



ACTUALITÉ ÉCLAIRAGE



LE CRÉDIT, NOUVEL ELDORADO DES CGP ?

Le courtier en financement immobilier Euclide vient de publier la première étude réalisée auprès des CGP au sujet du marché du financement immobilier. Les CGP interrogés sont, dans leur grande majorité, convaincus de la pertinence de mettre en place des solutions de financement pour le compte de leurs clients, mais souhaiteraient des montages plus rapides et plus flexibles.

Parue au début du mois de janvier, l'étude a été réalisée par le courtier en financement spécialisé dans les CGP et leurs clients, *via* internet, auprès de 257 conseillers au cours du 3^e trimestre 2018. Les questions portaient sur les pratiques professionnelles des CGP en matière de financement et d'investissement, sur le recours au financement immobilier pour le compte de leurs clients et sur la perception du financement immobilier par les CGP. Serge Harroch, fondateur d'Euclide, estime que si les CGP sont désormais convaincus qu'il est important de proposer à leurs clients des outils de financement immobiliers, ils sont cependant assez désemparés face à l'offre disponible, notamment du fait de la disparition du Crédit Foncier.

Quelles pratiques professionnelles ?

Pour donner les conseils les plus avisés possibles à leurs clients, les CGP ont diversifié leurs domaines de compétences, d'expertise et leurs pratiques. Ils sont ainsi, pour nombre d'entre eux, titulaires de plusieurs cartes : presque tous (92 %) sont immatriculés à l'ORIAS ou à IAS comme intermédiaires en assurances, beaucoup (82 %) sont titulaires d'une carte T permettant de réaliser des transactions immobilières, d'une carte de conseil-

ler en investissement financier (CIF) (80 %) et ils sont intermédiaires en opérations de banque et services de paiement (IOBSP) pour 75 % d'entre eux. C'est donc au total la moitié d'entre eux qui cumulent les 4 statuts. La majorité d'entre eux (78 %) ont à la fois le statut de CIF et d'intermédiaire en assurances. Ils sont 62 % à avoir à la fois la carte T et le statut d'IOBSP. Concernant ces deux statuts, 20 % des CGP sont habilités aux transactions mais ne sont pas IOBSP, alors que l'inverse ne concerne que 12 % des personnes interrogées.

Le profil type des clients du panel préfère limiter les risques : 38 % ont surtout des clients qu'ils qualifient de « *prudents* » qui souhaitent préserver leur capital et 45 % ont, en majorité, des clients « *équilibrés* » qui cherchent à allier la performance avec un risque modéré. Seulement 17 % indiquent que leurs clients sont essentiellement des personnes qui recherchent des rendements importants, avec une prise de risque à l'avenir. Les questions concernant la rémunération des CGP permettent de constater que la rémunération en honoraires fixes, peu répandue il y a quelques années, gagne maintenant du terrain. Ils sont désormais 21 % à facturer une partie de leurs conseils en honoraires. Toutefois, l'étude révèle que seulement 11 % des CGP



ont une rémunération majoritaire en honoraires, le plus grand nombre d'entre eux (33 %) se faisant rémunérer dans la proportion suivante : 90 % en commissions et 10 % en honoraires. Quelque 20 % d'entre eux sont encore rémunérés exclusivement en honoraires et 32 % ont une rémunération basée majoritairement sur des commissions pour une proportion de 60 à 80 %. Aucun des CGP interrogés ne facture exclusivement des honoraires à ses clients.

Concernant les domaines d'expertise privilégiés des CGP, le trio de tête est constitué de l'immobilier locatif (83 %), de l'assurance-vie (80 %) et la défiscalisation (79 %). L'immobilier Pierre/Papier suit immédiatement avec 75 % de personnes revendiquant une expertise dans ce domaine. Plus loin derrière, on retrouve les produits financiers (54 %), l'épargne salariale (49 %) et la santé et la prévoyance (42 %). Quelque 17 % des CGP se démarquent en ayant des domaines d'expertise très spécifiques comme l'expatriation ou le droit de la famille.

Les CGP et le financement immobilier

Il apparaît que 95 % des CGP accompagnent leurs clients dans leurs projets immobiliers, en majorité, pour les opérations allant jusqu'à 500 K€, sur de l'immobilier d'investissement en SCPI (77 %), sur de la défiscalisation Pinel (70 %) et sur de l'immobilier d'investissement LMNP/LMP (68 %). Dans la même tranche de valeur d'opérations, 48 % des CGP interrogés accompagnent leurs clients sur le déficit foncier et 41 % sur le démembrement de propriété. Vient ensuite l'achat d'une résidence principale (34 %), la défiscalisation en Loi Malraux (30 %) et l'immobilier d'investissement en viager (9 %). Pour les montants d'investissement supérieurs à 500 K€, bien que les chiffres soient moins significatifs, ce sont surtout sur des achats de résidence principale ou secondaire ou de la défiscalisation Malraux-MH que les CGP accompagnent leurs clients (Respectivement 15 % et 10 % pour des montants allant jusqu'à 1 million). L'immobilier d'investissement est totalement délaissé lorsque les montants vont au-delà de 1 million d'€. Les trois quarts des CGP interrogés proposent des solutions de financement immobilier à leurs clients. Parmi les 25 % qui ne le font pas, 41 % ont cependant l'intention de développer cette activité dans le futur. Les autres considèrent que l'activité est trop complexe, qu'ils n'ont pas la logistique et les partenaires idoines ou bien que la demande de leurs clients n'est pas suffisante. Le volume total des financements immobiliers gérés par les CGP (calculé sur l'année 2017), est en majorité (62 %) d'un montant inférieur à 2 millions d'€. Si plus de la moitié des CGP (61 %) sont satisfaits des solutions de crédit qu'ils utilisent, les autres aspirent à des solutions sur mesure et cherchent notamment des financements simplifiés pour les SCPI ainsi que des montages plus rapides et plus flexibles. Enfin, ils cherchent également

une solution pour pallier la fermeture du Crédit Foncier, qui semble être un motif d'inquiétude assez important. Le sondage révèle qu'avant sa fermeture, les CGP pensent travailler, en majorité (28 %) avec le groupe BPCE (Banques populaires et caisses d'épargne) qui a annoncé son intention de préserver le savoir-faire du Crédit Foncier en son sein. La Société Générale arrive en seconde position avec 25 % des intentions de faire appel à ses services, suivie de la Caisse d'Épargne et du Crédit Mutuel.

Quel conseil pour les clients ?

Plus de la moitié des CGP ont déjà fait appel à un courtier en financements. Ils attendent de lui qu'il propose une alternative de financement afin d'augmenter le pouvoir

d'achat des clients. « Les CGP voient pour l'essentiel le crédit comme un outil d'enrichissement pour leurs clients, pour 92 % d'entre eux. Pour autant, leur approche du crédit paraît quelque peu archaïque et ils empilent parfois les financements les uns sur les autres sans projection ou vision à long terme », estime Serge Harroch. Il est également intéressant d'observer que les CGP n'attendent pas la même chose d'un banquier ou d'un courtier en financement. Les banques doivent être à l'écoute des demandes et manifester de l'intérêt pour le projet bâti par le CGP. Ces derniers sont d'ailleurs plus nombreux avoir fait appel à un établissement bancaire (65 %) qu'à un courtier. Le Crédit Foncier, aujourd'hui disparu, est largement en tête des banques auxquelles les CGP ont fait appel avec 38 % de réponses positives. Lors de la souscription d'un crédit, la plupart d'entre eux s'inté-



Serge Harroch

resse avant tout aux éléments tels que le taux du crédit et le montant emprunté (24 % chacun), ainsi qu'à d'autres paramètres comme les mensualités, les avantages, les conditions de remboursement anticipé, etc. La durée du crédit n'est mentionnée que dans 18 % des cas. « Il n'y a pas d'approche stratégique du crédit, relève Serge Harroch, et les CGP ne sont que peu nombreux à accorder de l'importance à des éléments tels que l'érosion du crédit ». Il observe que même si les banques disposent désormais de cellules patrimoniales dédiées au conseil des CGP, elles sont les plus souvent en contact avec les CGP eux-mêmes et pas avec leurs clients et n'ont pas la vision structurée du pouvoir d'achat du client, qui peut conduire, par exemple, à envisager la renégociation d'un taux de financement. « Or, l'effet de levier du crédit ne peut jouer que si l'on a cette approche stratégique, cet autre prisme. La dette de financement immobilier doit être gérée comme classe d'actifs à part entière », estime le courtier. Il plaide en faveur d'un véritable accompagnement des CGP afin de les aider à structurer la dette de leurs clients. Une nouvelle édition de cette étude sera publiée début 2020, sur la base des réponses obtenues pour le troisième trimestre 2019.

Anne Portmann