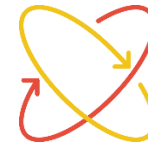


Observatoire du crédit aux particuliers

L'Observatoire du Crédit aux particuliers Jasmin en quelques mots c'est :



Une expertise du crédit depuis **15 ans**



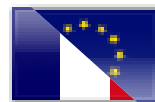
Un **suivi au plus près** des dynamiques marketing et commerciales du secteur



De nombreuses analyses pour **faciliter la lecture** de l'évolution de votre environnement concurrentiel



Un interlocuteur **dédié** pour répondre à vos demandes



Un périmètre de veille **France** et **Europe**

Observatoire du crédit aux particuliers

L'abonnement est de **1 an** et inclut :



Des alertes **régulières** traitant des informations significatives sur les thématiques liées au crédit (Crédit conso, PNF, ADE, etc.)



12 SOS par an permettant de profiter de l'expertise Jasmin sur des sujets, en relation avec le crédit, qui vous intéressent



6 infographies par an sur des sujets spécifiques



6 interviews par an d'acteurs de la finance



1 cartographie à la demande (liens capitalistiques du marché ou d'un acteur spécifique)



2 comparaisons de taux de crédit conso par an des sociétés financières spécialisées et fintechs majeures du marché



1 blog recensant toutes les alertes effectuées, accessible à tout moment

Observatoire du crédit aux particuliers

Exemples de livrables

Alerte

OBSERVATOIRE CRÉDIT AUX PARTICULIERS
ACTEURS FINANCIERS INTERNET ET PLUS

#FLOABank #Banque #Crédit

ALERTE | 4 janvier 2021

FLOA Bank, sur le point d'être cédée ?

Leader Français des placements en immobilier

Placement en dx, Mini prêt, Cartes bancaires

FLOA Bank, cofondateur par Casati et Crédit Mutuel Alliance Fédérale depuis 2011, se voit passer d'être cédée. Les deux débiteurs ont en effet mandaté les banques d'affaires Rothschild & Co et Lazard afin de gérer la vente de leurs parts respectives qui se soldent à 30% de plus.

À la fin décembre 2020, trois banques avaient d'ores et déjà montré leur intérêt : BNP Paribas, La Banque Postale et la banque espagnole Santander.

Derrière le 30 décembre dernier, le processus de cession aurait cependant été engagé au mois d'octobre 2020, selon certains sources.

Au niveau financier, les revenus attendus de cette transaction se montent aux alentours de 200 millions d'euros.

Un peu justifié sachant qu'en 2019, elle comptabilisait 3 millions de clients et revendiquait 23% de parts de marché. Selon le rapport annuel de Crédit Mutuel, pour cette année assurée sous chiffre d'affaires s'élevait à 164 millions d'euros. En octobre dernier, lors de l'annonce de son changement de nom, elle estimait une croissance de son chiffre d'affaires sur l'année 2020 de plus de 20%, pour atteindre plus de 200 millions d'euros.

Si les deux actionnaires ont estimé le propriétaire, Crédit Mutuel est celui qui serait le plus engagé dans cette initiative. La banque dispose déjà une expertise (Cédit) opérant sur le même marché que FLOA Bank. Les deux États apparemment engageront les coûts concomitantes.

À ce stade, aucune des parties prenantes ne s'est encore engagée sur le sujet et rien est sorti. Au final, il est donc tout à fait envisageable que seul Crédit Mutuel se développe et que Casati conserve ses parts.

Articles connexes

Banque Cetelem fait cap vers l'Europe | 7 octobre 2020

Banque Cetelem franchit la barre des 3 millions de clients | 24 novembre 2019

Copyright © 2020 Jasmin, tous droits réservés. y compris traduction



Infographie

INFOGRAPHIE 4
2020

IMMOBILIER... Reconfiguration en cours

Observatoire Crédit | Juillet 2020

Jasmin

IMMOBILIER Reconfiguration en cours

COLIVING

Dans le loyer sont inclus un certain nombre de services, qui viennent s'ajouter à la chambre avec sa salle de bain privative. Ces prestations vont de l'assurance au wifi, en passant par le ménage, des offres d'abonnement (Netflix ou Spotify). Mais aussi des espaces de vie communs, comme une salle de sport, un restaurant, et même des animations.

Plus de 80 espaces, soit 3500 chambres.

HABITAT PARTAGÉ

Chaque propriétaire de son appartement propose une prestation autour du partage d'espaces communs comme des jardins, des terrasses ou même des toits.

HABITAT PARTICIPATIF

Les futurs propriétaires construisent leurs logements et leurs espaces collectifs en fonction de leurs besoins et moyens. Des familles, des ménages ou groupes d'amateurs décident de mettre en commun leurs ressources pour réaliser et financer ensemble leur résidence.

Les futurs propriétaires peuvent décider de l'aménagement du bâtiment, qui sera géré collectivement, par une société dont ils sont fondateurs ou associés.

En 2019, plus de 170 projets d'habitats participatifs avaient soit débuté soit achevés (logement) ont été enregistrés par Habitat Participatif France.

LOCATION D'ESPACES (PISCINES / JARDINS)

Des propriétaires proposent des espaces privés à la location via des plateformes spécialisées comme pour les piscines, terrasses pour les jardins.

Swimmy, 100%

IMMOBILIER Reconfiguration en cours

NOS CONCLUSIONS

- Le marché de l'immobilier qui doit se transformer pour surmonter la crise
- Un fort besoin d'espace et de « vert »
- Un réajustement du marché à prévoir
- Des opportunités pour le crédit travaux
- Coliving, habitat partagé, habitat participatif et nouvelles locations ont le vent en poupe

NOS CONVICTIONS

- Accélérer la transformation digitale, en automatisant notamment la signature électronique des actes de vente et d'achat à l'aide des bons pratiques technologiques.
- Développer des partenariats avec les acteurs innovants des nouvelles tendances (Coliving, location d'espaces...) et proposer des assurances dédiées.
- Proposer des packages Crédit immobilier / Crédit travaux ou Crédit immobilier + Auto.

Jasmin

Interview

IMMOBILIER Reconfiguration en cours

1 Immobilier : un ralentissement mais des changements

79% des projets immobiliers des Français sont maintenus.

41% des Français souhaitent tout de même le retarder de plusieurs mois.

Des budgets d'acquisition en légère hausse de 3%.

La tendance est inversée pour les budgets consacrés aux projets de location d'un bien immobilier. Concernant davantage les Français plus modestes, le budget moyen consacré à un projet de location passe de 600€ en moyenne avant le confinement à 574€ après le confinement, soit une baisse de 5%.

2 Vers un retour au « vert » ?

70% choisiraient plutôt un bien en dehors des grandes agglomérations.

La démonstration du travail 100% des actifs en poste en juillet 2020 (+6%) de façon contractuelle et précaire est un facteur explicatif fort de cette tendance car elle représente des opportunités de mobilité restructurée d'un meilleur cadre de vie.

Pour 3 Français sur 4, le télétravail est une motivation à la mobilité géographique.

Les envois d'espaces extérieurs (14% en fort un critère essentiel) et de maison sont également plus marqués et le vécu du télétravail fait désormais de l'accès internet une priorité pour 53% des futurs acquéreurs.

IMMOBILIER Reconfiguration en cours

3 Un contexte favorable au crédit travaux ?

Le confinement aura-t-il donné des envies de bricolage aux Français ? Il semblerait plutôt que 72% des acheteurs se disent prêts à réaliser des travaux dans leur futur logement.

Les raisons justifiant la réalisation de travaux :

- Plus de moderniser son logement (40%)
- Signer un bail (19%)
- Changer un espace extérieur (15%)

4 Une digitalisation du secteur

Entre mars et mai 2020, soit avant et après le confinement, l'intérêt pour les démarches immobilières est resté stable, notamment pour :

- les vidéos de présentation du bien immobilier (14%),
- la signature électronique (13%).

La digitalisation du processus d'achat semble donc être devenue essentielle. Elle bénéficie de l'effet confinement tout en confortant la posture des réseaux mandataires.

OBSERVATOIRE CRÉDIT AUX PARTICULIERS
ACTEURS FINANCIERS INTERNET ET PLUS

#Financement #Immobilier #Crédit

INTERVIEW | 7 septembre 2020

Devenir propriétaire plus facilement grâce à Virgil

BRISEZ LE PLAFOND DE PIERRE

Devenir propriétaire, même sans apport personnel. Choisissez votre appartement. Virgil complète votre apport jusqu'à 100k€.

Malgré la sortie de confinement, la reprise du secteur de l'immobilier reste en demi-teinte. Si le suivi des dossiers a pu repartir de plus belle, de plus en plus de ménages se voient refuser leur crédit du fait du durcissement des conditions d'octroi. À la mesure, la proportion de demandes de crédits rejetées s'élevait à 9,8%, contre 0,6% fin mai et 2,4% sur la même période en 2019. L'un des facteurs de refus ? Le montant de l'apport. Parfois difficile à mobiliser pour certains acheteurs, ce dernier est pourtant devenu une pièce maîtresse dans l'octroi du prêt immobilier. Les fondateurs de la start-up Virgil ont bien compris cette problématique et proposent aux acquéreurs de pallier à ce problème en les aidant à fournir un apport plus conséquent.

< Entretien avec Marie de Lassus, Sales and Experience, Virgil >

1/ Pouvez-vous nous présenter Virgil ?

Virgil, c'est la nouvelle façon de devenir propriétaire. Virgil co-investit jusqu'à 100k€ de capital aux côtés des jeunes actifs pour l'acquisition de leur résidence principale. Par exemple, si Virgil co-investit 10% du prix du bien, il en détient 15%. Virgil devient copropriétaire dormant, et l'acquéreur est chez lui, vraiment chez lui. Il peut ensuite vendre son bien à tout moment, ou racheter les parts de Virgil au terme de 10 ans.

2/ Comment est venue l'idée de développer ce service ?

Virgil a été fondé par Kayvan Nitroushan et Saskia Fritel, anciens dirigeants de onefinestay, société qui révolutionne l'hôtellerie haut de gamme en reconstruisant la location de courte durée d'appartements en ville avec le service d'un hôtel 5 étoiles.

Chez onefinestay, leur constat est que les salariés de leurs équipes - qui ont pourtant de beaux parcours académiques et des revenus confortables - peinent à se constituer l'épargne nécessaire pour acheter leur premier appartement et ainsi leur payer un loyer.

À ce jour, 95 % des 20-34 ans sont locataires malgré eux, et 82% mettent en cause l'accès au financement : il est devenu impossible pour les jeunes actifs de devenir propriétaires dans les grandes villes à moins d'énormes compromis sur la surface ou la localisation du bien, à moins de disposer d'un apport significatif. Or l'accès à la propriété est un levier essentiel de la constitution de patrimoine et l'accès à l'indépendance financière.

Race à ce constat, et suite à la vente de onefinestay au groupe AccorHotels.

< Interviews connexes >

villyz

Virgil favorise le financement des projets d'intérêt général.

ITW #1 à 3 août 2020

En savoir +

WU 10000, l'investissement à impact social.

ITW #1 à 11 juin 2020

En savoir +



Observatoire du crédit aux particuliers

Exemple d'acteurs interviewés

yelloan  FRANFINANCE

 Boursorama
Banque

 ALD
Automotive

Reezocar 
Une idée neuve de la voiture d'occasion

 magnolia.fr

 alma

homunity.com

 L'Association Professionnelle des
Intermédiaires en Crédits

WEDOGOOD 

 budgetinsight
future-ready finance

 anytime

Revolut

 villyz

FLOA 
BANK

VIRGIL

Pretto

Bankin'

 cashbee

Car.joy

 Xaalys™

Jasmin

Observatoire du crédit aux particuliers

Les thématiques traitées

Crédit à la consommation

Crédit immobilier

Crédit travaux

Canaux (agence, internet, etc.)

Crédit automobile

Prêt personnel

Découvert

Promotion de taux

Assurance emprunteur

LOA / LLD

Location biens d'équipement

Rachat de crédit

Paiement fractionné

Digitalisation

Expérience client

Crowdfunding

Fusion / Acquisition

Stratégie d'acteur

Observatoire du crédit aux particuliers

La vision Jasmin



Jasmin



Observatoire du crédit aux particuliers

Les liens utiles



www.jasmin-credit.com



www.groupe-jasmin.com

Pour connaître le tarif et les modalités de souscription à l'observatoire du crédit aux particuliers contactez nous à info@groupe-jasmin.com

Jasmin