier? Le tableau ci-dessous détaille l'évolution de l'enveloppe d'acquisition de ces emprunteurs, pour un effort de remboursement constant sur 20 ans, en fonction de la hausse des taux d'emprunts.

Influence potentielle des taux sur les prix

	Taux	Mensualité	Acquisition	Evolution potentielle du taux	Evolution du prix du bien	Observations
Base	4 %	1 000 €	165 022 €			
Augmentation du taux	4,50 %	1 000 €	158 065 €	Hausse de 0,50 % du taux	-4,22 %	Si le taux du prêt progressait de 0,50 %, le prix des biens devrait diminuer de plus de 4 % pour ne pas influencer sur l'effort budgétaire fourni par le ménage
	5 %	1 000 €	151 525 €	Hausse de 1 % du taux	-8,18 %	Si le taux du prêt progressait de 1,00 %, le prix des biens devrait diminuer de plus de 8 % pour ne pas influencer sur l'effort budgétaire fourni par le ménage
	5,49 %	1 000 €	145 492 €	Niveau le plus haut Octobre 2008	-11,83 %	Si le taux du prêt revenait à ses niveaux d'octobre 2008 (5,49 %/20 ans), le prix des biens devrait diminuer de presque 12 % pour ne pas influencer sur l'effort budgétaire fourni par le ménage
	6 %	1 000 €	139 581 €	Hausse de 2 % du taux	-15,42 %	Si le taux du prêt progressait de 2,00 %, le prix des biens devrait diminuer de presque 15,5 % pour ne pas influencer sur l'effort budgétaire fourni par le ménage

Commentaire :

> Afin de maintenir la solvabilité des acquéreurs, l'augmentation des taux doit entraîner une réaction du marché avec une baisse des prix. Les acquéreurs auront besoin que les prix s'ajustent pour leur permettre d'acheter. Sinon, ils devront se reporter sur des biens plus éloignés ou plus petits.

> Si cette baisse n'intervient pas, la demande diminuera fortement, entraînant une hausse de l'offre. Les vendeurs se retrouveront alors dans l'obligation de faire un effort sur leur prix pour vendre leurs biens afin que les acquéreurs soient de nouveau solvables.

Contact Presse

[3. Le marché immobilier dans les années à venir]

Conclusion

Les propositions CAFPI pour 2012

La hausse probable des taux fixes (suite à la dégradation de la note AAA), la suppression du prêt à taux zéro pour les primo-accédants dans l'ancien (80 % des opérations), la diminution de l'offre dans l'ancien à cause de la nouvelle imposition des plus-values, la fin du Scellier..., tous ces faits vont entraîner une diminution de la demande et, donc, du nombre de transactions et de la production de logements en 2012. En réponse, CAFPI suggère des solutions pour soutenir le marché et le financement de l'acquisition :

> **Soutien au marché.** CAFPI appelle de ses vœux l'instauration d'une vraie politique du logement dont les grands principes seraient :

- Construire plus, pour rattraper le retard de prêt d'1 million de logements en France et répondre à la demande d'accession et de location (déréglementation des lois bridant la construction de logement dans les zones tendues, notamment).
- Éviter que les aides de l'Etat ne soient absorbées par les vendeurs, en redirigeant les aides à la pierre des primo-accédants dans le neuf et l'ancien et vers les personnes plutôt que la pierre (allocations logement).
- Apporter aux banques la garantie de l'Etat sur les risques de taux et de contentieux pour les ménages les plus fragiles : marché hypothécaire, caution FGAS (Fonds de garantie de l'accession sociale à la propriété)

> **Financement de la primo-accession.** CAFPI propose, en attendant, des solutions de financement :

- Utiliser les prêts aidés comme le prêt PAS pour financer les ménages modestes.
- Promouvoir les prêts de longue durée pour solvabiliser les primo-accédants.
- Relancer les prêts à taux révisable capé dans un contexte pérenne à moyenne échéance des taux courts au regard des taux fixes qui risquent d'augmenter.

Contact Presse

Fiches pratiques**Taux fixe contre taux révisable**

Comparons 2 emprunts d'un montant et d'une durée identiques, **200 000 € empruntés sur 240 mois** (20 ans).

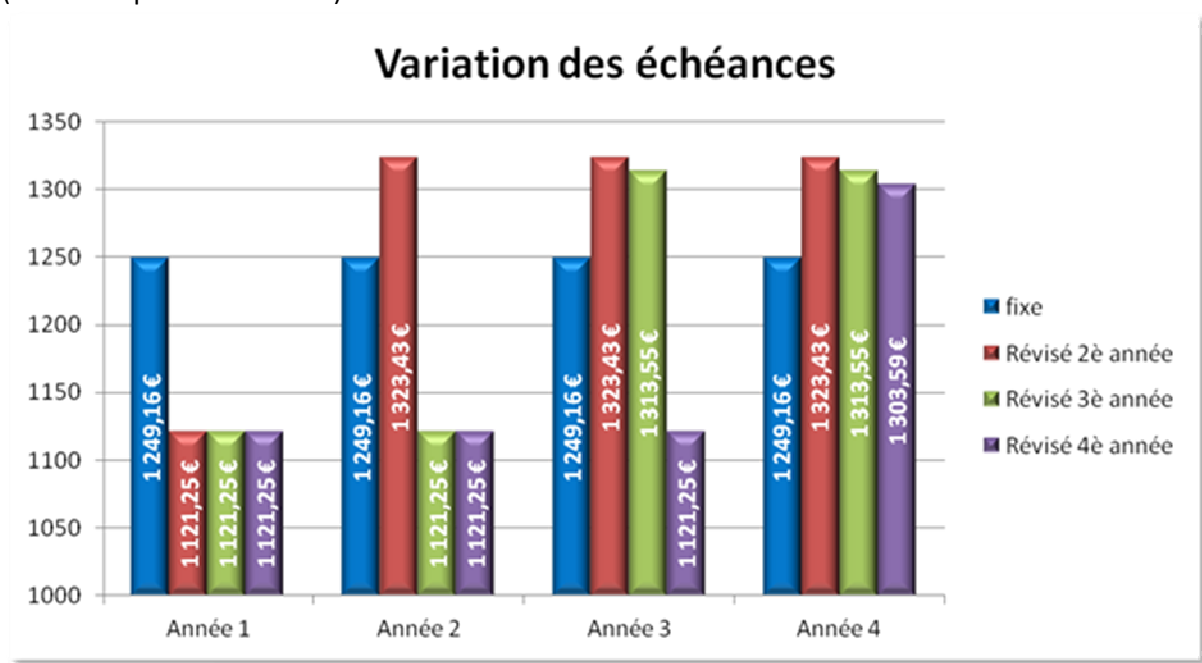
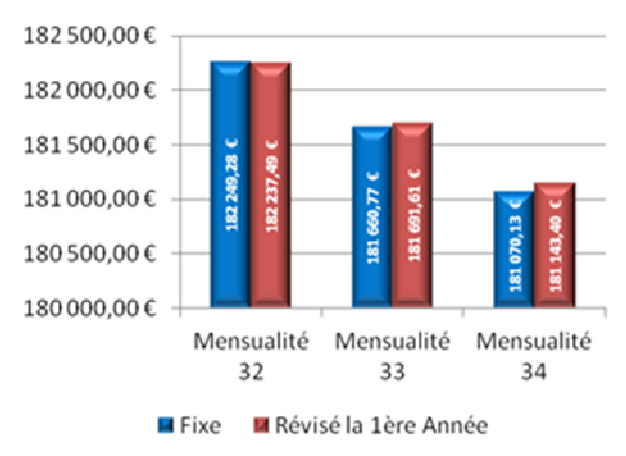
Emprunt 1 au **taux fixe de 4.35 %***

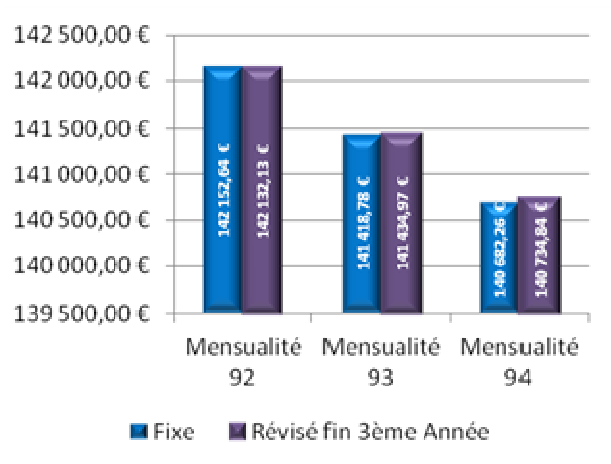
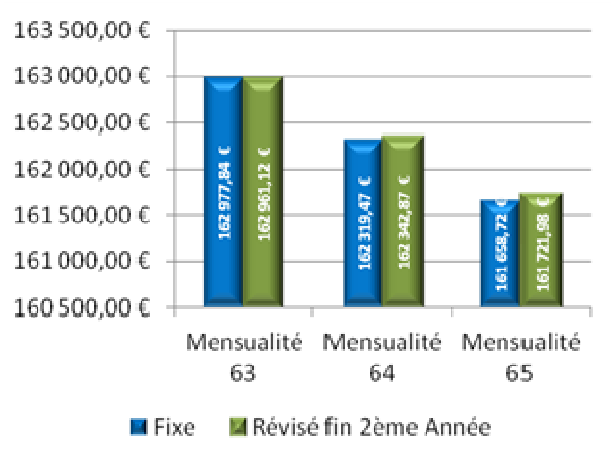
Emprunt 2 au **taux révisable de 3.12 %* Cape 2**, variation de taux basée sur l'indice de référence Euribor 3 mois applicable à partir de la 1^{ère} année.

** taux hors assurance*

La variation des échéances

Le graphique suivant illustre la variation du montant des échéances de l'emprunt 1 et de l'emprunt 2, selon que la variation débute à partir de la 2^{ème}, la 3^{ème} et la 4^{ème} année, au taux plafond de 5.12 % (3.12 % + 2 points maximum).

**La variation des capitaux restant dûs****Contact Presse**



	Mensualité de base	Mensualité révisée	Révisable Intéressant en cas de revente avant	Coût Total
Révisé fin 1 ^{ère} Année	1 121,25€	1323,43€	32 mois	39 924€
Fixe	1 249,16€	∅	(32mois)	39 973€
Révisé fin 2 ^{ème} Année	1 121,25€	1 313,55€	63 mois	78 138€
Fixe	1 249,16€	∅	(63 mois)	78 697€
Révisé fin 3 ^{ème} Année	1 121,25€	1 303,59€	92 mois	113 366€
Fixe	1 249,16€	∅	(92 mois)	114 923€

A retenir...

Les prêts à taux révisable restent intéressants en cas de **remboursement par anticipation**.

Avant 33 mois pour un **taux révisé** au taux plafond **à partir de la 2^e année**.

Avant 64 mois pour un **taux révisé** au taux plafond **à partir de la 3^e année**.

Avant 93 mois pour un **taux révisé** au taux plafond **à partir de la 4^e année**.

Ces prêts sont, en priorité, conseillés aux primo-accédants qui empruntent sur de longues durées et remboursent plus souvent ce premier crédit par anticipation (pour raisons professionnelles ou familiales).

Contact Presse

Le PTZ+ 2012

Comparatif des montants de prêts maximums dans le neuf (PTZ+ 2012 / PTZ+2011)

Zone A	BBC			non BBC		
Nombre de personnes	PTZ + 2012	PTZ + 2011	Évolution 2011 / 2012	PTZ + 2012	PTZ + 2011	Évolution 2011 / 2012
1	59 280	62 400	-5 %	40 560	42 120	-4 %
2	82 840	87 200	-5 %	56 680	58 860	-4 %
3	100 700	106 000	-5 %	68 900	71 550	-4 %
4	118 560	124 800	-5 %	81 120	84 240	-4 %
5 et +	136 420	143 600	-5 %	93 340	96 930	-4 %

Zone B1	BBC			non BBC		
Nombre de personnes	PTZ + 2012	PTZ + 2011	Évolution 2011 / 2012	PTZ + 2012	PTZ + 2011	Évolution 2011 / 2012
1	38 610	40 950	-6 %	24 570	25 740	-5 %
2	54 120	57 400	-6 %	34 440	36 080	-5 %
3	65 670	69 650	-6 %	41 790	43 780	-5 %
4	77 220	81 900	-6 %	49 140	51 480	-5 %
5 et +	88 770	94 150	-6 %	56 490	59 180	-5 %

Zone B2	BBC			non BBC		
Nombre de personnes	PTZ + 2012	PTZ + 2011	Évolution 2011 / 2012	PTZ + 2012	PTZ + 2011	Évolution 2011 / 2012
1	24 940	25 800	-3 %	13 760	14 620	-6 %
2	34 800	36 000	-3 %	19 200	20 400	-6 %
3	42 340	43 800	-3 %	23 360	24 820	-6 %
4	49 880	51 600	-3 %	27 520	29 240	-6 %
5 et +	57 420	59 400	-3 %	31 680	33 660	-6 %

Zone C	BBC			non BBC		
Nombre de personnes	PTZ + 2012	PTZ + 2011	Évolution 2011 / 2012	PTZ + 2012	PTZ + 2011	Évolution 2011 / 2012
1	18 960	19 750	-4 %	11 060	11 850	-7 %
2	26 640	27 750	-4 %	15 540	16 650	-7 %
3	32 160	33 500	-4 %	18 760	20 100	-7 %
4	37 920	39 500	-4 %	22 120	23 700	-7 %
5 et +	43 680	45 500	-4 %	25 480	27 300	-7 %

Plafonds de ressources maximales pour avoir droit au PTZ+2012

Nombre de personnes	Zone A	Zone B1	Zone B2	Zone C
1	43500	30500	26500	26500
2	60900	42700	37100	37100
3	73950	51850	45050	45050
4	87000	61000	53000	53000
5	100050	70150	60950	60950
6	113100	79300	68900	68900
7	126150	88450	76850	76850
8 et plus	139200	97600	84800	84800

- Profil emprunteurs:

- Ménage + 1 enfant
 - Revenus annuels de 70 000€ (Revenu Fiscal de Référence)
 - Achat d'un bien à hauteur de 350 000€
 - Apport de 50 000€ + frais annexes (frais notariés + frais de garantie...)
 - Emprunt total de 300 000€
 - Financement sur 20 ans au taux de 4,00% hors assurance
 - Mensualité maximum basée sur 33% d'endettement : 1925€

Zone A	PTZ+2012		PTZ+2011	
Financement avec PTZ +	Neuf BBC	Neuf non BBC	Neuf BBC	Neuf non BBC
Montant PTZ	100 700€	68 900€	106 000€	71 550€
Échéances PTZ	1048,96€ x 96mois	717,71€ x 96 mois	1 104,17€ X 96 mois	745,31€ X 96 mois
Emprunt Long terme	199 300€	231 100€	194 000€	228 450€
Échéances Long terme	876,04€ x 96 mois Puis 1 535,63€ x 144 mois	1 207,29€ x 96 mois Puis 1591,36€ x 144 mois	820,83€ x 96 mois Puis 1 526,34€ x 144 mois	1 179,69€ x 96 mois Puis 1 586,71€ x 144 mois
Coût total du financement	105 930€	113 955€	104 593€	113 286€

Contact Presse

Zone A	Suppression du PTZ+	PTZ+2011	
Financement avec PTZ +	Ancien	Ancien Norme entre A et D	Ancien E et F
Montant PTZ	0€	42 200€	21 100€
Échéances PTZ	0€	439,58€ x 96 mois	219,79€ x mois
Emprunt Long terme	300 000€	257 800€	278 900€
Échéances Long terme	1817,94€ x 240 mois	1 485,42€ x 96 mois Puis 1 638,14€ x 144 mois	1 690,08€ x 240 mois (pas besoin de lissage)
Coût total du financement	136 306€	120 692,72€	126 720€

Cafpi en bref :

Créé en 1971, Cafpi est le leader du marché des courtiers en prêts immobiliers. Employant plus de 1.200 personnes, Cafpi est présent, via ses 150 agences succursales, dans toute la France & DOM-TOM et le Maroc. En 2011, Cafpi a réalisé près de 29 200 dossiers pour 5,26 milliards d'euros de crédits signés. Le métier de courtage en prêts immobiliers est en plein essor puisque plus de 20 % des crédits en France se font via un courtier. Grâce à ses volumes, Cafpi obtient des 110 banques partenaires avec lesquelles il travaille en permanence des conditions particulièrement avantageuses dont il fait bénéficier directement ses clients. Cafpi est également présent sur le web avec son site www.cafpi.fr ainsi que pour ses autres offres spécialisées ; www.vitae-assurances.com pour les assurances emprunteurs et www.cafpi-regroupementcredits.fr pour son offre de regroupement de crédits. En 2010, sous l'impulsion de Cafpi, naît l'APIC (Association Professionnelle des Intermédiaires en Crédits) dans le but d'accompagner les évolutions réglementaires et législatives de l'encadrement de la profession et représenter les courtiers auprès du grand public.

Contact Presse**Galivel & Associés - 01 41 05 02 02****Carol Galivel / Julien Michon**

21-23 rue Klock – 92110 Clichy

Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com**Cafpi – 01 69 51 00 00****Philippe Taboret – Directeur Général Adjoint**

28, route de Corbeil - 91700 Ste Geneviève des Bois

Fax : 01 69 51 18 18 – p.taboret@cafpi.fr**Contact Presse****Galivel & Associés - 01 41 05 02 02****Carol Galivel / Julien Michon****Cafpi – 01 69 51 00 00****Philippe Taboret – Directeur Général Adjoint**