



CAFPI lance le courtage en prêts immobiliers au Maroc

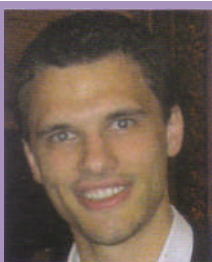
CAFPI est né au Maroc pour rendre le crédit immobilier plus simple et plus accessible à chacun. Objectif : offrir aux acquéreurs d'un bien immobilier les taux de crédit les plus compétitifs du marché. En plus du travail de sélection des prêts immobiliers, l'ambition est d'offrir à sa clientèle un service global. Ainsi, CAFPI étudie les taux, l'intégralité des conditions du crédit, de ses assurances et de ses garanties pour aboutir à la meilleure offre globale, tous critères confondus. Des prêts meilleurs et moins chers, c'est bien... à condition de pouvoir emprunter ! L'autre combat mené par CAFPI est de rendre le crédit immobilier accessible au plus grand nombre.

Mais tout d'abord un peu d'histoire. Qui est CAFPI ? Créé en 1970, CAFPI est le leader français des courtiers en prêts immobiliers du marché. Avec plus de 1000 collaborateurs, il est présent via 125 agences succursales dans toute la France. En 2006, CAFPI a traité près de



30.000 dossiers pour 4,739 milliards de DH. Autant dire, qu'au Maroc le potentiel est énorme, compte tenu du dynamisme du marché immobilier soutenu par une demande très forte en logements.

Pour en savoir plus, nous avons interrogé M. Julien Stephan, Directeur Marketing CAFPI Maroc.



Quels sont les objectifs de CAFPI au Maroc en terme de CA et de développement du réseau à moyen terme ?

Aujourd'hui acteur incontournable du crédit immobilier en France, CAFPI s'est lancé le défi de s'étendre au delà de ses frontières, vers le pays d'origine et de cœur de ses fondateurs. Nous estimons qu'en 2010 la production de crédit immobilier au Maroc sera de 100 Milliards de Dirhams. L'objectif de CAFPI est d'intervenir dans 3% à 5% de la production de crédit au Maroc d'ici 2010. D'ici 2010, CAFPI souhaite ouvrir un minimum de 5 agences, sur l'ensemble du territoire marocain.

Il existe 125 agences CAFPI ouvertes en France. Le sont-elles toutes en propre, ou bien une partie d'entre elles sont développées par un système de franchise? Si oui, quelles en sont les conditions ?

CAFPI a toujours eu la volonté d'avoir un réseau physique bien développé et proche de ses clients, sur le terrain. Il y a donc eu un fort développement en propre. Pour soutenir ce maillage géographique, le réseau est aussi complété par des agences en franchise. Elles bénéficient du savoir faire, des réseaux et volumes, et de la notoriété de la marque CAFPI. Elles doivent en contrepartie respecter les engagements qualité et éthique CAFPI, ainsi que la méthode de traitement des dossiers. Une part de leur chiffre d'affaire est utilisée pour les fonctions de support au siège.

Concrètement, qu'est-ce que CAFPI peut faire gagner à un emprunteur qui a recours à ses services ? Combien coûte ce service ?

Un emprunteur qui consulte CAFPI est un emprunteur qui bénéficie d'un conseil d'expert gratuit. Cette expertise servira à constituer le montage le plus performant générant souvent des économies. De plus, les conditions négociées par CAFPI permettent à l'emprunteur de voir l'économie directement sur sa mensualité. Si l'emprunteur accepte l'offre de la banque, alors il doit à CAFPI des honoraires en remplacement des frais de dossiers bancaires usuels. Frais inclus, l'offre présentée par CAFPI sera la plus compétitive. Les services de CAFPI sont gratuits en consultation. Si l'emprunteur souhaite choisir l'offre de financement mise en place et

née par CAFPI, il paiera à CAFPI des frais de dossier, qui varient suivant la complexité du montage. Sinon il ne paiera

Dans un contexte bancaire au Maroc caractérisé par une concurrence de façade, en tout cas en ce qui concerne les taux appliqués aux crédits immobiliers, quelle est alors votre marge de manœuvre ?

Tout d'abord en terme de crédit immobilier, il faut parler d'offre de crédit, le taux n'est pas tout en soit. Qui au Maroc est aujourd'hui capable de répondre à la question suivante: « est-ce plus intéressant d'obtenir un taux d'intérêt de 5,5% assorti d'une assurance à 0,44% annuel ou un taux d'intérêt de 5% assorti d'un taux d'assurance de 0,04% mensuel ? » Cafpi peut vous faire économiser de l'argent sur cette simple question. Il est aussi important de considérer les conditions de remboursement, notamment anticipé. Enfin, en terme de taux, on aurait tort de penser que la concurrence est « de façade ». Les banques ont des offres ciblées : suivant les typologies de client, chacune va proposer des offres de crédit très compétitives à l'un ou à l'autre. De plus, ces offres sont de plus en plus variées. Un flot de nouveaux prêts émerge au Maroc (In Finé, Emprunt sous SCI, prêts lissés ou mixés), et leur intérêt aura une croissance sans pareil.

Pouvez-vous donner plus de précisions concernant les possibilités d'assurances "Santé- Perte d'emploi" liées à une acquisition ?

L'obtention d'un crédit immobilier est toujours subordonnée à la présentation de certaines assurances. Il s'agit de transférer sur un assureur le risque de non paiement des échéances dues à la banque. La garantie décès est la garantie principale du contrat. La garantie perte d'emploi par exemple, intervient durant une période déterminée de perte d'emploi. L'assuré doit être salarié et sous contrat à durée indéterminée. Un délai d'ancienneté chez l'employeur peut être exigé. En cas de chômage suite à une perte d'emploi, soit l'assurance rembourse une quote-part de la mensualité, soit elle comble la perte de ressources liée au chômage. Attention, il n'y a pas de possibilité d'adhésion en cours de crédit. Certains contrats groupe appliquent une franchise de 12 mois avant l'indemnisation, d'autres exigent le remboursement de leurs prestations versées en fin de crédit ! De quoi refuser à priori cette garantie pourtant exceptionnelle et exclusive



Le 6^e Salon de l'Immobilier et du Logement

20-23 Octobre 2008



20-23 Octobre 2008 • Dhahran International Exhibitions Center • Damman - Arabie Saoudite

est
tatex



Plus de 14000 visiteurs originaires d'Arabie Saoudite, Koweït, Bahreïn, Abou Dabi, Dubaï ...

Organisateur

شركة معارض الظهران الدولية
Dhahran International Exhibitions Company



Représentant
Exclusif



Pour plus d'informations contactez M Amine Lahrichi
GSM : 061 32 12 37 E-mail • lahrichi@archimedia.ma