



## Dossier de presse

MAJ  
06/09/2024  
TB

### LE SERVICE FINANCIER Qualité CREDIT IMMOBILIER-ASSURANCE DE PRET

INTEGRE CHEZ LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

« La réponse aux Clients les plus exigeants...qualité, service »  
Fox Crédit Pro v-2024



**BELGHAZI Tayeb**  
5 place Jean Payra  
66000 perpignan

Tel. : 04 68 800 700 - Port. : 06 05 421 421

Courriel. : [franchise@immofinances.net](mailto:franchise@immofinances.net)





## Sommaire

Le concept en évolution	Fiche 1
Les 6 piliers du concept	Fiche 2
L'histoire d'ImmoFinances.net	Fiche 3
Le marché du courtage en « crédit immo »	Fiche 4
Les objectifs de développement	Fiche 5
Le référencement, les sites satellites	Fiche 6
Le franchiseur	Fiche 7
Les franchisés	Fiche 8
L'implantation	Fiche 9
Les dates, chiffres et mots clés	Fiche 10



# Un concept impressionnant

"Clients, la qualité du service TRIPLE A"

Depuis plus de 15 ans ImmoFinances.net navigue dans le courtage en crédit immobilier

Oui, le climat banque évolue, ImmoFinances.net évolue aussi.

LE SERVICE FINANCIER CREDIT IMMOBILIER-ASSURANCE DE PRET  
INTEGRE CHEZ LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER IMMOFINANCES.NET

ImmoFinances.net propose au candidat à la propriété:

**Un concept haut de gamme:** ImmoFinances.net travaille avec des établissements bancaires, d'assurances de grande notoriété en apportant le bon service .client.

**Une offre claire :** des conditions et un service de courtage avantageux, sa gamme maîtrisée de services:

-crédit immobilier  
-assurance de prêt  
-réméré immobilier

-rachat de crédits  
-crédit professionnel

**Un premier accord précis** et détaillé réalisé en moins de 48 heures\* grâce à notre concept à la pointe. Les réponses de crédit sont rendues au client après acceptation de son mandat d'étude, ce qui lui permet d'assurer la réalisation de sa transaction.

**Un conseil de spécialiste,** au service de l'agent immobilier afin d'optimiser les transactions immobilières. Ce conseil essentiel: qualité, rapidité, fonctionnalité et coût, confirmera la vente auprès du vendeur et du notaire et ainsi *renforcera le service client.*

**Un outil innovant, pertinent, répondant en tous points au concept : le progiciel Fox Crédit Pro version 2024,** qui permet de :

- saisir la prescription par les partenaires professionnels de l'immobilier et autres.
- basculer le prospect dans la liste des clients à suivre dont le suivi sera renseigné par le franchisé au niveau des résultats obtenus auprès des banques et assurances dans le respect de la réglementation et la loi RGPD
- générer diverses impressions :
  - o L'attestation de dépôt de dossier- fiche d'entrée en relation
  - o La liste récapitulative des pièces nécessaires à l'élaboration du dossier destiné à la banque retenue par le client, c'est la feuille de route, 3 propositions



**IMMOFINANCES.NET**  
L'ÉCONOMIE COMMENCE ICI



- Le mandat d'étude du client particulier en conformité avec la réglementation
- Le devoir de conseil formalisé
- La convention d'honoraires, notice, lettre de faisabilité
- Le formulaire "matrice" de crédit destiné aux banques, les plus renseignés
- Le suivi des résultats obtenus destiné au client, partenaires professionnels de l'immobilier, notaires...et aussi le parrain éventuel
- L'accusé de réception du dossier enregistré est envoyé au client avec son code d'accès à son espace client.
- La notice de parrainage au principe d'immoFinances.net
- Les contrats d'apporteurs d'affaires des professionnels de l'immobilier
- Les courriers préventifs notaires, clients, et banques du risqué retard d'accord
- Le recueil d'informations, le listing des pièces manquantes
- La facture de commissions aux banques et honoraires clients
- La facture de commissions lors du « mandat pro » aux clients professionnels
- La facture de rétrocession de commission destinée aux apporteurs
- La liste des secteurs par franchises avec ses enclaves pour les prescripteurs
- Le comparatifs de solutions de crédits, aussi en lecture sur l'espace client
- La création d'incentives pour vos partenaires.
- Un module de création « validé par avocat » de SCI en 2 minutes
- Un module fiscalité pour renseigner vos clients sur les dispositifs de défiscalisation
- Un module de formation vidéo.

**Et un ensemble de module de gestion utile pour une gestion rigoureuse des dossiers.**

### **Le produit au cœur du marché**

« Nous avons bien étudié ce qui s'installe en France », explique Tayeb Belghazi, Fondateur d'ImmoFinances.net. « **La banalité du courtage du crédit immobilier nous a conduit à créer le concept de courtage en crédit immobilier plus** » basé sur le respect des attentes du client, du professionnel de l'immobilier et du marché du courtage en crédit immobilier. Nous avons conclu des conventions en local avec les plus grands établissements bancaires, financiers. Un large choix de solutions permet à chacun de trouver son bonheur **et de gagner beaucoup de temps pour le client, les banques et les professionnels de l'immobiliers** »

### **Une formule clés en main**

La philosophie d'ImmoFinances.net est de permettre aux clients d'acheter un bien immobilier, adaptée à leur capacité d'endettement, tout en restant dans leur budget psychologique. ImmoFinances.net a donc conçu pour ses partenaires « professionnels de l'immobilier » une formule « tout compris »

- Prise en charge du client, **étude gratuite**
- Information transversale du suivi du dossier client, via l'espace client
- Facturation des commissions banques et des honoraires clients via Fox Crédit Pro



- Partage de la commission avec le partenaire immobilier **et le parrain via programme « clic @nd chèques ».**

A l'instar du courtier en crédit immobilier « classique », le concept Immofinances.net est clairement affiché Triple A chez ses partenaires dans leurs agences. Chaque demande de crédit est chiffrée, analysée et validée pour soumission aux banques et établissements financiers.

**Le crédit immobilier moyen en France est d'environ 150 000 €, la rémunération du courtier credit Immofinances.net est m a x i de 1.50%\* du montant financé.**

**Les autres centres de profit viennent renforcer les comptes d'exploitations du franchisé sans rétrocession aux apporteurs d'affaires ni au franchiseur.**

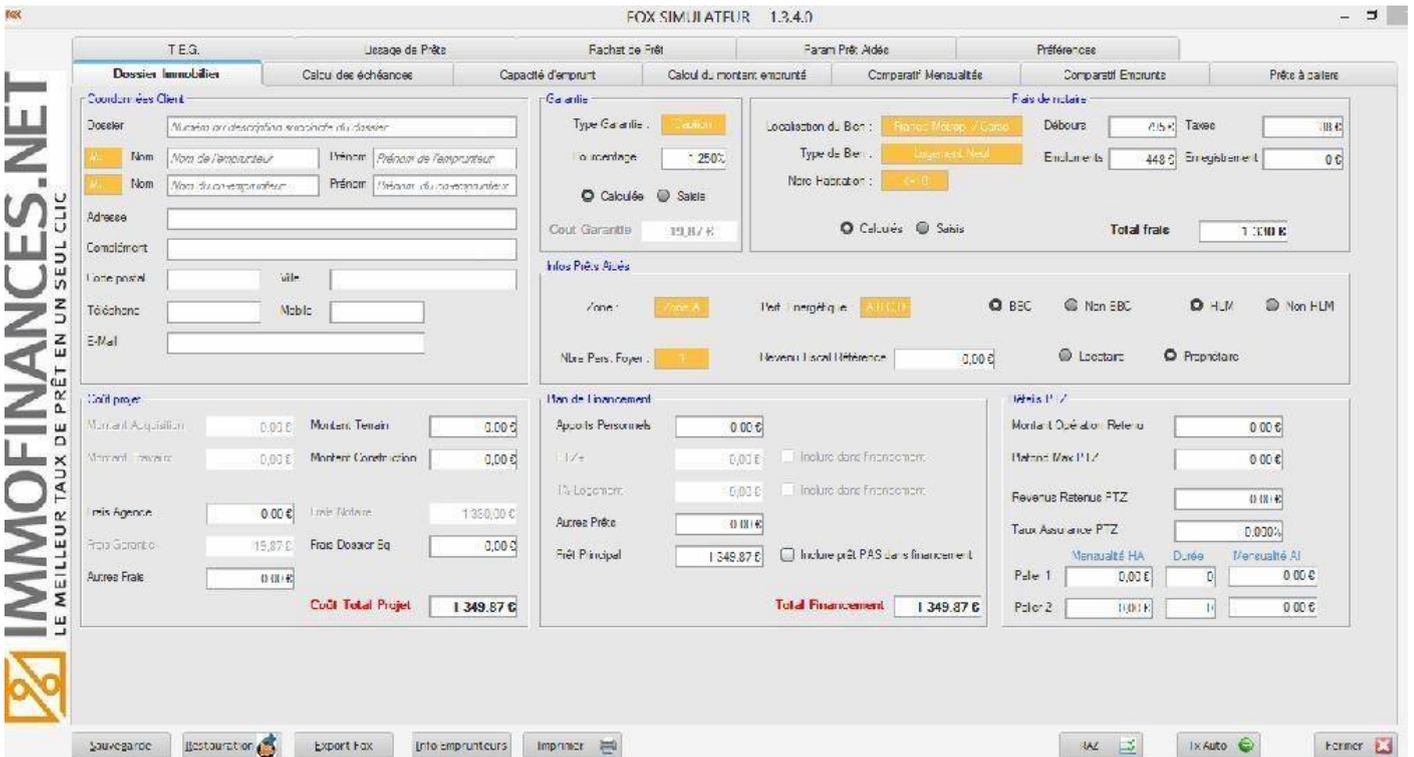
#### **Le client au cœur des préoccupations d'Immofinances.net**

Respecter les attentes des clients, leur proposer des conseils de spécialistes,  
Une réglementation respectée afin de toujours protéger le consommateur, et le courtier :

- sa notice d'information,**
- sa convention d'honoraires,**
- recueil d'informations,**
- devoir de conseil**
- comparatif des 3 solutions de financements**
- récap neiertz**
- et son mandat d'étude.**

Les quatre points clés du concept immofinances.net sont :

- Conditions de financement et d'assurances de prêt
- Budget d'endettement
- Service de courtage en crédit immobilier :
- Délai de réponse 48 H\* pour les première



**Notre logiciel Fox Simulateur est un outil pour les nomades et est distribué gratuitement aux partenaires d'ImmoFinances.net, une vraie passerelle pour gagner du temps.**



# Les 6 piliers du concept

## 1. Qualité, service et coût

ImmoFinances.net a sélectionné les meilleurs partenaires banques et assurances, dès réception des leurs meilleures conditions (comme les autres courtiers). nous organisons notre consultation client, via notre comparatif de solutions de crédits.

ImmoFinances.net offre ainsi à ses clients le service de très haute qualité, à un coût très compétitif.

**Tous les dossiers font l'objet d'un suivi très rigoureux pour assurer à chaque client un service optimal. (Entretien physique ou téléphonique)**

## 2. Conseils de spécialistes

Les conseillers ImmoFinances.net sont des professionnels spécialisés dans leur secteur, inscrits à l'Orias et formés en courtage en crédit. Ils aident, orientent et conseillent les clients selon leurs besoins, leurs envies et leur budget.

Un projet net, précis et détaillé est réalisé en **30 minutes** grâce au **progiciel Fox Crédit Pro** pour une demande de crédit concrète du projet immobilier.

## 3. Communication homogène et soutenue

La politique de communication d'ImmoFinances.net est volontairement intensive sur les réseaux sociaux, action de chaque expert crédits et de notre community manager.

La stratégie de communication adoptée est clairement définie et déclinée via un argumentaire bien étudié.

**ImmoFinances.net partenaire du professionnel de l'immobilier, c'est la base de notre travail de terrain en démarrage d'activité, la reco client prend la suite.**

## 4. Informatique performante : FOX CREDIT PRO Version 2024

Les franchisés ImmoFinances.net sont équipés d'outils informatiques très performants, spécialement développés pour s'adapter au concept de prise en charge ImmoFinances.net.

Le système informatique permet :

- d'optimiser les demandes de crédit auprès des banques et établissements de crédit

***Faire le tour des banques en une seule fois***

- de suivre au plus près le dossier, son évolution, et d'informer le client, son agent immobilier et son notaire

***Communication transversale ultra rapide écrite***

- de lever la clause suspensive de prêt, confirmer la transaction,
- de connaître la marge commerciale réalisée sur chacun des dossiers acceptés.



## 5. Formation à « la culture d'entreprise Immofinances.net »

Les partenaires professionnels de l'immobilier sont formés à notre technique de prise en charge propre au concept Immofinances.net.

Immofinances.net prône la transparence vis-à-vis de ses partenaires professionnels de l'immobilier et de ses clients. Les formations Immofinances.net, très respectueuses des attentes des clients, s'inscrivent totalement dans cette philosophie. Elles permettent ainsi de simplifier les transactions et les échanges entre le conseiller Immofinances.net et le client. **Notre charte de confiance**

### **IMMOFINANCES.NET** L'ÉCONOMIE COMMENCE ICI **Charte de "PARTENARIAT"**

Immofinances.net apporte une solution globale aux professionnels de l'immobilier, dans les domaines du crédit immobilier et de l'assurance de prêt.

Etre partenaire d'Immofinances.net c'est la garantie d'une gestion rigoureuse des dossiers de prêts de vos clients (ainsi que d'une source de rémunération).

La maîtrise de notre métier nous impose une exigence qui s'exprime à travers le respect et la mise en œuvre des valeurs fondamentales qui régissent les relations d'Immofinances.net avec ses partenaires :

#### **-Compétence**

Immofinances.net garantit la compétence de ses conseillers grâce à une sélection rigoureuse des candidats. Les professionnels d'Immofinances.net ont tous une expérience liée aux pratiques bancaires et au prêt immobilier et / ou un diplôme dans le domaine de la gestion de patrimoine, la formation continue est obligatoire et contrôlée

#### **-Accompagnement et Proximité**

Immofinances.net met en place des réseaux locaux, comportant des conseillers répartis sur toute la France. Un conseiller unique vous est spécialement dédié pour vous accompagner au plus près de vos besoins et valoriser votre rôle de conseil, dans un rapport de confiance et de proximité afin d'apporter aux partenaires banques les dossiers dans les meilleures conditions.

#### **-Transparence et Objectivité**

Immofinances.net peut être rémunéré directement par les établissements bancaires selon les conventions en vigueur et quelle que soit la solution proposée. Les honoraires clients sont plafonnés à 1.5%\* du montant du crédit et peuvent l'objet d'une remise du courtier\*...

#### **-Réactivité**

Immofinances.net s'engage à soumettre les demandes de financement à nos partenaires banques et assurance de prêt dès prise de connaissance, soit 24H maxi et vous informer du suivi du dossier en temps réel via le progiciel en réseau intranet à réception de tous les éléments constitutifs du dossier de crédit.

#### **-Ethique (ou Déontologie)**

Immofinances.net s'engage à ce que ses conseillers soient tenus au secret professionnel et à une totale confidentialité vis-à-vis de toutes les informations obtenues dans l'exercice de leur fonction et dans le respect du code de bonne conduite qui les engage.

#### **-Loyauté**

Immofinances.net s'engage auprès des banques et partenaires financiers à respecter leurs intérêts par rapport au contrat initial et maintenir une bonne relation avec leurs équipes terrain

*« La convergence de nos intérêts nous guide vers un même objectif dans un esprit d'équipe et en toute transparence. »*



## Les 6 piliers du concept ... suite

### 6. Réactivité – Adaptation aux besoins d'un environnement qui évolue très vite

Les partenaires professionnels de l'immobilier ont ainsi exprimé leurs attentes, ImmoFinances.net les a écouté et a pris des mesures afin d'adapter au mieux le concept.

Ainsi de nombreuses réponses ont été traduites par des moyens logistiques et informatiques générant les modules informatiques, **FOX CREDIT PRO** est devenu un progiciel **unique**.

### Chaque module a un paramétrage propre au franchisé.

#### C- Module Animation Prescripteurs

- En plus de la rétrocession de commissions banque basée sur le partage, le professionnel de l'immobilier participe d'office à l'animation trimestriel mis en place par le franchisé dont les lots sont des gains en nature week-end relais château, repas grande table, chèques cadeaux .....C'est un coût pour le franchisé, les professionnels de l'immobilier et leurs collaborateurs peuvent participer.

#### D- Module GBE (GESTION BASE ENTITE)

- Chaque franchisé a un secteur attribué selon le territoire négocié avec le franchiseur. La clé de répartition est le code postal. Un fichier est généré par Fox Crédit Pro représentant les professionnels de l'immobilier sur son secteur. C'est la base initiale de prospection pour se constituer un réseau. GBE fait les envois de plaquettes commerciales aux nouveaux prospects en début de conquête. Ce module permet de suivre les performances de chaque partenaire immobilier. ImmoFinances.net a voulu se doter d'un outil simple, facile et efficace pour alimenter le portefeuille de chaque franchisé.

#### E- Module Constitution SCI

- Lors de la saisie de la demande de crédit immobilier sur Fox Crédit Pro l'emprunteur et le co-emprunteur ont la possibilité via le franchisé de se faire remettre l'ensemble des formalités (statuts, déclaration de non condamnation certificat de dépôt de fonds, avis de publicité, etc ...) pour la constitution d'une SCI à 2 associés. L'ensemble des documents édités a été élaboré par un avocat en fonction qui supervise ce module. Le pack SCI est vendu 500 € ht, notre partenaire juridique a déjà été payé par le franchiseur. Les SCI à plus de 2 associés sont transmises automatiquement à notre partenaire juridique sans facturation du franchisé.



#### **F- Module Parrainage nouveau Franchisé**

- Chaque franchisé peut et doit parrainer d'autres candidats à la franchise immofinances.net via ce module.
  - La gratification de celle nouvelle entrée est de 20 % des droits d'entrée payés par le nouvel entrant.
  - Une rétrocession de commission est versée au parrain sur la base de 20 % de la redevance annuelle de son filleul payée par le franchiseur tant que le franchisé filleul et parrain exploitent leur franchise.

#### **G- Module Club Partenaires**

- Chaque prospect a la possibilité de recevoir des offres liées à son projet et avec son accord, nous pourrions le mettre en contact avec des professionnels du bâtiment (plombier, maçon, cuisiniste, carreleur....) afin de se voir proposer des offres de collaborations (devis) sans engagement aucun du client. La participation à ce club partenaire est de 500 € ht par an par corps de métier.

#### **H- Module Parrainage clients**

- Le client immofinances.net peut accéder à son espace pour parrainer une de ses connaissances à notre concept pour proposer notre service de courtage en crédit immobilier et assurance de prêt...Il sera informé dès la conclusion de son dossier. un chèque cadeau ou du champagne lui sera remis.

#### **I- Module Suivi dossier client par le client.**

- Le client pourra prendre connaissance de son dossier sur le site immofinances.net, le modifier, livia le pavé observations, afin d'informer le franchisé du changement apporté sur sa demande.

#### **J- Module SITE personnalisé du franchisé.**

- Le franchisé pourra avoir son propre site intégré au site principal, nous aurons que le site global est son propre site complètement paramétré avec son logo, immofinances.net reste son moyen puissant de faire le métier dans les meilleures conditions.
- 
- Aussi un nom de domaine personnel lui sera dédié de façon à ce qu'il ait une porte privée pour accéder à son espace personnel. Par exemple la franchisée de Pamiers a un nom de domaine : **www.pamiers.immofinances.net** Nous arriverons sur sa page, sa photo etc etc...
- Pour finir le réseau immofinances.net aura autant de noms de domaine que de franchisés et son développement fera accroître son référencement sur interne augmentant ainsi la rentabilité de son centre de profit ainsi que double sur facebook.fr.

#### **K- Module RACHAT DE CREDITS.**

- Le franchisé pourra avoir un outil permettant de récapituler l'ensemble des engagements d'un prospect afin de générer une image rapide de synthèse de faisabilité de la restructuration de la dette. Son traitement est réalisé en interne par notre spécialiste back office. Chacun des franchisés pourra déléguer ce point et recevoir en contrepartie 3% à 8% du mandat client ou de la commission rachat de crédits. Aucune resaisie du dossier grâce à la passerelle avec l'informatique de notre partenaire Cib Finance.



✚ **L- Module TARIFICATEUR assurance de prêt,**

- Le franchisé pourra avoir un outil permettant chiffrer son assurance de prêt ultra rapide avec possibilité d'éditer les demandes d'adhésion en ligne.

**[www.lemoine-assurance-credit.fr](http://www.lemoine-assurance-credit.fr)**

✚ **M- Fox crédit simulateur, avec sa version grand public**

- Outil local permettant de faire des propositions chiffrées disponible depuis juin 2012 et évolutif vers l'Ipod et passerelle sur Fox Crédit Pro.

✚ **N-Module Application iphone et androïde.**

- Outil donnant le baromètre des taux, 4 simulateurs et prise de contact avec conduite du prospect selon le code postal saisi vers le franchisé.

✚ **O - Fox crédit simulateur en version Php internet( Zen Office ) sur Fox Crédit Pro**

- Outil local permettant de faire vos simulations chiffrées, une vraie calculatrice, duo, prêt lissé,...

✚ **P- Module Pertinence Clients.**

Module permettant d'industrialiser la méthode immofinances.net, la « la reco »

-Espace client permettant de :

- suivre son dossier
- faire des observations sur son dossier au franchisé
- commander ses chèques cadeaux

-Outil permettant d'envoyer à son client en automatique un mail après acceptation lui rappelant ses codes d'accès et un lien sur l'espace témoignage

-Outil permettant d'envoyer en automatique un mail avec un lien sur son espace pour la « reco » après la facture banque, passage chez le notaire.

-Outil permettant d'envoyer en automatique les mails annonçant « bon anniversaire avec rappel des codes d'accès »

-Outil permettant de gérer les panneaux clients, financé par immofinances.net.

-Outil permettant de faire des mailings mail par catégorie clients (validés, refusés, en attente, annulés, tous), les partenaires prescripteurs, notaires, banques etc...

-Outil permettant de proposer aux internautes de faire partie du club des Crédits Ambassadeurs, programme « clic @nd chèques »



Des chèques cadeaux pour dire merci....continuer...



# L'histoire d'ImmoFinances.net

## Décembre 2005

Tayeb Belghazi constate que les agents immobiliers sont les premiers acteurs dans la relation avec le candidat à la propriété, **plus de 50 % des transactions sont réalisées via un agent immobilier**. Le chiffre est beaucoup plus important si on ajoute les clients qui ont rencontré un agent immobilier et ont fini par acheter directement à un particulier, **30 % de plus**.

Ces mêmes professionnels de l'immobilier perdent la maîtrise du financement. (Naguère le client allait à sa banque ou à celle que lui recommandait son conseil immobilier), ainsi que l'information sur le suivi du dossier et la commission banque historique qui en découlait.

Le client est devenu plus volatile, il est plus informé, et est plus regardant à ses conditions de financement et d'assurance... ***c'est l'ère des courtiers et de l'internet***

## Janvier 2006

Belghazi Tayeb est, alors conseiller en gestion de patrimoine dans le Groupe Générali, attentif il analyse les attentes de ses propres clients ayant qualité de professionnels de l'immobilier et **décide de réinventer**, cet accessoire à leur métier, le métier : **intermédiaire en opération bancaire**, simplifier l'accès au crédit dans les conditions que l'aurait fait un candidat à la propriété soucieux d'avoir les meilleures conditions de prêt. En effet, tout le monde doit pouvoir s'offrir un service de courtage personnalisé. Il est convaincu qu'il est possible de proposer qualité et conseils à un coût accessible : **100 % gratuit sans honoraire**. Il décide après des rencontres avec les banquiers les assureurs et les professionnels de l'immobilier de **réaliser le concept ImmoFinances.net en pensant déjà à un progiciel « Fox Crédit Pro »**.

Le progiciel d'ImmoFinances.net en est à sa phase primaire, nous en sommes à la version 9.5 avec des modules de plus en plus pointus. Après une période de test pendant 18 mois (avec 2 agences Orpi et 2 indépendants), le concept avec son progiciel a été présenté le 24/10/2007 à nos amis Conseil en Gestion de Patrimoine lors de la cérémonie 20<sup>ème</sup> anniversaire du DES de gestion de patrimoine de Clermont Ferrand pour validation,... ***bon accueil, bonne idée***.

Chez nos franchisés ImmoFinances.net, le conseiller est un conseiller capable d'optimiser les Paramètres incontournables : qualité, conseil, conditions de prêt, transparence du discours. Il traite alors avec les plus grands établissements bancaires, financiers et assurances et passent avec eux des conventions, accords de distribution permettant de garantir aux acheteurs le meilleur rapport qualité/prix : **immoFinances.net**



## Février 2008 : Présentation et expérimentation du concept à d'autres professionnels de l'immobilier

Tayeb Belghazi exploite le concept à Perpignan à plein temps et le déploie sur son secteur, bon accueil et réalisation **sur l'exercice 2008 un chiffre d'affaire de 93 000 € et 70 dossiers facturés.**

## Janvier 2009 : la mise en application de la duplication du concept :

Dans son optique d'entreprendre et de faire du **courtage en crédit immobilier autrement**, Tayeb Belghazi prend le risque de transposer le concept de Perpignan vers d'autres villes pour donner naissance à **l'enseigne Immofinances.net**. Lyon accroche de suite son wagon....

Il choisit de s'appuyer sur les méthodes de la distribution moderne et ouvre **la franchise**.

## Septembre 2009

14 entités travaillent avec le concept Immofinances.net **EN BETA TEST** .

4 candidats sont en période d'observation, Immofinances.net rencontre un franc succès auprès de la clientèle en général ainsi que les réseaux d'agences immobilières et indépendants 300 professionnels de l'immobilier nous ont fait confiance, le réseau se développe rapidement.

Et depuis on avance ....à grands pas

## Avril 2019 – Convention Immofinances.net Marrakech

Evolution forcée de nos outils informatique suite à la commission Amélioration Modification Evolution de notre organisation vis à vis des banques, et prise de conscience de la nécessité de fixer une production plancher annuelle de 44 dossiers.

## Déc 2019 –Immofinances.net fait évolué son concept en conservant son ADN

**IMMOFINANCES.NET** était un concept gratuit pour le client particulier "100% gratuit sans honoraire" pour le financement d'une résidence principale, d'une résidence secondaire ou d'un premier investissement locatif hors immeuble et prêt relais.

Depuis que les banques ont modifié le commissionnement aux courtiers, Immofinances.net perçoit une commission variable selon les banques. Le concept a changé, la formule a changé. Immofinances.net pratique le 1.50% du montant finance pour la RP et residence secondaire .

Immofinances.net en 2008 :	Immofinances.net en 2009 :	Immofinances.net en 2010 :	Immofinances.net en 2018 :
1 franchisé	2 franchisés	22 franchisés	42 franchisés

Immofinances.net en 2019 :	Immofinances.net en 2020 :	Immofinances.net en 2021 :	Immofinances.net en 2024 :
38 franchisés 9 mandataires	29 franchisés 13 mandataires	31 franchisés 19 mandataires	13 franchisés 14 mandataires



# Le marché du courtage en credit immobilier

---

<https://monimmeuble.com/>

<https://www.pretto.fr/>

<https://www.ymancy.fr/>

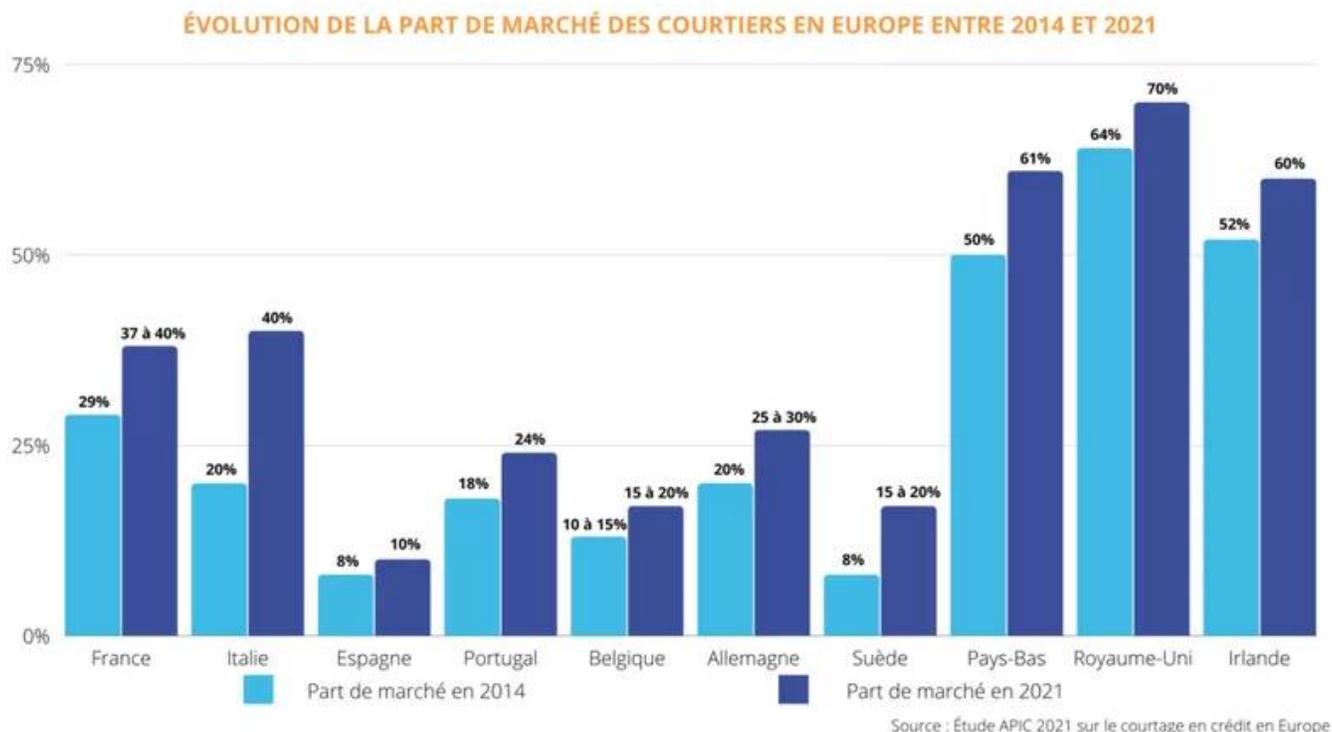
## extraits d'articles d'internet sur le marché en 2023/2024

---



# Hausse des parts de marché de courtage en crédits en Europe

Grâce à l'optimisation de la réglementation de la profession, les parts de marché de courtage en crédits s'accroissent en Europe. Cette hausse est surtout observée au Royaume-Uni, aux Pays-Bas et en Irlande. En effet, ces pays sont les premiers à encadrer le métier dans les années 1970.



Aux Pays-Bas, les courtiers interviennent ainsi sur 61 % des crédits immobiliers (contre 55 % en 2018). Par ailleurs, L'Irlande et le Royaume-Uni affichent toujours des parts de marché particulièrement importantes (entre 60 et 80 %).



La Belgique, l'Italie et le Portugal sont parmi les pays dont le courtage a été encadré depuis seulement 2016. À cette époque, la transposition de la Directive MCD (Mortgage Credit Directive) entraîne des évolutions dans la distribution des crédits immobiliers et à la consommation hypothécaires. Grâce à cette évolution réglementaire, ces pays connaissent une progression régulière des parts de marché des courtiers. En moyenne, une hausse de 5 points est enregistrée sur 4 ans dans chaque pays.

Par ailleurs, l'évolution du recours au courtage en crédits est plus importante en France. La part de marché y a progressé de 29 % en 2015 à 37 % en 2020. Il a donc eu une hausse de 8 points. Cette part de marché s'élève d'ailleurs à 67 % auprès des clients de 18 à 34 ans.

“ La réglementation a professionnalisé notre métier et nous a permis d'acquérir véritablement le statut de tiers de confiance auprès des Français qui ont un projet immobilier.” – Bruno Rouleau, président de l'APIC.

## **Augmentation du nombre d'acteurs du courtage en crédits**

La hausse du nombre d'acteurs du courtage en crédits constitue un autre indicateur permettant d'évaluer l'évolution de la profession en Europe. Arcturus Group s'est ainsi référé au registre des intermédiaires par la Directive MCD de chaque pays ↑

compter les courtiers. En Allemagne, le nombre de courtiers passe de 51200 en 2018 à environ 56000 en 2021.

En France, 7118 intermédiaires en crédits supplémentaires sont enregistrés entre 2016 et 2020 (de 26717 à 33834 IOBSP). Une progression de plus de 25% est donc constatée.

En Suède, la croissance du nombre d'acteurs du courtage en crédits est particulièrement nette. Alors que ce pays a recensé deux courtiers principaux seulement en 2018, son marché se compose aujourd'hui de 15 acteurs. La réglementation du métier a permis d'ailleurs une progression des parts de marché dans les pays historiquement peu prometteurs.

Malgré une transposition tardive de la Directive MCD en Espagne (2019), le secteur y évolue convenablement. Les courtiers espagnols ont, en effet, remarqué que le nombre de personnes ayant fait appel à eux augmente significativement. Grâce à la réglementation, ils ont gagné en visibilité et en légitimité.

## **Prédominance du modèle de rémunération mixte des courtiers**

Les acteurs du courtage en crédits sont payés selon le modèle de rémunération mixte dans la plupart des pays européens (France, Italie, Royaume-Uni, Irlande, Suède et Allemagne).

Ils perçoivent ainsi en même temps :

- [une commission versée par la banque](#) ;
- des honoraires facturés au client lors de la conclusion du contrat d'emprunt.

Les banques peuvent proposer des commissions fixes ou variables selon le volume de crédits intermédiés. Par contre, le courtier va définir librement les honoraires clients forfaitaires ou en pourcentage du montant du prêt.



MODELES DE REMUNERATION DES COURTIER EN EUROPE		
MIXTE (COMMISSION + HONORAIRES)	PAR COMMISSION BANCAIRE	PAR HONORAIRES
France	Portugal*	Portugal*
Italie	Belgique	Pays-Bas
Espagne		
Allemagne		
Suède		
Irlande		
Royaume-Uni		

*\*Au Portugal le modèle de rémunération dépend du statut du courtier*

Source : Étude APIC 2021 sur le courtage en crédit en Europe

Néanmoins, il convient d’aborder dans cette étude deux modèles de rémunération des courtiers bien particuliers en Europe. En Belgique, il est interdit aux acteurs du courtage en crédits de facturer des honoraires aux clients. Ces professionnels belges perçoivent seulement les commissions bancaires forfaitaires ou variables sur chaque prêt octroyé. Par ailleurs, les courtiers salariés perçoivent seulement des rémunérations fixes.

Au contraire, aux Pays-Bas, selon la réglementation en vigueur, les courtiers ne peuvent pas percevoir de commissions bancaires. Cette mesure vise à éviter une concurrence déloyale entre les banques. Le Portugal et l’Espagne semblent aussi se tourner petit à petit vers ce modèle de rémunération par honoraires clients.

## Les cas particuliers de rémunération sont un danger pour le courtage en crédits

“ Alors que le modèle de rémunération mixte est le plus répandu en Europe, les cas particuliers que nous observons représentent un danger pour l’exercice indépendant et sain du courtage et pour l’intérêt du consommateur.” – Bruno Rouleau.

En effet, lorsque le courtier est exclusivement rémunéré par la banque, il est totalement dépendant de cette commission ce qui entraîne un risque de partialité plus élevé. En outre, cela peut conduire à terme à l’uniformisation de l’offre de cr



Dès lors, le risque est de voir la concurrence interbancaire et la valeur ajoutée du courtier s'amoinrir.

Dans l'autre cas, lorsque le courtier ne dépend que de la facturation d'honoraires au client, cela peut conduire à une hausse du coût de la recherche du crédit pour le consommateur. Ce qui n'est de toute façon pas possible en France où le taux d'usure limite le montant des honoraires. Puisque cela pourrait mettre en péril le modèle du courtage en France.

“ C'est pourquoi l'APIC soutient fermement le modèle de rémunération mixte, qui est à la fois le plus viable pour le courtier et le plus vertueux pour le consommateur.” – Bruno Rouleau.

## **Baisse des commissions bancaires des courtiers en France**

Depuis 2019, dans la plupart des pays européens, les banques versent aux courtiers des commissions oscillant entre 1 et 2,75 %. En France, par contre, ces commissions sont fixées à hauteur de 0 à 8 % du montant emprunté (entre 1500 et 5000 euros). De plus, les plafonds du montant emprunté sont souvent revus à la baisse. Cela cause ainsi une diminution de 50 % en moyenne des commissions bancaires.

Par ailleurs, il n'est pas possible de compenser les baisses de commissions bancaires par la hausse des honoraires clients. Ces derniers sont limités constamment par le taux d'usure (à ne pas dépasser par les banques pour pouvoir prêter).

Ce taux maximum légal est calculé compte tenu de tous les frais liés à l'emprunt, y compris le frais de courtage en crédits. De ce fait, les courtiers doivent souvent réduire les honoraires clients pour permettre à leurs clients de respecter le taux d'usure afin d'obtenir un prêt.

## **Les évolutions potentielles du courtage en crédit en Europe d'ici à 2024**



Certes, les parts de marché de courtage en crédits en Europe ont augmenté, grâce en grande partie à la réglementation. Cependant, de grandes différences sont tout de même observées en termes de modèle de rémunération et de protection du consommateur.

En parallèle, un changement important s'opère dans le secteur, avec notamment l'émergence des courtiers digitaux. En Allemagne, par exemple, les sites de courtage en ligne représentent 33 % des crédits immobiliers.

Aux Pays-Bas, l'on remarque la digitalisation du secteur. Par exemple, Ikbenfrits permet aux consommateurs de comparer eux-mêmes plus de 40 offres de crédits, grâce à un algorithme. Ce courtier en ligne hollandais est capable de fournir automatiquement à ses clients des conseils personnalisés. Ainsi, celui-ci est classé parmi les plus grands acteurs du courtage en crédits du pays. En octobre 2021, cette société a été nominée par Deloitte pour le prix Technology Fast 50.

Face à ces changements, la Commission européenne prévoit de réétudier sa Directive sur le crédit immobilier à l'horizon de 2024. Dans ce contexte, l'UE souhaite harmoniser la réglementation sur la protection du consommateur.

Pourtant, cela risque d'être compliqué face aux différentes visions de ses États membres. Certains pays, tels que les Pays-Bas, veulent favoriser la rémunération des courtiers via les honoraires clients et supprimer les commissions bancaires. D'autres pays, dont la France, s'appuient sur le fait que le courtage en courtiers pourrait s'effacer sans un modèle de rémunération mixte.

Par ailleurs, comme c'est déjà le cas dans certains pays européens, la digitalisation du courtage et le recours croissant à des plateformes en ligne vont bouleverser l'exercice du métier. Aussi, le législateur devra repenser sa régulation et son impact sur le consommateur.



# UN COURTIER EN CRÉDIT IMMOBILIER SERAIT INDISPENSABLE POUR 80 % DES FRANÇAIS

Accueil › Les actualités du ... › Les actualités du ... ›

**Un courtier en crédit immobilier serait indispensable pour 80 % des Français**

## Sommaire

**Un contexte économique compliqué**

---

**Des conditions d'accès au crédit complexifiées**

---

**Dans ce contexte, les français ont une excellente opinion des cour**

**Je fais une demande**

# Préparez votre projet immobilier

Votre crédit

en quelques clics

Faire une demande >

Publié le 09 juillet 2023, mis à jour le 29 mars 2024



par Juliette Hisler - Copywriter finance et assurance



Copier le lien

D'après une récente étude IFOP\*, **80 % des Français estiment indispensables ou nécessaires l'aide et les conseils d'un expert en crédit immobilier** pour la réalisation de leur projet immobilier. Outre la confiance et l'efficacité de ces professionnels, ils sont reconnus comme indispensables et source d'économies.

Cette étude, qui met en lumière l'image positive des Français au regard de ces experts, a été **commanditée par l'APIC, Association Professionnelle des Intermédiaires en Crédit**, dont **Ymanci** est adhérente au travers notamment de son Directeur Marketing, Hugues Rolland du Roscoat, administrateur et président de la commission de l'association.

Je fais une demande

## UN CONTEXTE ECONOMIQUE COMPLIQUE

Le marché de l'immobilier connaît des tensions depuis quelques mois. Entre baisse des volumes transactionnels et hausse des taux de crédit, le contexte économique est frileux et n'échappe à personne.

Interrogés par l'IFOP, **66 % des Français\*** affirment que le contexte actuel n'est pas vraiment propice à un achat immobilier, alors que 20 % n'expriment aucun avis sur la question.

L'immobilier reste pourtant l'investissement préféré des Français, puisque l'étude confirme que l'acquisition de la résidence principale demeure leur priorité, loin devant l'investissement locatif et l'achat d'une résidence secondaire. Chez les moins de 34 ans, ils sont 43 % à maintenir le projet d'acquisition à court terme, quel que soit le type de bien.

Ymancipez vos projets  
en 1 clic

Estimez votre future mensualité  
de prêt.  
C'est simple, rapide et gratuit !

Je  
calcule  
>

## DES CONDITIONS D'ACCÈS AU CRÉDIT COMPLEXIFIÉES

Si 64 % des personnes interrogées estiment avoir des mauvaises connaissances en matière de financement immobilier, elles ont également le **sentiment que les conditions d'octroi au crédit sont devenues plus complexes.**

En 2022, de nouvelles normes HCSE, Haut Conseil de Stabilité Financière, ont été mises en place et définissent les conditions d'accès à un prêt immobilier. Par exemple, on retrouve la durée d'emprunt qui ne peut désormais dépasser 25 ans,

**Je fais une demande**

Pour 72 % des personnes interrogées, ces nouvelles normes sont de nature à retarder un achat immobilier.

Ce chiffre augmente de 6 points auprès des acquéreurs récents, puisque selon 78 % d'entre eux, les conditions actuelles d'accès à un crédit immobilier se sont complexifiées.

## DANS CE CONTEXTE, LES FRANÇAIS ONT UNE EXCELLENTE OPINION DES COURTIER(S)

Face aux tensions du marché de l'immobilier et à la complexification des conditions pour obtenir un prêt, passer par un expert en crédit immobilier ne serait-il pas devenu opportun ?

L'étude IFOP montre que **71 % des personnes interrogées ont une bonne image des courtiers en crédit immobilier**. À ce titre, l'étude nous apprend que **33 % des Français ont déjà eu recours à un courtier immobilier** pour les accompagner dans la concrétisation de leur projet immobilier. Un chiffre qui devrait atteindre 43 %, si l'on en croit les projections à deux ans.



La bonne image des courtiers en prêt immobilier se trouve renforcée dans le contexte actuel d'inflation mêlé au durcissement des conditions d'accès à un crédit. Grâce à son expertise reconnue, cette profession est ainsi susceptible de rassurer des Français toujours très attachés à l'accès à la propriété, précise Romain Bendavid, Directeur de l'Expertise Corporate – Département Opinion, IFOP

Parmi les personnes ayant déjà eu recours à un courtier, **48 % disent l'avoir fait pour obtenir des conditions de taux plus avantageuses**. De manière plus générale, tous les répondants estiment à :

- 81 % que les courtiers permettent de **gagner du temps**
- 79 % qu'ils permettent de bénéficier d'un **accompagnement expert**
- 71 % qu'ils permettent de **faire des économies**
- 69 % qu'ils sont **rassurants**
- 69 % qu'ils sont dignes de **confiance**
- 66 % qu'ils sont **essentiels** dans le contexte économique actuel pour parvenir

**Je fais une demande**

# Franchise PresseTaux

## Courtage en Crédits

COURTIER EN CRÉDIT



Tél. : 03 27 47 75 74

Email : [franchise@pressetaux.fr](mailto:franchise@pressetaux.fr)



[QUI SOMMES-NOUS ?](#)

[LE CONCEPT](#)

[CONDITIONS D'ACCÈS](#)

[TÉMOIGNAGES FRANCHISÉS](#)

[NOUS CONTACTER](#)

[NOS FRANCHISÉS](#)

## Le marché du courtage en crédit

---

Le marché international

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audiences, partager les contenus sur les réseaux sociaux et vous proposer des services, contenus ou publicités adaptés selon vos centres d'intérêts.

[J'accepte](#)

[En savoir plus](#)

La part de marché du  
**courtage en crédit  
immobilier** selon  
les pays en 2013

Italie	42%
Pays Bas	53%
Espagne	52%
Irlande	56%
Royaume Uni	61%
Etas Unis	70%

Notre profession a longtemps souffert d'une absence de cadre juridique qui a freiné notre développement en France, par rapport à d'autres pays comme la Grande-Bretagne ou les États-Unis. Sur ces marchés les intermédiaires sont perçus comme meilleurs experts que les banques elles-mêmes, qui ont des stratégies orientées vers une réduction du nombre d'agences et vers une vocation de vente de produits plus généraliste.

---

#### Evolution et perspectives

L'APIC prévoit d'excellentes perspectives pour le courtage en crédit en France. En effet, selon les études faites chez nos voisins européens, sitôt l'évolution de la réglementation de la profession, leur marché a décollé, et continue à croître, pour doubler en 10 ans.

Selon les instituts économiques XERFI ou IHS GLOBAL INSIGHT la part de marché des courtiers dans la distribution du crédit immobilier devrait atteindre 50% dans les 5 ans, ce qui place la France dans la norme européenne et donne une belle opportunité de développement à moyen terme.

---

#### Le marché national

La mise en place de la loi de régulation bancaire et financière du 22 octobre 2010, rendant obligatoire l'immatriculation des IOBSP et leur formation, a ouvert la voie à un développement important de notre activité avec

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audiences, partager les contenus sur les réseaux sociaux et vous proposer des services, contenus ou publicités adaptés selon vos centres d'intérêts.

[J'accepte](#)    [En savoir plus](#)



# Les objectifs de développement

## La volonté d'ImmoFinances.net

- Continuer d'évoluer dans le domaine du courtage en crédit immobilier;
- être leader dans chaque ville où l'enseigne s'implante ;
- se distinguer par des avantages concurrentiels importants dans ses deux axes, en tant que distributeur de crédit immobilier et d'assurance de prêt ;

## ImmoFinances.net, créateur de valeur

ImmoFinances.net souhaite accompagner la réussite de l'ensemble de ses interlocuteurs, qu'ils s'agissent de ses collaborateurs, de ses partenaires franchisés ou de ses partenaires professionnels de l'immobilier.

### • ImmoFinances.net accompagne les hommes par :

- la transparence,
- la simplicité,
- le respect,
- l'écoute,
- la loyauté,
- la convivialité.

### • ImmoFinances.net accompagne l'entreprise avec :

- la volonté de démocratiser le courtage en crédit immobilier (pas de petit dossier),
- un positionnement différenciateur et novateur,
- un progiciel de grande qualité, **Fox Crédit Pro V 2024**
- une politique marketing sur le coût, la transparence,
- un discours clair et positif,
- une communication directe.

#### **Le kit de communication en évolution ... sur Fox Crédit Pro**

##### **- nouveautés : -**

- **panneaux « financé par immofinances.net »**
- **covering « affiche aimantées voitures »**
- **image figurine maison complétant charte graphique**

### • ImmoFinances.net accompagne la réussite financière par :

- un investissement mesuré,
- un système économique maîtrisé,
- un retour sur investissement important à court terme (7 fois la mise).



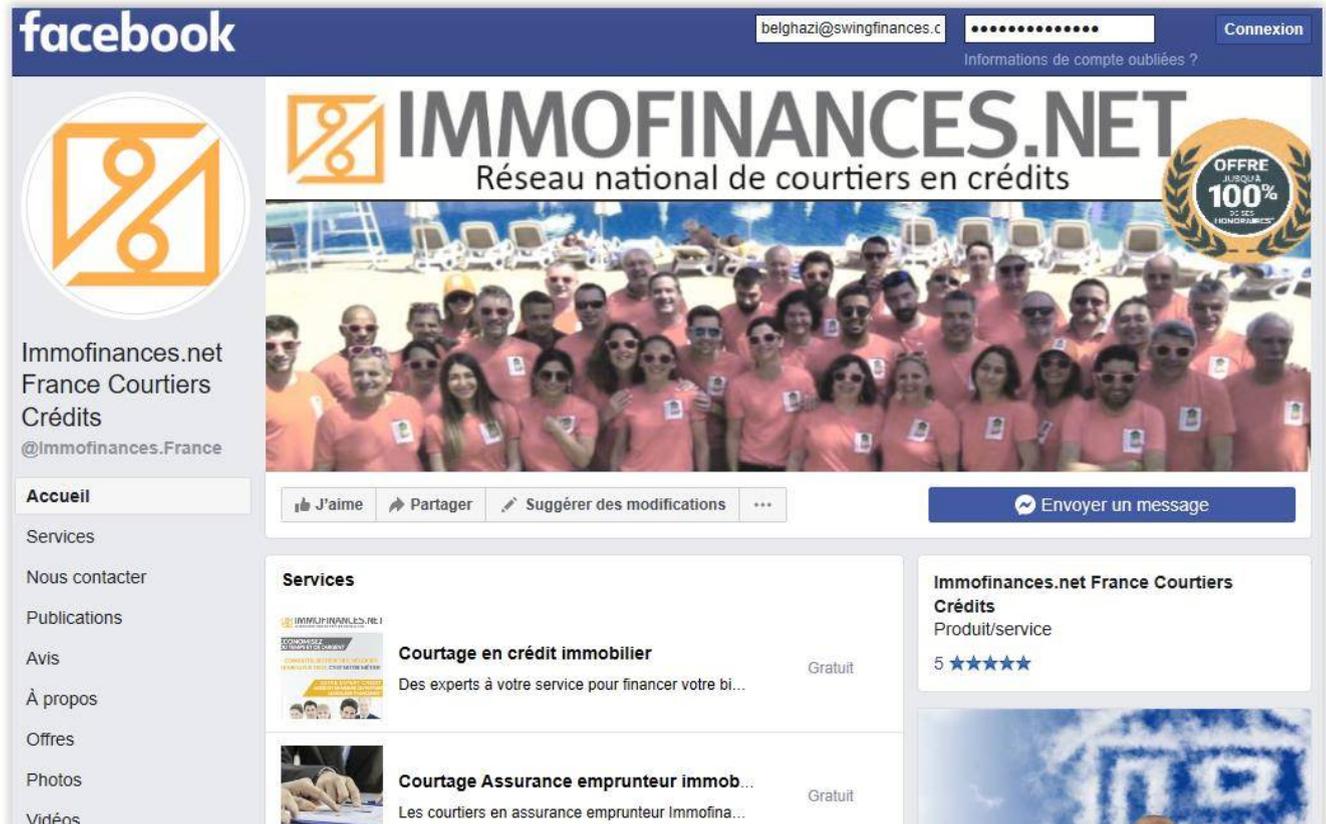
### **ImmoFinances.net veut grandir sans se renier**

ImmoFinances.net souhaite recruter des franchisés qui partagent profondément les valeurs de l'entreprise. Ils formeront un noyau dur de franchisés qui seront acteurs du développement de la franchise ImmoFinances.net et seront les parrains des prochains arrivants.

### **L'objectif d'ouverture : Prévision** d'évolution du réseau d'ImmoFinances.net en France

2008 : 1 franchisé  
2009 : 14 franchisés  
2010 : 22 franchisés  
2011 : 30 franchisés  
2012 : 34 franchisés  
2015 : 29 franchisés  
2017 : 42 franchisés  
2018 : 42 franchisés  
2019 : 38 franchisés  
2020 : 29 franchisés + 13 mandataires  
2021 : 31 franchisés + 19 mandataires  
2024 : 13 franchisés + 14 mandataires  
Objectif 2025 : 20 franchisés

## Les réseaux sociaux



facebook belghazi@swingfinances.c ..... Connexion  
 Informations de compte oubliées ?

**IMMOFINANCES.NET**  
 Réseau national de courtiers en crédits

OFFRE JUSQU'À 100% DE SES HONORAIRES

ImmoFinances.net  
 France Courtiers  
 Crédits  
 @ImmoFinances.France

Accueil Services Nous contacter Publications Avis À propos Offres Photos Vidéos

J'aime Partager Suggérer des modifications ... Envoyer un message

**Services**  
 COURTAGE EN CRÉDIT IMMOBILIER  
 Des experts à votre service pour financer votre bi... Gratuit

COURTAGE ASSURANCE EMPRUNTEUR IMMOBILIER  
 Les courtiers en assurance emprunteur ImmoFina... Gratuit

**ImmoFinances.net France Courtiers Crédits**  
 Produit/service  
 5 ★★★★★

**Chaque franchisé a son compte facebook et twitter**

## Les réseaux sociaux suite...

**twitter** Rechercher Accueil Profil Messages Suggestions StephLLUIS

**IMMOFINANCES.NET**  
 @immofinances.net Perpignan  
 Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo. [www.immofinances.net](http://www.immofinances.net)

Abonné Message

**IMMOFINANCES.NET**  
 LE MEILLEUR TAUX DE PRÊT EN UN SEUL CLIC

**squarepartners** Square Partners S.A.  
 GEOSOCIAL > Foursquare établit un classement des villes anglophones où les gens sont grossiers | <http://sqr.im/19s-B> via @geosocialfr  
 Il y a 17 heures

**squarepartners** Square Partners S.A.  
 EBOOKS > Une entente illégale sur les prix des ebooks en France ? <http://sqr.im/19r-B>  
 Il y a 17 heures

**squarepartners** Square Partners S.A.  
 MOBILE > Google s'approprierait à lancer un système de paiement interne aux applis Android. <http://sqr.im/19p-B>  
 1 Mar

**squarepartners** Square Partners S.A.  
 EMARKETING > Les entreprises prennent de moins en moins l'advergame à la légère. <http://sqr.im/19o-B>  
 1 Mar

**squarepartners** Square Partners S.A.  
 MEDIAS SOCIAUX > 80% des refus d'admissions dans certaines écoles américaines seraient dûs aux profils FB des candidats. <http://sqr.im/19k-B>  
 26 Fév

**squarepartners** Square Partners S.A.  
 MOBILE > Infographie sur les parts de marché des différents opérateurs (Apple, Android...), par continent. <http://sqr.im/19l-B>  
 26 Fév

**squarepartners** Square Partners S.A.  
 EMARKETING > En 24h une page Facebook d'American Airlines gagnent plus de 200.000 fans. <http://sqr.im/19n-B>  
 26 Fév

**squarepartners** Square Partners S.A.

A propos de @immofinances.net  
 1 342 Tweets 1 189 Abonnements 793 Abonnés 88 Liés

Connexions  
 Également suivi par @immofinances.net et @immofinances.net

Vous suivez tous les deux @immofinances.net, @immofinances.net, @immofinances.net, et @immofinances.net

Abonnements 1 189

Semblable à @squarepartners

oxynel Agence Oxynel  
 archimac Florent Darvaux  
 sans\_inedit sans\_inedit  
 Florence Florence Darvaux

À propos · Aide · Blog · Mobile · Produits connexes · Emploi · Conditions · Les données personnelles · Partenaires · Presse · Presse France · Mobile · Développement · Partenaires · © 2011 Twitter



## Et les applications mobiles...

### Iphone et Androïde...



# Le franchiseur

Toute l'équipe d'ImmoFinances.net met son savoir-faire au service de ses franchisés avant et pendant le lancement du franchisé puis tout au long de sa croissance. ( vidéo conférence )

## L'aide à la création

Dans son DIP, ImmoFinances.net fournit :

- une image du marché national via des textes de la concurrence;
- des indications sur le marché local ;
- tous les documents conformes à la loi DOUBIN.

## La formation

Formation théorique et pratique intensive :

1<sup>ère</sup> étape : droit : constitution d'une société, démarches administratives...

2<sup>ème</sup> étape : connaissance de l'entreprise, communication, management, progiciel, La

formation est destinée exclusivement au franchisé, ce dernier la dispensera à la fois à un nouveau franchisé et à son personnel.

Une méthode pédagogique très performante a été mise au point par ImmoFinances.net pour que l'appropriation de la formation soit rapide. Les franchisés et leurs équipes sont opérationnels rapidement. Programme complet par thème sur **Fox Crédit Pro**

## L'aide au lancement et le suivi

- aide à la prise de contact avec  
Partenaires banques + assurances  
Partenaires professionnels de l'immobilier, fichier de base prescripteurs
  - accompagnement du franchisé pendant la période d'installation de la structure,
  - formation du franchisé au lancement pendant environ 1 semaine,
- suivi intensif pendant 6 mois à partir de l'installation : assistance téléphonique,
  - une campagne de lancement efficace : démarchage direct

## La communication

La communication ImmoFinances.net est variée et performante.

2 fois par mois, campagne newsletter permettant de garder le contact chez nos partenaires en plus des visites des franchises

Communication autorisée média : affichage, spots radio, encarts presse, relations-presse selon plan de communication du franchise et à ses dépens



Communication autorisée hors média : pages jaunes, distribution en boîtes aux lettres, selon plan de communication du franchise et à ses dépens

Prospectus, cartes de visite, plaquettes franchise, site Internet, ...

### L'animation réseau

Visites bimestrielles chez les franchisés, commissions de travail, réunions régionales, convention, tout est mis en place pour que le dialogue entre franchiseur et franchisés soit riche et constructif dès la nomination d'un franchisé responsable région chargé de l'animation.



## www.franchise.immofinances.net

### Profil type du franchisé Immofinances.net

Le franchisé Immofinances.net est un chef d'entreprise **passionné**, aussi bien **manager** que **commercial**.

Autonome, mais pas individualiste, il a envie de participer à la vie du réseau. Il sait maintenir l'intérêt et l'enthousiasme de son réseau par son implication local et son animation permanente.

Il a entre 30 et 55 ans environ. Il peut être issu d'horizons variés, pas nécessairement du milieu du courtage en crédit immobilier

## Les franchisés.....

<b>Droit d'entrée :</b>	<b>10 000 € HT</b>
<b>Formation IOB si nécessaire :</b>	<b>+ 450 € HT ** (forfait pour 5 semaines)</b>
<b>Formation immofinances.net :</b>	<b>+ 2 200 € HT** (forfait pour 1 semaine)</b>
<b>Investissement global de démarrage:</b>	<b>1 er acompte du Droit d'entrée 1 700 € à la signature du contrat préparatoire à la franchise avec réservation secteur. 2 ème acompte du Droit d'entrée 3 000 € à la signature du contrat de franchise avec + 1 700 € HT** (forfait pour 1 semaine de formation immofinances.net) + kit de communication environ 500 €</b>
<b>Formule A</b> Avec le bénéfice de du credit franchiseur, soit le paiement du solde du droit d'entrée en 7 réglemets, 5 mois après la signature du contrat de franchise	
<b>Apport personnel :</b>	<b>7 540 € ( si on remplit les conditions d'honorabilité)</b>
<b>Surface :</b>	<b>le concept se met en place sans local, mais peut être envisagé, avec bureau d'appoint</b>
<b>Zone d'implantation :</b>	<b>centre ville selon implantation des prescripteurs via les codes postaux</b>
<b>Redevance d'exploitation :</b>	<b>4 % du CA HT jusqu'à 125 K€ de CA 0 % du CA HT au dessus de 125 K€ de CA</b>  <b>(base credits immo, rachat de crédits, crédits rémérés, crédits pro) 0 % du CA HT pour la communication 0 % du CA HT pour les autres centres de profits (assurance de prêt, assistance SCI, publicité site, club partenaire, etc...)</b>
<b>OPTION POSSIBLE FORMULE M+</b> Droit d'entrée immédiat 0 €*** Redevance 0 € si CA > 110 000 €**** Jusqu'au 31/12/2025	
<b>Maintenance et assistance informatique</b>	<b>30 € HT par mois</b>
<b>Evolution informatique</b>	<b>120 € HT par mois</b>
<b>Durée du contrat de franchise :</b>	<b>4 ans, renouvelable sans droit à nouveau</b>
<b>CA annuel moyen après 2 ans :</b>	<b>50 000 à 100 000 €</b>
<b>Aide au Financement Franchise</b>	<b>formule crédit franchiseur limitant l'apport</b>

\*\* Si le candidat rempli les conditions d'honorabilité la formation est de 1 700 € HT

\*\*\*\*Si Chiffre d'affaires à supérieur 110 000 € la redevance est remboursé

\*\*\*Droit d'entrée différé pendant 3 ans au plus avant passage en formule A