

CAFPI

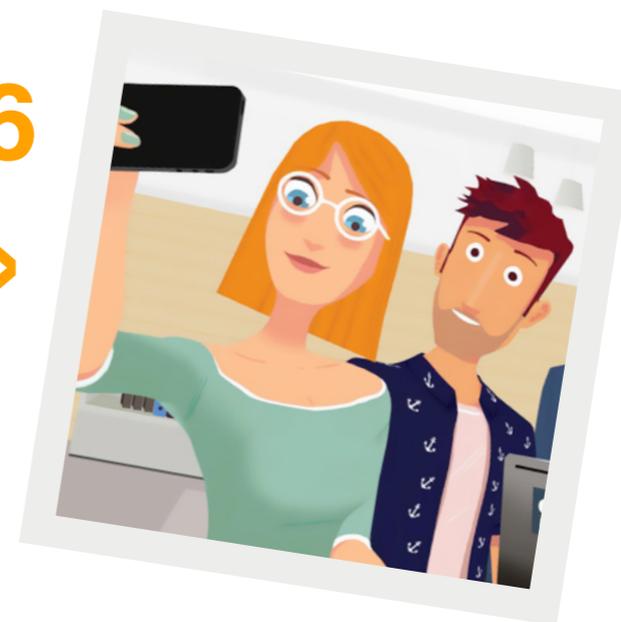
N°1 des Courtiers

PRÊTS IMMOBILIERS - ASSURANCES EMPRUNTEURS - REGROUPEMENT DE CRÉDITS

DEVENIR PROPRIÉTAIRE EN 2016

« RÊVE OU RÉALITÉ »

■ CONFÉRENCE DE PRESSE 2016



CONTACTS PRESSE

GALIVEL & ASSOCIÉS - 01 41 05 02 02
Carol GALIVEL / Julien MICHON

CAFPI - 01 69 51 00 00
Philippe TABORET - Directeur Général Adjoint



Laurent DESMAS
Président du Directoire CAFPI

BIENVENUE !

BILAN 2015 DE L'ACTIVITÉ CAFPI



ACTIONARIAT, VISION & PERSPECTIVES

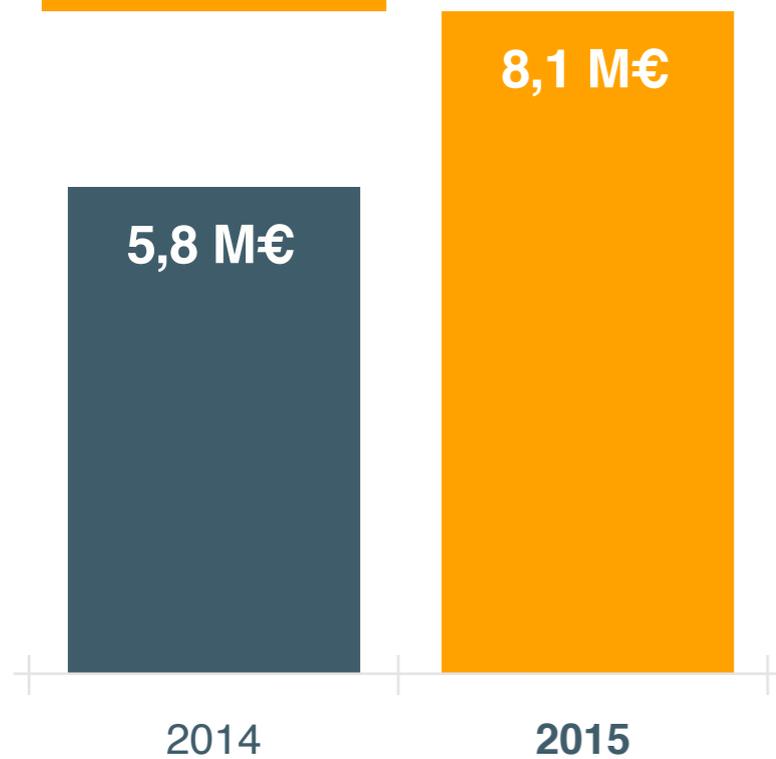


Philippe TABORET

Directeur Général Adjoint CAFPI
Président de l'APIC

CRÉDITS IMMOBILIERS

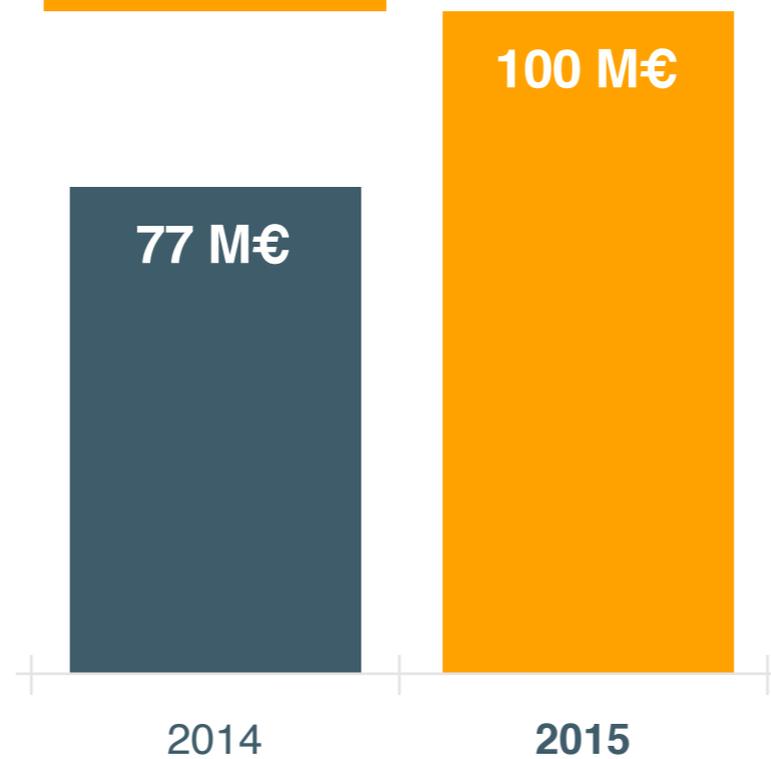
+ 37%



Volume financé

REGROUPEMENT DE CRÉDITS

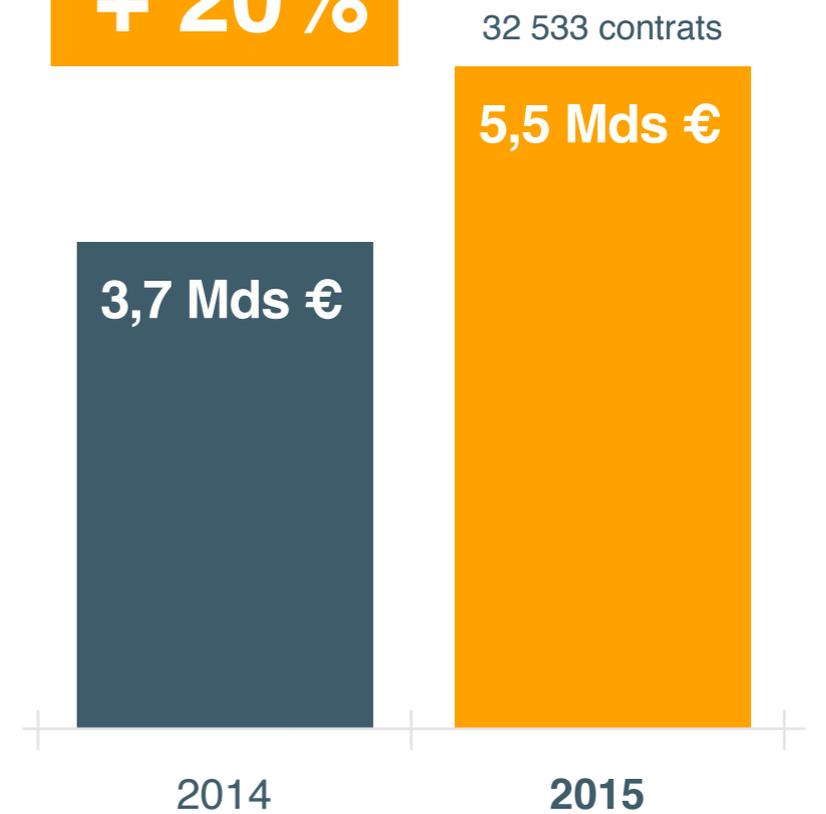
+ 19%



Volume financé

ASSURANCE EMPRUNTEURS

+ 20%

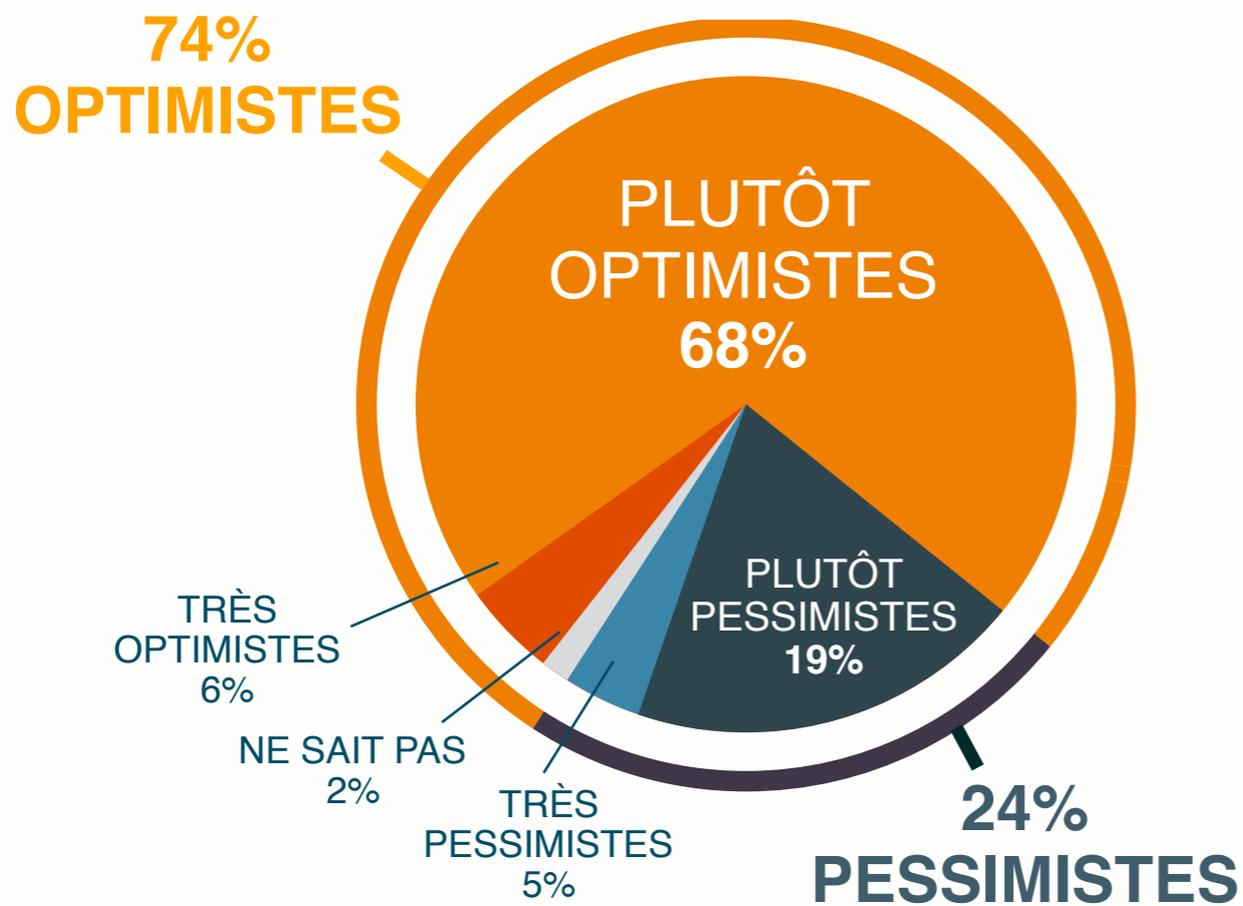


Total des contrats

LA CONFIANCE DES MÉNAGES EST EN NETTE AUGMENTATION

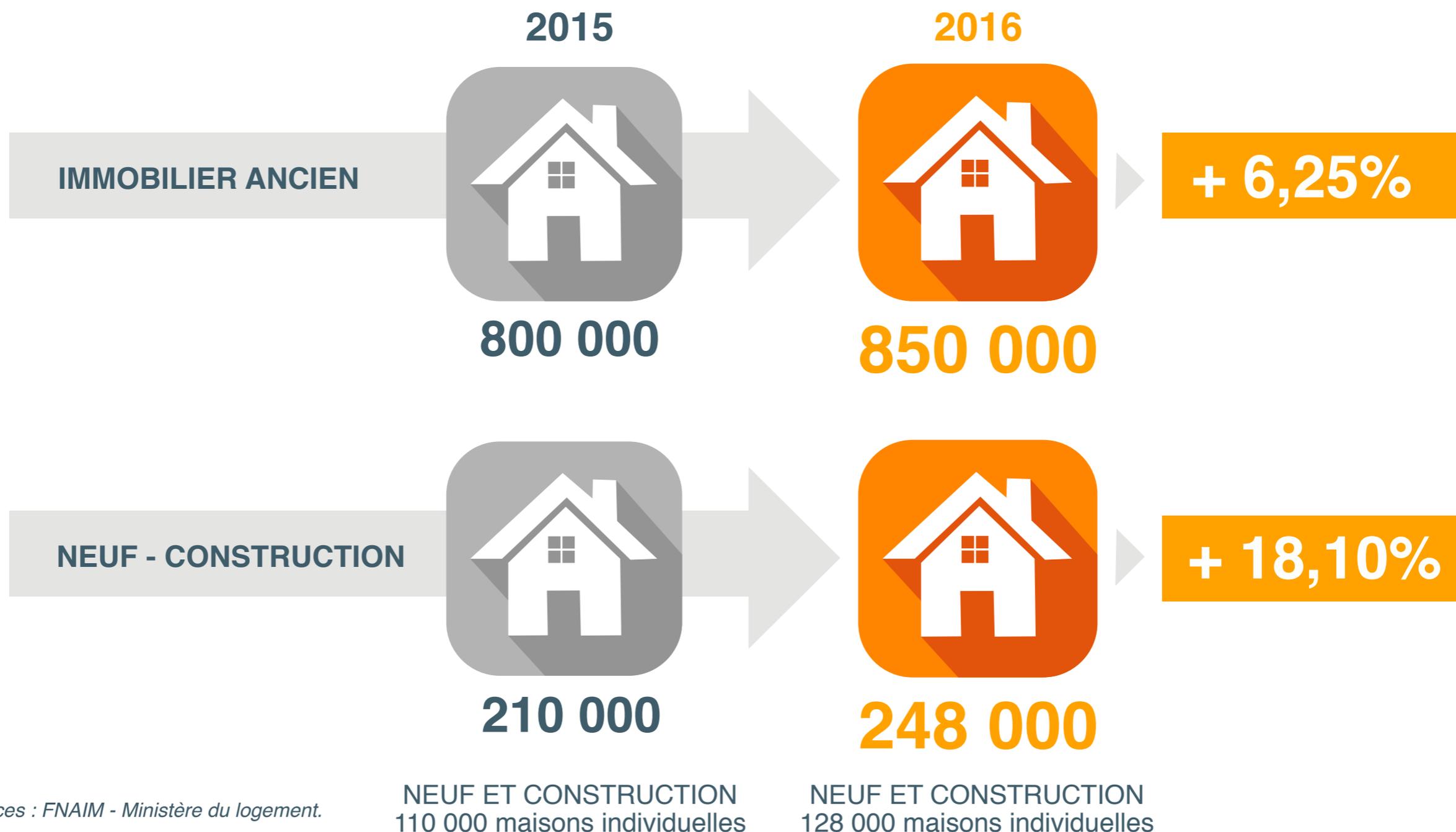
+ 6%
sur un an

LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER SONT :



L'indicateur synthétique de confiance des ménages résume leur opinion sur la situation économique. Il décrit la composante commune de 8 soldes d'opinion : niveau de vie passé et futur en France, situation financière personnelle passée et future, chômage, opportunité de faire des achats importants, capacité d'épargne actuelle et capacité d'épargne future.

CONTACTS PRESSE



Sources : FNAIM - Ministère du logement.

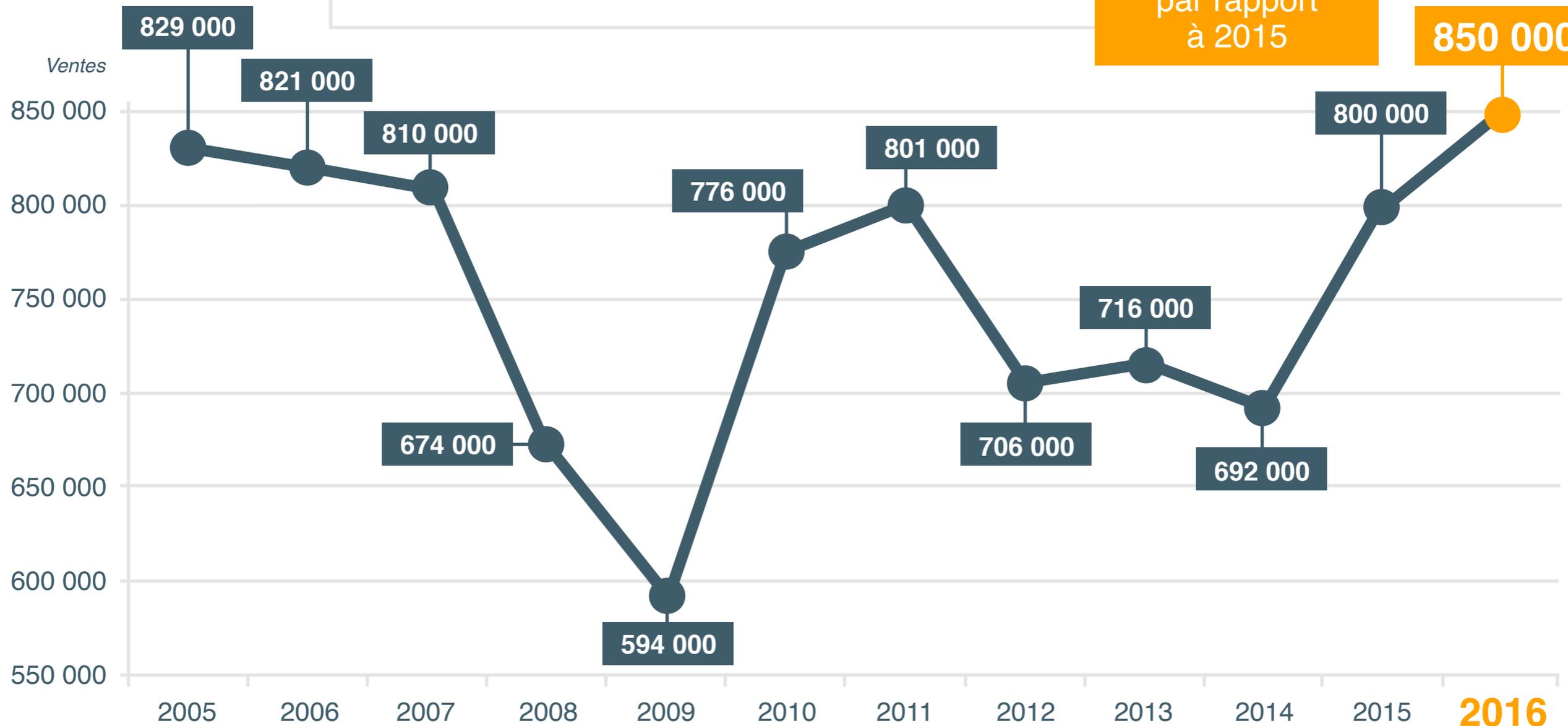
CONTACTS PRESSE

GALIVEL & ASSOCIÉS - 01 41 05 02 02
Carol GALIVEL / Julien MICHON

CAFPI - 01 69 51 00 00
Philippe TABORET - Directeur Général Adjoint

FORTE HAUSSE DES VENTES DANS L'EXISTANT

+ 6,25%
par rapport
à 2015



CONTACTS PRESSE

GALIVEL & ASSOCIÉS - 01 41 05 02 02
Carol GALIVEL / Julien MICHON

CAFPI - 01 69 51 00 00
Philippe TABORET - Directeur Général Adjoint

RACHAT

3 Mds €

37%



2015

8,1 Mds €

8,55 Mds d'€

**PDM
4,75%**



180

1ER QUADRIMESTRE 2016

Statistiques Banque de France

Total crédit à l'habitat

57 Mds d'€

Part de rachat de crédit

31,75% (19 Mds d'€)

PROJECTION ANNÉE 2016

Total crédit à l'habitat

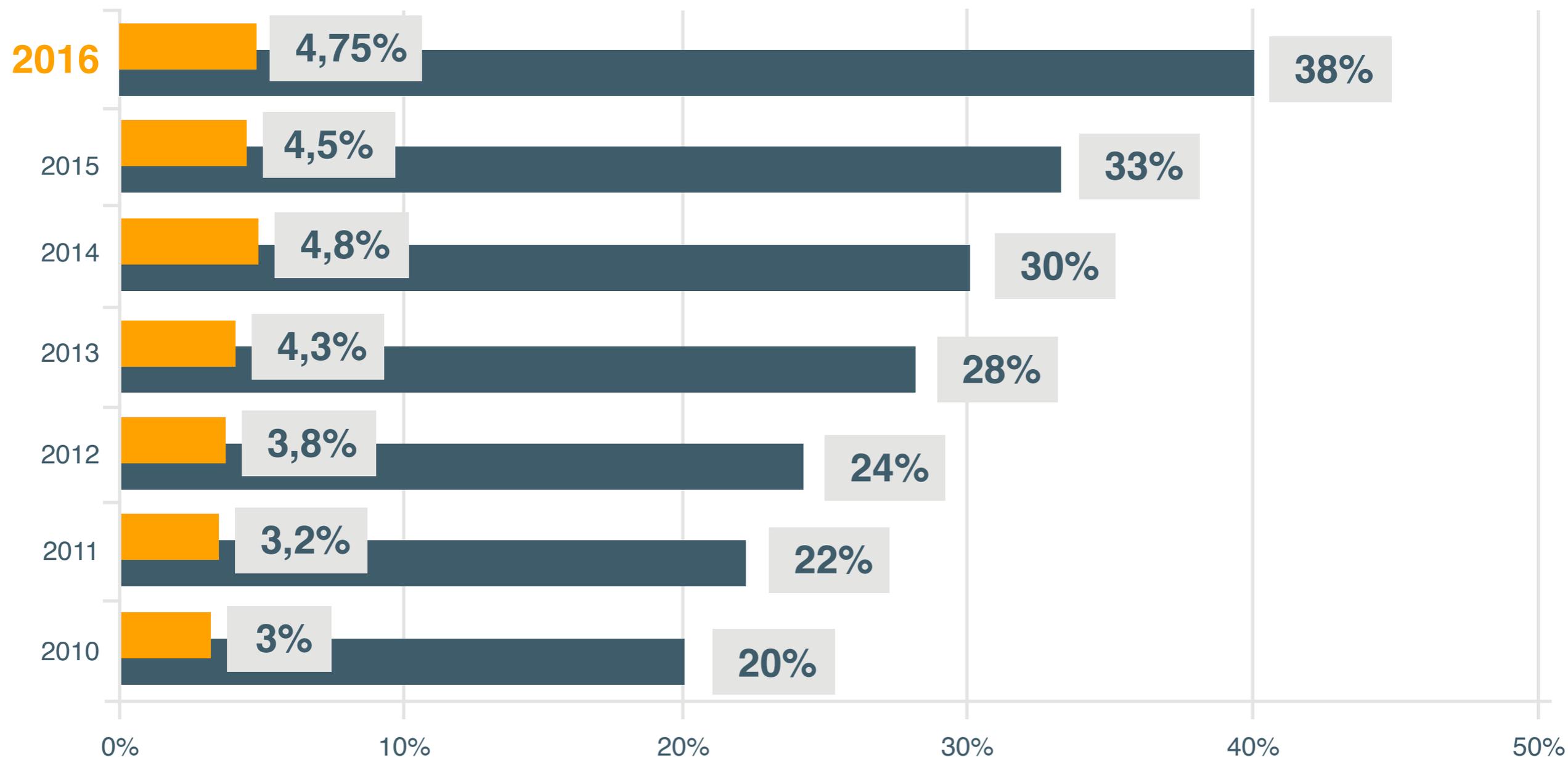
180 Mds d'€

Part de rachat de crédit

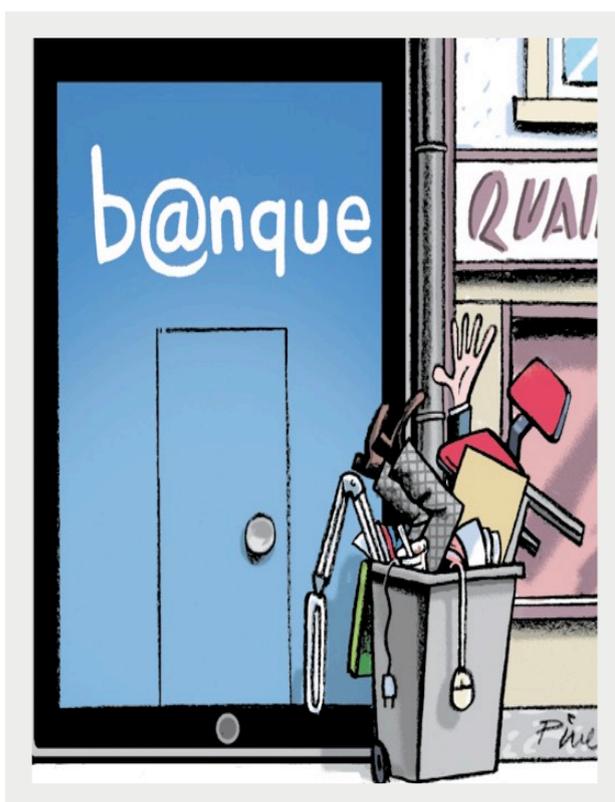
25% (45 Mds d'€)

■ Transaction ■ Rachat

■ Volume (Mds €) ■ Volume CAFPI (Mds €) ■ Part de rachat



L'INÉLUCTABLE DÉCLIN DES AGENCES BANCAIRES



20 à 30 %
des agences
bancaires
fermeront d'ici
à 5 ans.
**Soit 11 000
agences
sur 37 000
actuellement.**

17% des clients
se rendent
à leur guichet plus
d'une fois par mois.
**Ils étaient 62%
il y seulement
5 ans.**

5 à 10% des points
de vente bancaires
ont vocation à devenir
des « **agences
express** » sans
conseil, ni fonds
de commerce.

L'AVENIR APPARTIENT AU COURTAGE !

DIRECTIVES MCD



ACTUALITÉ RÉGLEMENTAIRE DU MÉTIER IOBSP

L'information du client

01/06/2016

Le conseil et le conseil indépendant

01/07/2016

Le passeport Européen

01/07/2016

RAC

01/07/2016

Le TAEG

01/10/2016

La formation continue

20/03/2017

La capacité professionnelle

21/03/2019



Frédéric DABI
Directeur Général Adjoint
de l'IFOP

SONDAGE IFOP

LES FRANÇAIS ET L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

SONDAGE IFOP POUR CAFPI - JUIN 2016



1. MÉTHODOLOGIE

La méthodologie

Echantillon	Méthodologie	Mode de recueil
		
<p>L'enquête a été menée auprès d'un échantillon de 2002 Français âgés de 25 à 65 ans, représentatif de la population française.</p>	<p>La représentativité de l'échantillon a été assurée par la méthode des quotas (sexe, âge, profession de la personne interrogée) après stratification par région et catégorie d'agglomération.</p>	<p>Les interviews ont été réalisées par questionnaire auto-administré en ligne (CAWI - <u>Computer Assisted Web Interviewing</u>) du 27 mai au 2 juin 2016.</p>

Rappel méthodologique de la vague 1 : l'enquête a été menée auprès d'un échantillon de 2001 Français, âgés de 25 à 65 ans par questionnaire auto-administré du 10 au 16 juin 2015



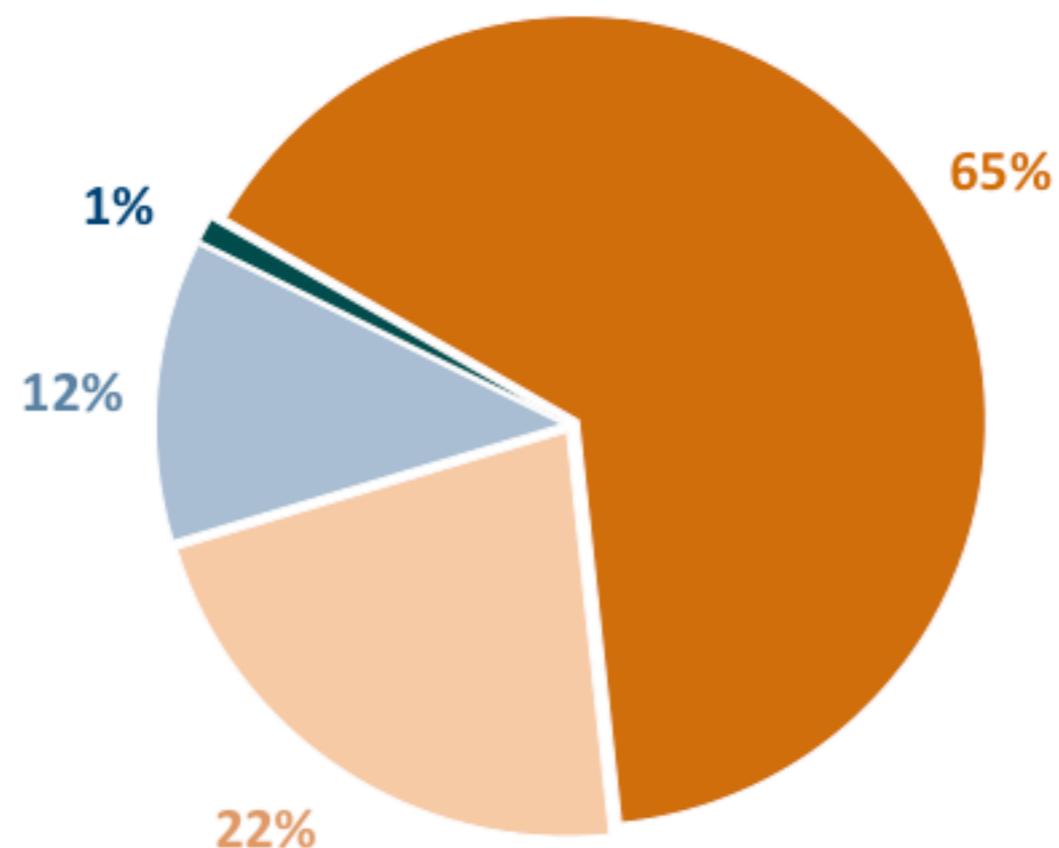
2. LES RÉSULTATS DE L'ÉTUDE



A • LE MORAL DES FRANÇAIS

L'opinion sur la crise économique actuelle

QUESTION : En pensant à la situation économique, diriez-vous que... ?



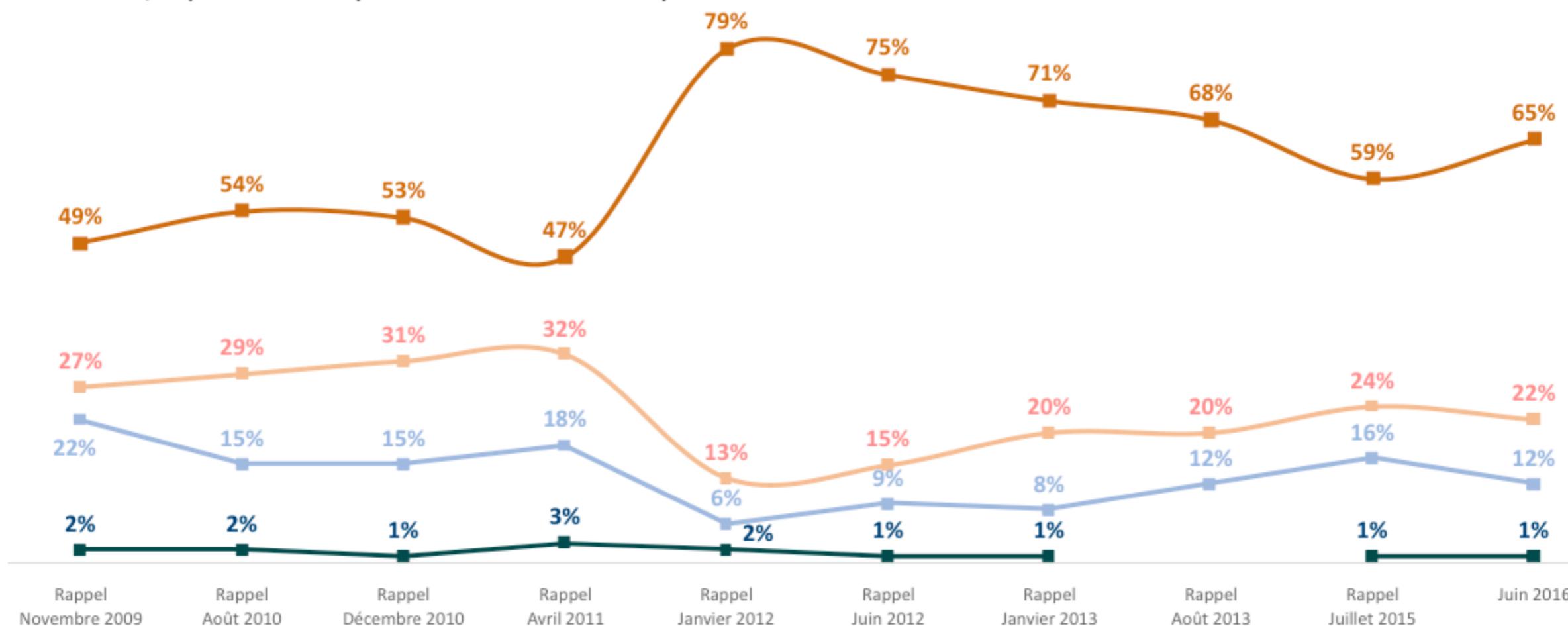
- **Nous sommes encore en pleine crise**
- **La situation demeure préoccupante même si le pire de la crise est maintenant derrière nous**
- **La situation est difficile mais elle s'améliore progressivement**
- **La situation est plus favorable et la crise est finie**

Enquêtes menées auprès d'un échantillon de 18 ans et plus

L'opinion sur la crise économique actuelle (évolution)

QUESTION : En pensant à la situation économique, diriez-vous que... ?

Avant 2016, enquêtes menées auprès d'échantillons de 18 ans et plus

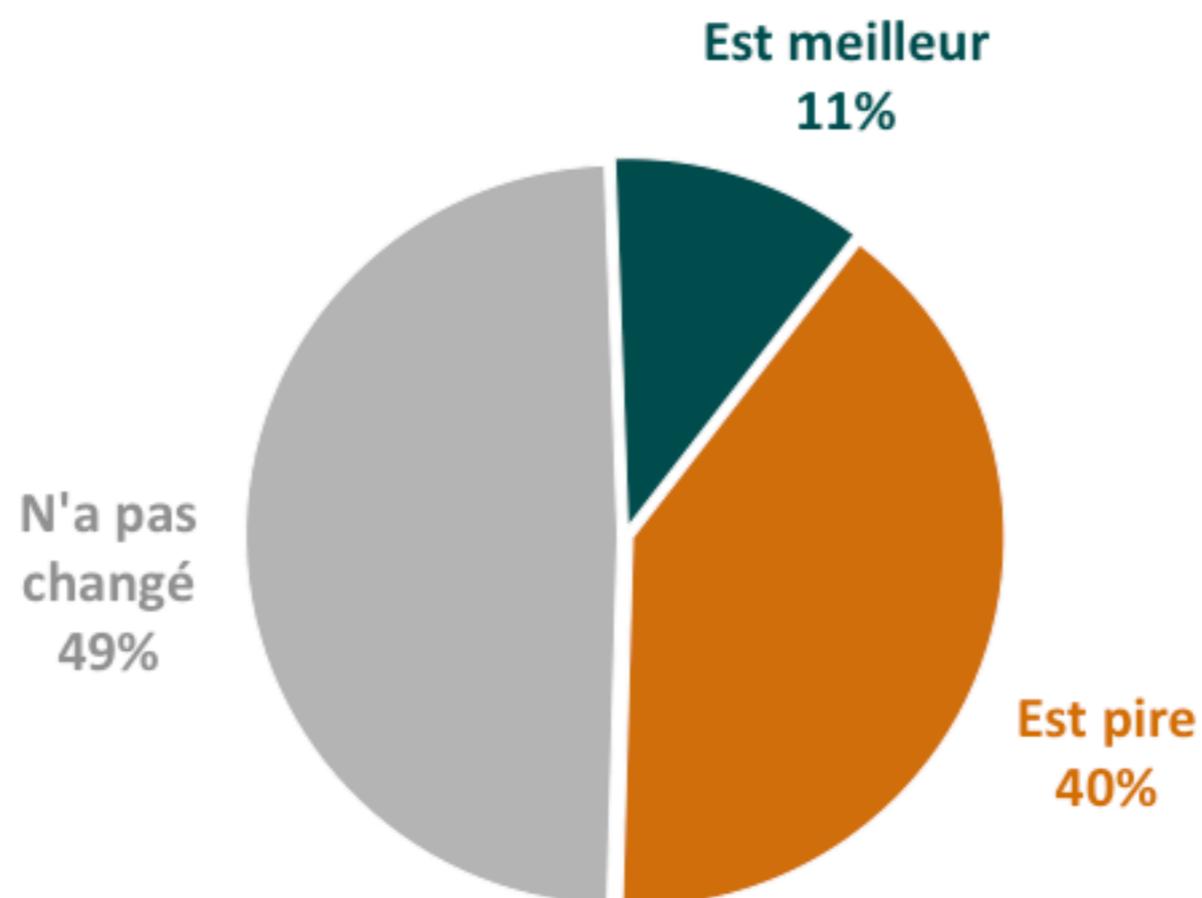


- Nous sommes encore en pleine crise
- La situation demeure préoccupante même si le pire de la crise est maintenant derrière nous
- La situation est difficile mais elle s'améliore progressivement
- La situation est plus favorable et la crise est finie

CONTACTS PRESSE

L'évolution de son état d'esprit général

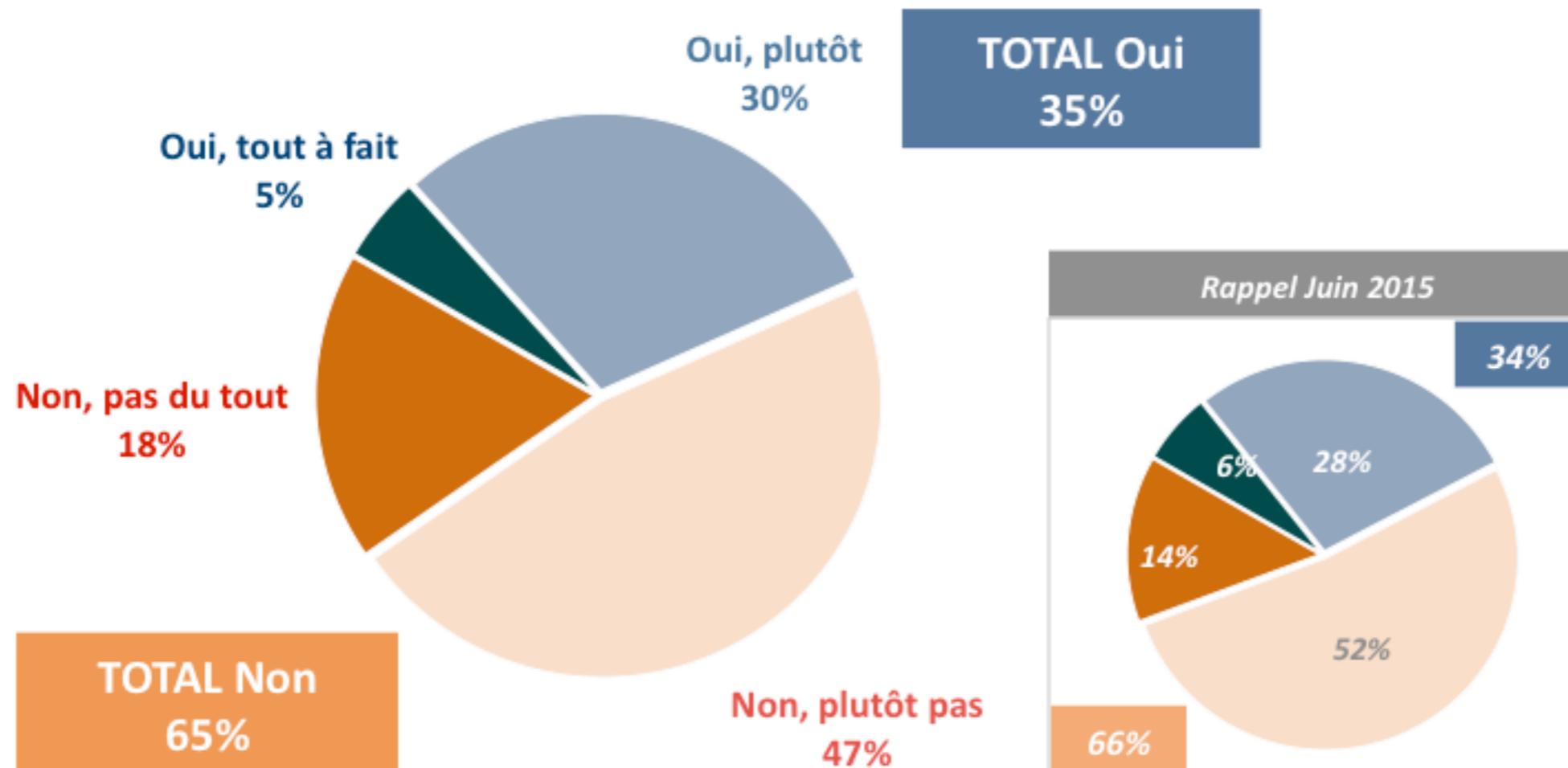
QUESTION : Par rapport à l'année dernière, diriez-vous que votre état d'esprit général ... ?



B• FOCUS SUR LES INTENTIONNISTES

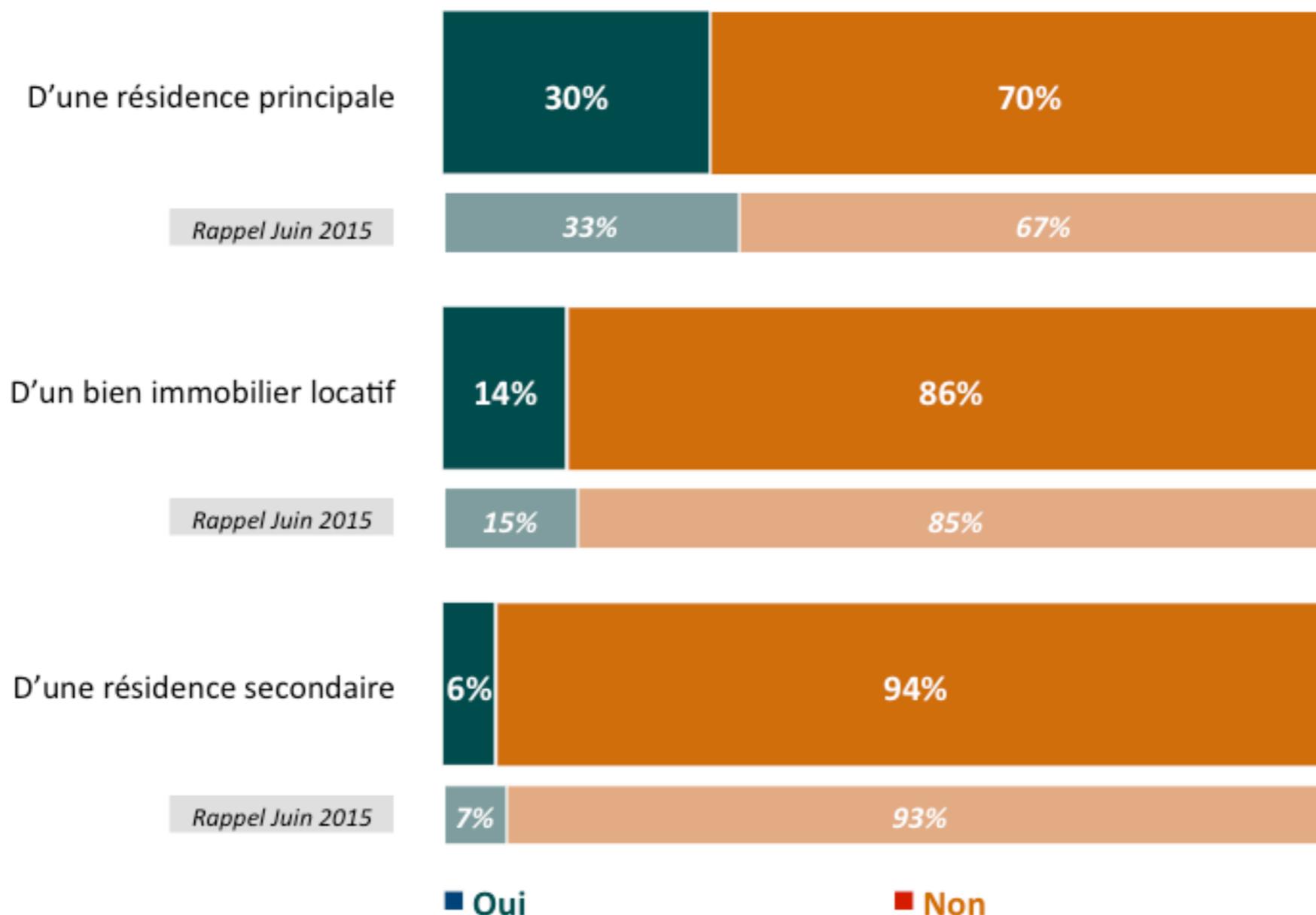
La facilité perçue de l'accèsion à la propriété

QUESTION : Selon vous, est-il aujourd'hui facile de devenir propriétaire ?



L'intention de devenir propriétaire d'un bien immobilier dans les 5 prochaines années

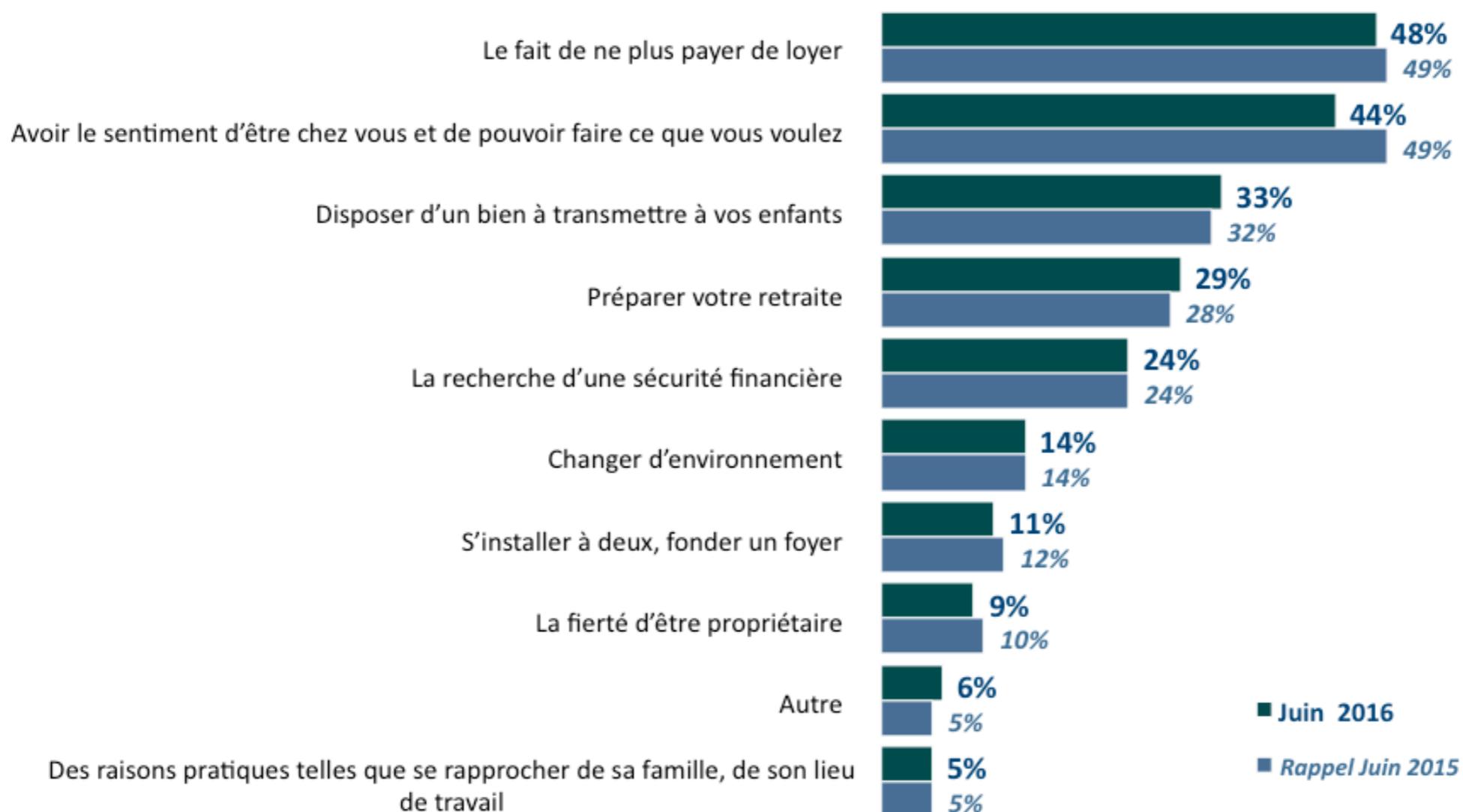
QUESTION : Avez-vous l'intention au cours des 5 prochaines années, de devenir propriétaire ... ?



Les motivations à l'acquisition d'un bien immobilier

QUESTION : Plus globalement, quelles [sont / seraient] vos motivations principales pour devenir propriétaire ? (*)

Récapitulatif : Total des citations

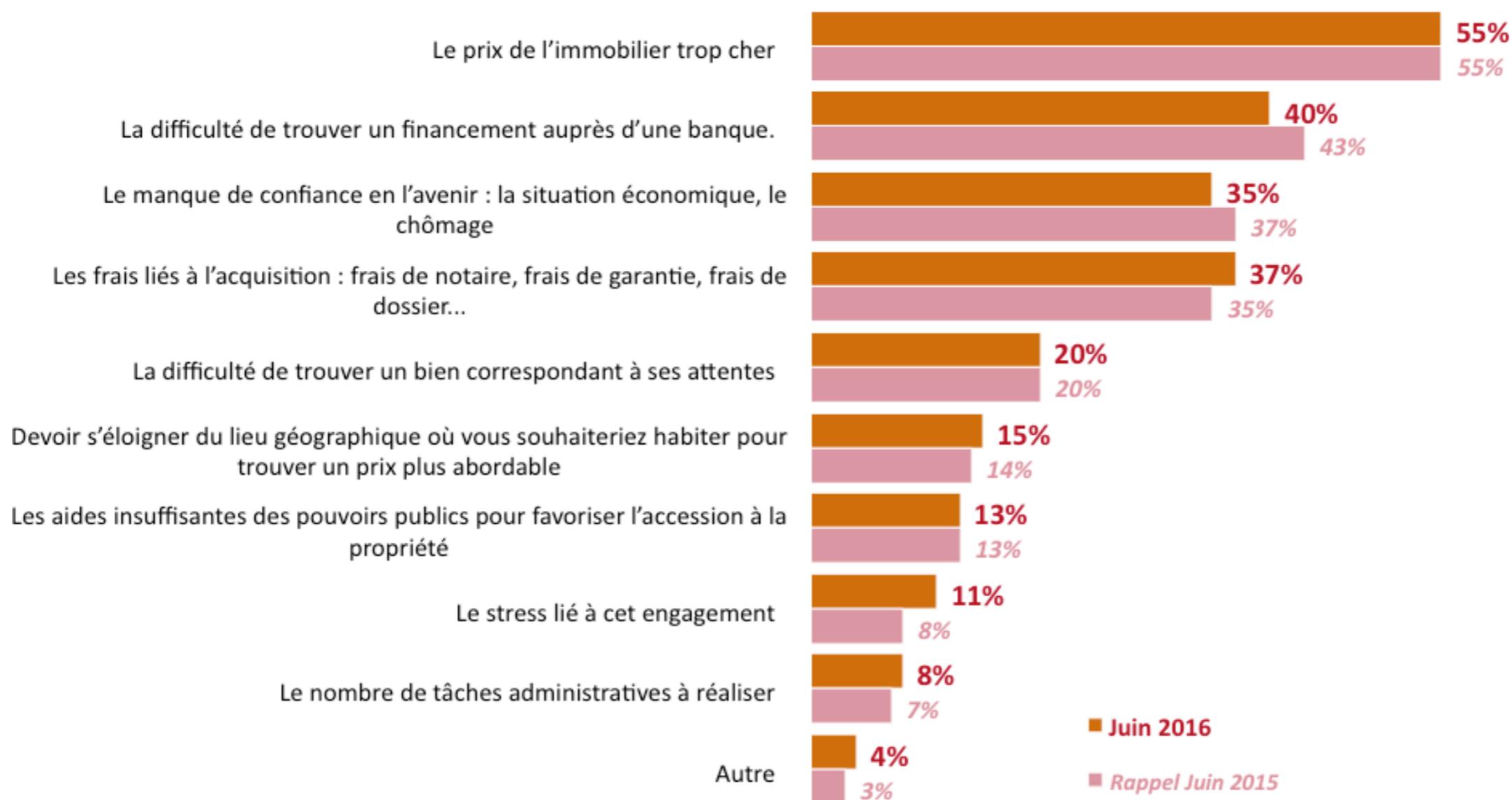


(*) Total supérieur à 100, les interviewés ayant pu donner plusieurs réponses

Les principaux freins perçus à l'accession à la propriété

QUESTION : En dehors des aspects financiers, quels sont selon vous les trois principaux freins qui empêchent de devenir propriétaire ? (*)

Récapitulatif : Total des citations

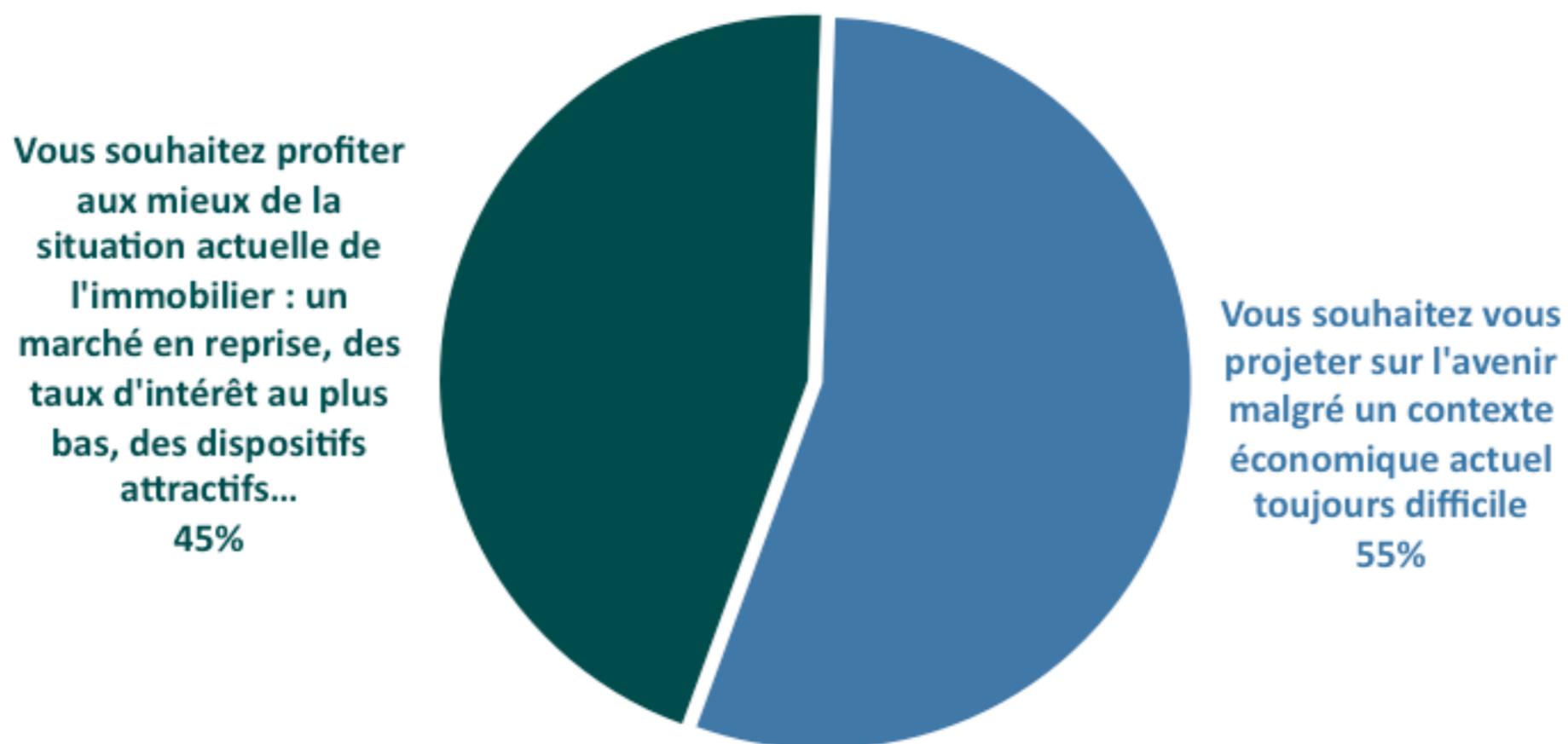


(*) Total supérieur à 100, les interviewés ayant pu donner plusieurs réponses

Les raisons de devenir propriétaire au regard de la situation économique actuelle

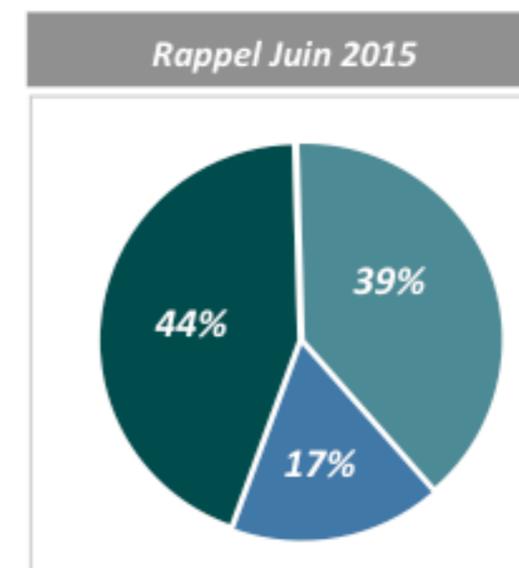
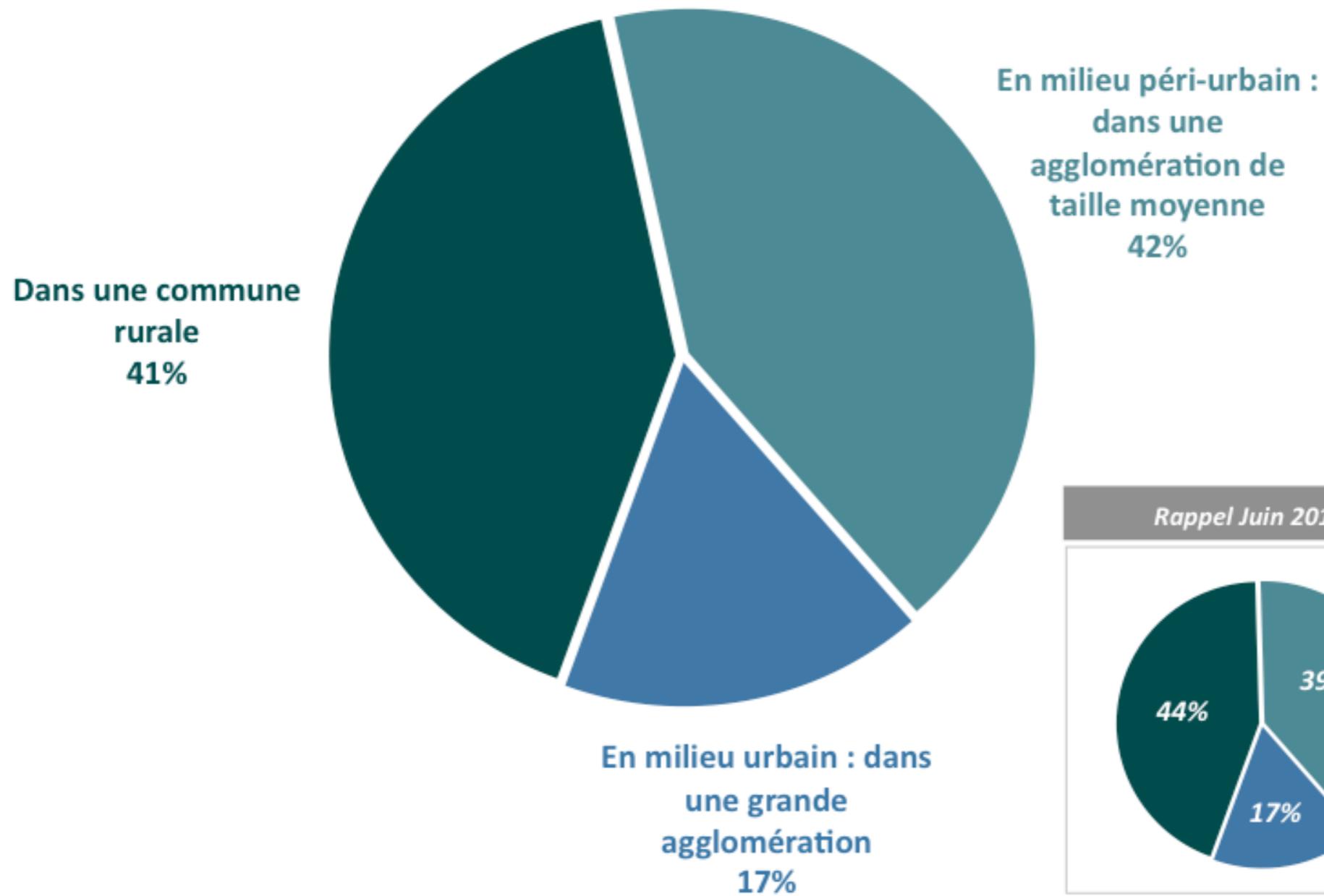
QUESTION : Parmi les deux raisons suivantes, laquelle exprime le mieux votre intention de devenir propriétaire ?

Base : Aux personnes qui ont un projet d'achat immobilier, soit 41% de l'échantillon



Le type d'agglomération souhaité pour y résider

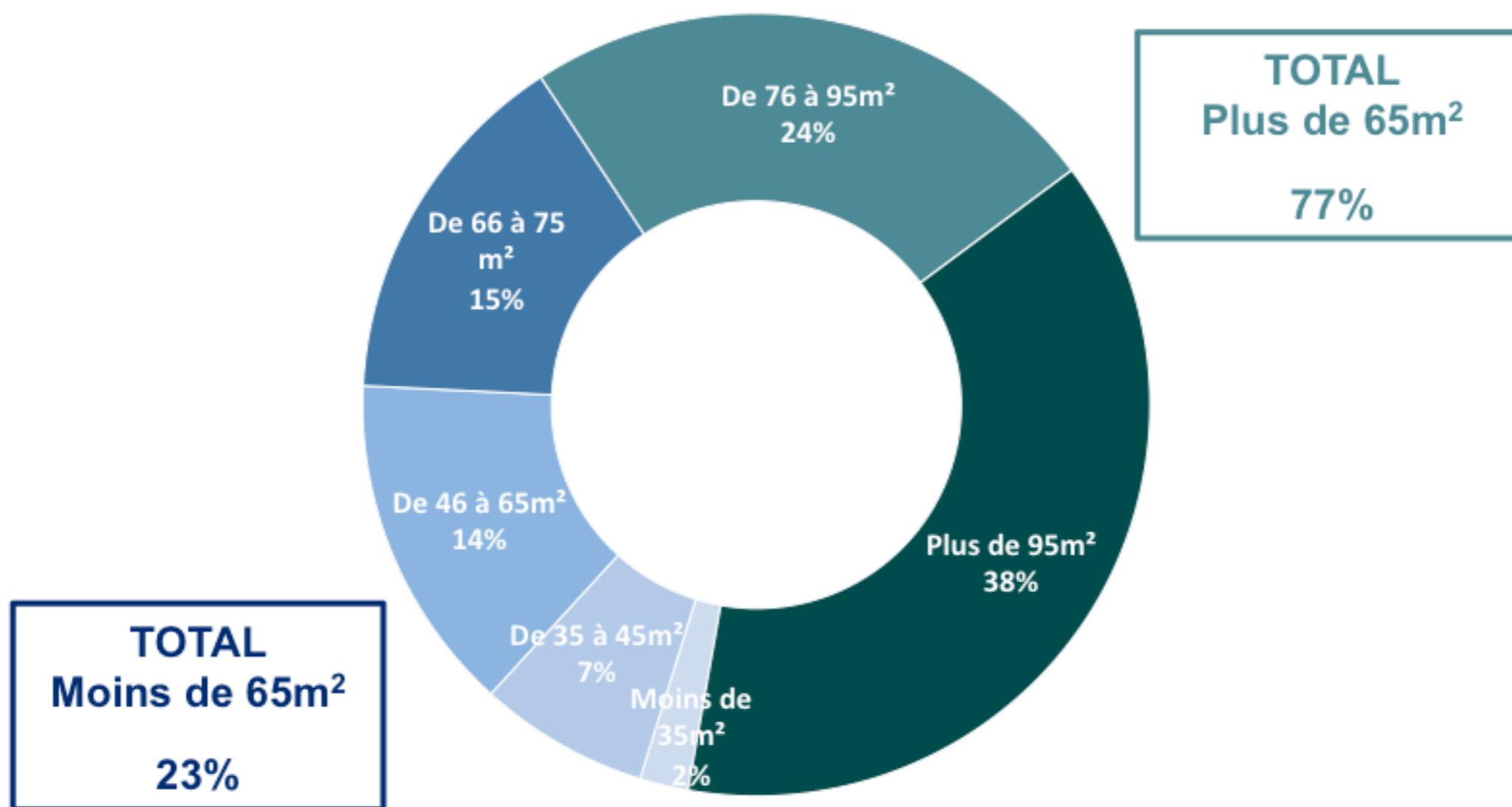
QUESTION : Préférez-vous habiter... ?



La superficie recherchée pour son achat immobilier

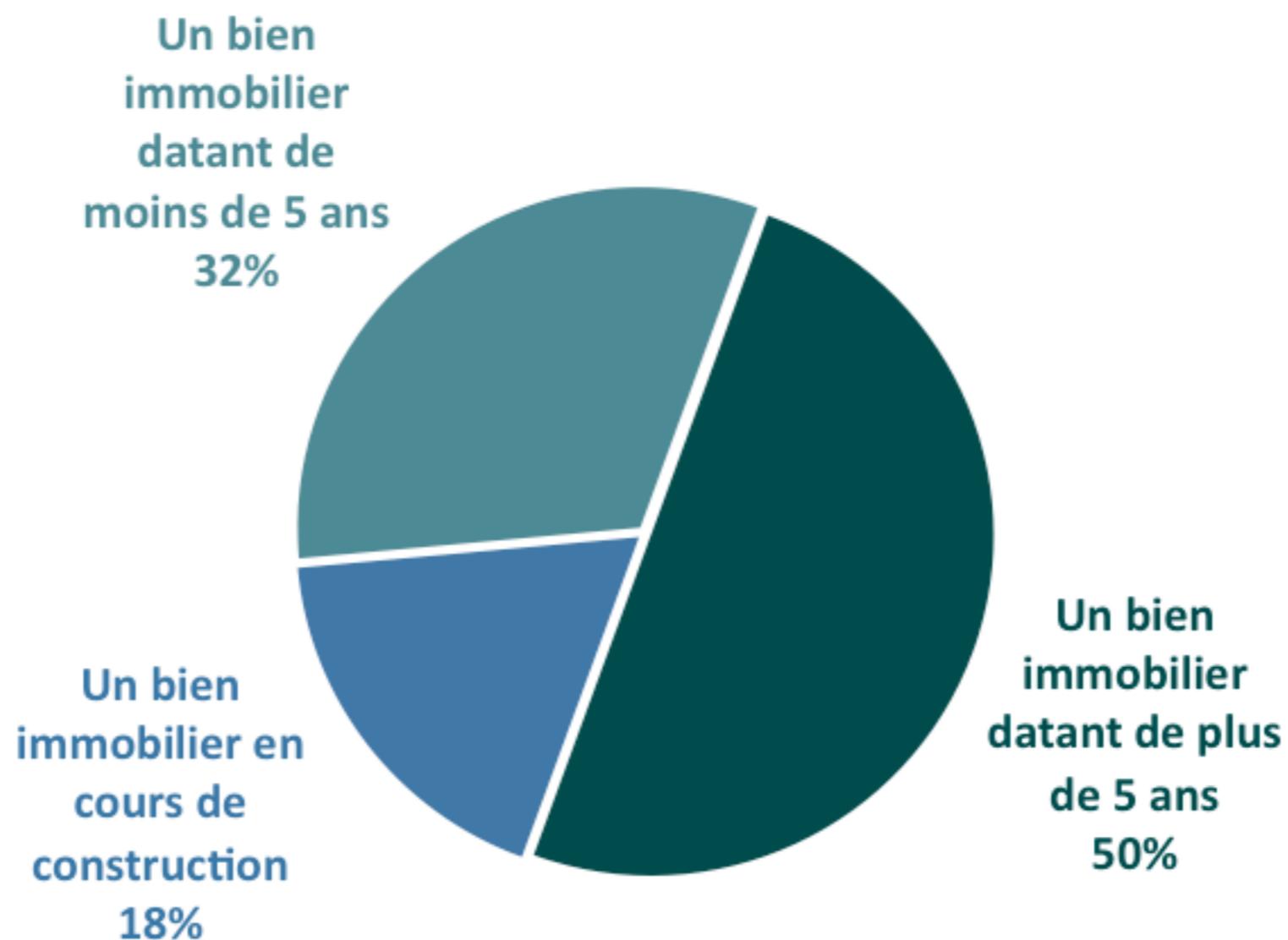
QUESTION : Plus précisément, quelle superficie recherchez-vous... ?

Base : question posée uniquement aux personnes ayant un projet d'achat immobilier au cours des cinq prochaines années, soit **41%** de l'échantillon.



L'ancienneté recherchée du bien pour son achat immobilier

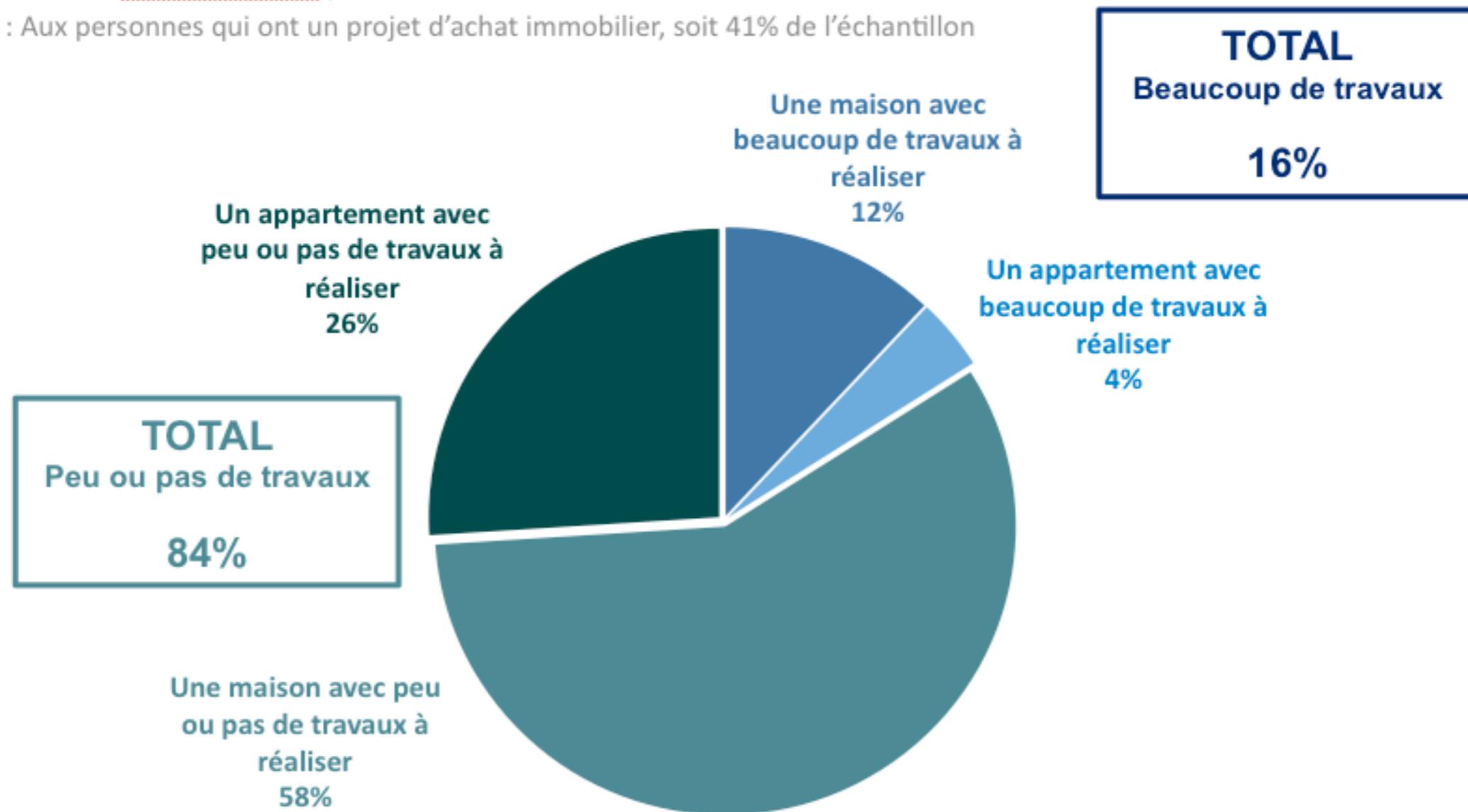
QUESTION : Cherchez vous plutôt à acheter ...?



Le type de bien recherché pour son achat immobilier

QUESTION : Cherchez-vous plutôt à acheter ...?

Base : Aux personnes qui ont un projet d'achat immobilier, soit 41% de l'échantillon

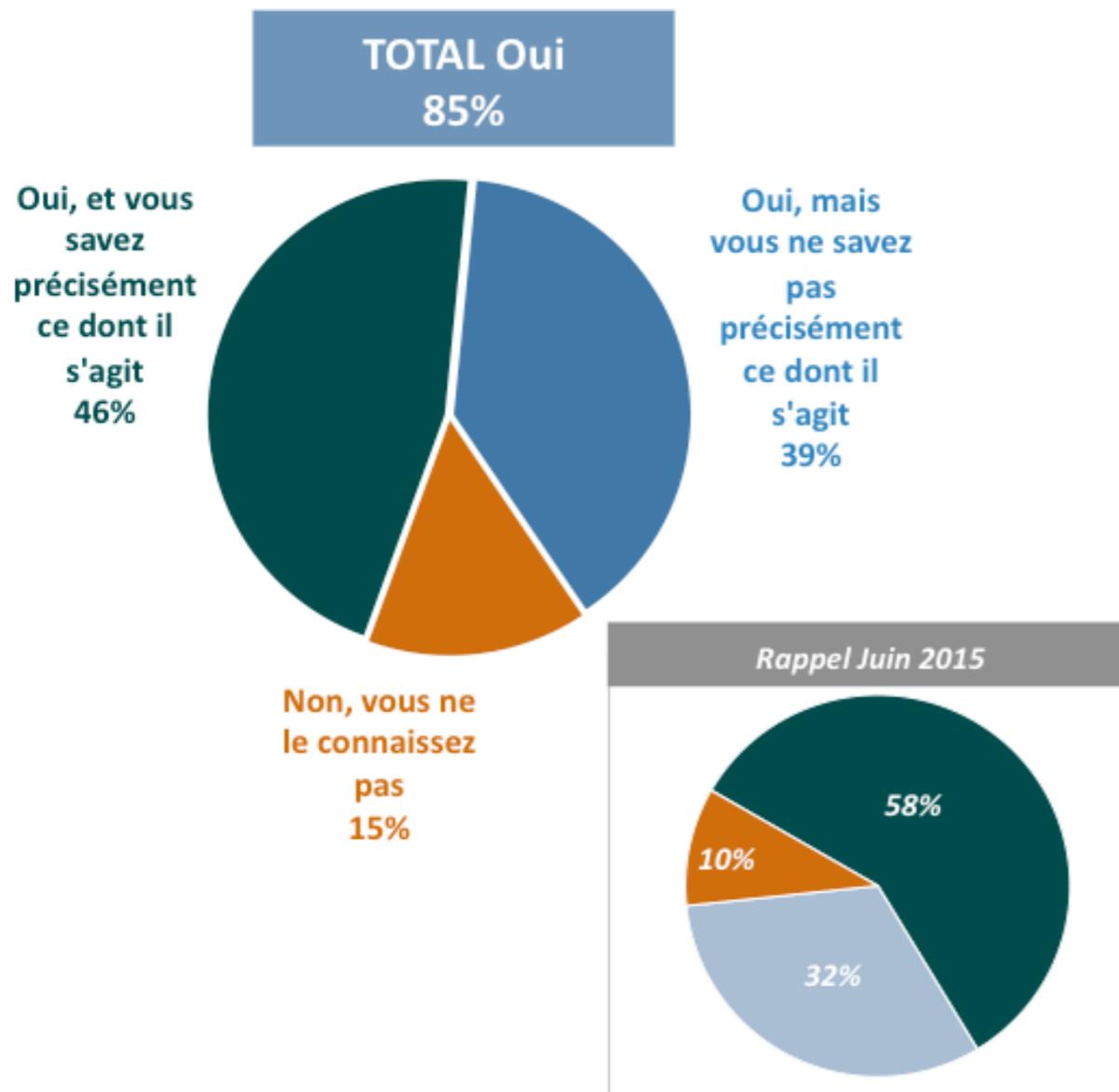




C• LE PRÊT À TAUX ZÉRO

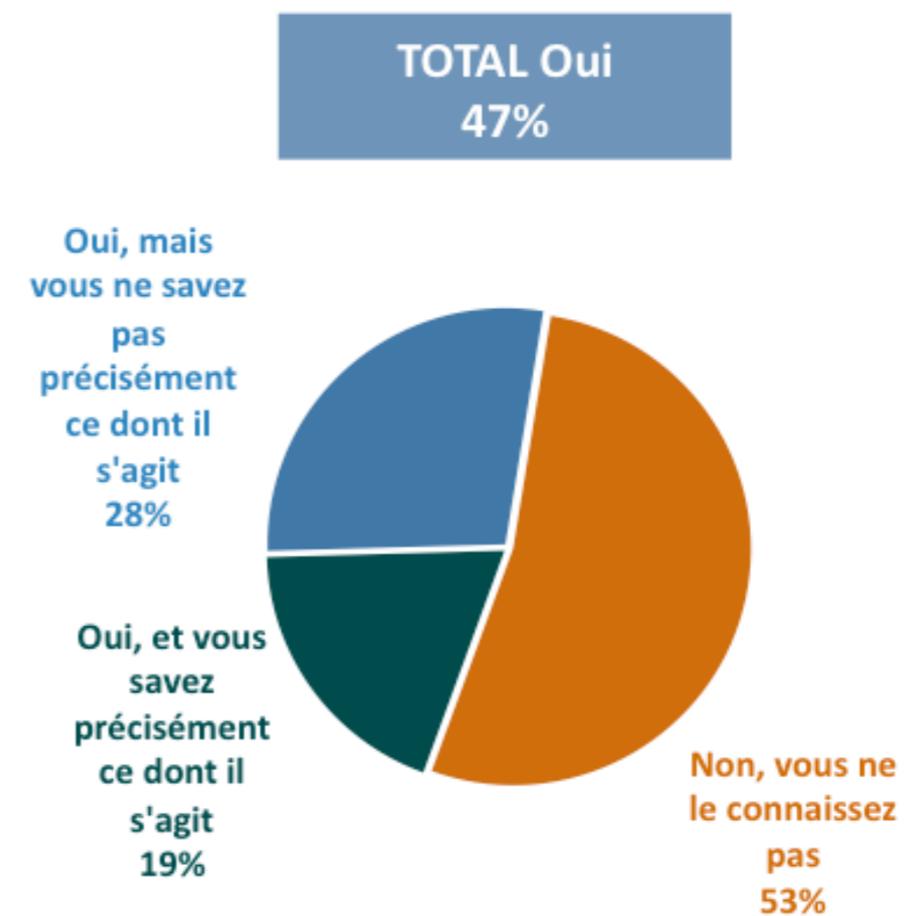
La notoriété du prêt et des nouvelles dispositions concernant le prêt à taux zéro

QUESTION : Connaissez-vous le prêt à taux zéro (PTZ), dispositif d'aide à l'accession à la propriété ?



QUESTION : Et connaissez-vous les nouvelles dispositions 2016 concernant le prêt à taux zéro (PTZ) ?

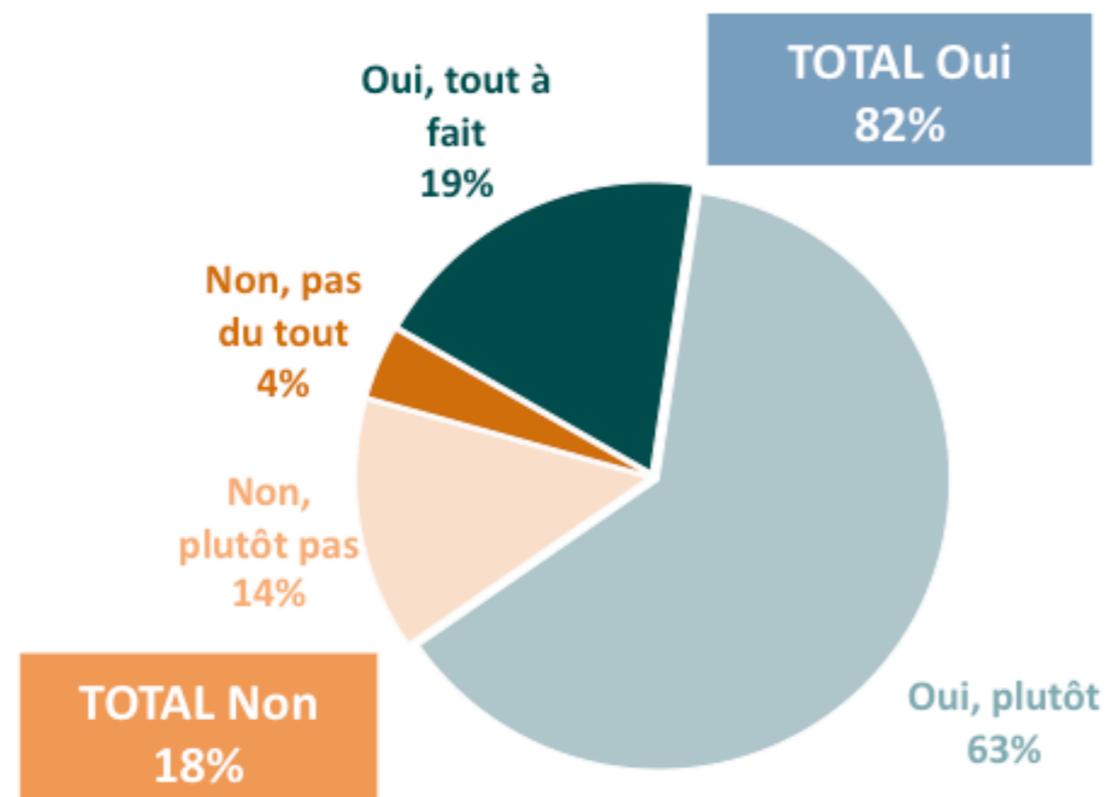
Base: Aux personnes qui connaissent le taux à prêt zéro, soit 85% de l'échantillon



La perception du caractère incitatif à l'accession à la propriété et la notoriété de l'éligibilité des logements neufs et anciens pour le prêt à taux zéro

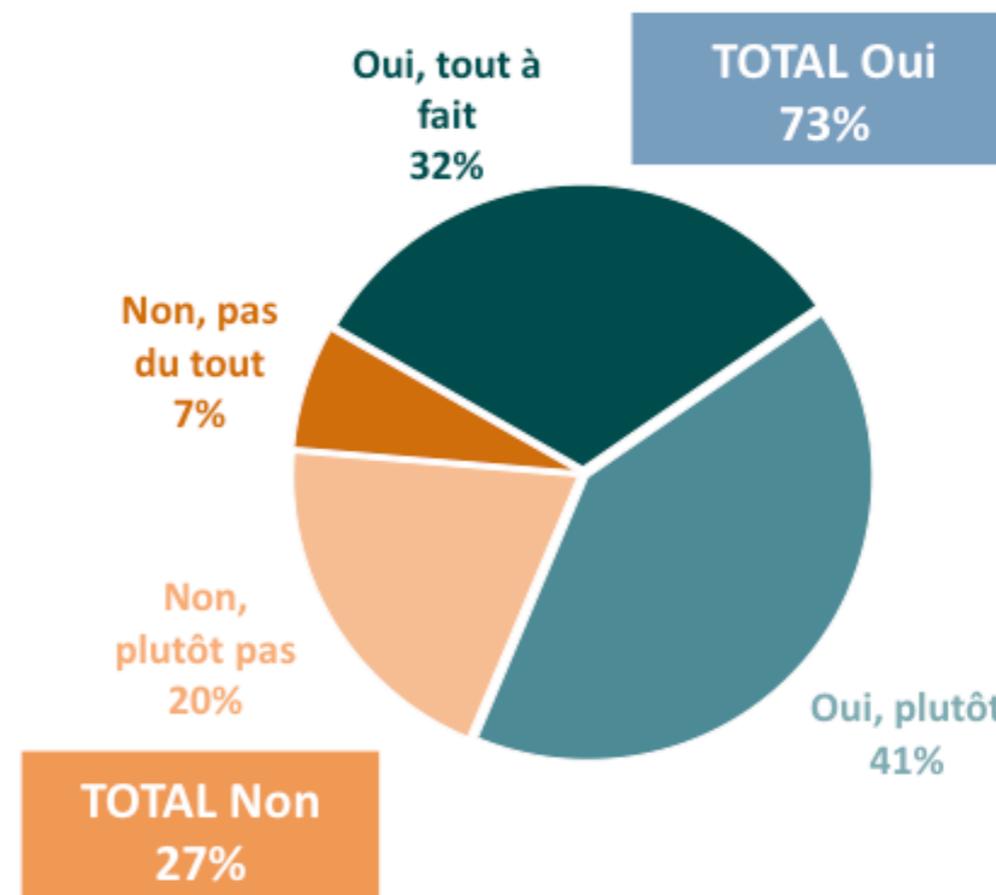
QUESTION : Le prêt à taux zéro constitue-t-il selon vous un dispositif incitatif d'aide à l'accession à la propriété ?

Base : Aux personnes connaissent le prêt à taux zéro, soit 85% de l'échantillon



QUESTION : Savez-vous que le prêt à taux zéro constitue un dispositif d'aide d'accession à la propriété aussi bien pour les logements neufs que pour les logements anciens ?

Base : Aux personnes connaissent le prêt à taux zéro, soit 85% de l'échantillon





D• LE PARCOURS CLIENT

Les modalités privilégiées de recherche de conseils pour une acquisition immobilière

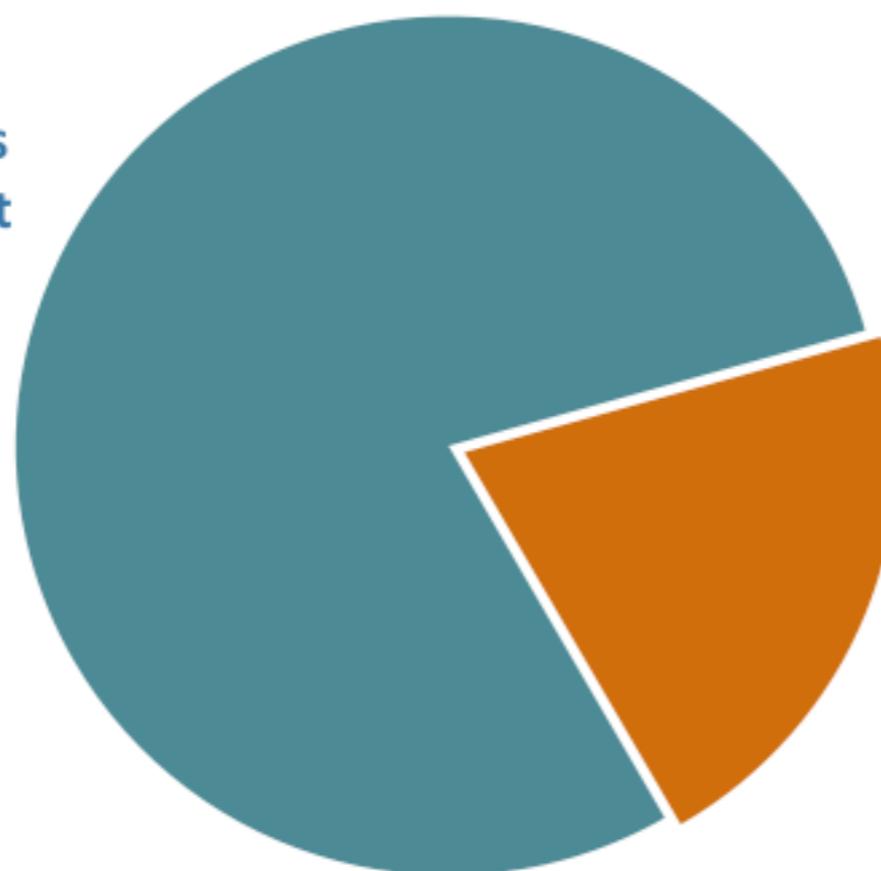
QUESTION : Dans le cadre de la recherche de conseils pour l'acquisition d'un bien immobilier ou d'un rachat de crédit, privilégieriez-vous davantage le contact direct d'experts ou la recherche par vous-même d'informations ?



L'impact de l'émergence des réseaux sociaux sur la recherche d'informations pertinentes

QUESTION : Depuis l'émergence d'Internet et des réseaux sociaux, estimez-vous plutôt que... ?

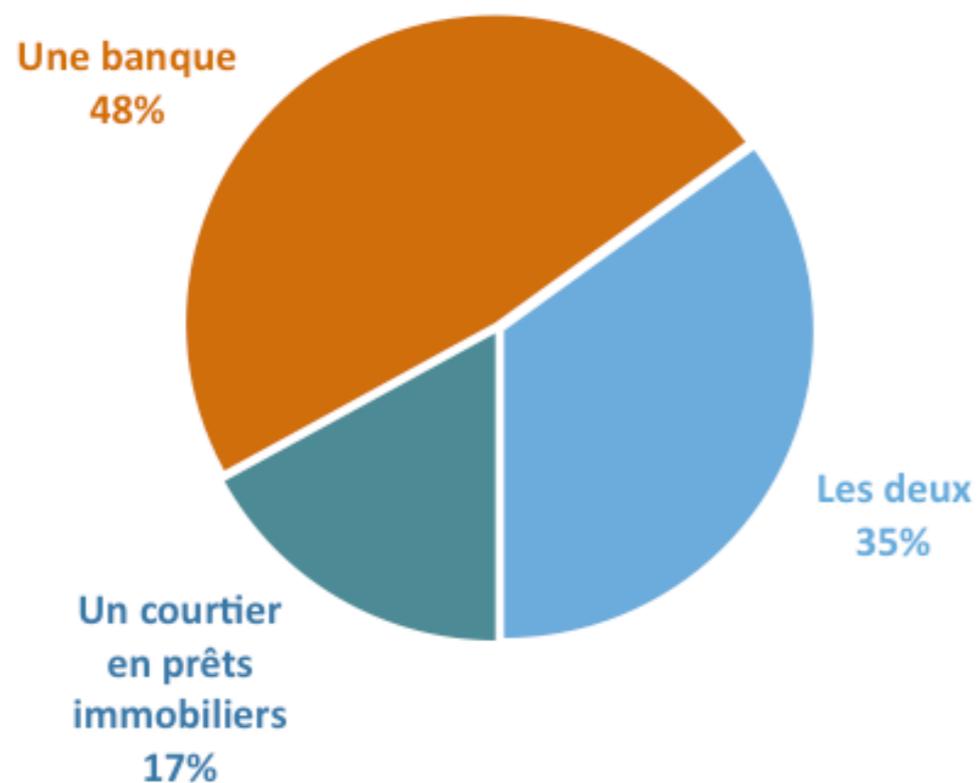
La recherche
d'informations
pertinentes est
plus facile
79%



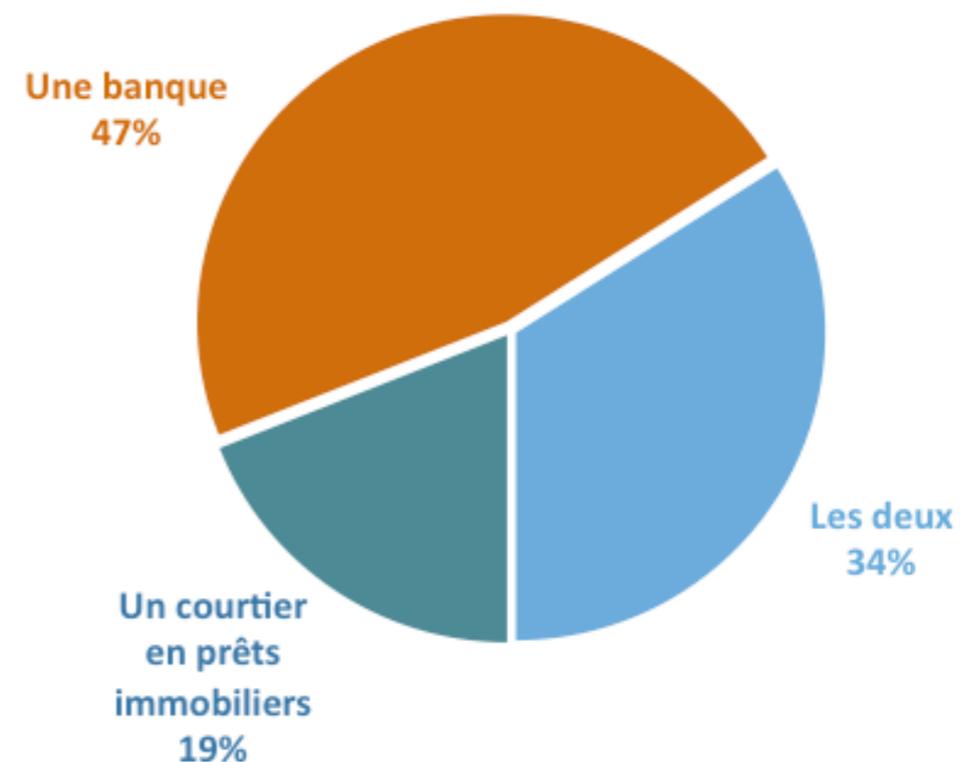
La recherche
d'informations
pertinentes est
plus compliquée
21%

L'interlocuteur privilégié pour la recherche d'un financement pour une acquisition immobilière et dans le cadre d'un rachat de crédit immobilier

QUESTION : Dans le cas de la recherche d'un financement pour l'acquisition d'un bien immobilier, quel interlocuteur privilégieriez-vous plutôt ?



QUESTION : Dans le cas de la recherche d'un financement pour un rachat de crédit immobilier, quel interlocuteur privilégieriez-vous plutôt ?

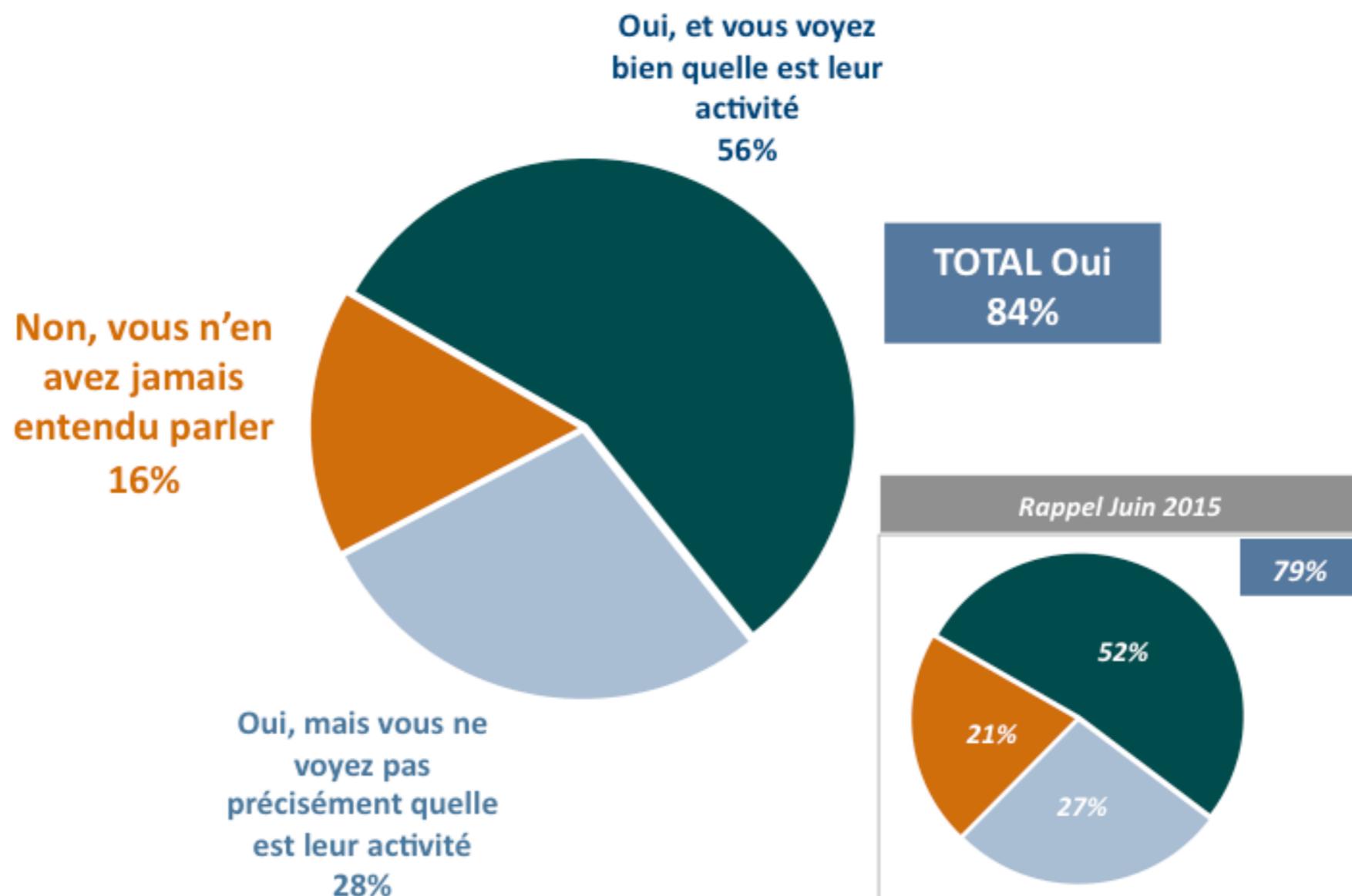




E• LES COURTIERS EN PRÊT IMMOBILIER

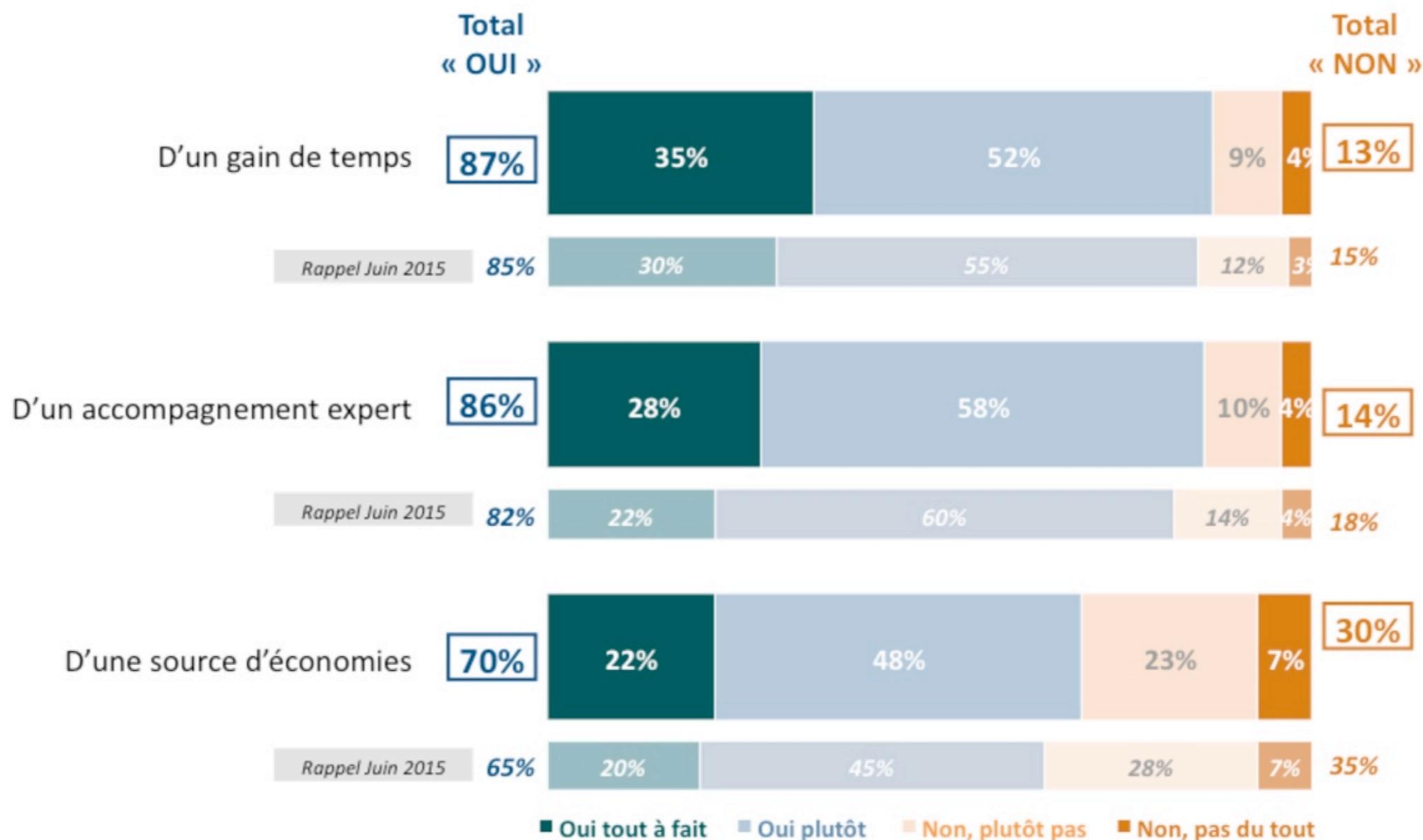
La notoriété des courtiers en prêts immobiliers

QUESTION : Aviez-vous déjà entendu parler des courtiers en prêts immobiliers ?



La perception des prestations délivrées par les courtiers en prêts immobiliers

QUESTION : D'après ce que vous en savez, comment décririez-vous le type de prestations délivrés par les courtiers ? Il s'agit...



Le mode d'utilisation le plus efficace d'un courtier / La principale raison du recours à un courtier / L'utilité de la dépense lors du recours à un courtier

QUESTION : Selon vous, quel est le mode d'utilisation le plus efficace d'un courtier ... ?

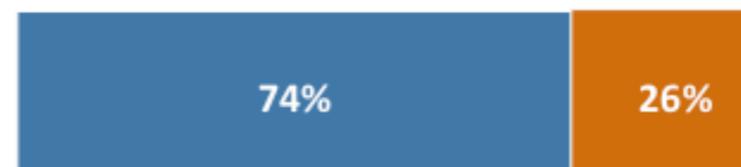
Principalement en ligne



Principalement via un contact direct

QUESTION : Selon vous, le fait de recourir à un courtier constitue-t-il plutôt ... ?

Une source de sérénité, de stress en moins dans une démarche de recherche du meilleur emprunt possible



Une obligation, une contrainte nécessaire pour trouver le meilleur emprunt possible

QUESTION : Et selon vous, le fait de recourir à un courtier constitue-t-il plutôt ... ?

Une dépense onéreuse



Une dépense utile

DEVENIR PROPRIÉTAIRE EN 2016

■
« RÊVE OU RÉALITÉ »

	2014		2015		PRÉVISIONS 2016
Nombre d'opérations	47 192	 +27%	60 199	 +99%	120 000
Montant moyen de l'opération	210 002 € (NEUF)		196 916 € (NEUF)		Non communiqué
	131 088 € (ANCIEN)		120 030 € (ANCIEN)		
Montant moyen et durée moyenne du PTZ	51 600 € sur 256 mois (NEUF)		38 991 € sur 235 mois (NEUF)		Non communiqué
	12 579 € sur 246 mois (ANCIEN)		15 404 € sur 226 mois (ANCIEN)		

Sources : SGFGAS, Crédit Logement, Ministère du Logement.

JE SUIS
EN COUPLE

J'AI 34 ANS

MON REVENU
ANNUEL EST DE
44 304 €

J'AI
1 ENFANT

LE MONTANT
DE MON APPORT
EST DE
24 901 €

J'ACQUIÈRE
UNE MAISON

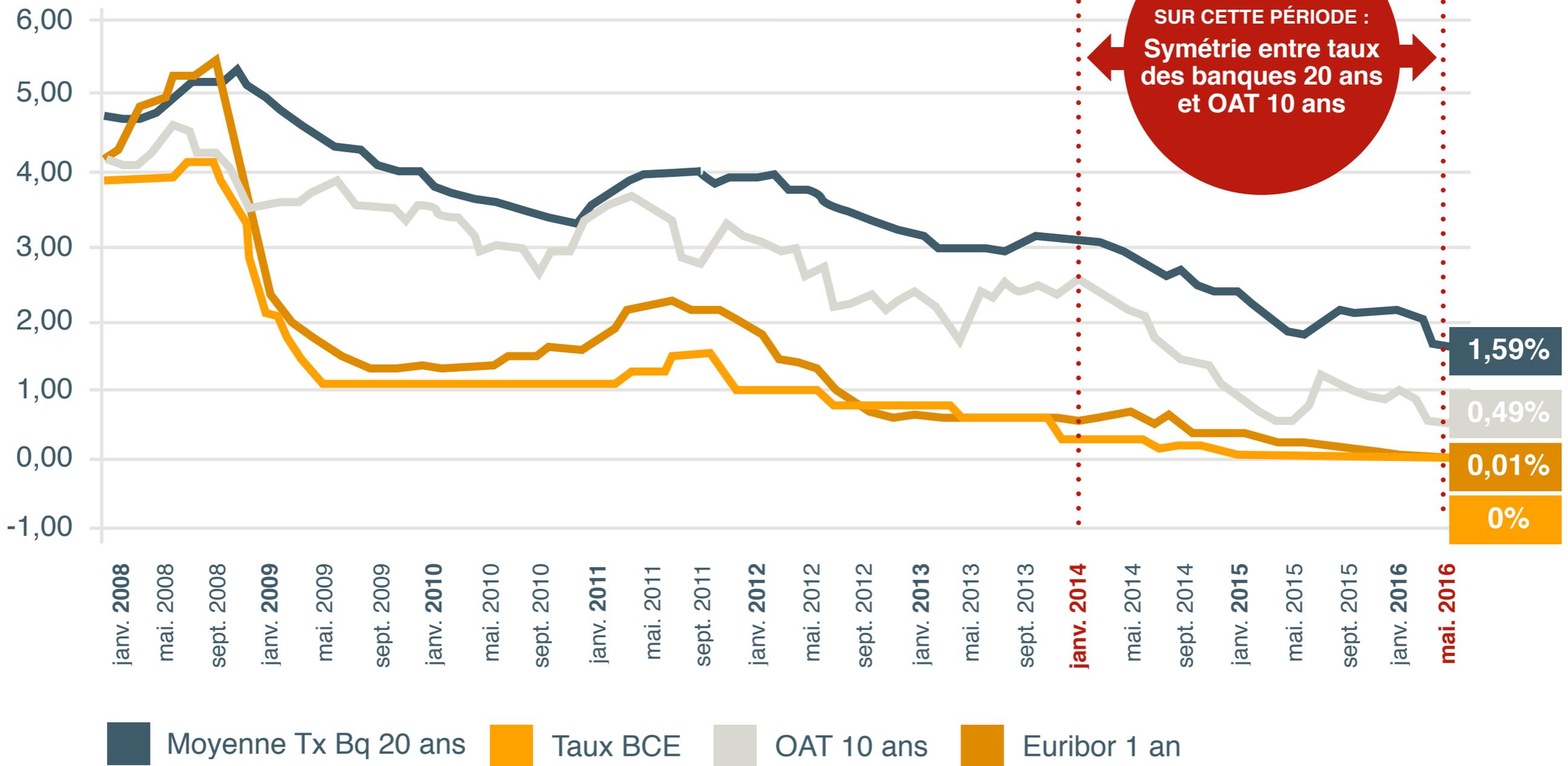
LA DURÉE MOYENNE
DE MON PRÊT EST DE
216 MOIS

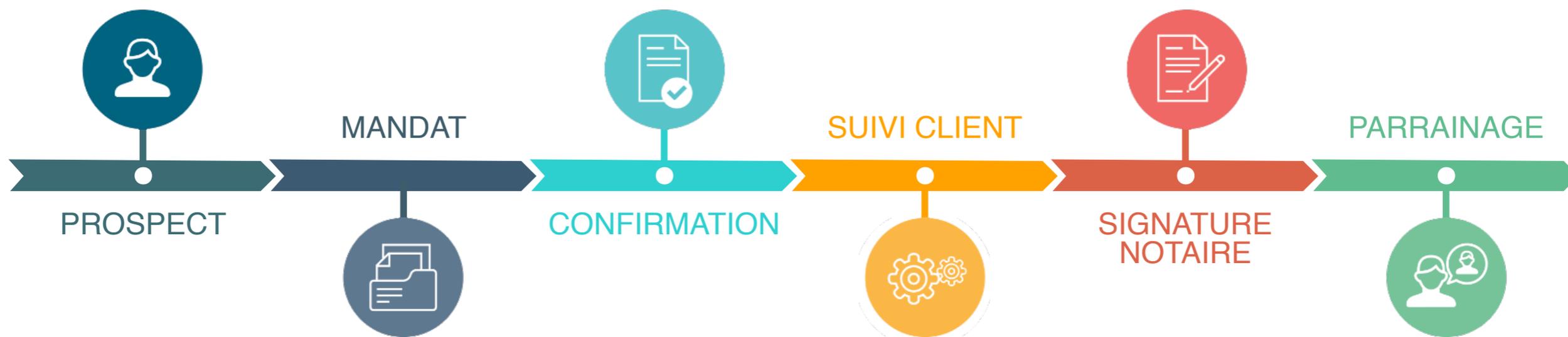
MON PRÊT
PRINCIPAL
EST DE
178 846 €



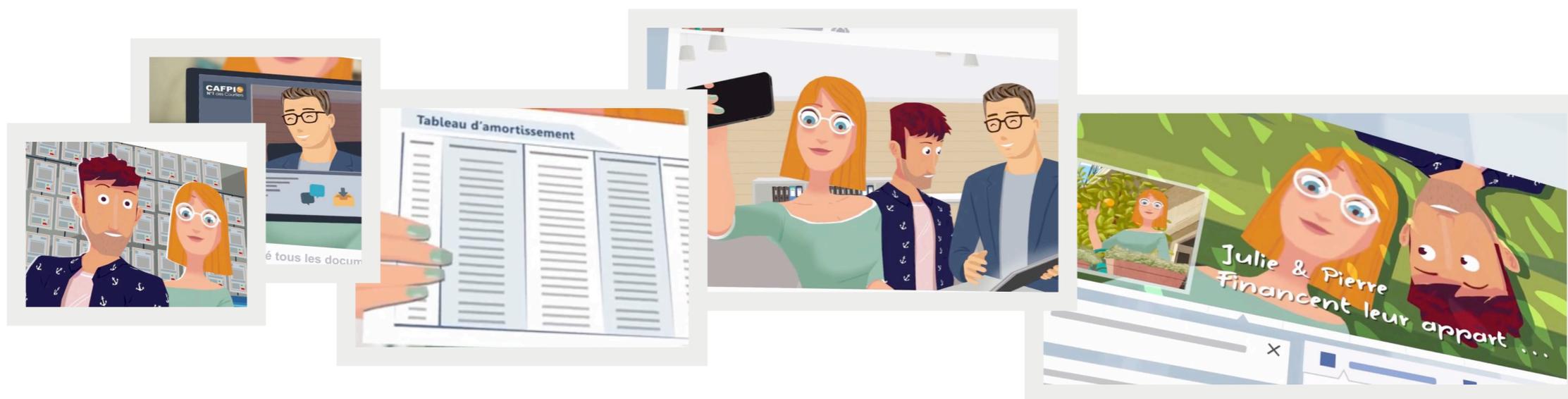
Couple avec 45 000 € de revenus, 45 500€ de revenus fiscal, acquisition en Zone A, neuf, apport de 5%.

	2014	2015	2016
Taux (hors assurance)	3,09	2,26	1,82
Prêt long terme sur 20 ans	130 755 €	138 000 €	128 800 €
Montant PTZ	49 270 €	52 000 €	84 000 €
Total prêt	180 025 €	190 000 €	212 800 €
Échéance assurance comprise	1 000 € <small>Assurance Groupe 0,30 %</small>	1 000 € <small>Assurance Groupe 0,30 %</small>	1 000 € <small>Délégation d'assurance 0,15%</small>
Évolution du montant total emprunté (n-1)	-	+ 5,5 %	+ 12 %
Coût total du prêt long terme	56 672 €	46 820 €	24 894 €
Économie sur coût de crédit (n-1)	-	9 852 €	21 926 €





Un environnement digital en soutien de la relation conseiller/client



CONTACTS PRESSE

GALIVEL & ASSOCIÉS - 01 41 05 02 02
Carol GALIVEL / Julien MICHON

CAFPI - 01 69 51 00 00
Philippe TABORET - Directeur Général Adjoint



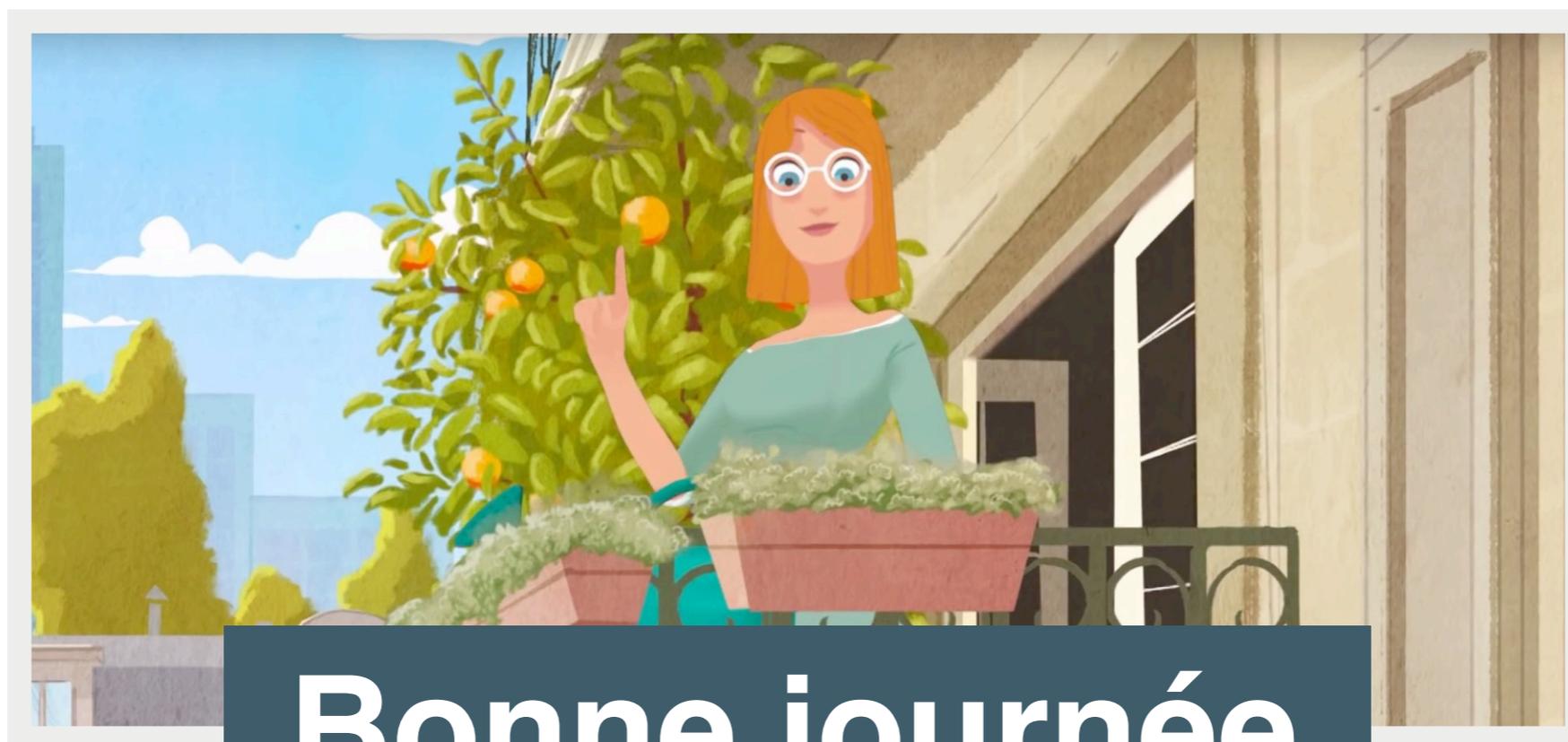
PRÊTS IMMOBILIERS - ASSURANCES EMPRUNTEURS - REGROUPEMENT DE CRÉDITS

<https://www.youtube.com/watch?v=sLF72m7pA5I>

▶ ⏩ 🔊 0:02 / 3:49



MERCI DE VOTRE ATTENTION



Bonne journée

QUESTIONS