

Le marché du courtage en crédits immobiliers s'élargit

■ Le français Meilleurstaux s'apprête à faire son entrée après l'implantation de Cafpi en 2009 ■ Cafpi Maroc est passé de 60 MDH de crédits traités annuellement à ses débuts à 1 milliard de DH actuellement ■ Au-delà de la négociation des taux pour la clientèle, le courtage agit sur tous les autres paramètres du crédit.

Le courtage en crédits immobiliers fait des émules au Maroc. Après l'implantation de Cafpi en 2009, un autre français, Meilleurstaux, s'apprête à faire son entrée sur le marché. Le spécialiste qui sort pour la première fois de son marché historique s'installe dans le cadre d'une joint-venture avec un partenaire marocain et devrait passer aux choses concrètes d'ici peu. «*Nous négocions actuellement des partenariats avec les banques de la place. Parallèlement, nous recrutons et formons les équipes*», fait savoir Yassine Lahlou, partenaire marocain de Meilleurstaux. Le démarrage de l'activité est prévu pour fin mai prochain avec une première agence implantée à Casablanca, sachant que l'opérateur s'appuie aussi fortement sur Internet dans son modèle d'affaires. Un portail marocain devait à cet effet être mis en place.

Avec plus de 50 000 crédits immobiliers distribués annuellement pour un montant de 24 milliards de DH (hors financements garantis), le potentiel du marché du courtage est évident selon Meilleurstaux. Pourtant, l'opérateur en place, Cafpi, évoque d'abord un marché qui a été difficile à pénétrer. Un premier défi est la structure quasi oligopolistique du secteur bancaire national, explique Ghali Chraïbi, DG de Cafpi Maroc. En effet, avec tout juste 9 grandes banques commerciales, la marge de négociation des taux des crédits immobiliers, sur lesquels les courtiers fondent leur business, s'amointrit nécessairement. A titre de comparaison, les courtiers exerçant en France peuvent avoir plus d'une centaine de partenaires bancaires. Une autre contrainte du marché marocain est que la promotion immobilière, qui réalise l'essentiel des transactions sur le marché, se montre encore peu réceptive à l'intérêt de s'associer à un spécialiste du courtage. Un autre challenge

CAFPI est le n°1 des courtiers en prêts et crédits immobiliers des simulateurs pour...

CAFPI NOS EXPERTS À VOS CÔTÉS

Simulation Demande de prêt

N°1 des courtiers En Prêts Immobiliers

Pour votre CREDIT IMMOBILIER au MAROC

Comparaison des offres de crédit de banques

Montage de votre dossier de crédit

TRouver votre AGENCE CAFPI AU MAROC

NOTRE GUIDE : LES ETAPES DE L'

Prenez rendez-vous

Posez vos questions

Votre agence crédit à CASABLANCA :

TEL : +212 (0)522 48 86 45

Agence CAFPI TWIN (face au Twin Center)

206, Bld Zerktouni Casablanca

Votre agence crédit à MARRAKECH :

TEL : +212 (0)5 24 42 21 06

Agence CAFPI GUELIZ

6, Bis Résidence Al Mourad

Boulevard Mohamed V, Gueliz

Votre agence crédit à Tanger :

TEL : (+212) 5 39 94 18 31

Agence CAFPI à Tanger

183, avenue Prince Héritier, N°57,

NREA Centre, Tanger

Où en êtes vous dans votre achat ?

- ETAPE I. Rechercher un bien immobilier
- ETAPE II. Signer le compromis de vente
- ETAPE III. Les possibilités de financement
- ETAPE IV. Chercher la meilleure offre
- ETAPE V. Monter le dossier de crédit
- ETAPE VI. Obtenir l'accord de la banque
- ETAPE VII. Finaliser le dossier de prêt

Lexique du crédit immobilier au Maroc

Annuaire des notaires au Maroc

Les types de prêts

Les engagements CAFPI

Recrutement : offres d'emploi CAFPI

rapporté par Cafpi consiste enfin dans ce réflexe bien national que l'on a de négocier systématiquement les prix. En effet, si le client marchand spontanément, il ne verra aucun intérêt à payer un prestataire pour le faire. Mais en dépit de ces défis, Cafpi Maroc a réussi une belle croissance d'activité depuis son installation. Alors qu'au lancement, il y a 5 ans, le spécialiste traitait autour de 60 MDH de financements, il en est aujourd'hui à plus d'un milliard de DH. C'est que le courtier ratisse bien plus large

qu'à ses débuts. «*Nous avons démarré essentiellement avec une clientèle de MRE, initiée au courtage en crédit immobilier*», explique le DG de Cafpi Maroc. Progressivement, les efforts de démarchage ont ciblé les jeunes couples primo accédants qui représentent une cible de choix pour l'activité de courtage. Mais c'est en s'appuyant sur les professionnels de l'immobilier en tant que prescripteurs que Cafpi Maroc a pu monter en régime. Il y a d'abord les promoteurs immobiliers dont le courtier accompagne les potentiels

Le service coûte 10% de l'économie décrochée par le courtier

Les courtiers en crédit immobilier tirent leurs revenus principalement de deux sources. La première consiste en un pourcentage fixe du montant du crédit versé par la banque au courtier en sa qualité d'apporteur d'affaires. La seconde source de revenu est le coût appliqué au client. Chez Cafpi Maroc, on assure prélever sur le client moins de 10% de l'économie réalisée par rapport aux conditions de financement du marché. Bien entendu, ces frais ne sont prélevés que si la demande aboutit (success fees). Cafpi avance un taux de concrétisation de 75%, et tire ses revenus à parts égales des clients et des banques ■

meilleurtaux.com

NOS EXPERTS À VOS CÔTÉS

CRÉDIT IMMOBILIER ASSURANCE PRÊT IMMOBILIER COMPARATEUR ASSURANCE CRÉDIT CONSOMMATEUR

VOUS SOUHAITEZ DEVENIR PROPRIÉTAIRE POUR HABITER OU INVESTIR NOUS AVONS

1,75% LES ANS - SUD OUEST

Les meilleurs taux immobiliers du moment

TAUX IMMOBILIERS PAR RÉGION

étude gratuite et sans engagement

Quels taux les banques vont vous proposer

Projet, profil, durée : e

Comparez vos offres personnellement

RENSÉIGNEZ VOTRE DEMANDE DE CRÉDIT IMMOBILIER EN

QUELS TAUX POUR VOTRE PROJET ?

A Découvrir

Renégociation de crédit immobilier en France : qui l'a déjà fait ?

Découvrez, par région, où les emprunteurs font le plus d'économies sur leur crédit !

acheteurs. «*Dès qu'un client se présente au bureau de vente d'un promoteur partenaire nous prenons en charge sa demande de crédit et lui proposons une offre de prêt assortie même d'un accord de principe de la banque*», détaille M. Chraïbi. L'intérêt évident pour les professionnels est d'accélérer la commercialisation de leurs produits, un argument qui fait mouche en ces temps de tensions sur les trésoreries des promoteurs. Plusieurs grands groupes immobiliers recourent justement aux services du courtier. Le réseau de prescripteurs est complété par les agents immobiliers et les notaires qui permettent à Cafpi Maroc de drainer des financements d'habitats de seconde main. S'appuyant sur ce réseau de prescripteurs qui apporte à Cafpi 60% du volume de prêts traités, le courtier a pu passer d'une vingtaine de dossiers de crédits par an au démarrage à plus de 1 500 actuellement. Sachant cela, le crédit moyen géré par le spécialiste ressort autour de 1,2 MDH, ce qui porte à croire que les biens financés concernent essentiellement le haut standing. Cependant, Cafpi dit commencer à accompagner depuis l'année dernière des programmes de

logements sociaux. Si la mayonnaise commence à prendre c'est évidemment aussi parce que la clientèle se laisse progressivement convaincre. Dans un marché où les marges de négociation du prix au mètre carré sont ténues, une réduction du coût de financement serait certainement la bienvenue. Et il faut dire que la remise que peut décrocher un courtier est appréciable. En abaissant le taux d'un crédit de 1 MDH sur 20 ans de 5,70% à 5,30%, révision facilement négociable pour un courtier en faisant valoir un effet volume auprès des banques, la mensualité du client passe de 7 880 à 7 336 DH. Soit à la clé une réduction de 256 DH par mois et de 61 440 DH sur toute la durée du crédit. Mais un courtier n'agit pas que sur les taux. «*Il est également possible de négocier des primes préférentielles d'assurance du crédit ou encore d'abaisser les pénalités de paiement anticipé*», énumère Yassine Lahlou de Meilleurstaux. Au-delà, dans l'actuel contexte de resserrement du financement aux acheteurs de logements, les courtiers avancent pouvoir négocier pour leurs clients des conditions de financement (garantie, quotité de financement, taux d'endettement...) plus avantageuses que les conditions de marché de manière à accroître les chances d'obtention du crédit. Mais que gagnent les banques dans tout cela ? «*Le courtier agit comme un commercial externe de la banque*», schématise M. Chraïbi. Il gère en effet pour la banque tout le volet administratif de la demande de prêt, ce qui fait d'ailleurs que les clients des courtiers sont exonérés des frais de dossier. Plus que cela, le courtier peut drainer de la clientèle vers la banque selon même des critères qu'elle a déterminés en fonction de sa politique commerciale. Ce rôle d'apporteur d'affaires est bien évidemment rémunéré (voir encadré) ■