

NOUVEAUTÉ



# LE MARCHÉ DU CRÉDIT IMMOBILIER

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

## Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Les chiffres clés du crédit immobilier** et des autres produits liés (caution, assurance emprunteur)
- ▶ **L'analyse des enjeux des acteurs** : baisse des revenus liés aux intérêts, cross-selling, concurrence accrue, réglementation, évolution des attentes et besoins des clients...
- ▶ **Le panorama des stratégies des intervenants** (banques, courtiers, assureurs...) et leurs leviers de croissance au cours des prochaines années



Positionnement concurrentiel, stratégies d'adaptation aux attentes des clients et de développement

# CAPTER LES MEILLEURS PROFILS D'EMPRUNTEURS



**Hélène Meziani**

Responsable du pôle Banque-Assurance-Finance



@helene\_meziani

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 nécessaire 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.

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...).

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 rapidement 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 ?**

## Méthodologie



### DESK RESEARCH

Des recherches documentaires approfondies sur l'actualité du marché du crédit immobilier, des nouveaux modèles et des stratégies des acteurs



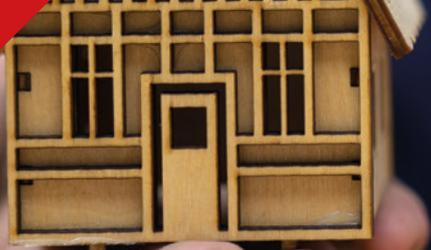
### BUSINESS CASES

Des analyses d'entreprises qui illustrent les positionnements et les stratégies des différents acteurs



### APPROCHE PROSPECTIVE

Les perspectives d'évolution de l'activité ainsi que les mutations possibles du marché et de l'offre grâce, notamment, à l'analyse d'exemples à l'étranger



## Plan de l'étude

**Aller à l'essentiel :** synthèse de l'étude et enseignements clés

### 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

### 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

### 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...



## PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

### Crédit immobilier

L'ensemble des crédits visant à financer l'habitat des particuliers (résidences principales, secondaires ou investissement locatif), y compris les prêts relais, renégociations, etc.

### Assurance emprunteur

La couverture des risques de défaut de remboursement lié au décès, à l'invalidité, l'incapacité et éventuellement la perte d'emploi de l'assuré : l'assureur couvre les remboursements (intérêts, voire capital restant dû) si ces aléas se produisent.

### Caution

La garantie du paiement du crédit immobilier à l'établissement de crédit en cas de défaillance de l'emprunteur, soit dès l'arrêt des remboursements (caution simple) soit après épuisement des recours (caution solidaire).

► Rendez-vous sur notre site [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr) pour télécharger un extrait et consulter le plan détaillé de l'étude



### QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 30 ans, **Les Echos Etudes** aide les décideurs à anticiper les tendances de leur marché et capter de nouvelles opportunités d'affaires.

Tendances émergentes, scénarios prospectifs, valorisation de marchés, data inédites : nos études vous permettent de prendre un temps d'avance !

Découvrez, également, nos offres sur-mesure pour :

- vous accompagner dans la mise en œuvre de votre plan stratégique : estimation de potentiel, positionnement d'offre, insights consommateurs...
- valoriser votre expertise et répondre à vos enjeux de communication grâce à nos baromètres et études co-brandées.

### CES ETUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

- ▶ **Le renouveau de la distribution d'assurance**  
Comparateurs, courtiers et assuretechs, partenariats... : les nouvelles stratégies pour conquérir les assurés
- ▶ **Les marchés de la promotion immobilière à l'ère post-covid**  
A combien s'élèvera la surcapacité de certaines filières immobilières
- ▶ **Le marché de l'assurance habitation**  
Concurrence exacerbée, évolution des usages, innovations... : mutations stratégiques et perspectives

### Bon de commande

## Le marché du crédit immobilier

#### Version PDF

- Pour 1 utilisateur\*  
2 950 € HT - 3 112,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs\*  
3 835 € HT - 4 045,93 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs\*  
4 425 € HT - 4 668,38 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs\*, nous contacter

#### Version papier

- 2 950 € HT - 3 112,25 € TTC (TVA à 5,5%)

#### Option papier

- Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 295 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires : .....

#### Option présentation orale de l'étude par l'expert auprès de vos équipes.

- Pour une présentation personnalisée, nous vous proposons un accompagnement sur-mesure.

Contactez nous au 01.49.53.63.00

Email : [etudes@lesechos.fr](mailto:etudes@lesechos.fr).

#### Coordonnées de l'utilisateur final

(Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : ..... Prénom : .....

Fonction : ..... Société : .....

Adresse : .....

Tél : ..... E-mail : .....

#### Facturation

Société : .....

Adresse : .....

E-mail : .....

SIRET : .....

#### Règlement

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- Carte bancaire sur [lesechos-etudes.fr](http://lesechos-etudes.fr)
- Règlement à réception de facture

Date : ...../...../..... Signature : .....

\* L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr)

Les Echos Etudes collecte et traite vos données personnelles aux fins de gestion de votre commande. Si vous y consentez, vos données, notamment votre numéro de téléphone, pourront être utilisées à des fins de prospections commerciales par le groupe Les Echos Le Parisien et/ou ses partenaires.

Conformément à la réglementation en vigueur, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation, de suppression et de portabilité de vos données.

Pour en savoir plus sur vos droits et nos traitements, consultez notre politique de confidentialité sur notre site internet [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr)

Si vous souhaitez recevoir de notre part des offres de produits et services analogues, vous pouvez cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres de Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres des partenaires du Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case