

LE MARCHÉ DU CRÉDIT IMMOBILIER

Concurrence, digitalisation, élargissement de l'offre de services... : comment les acteurs veulent gagner la bataille du crédit immobilier ?

Le faible niveau des taux d'intérêt a porté le marché immobilier ces dernières années. Mais malgré le dynamisme de la demande, la concurrence s'est intensifiée entre les banques, le crédit immobilier étant crucial pour capter les clients particuliers, mais aussi entre les banques et les courtiers en crédit. En parallèle, les réformes successives pour ouvrir le marché de l'assurance emprunteur risquent de faire perdre aux banques une partie des revenus liés aux crédits immobiliers. Des revenus devenus cruciaux face à l'érosion de la part de la marge d'intérêt dans le produit net bancaire des banques de détail. Il est donc crucial aujourd'hui pour celles-ci de mettre en place des stratégies défensives (pour protéger leurs parts de marché), voire offensives pour poursuivre leur développement : innovation, développement de services pour aider les emprunteurs, etc.

La concurrence se positionne

De leur côté, les acteurs « alternatifs » (assureurs, courtiers en crédit, courtiers en assurance...), qu'ils soient positionnés sur le crédit, l'assurance emprunteur ou les deux, se tiennent en embuscade pour capter une partie du marché, faisant évoluer leur offre pour s'adapter aux besoins des particuliers (accompagnement, flexibilisation des contrats, services innovants...).

Sur le marché du crédit en particulier, les courtiers ont réussi à convaincre les emprunteurs et ont pris une place de plus en plus importante ces dernières années (environ 40% de la distribution des crédits immobiliers en 2021 selon l'APIC, contre 29% en 2014). En assurance emprunteur,



les grossistes renouvellent l'offre et digitalisent la distribution pour capter les emprunteurs des contrats proposés par les banques. Et, en parallèle, ces dernières essaient de toucher une clientèle plus large en diversifiant leurs canaux de distribution, faisant appel aux courtiers, comparateurs et même aux conseillers en gestion de patrimoine.

Quelles perspectives ?

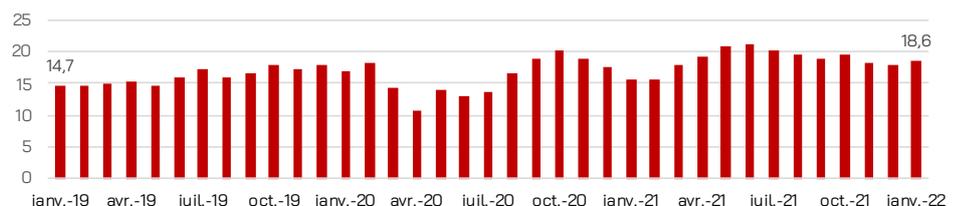
Alors que les conditions d'octroi de crédits immobiliers ont été durcies par le HCSF et que la résiliation infra-annuelle de l'assurance emprunteur devrait rapi-

dement entrer en vigueur, notre étude cherche à répondre aux questions suivantes : Banques, courtiers, assureurs... : comment s'articule l'offre de crédit, d'assurance et de caution ?

Quelles perspectives de croissance pour le marché du crédit immobilier ?

Quelles stratégies pour capter les emprunteurs ? Quels services pour se différencier ?

L'évolution de la production de nouveaux crédits immobiliers hors renégociations, en Md€



Source : Banque de France, traitement Les Echos Etudes, flux mensuels de nouveaux crédits à l'habitat aux particuliers résidents en Md€

Les Echos

ÉTUDES



Sommaire de l'étude

Aller à l'essentiel : synthèse de l'étude et perspectives d'évolution

1- La dynamique du marché du crédit immobilier

Le contexte du marché du crédit immobilier : l'importance du crédit immobilier pour les banques, la concurrence accrue, la baisse des marges d'intérêt, la dynamique des transactions immobilières (primo-accédants, résidences principales, investissements locatifs), la réglementation et son impact sur la ventilation des prêts, sur le taux d'acceptation, sur la concurrence en assurance emprunteur, etc.

Tous les chiffres du crédit immobilier analysés : dynamique de la production et des encours, ventilation par type, maturité, endettement, taux d'effort, etc.

Focus sur deux marchés liés : l'assurance emprunteur et la caution

2- Les différents intervenants du crédit immobilier et leurs enjeux

- Les banques de détail

- Les banques privées
- Les courtiers en crédit
- Les assureurs emprunteurs (filiales de banques et acteurs « alternatifs »)
- Les courtiers en assurance (y compris courtiers grossistes)
- Les organismes de caution

3- Les stratégies des acteurs et les leviers de croissance

La digitalisation de l'offre : simulateurs, simplification des démarches, souscription 100% en ligne, utilisation des nouvelles technologies pour améliorer le scoring et la sélection des risques...

Développement du panel de services proposés : recherche de biens immobiliers, diagnostics...

La multiplication des modalités et des options

Les nouveaux schémas de distribution : cross selling, recours au courtage, partenariats, extension du maillage territorial par les courtiers...La livraison de box à cuisiner a pris de l'ampleur avec la crise sanitaire

À PROPOS DES ECHOS ÉTUDES

Les Echos Études est le pôle d'expertise sectorielle du Groupe Les Echos, spécialisé dans la réalisation d'études de marché, d'analyses concurrentielles et de diagnostics d'entreprises. Nous accompagnons depuis plus de 35 ans les acteurs publics et privés dans la compréhension de leurs marchés, leurs réflexions stratégiques et la vision prospective de leur métier.

VOUS SOUHAITEZ RECEVOIR UN EXTRAIT DE L'ÉTUDE, CONTACTEZ LE :

Service Client : tél. 01 49 53 63 00 ou par mail : etudes@lesechos.fr

Service Presse : Charlotte Saiman tél. 01 87 39 76 35 ou par mail : csaiman@lesechos.fr

La reproduction de tout ou partie de ce communiqué, sur quelque support que ce soit, est autorisée sous réserve de l'ajout de façon claire et lisible de la source « Les Echos Etudes ».

