

Dossier de presse 2025



SOMMAIRE

Histoire de Capifrance 3

Edito 4

Capifrance en quelques dates 5

Chiffres clés 6

Profil type d'un conseiller en 2024 6

Nouvelle marque employeur 7

Groupe DigitRE 8

Activité de Capifrance 10

Statut d'indépendant 11

Filières 12

Outils et services 14

Formations 15

01

Histoire de Capifrance



Faire plus pour votre bien

HISTOIRE DE CAPIFRANCE

Au début des années 2000, Capifrance a su anticiper deux changements majeurs : l'essor d'Internet, qui a progressivement remplacé les vitrines physiques, et le désir croissant des Français de s'émanciper du salariat. En réponse à ces évolutions, Capifrance a créé en 2002 le concept de mandataire immobilier.

Nos conseillers, tous agents commerciaux indépendants, travaillent depuis chez eux tout en bénéficiant d'une visibilité étendue sur les plus grands portails immobiliers.

Une autre clé de notre succès réside dans l'approche globale de Capifrance. Sur un marché immobilier très segmenté, nous proposons une offre complète de services immobiliers, qu'il s'agisse de résidentiel ou de professionnel, dans l'ancien comme dans le neuf.

Pour les Français, un projet immobilier est une étape essentielle de la vie, avec une dimension émotionnelle souvent plus forte que dans les pays anglo-saxons. Cela nécessite des compétences, une disponibilité et un accompagnement constant. C'est dans cet esprit que nos 3 000 conseillers sont recrutés et formés, ce qui se traduit par un taux de satisfaction client de 99 % (source Immodvisor).

L'agent immobilier est un prestataire de services qui doit apporter une réelle valeur ajoutée au client, pour l'aider à réaliser son projet dans des conditions optimales. Depuis toujours, Capifrance innove en proposant des solutions adaptées aux vendeurs comme aux acheteurs, de la préparation de leur projet jusqu'à la finalisation de la transaction.

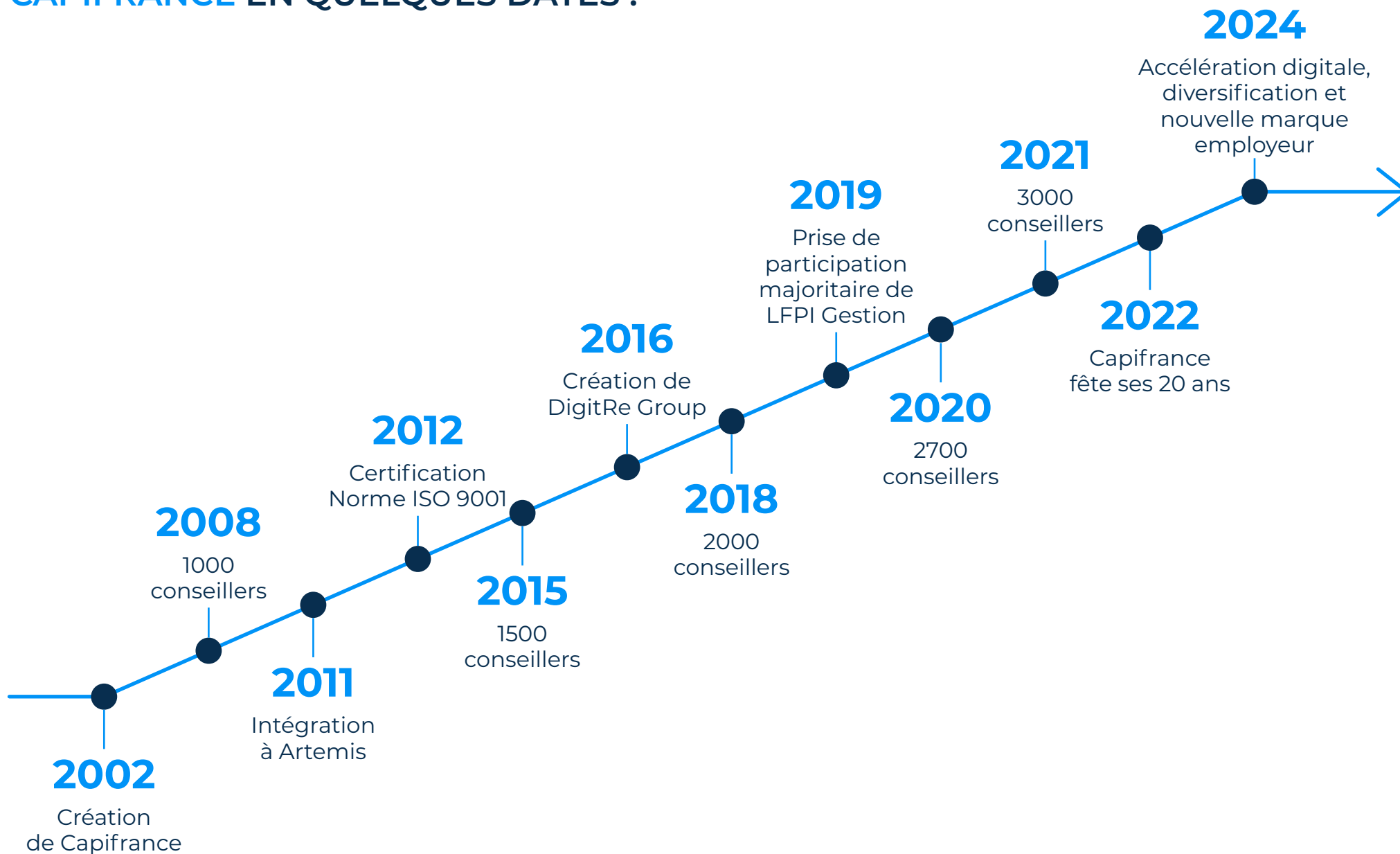
Capifrance est aujourd'hui présent sur tout le territoire, en métropole et dans les DOM, et se distingue comme le réseau de mandataires le plus performant en termes de chiffre d'affaires moyen par conseiller. Ce modèle permet à nos candidats néophytes ou déjà professionnels de l'immobilier, d'avoir l'assurance de rejoindre un modèle qui a pour seul objectif de les mettre dans les meilleures dispositions de réussite.



Philippe Buyens

Directeur Général

CAPIFRANCE EN QUELQUES DATES :



CHIFFRES CLÉS 2024



97,5 millions

d'euros en
chiffre d'affaires



N°1

en chiffre d'affaires
par conseiller
(source : meilleursreseaux.com)



11 000

transactions



19K

biens diffusés



3 000

conseillers en
France métropolitaine
et dans les DOM



99%

de recommandation
clients
(source : Immodvisor)



92%

de satisfaction
conseillers
(Enquête de satisfaction 2024)



+100

sites dédiés à la
diffusion des annonces

PROFIL TYPE D'UN CONSEILLER CAPIFRANCE EN 2024 :

Une femme de 48 ans qui est chez Capifrance depuis 4 ans et 3 mois.





NOUVELLE MARQUE EMPLOYEUR

Il y a plus de 20 ans, Capifrance a été créé grâce à une décision audacieuse : faire de l'immobilier avec des conseillers indépendants, sans agence physique, uniquement via une vitrine digitale.

Nos conseillers, entrepreneurs dans l'âme, sont déterminés et cherchent à s'entourer des partenaires les plus performants pour les aider à concrétiser leurs ambitions.

L'ensemble de nos conseillers immobiliers, présents, futurs et même ceux qui ont décidé de prendre une autre voie ont un point commun : **ce sont celles et ceux qui osent.**

- **Ceux qui osent croire en eux et agir sur leur avenir.**
- **Ceux qui osent sortir de leur zone de confort pour poursuivre leurs ambitions.**
- **Ceux qui osent se démarquer pour faire face à la forte concurrence du marché.**
- **Ceux qui osent repousser les limites et déjouer les pronostics.**

Au-delà d'un nouvel axe dans le recrutement de nos futurs mandataires immobiliers, notre nouvelle marque employeur a pour objectif de promouvoir Capifrance et nos capitiens. Alors pour mettre en avant nos valeurs, il nous a semblé évident d'illustrer notre message par de vrais conseillers, qui ont vraiment osé !

Issus du secteur bancaire, de la restauration, de l'évènementiel et de l'immobilier, nous avons le plaisir de baser notre campagne autour de 5 conseillers immobiliers qui représentent vraiment la diversité des profils qui forment notre réseau.

*Chez Capifrance,
on souhaite mettre
en avant les valeurs
qui nous animent et
nous rassemblent :
la liberté, l'exigence,
la performance.*

*Alors pour parler à nos
futurs capitiens, quel
que soit leur profil, nous
avons un message fort :
osez pour gagner !*



Groupe DigitRE

Un réseau solide au cœur d'un grand groupe

DigitRE Group s'engage à développer une offre immobilière complète et novatrice en exploitant la transformation numérique pour créer de nouveaux modèles de vente sans agences physiques. À travers ses différentes marques, le groupe propose les services les plus complets du secteur immobilier.

Les différentes marques du groupe DigitRE :



Capifrance, Optimhome

Réseaux de conseillers immobiliers
indépendants (5000 conseillers)



ToutvaBiens

Outil d'estimation en ligne

ToutvaBiens est une plateforme servicielle
qui permet d'accompagner tous types de
projets immobilier en France



DigitRE Académie

Centre de formation dédié aux
métiers de l'immobilier

Si toutes les marques sont autonomes et indépendantes, elles bénéficient pour autant de moyens renforcés (outils technologiques performants, formations complètes, offre de services adaptés), de la synergie des savoir-faire émanant de la mutualisation des compétences et d'une puissance d'action dans la détection et le développement des modèles de demain au service des consommateurs. Après avoir été détenu depuis 2011 par la holding patrimoniale de la famille Pinault, Artémis, en 2019 DigitRE Group connaît un nouvel élan avec la prise de participation majoritaire du fonds d'investissement LFPI Gestion. Le groupe LFPI est l'un des premiers gestionnaires d'actifs alternatifs indépendants et multi-stratégie en Europe avec plus de 3 milliards d'euros sous gestion investis dans le capital investissement, la dette privée, l'immobilier ainsi que la gestion d'actifs (obligations et actions) en Europe, Amérique du Nord et en Afrique.

Cette évolution actionnariale de DigitRE Group s'inscrit dans la continuité du plan stratégique du groupe tout en renforçant ses ambitions de développement.

DigitRE Group centralise toutes les fonctions administratives, juridiques, informatiques et financières ainsi que l'ensemble du back-office des marques du groupe. On compte 150 collaborateurs au siège à Montpellier.



"DigitRE Group pilote et accompagne les sociétés du pôle immobilier des Groupes LFPI et Artemis dans leur réflexion stratégique, le développement digital et technologique et la mise en œuvre de politiques d'optimisation. L'objectif de DigitRE Group est d'amplifier la croissance et la rentabilité de chacune de ses filiales et de renforcer leur position sur leur marché respectif."

Tous réunis dans un Campus unique dédié à l'immobilier, la mission des collaborateurs du groupe est claire : faire réussir tous les projets de vie des Français."

Olivier Colcombet – Président Directeur Général DigitRE Group

02

Activité de Capifrance

STATUT D'INDÉPENDANT

Capifrance crée le premier réseau de conseillers immobiliers indépendants en France au début des années 2000.

Sans agence physique mais profondément humain, Capifrance regroupe près de 3000 mandataires, présents sur l'ensemble du territoire français et dans les DROM.

Le statut de mandataire immobilier incarne une façon différente de travailler dans le secteur immobilier, alliant indépendance et flexibilité. Contrairement aux agents immobiliers traditionnels, les mandataires sont indépendants et ne sont pas obligés de posséder la Carte T, une carte professionnelle indispensable pour réaliser des transactions immobilières en tant qu'agent indépendant. Cette exigence est rendue superflue grâce à un système de délégation de mandats, qui permet aux mandataires de bénéficier des prérogatives de la Carte T par le biais du réseau auquel ils sont affiliés.

Capifrance met à disposition cette délégation de mandats, offrant aux mandataires une sécurité juridique et un accès à des transactions sans les démarches administratives lourdes associées à l'obtention de la Carte T. Ce modèle permet surtout aux mandataires de se concentrer pleinement sur leur activité commerciale, en profitant des nombreux outils digitaux, des formations régulières, et d'un accompagnement personnalisé qui optimisent leur efficacité. Avec ce statut, **le mandataire immobilier allie l'indépendance d'un entrepreneur à la puissance d'un réseau**, une configuration idéale pour performer dans un marché immobilier en constante évolution.



FILIÈRES

Capifrance se distingue par son approche globale, couvrant l'ensemble des métiers de la transaction immobilière. Cette diversité permet aux mandataires de répondre aux attentes spécifiques de chaque client, tout en développant des compétences variées et en profitant de services adaptés.



Ancien

Dans l'immobilier ancien, les mandataires accompagnent les vendeurs et acquéreurs à chaque étape, valorisant leur expertise de proximité et leur connaissance du marché local pour garantir des transactions réussies.



Neuf

Le neuf est un secteur en pleine expansion dans lequel Capifrance se distingue depuis 15 ans, grâce à un réseau d'accords avec les promoteurs nationaux et locaux, permettant à ses mandataires de proposer une gamme variée de programmes adaptés aux attentes des primo-accédants comme des investisseurs.



Commerce & Entreprises

Pour les commerces et entreprises, Capifrance propose une approche dédiée qui répond aux spécificités de la vente et de l'achat de fonds de commerce, locaux professionnels et biens d'investissement. Les mandataires spécialisés dans ce domaine bénéficient d'une formation approfondie et d'outils spécifiques pour mieux conseiller leurs clients, qu'il s'agisse de trouver un emplacement stratégique ou de maximiser la rentabilité d'un investissement.



Location Gestion

Dans la location-gestion, Capifrance propose des services de location dite sèche (mise en location uniquement) et en gestion locative, facilitant les démarches administratives, la gestion des biens et le suivi des locataires, afin d'assurer une gestion optimisée et sécurisée pour les propriétaires. L'équipe a en charge l'accompagnement quotidien des propriétaires et des locataires quel que soit le type de bien (habitation ou murs commerciaux).



Viager

Capifrance est aussi un acteur de référence sur le marché du viager, offrant aux vendeurs âgés une solution patrimoniale adaptée tout en permettant aux acheteurs d'investir dans des biens à des conditions avantageuses. L'augmentation de l'espérance de vie et du nombre de personnes âgées et la baisse des revenus sont autant de facteurs qui confèrent au viager une opportunité de développement pour l'ensemble du réseau. Grâce à une formation spécifique, les mandataires Capifrance peuvent accompagner ce type de transaction avec professionnalisme et empathie.

Luxe & Prestige

La filière Luxe & Prestige permet à Capifrance de répondre aux attentes des clients les plus exigeants, qu'ils recherchent une villa, un château, ou un bien d'exception. Grâce à une visibilité nationale et internationale et à des stratégies de marketing adaptées, les mandataires spécialisés dans cette filière bénéficient d'une expertise particulière pour cibler et satisfaire une clientèle haut de gamme.

capifrance
LUXE & PRESTIGE

Outils et services

Chez Capifrance, nous ne cessons d'innover pour proposer toujours plus d'outils, de services et de partenariats, offrant ainsi à nos conseillers les clés nécessaires pour performer. Capifrance développe une gamme complète d'outils conçus spécifiquement pour soutenir nos conseillers indépendants dans leur activité. Ces solutions, pensées pour accompagner le quotidien des conseillers, répondent aux exigences du terrain et aux évolutions du marché actuel. L'ensemble de ces outils est inclus dans les packs Capifrance, sans surcoût, garantissant à nos conseillers un accompagnement optimal sans compromis.



Site internet personnalisable

Capifrance propose un véritable site Internet à chacun de ses conseillers ! Il s'agit d'une vitrine exceptionnelle pour leur activité. Les conseillers peuvent personnaliser des pages de présentation, leurs secteurs, rédiger des articles d'actualité ou encore mettre en avant des services spécifiques.

C'est une exclusivité Capifrance !

Precisio, l'estimateur Capifrance

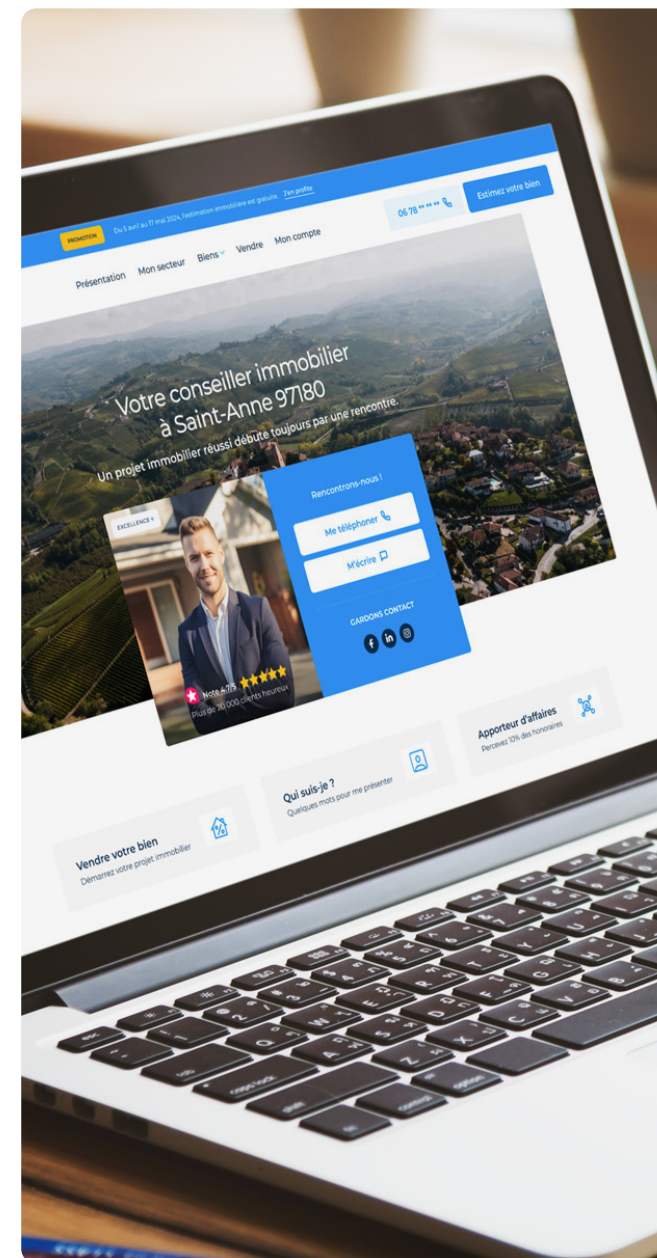
Precisio est l'outil indispensable pour générer des avis de valeur approfondis et complets, permettant de se démarquer dans un marché compétitif. Grâce à des rapports d'estimation modernes et professionnels, Precisio facilite l'obtention de mandats exclusifs, s'appuyant sur plus de 100 critères différents, cet outil fournit une analyse précise et exhaustive, constituant un atout stratégique pour renforcer le positionnement des conseillers auprès des clients.

PRECISIO

capifrance
Pro

Capifrance Pro

Capifrance Pro est une application mobile spécialement développée pour les conseillers Capifrance. Elle offre une gestion optimisée des visites, un accès rapide à leur portefeuille de biens, et facilite les rapprochements avec d'autres conseillers du réseau.



Formation

Reconnue et certifiée Qualiopi, la DigitRE Académie de Capifrance offre une formation continue et progressive pour permettre à chaque conseiller de développer pleinement ses compétences.

Dès leur entrée dans le réseau, nos conseillers bénéficient d'un séminaire d'intégration intensif de 5 jours. Ce programme est une étape essentielle pour s'approprier la méthode Capifrance, se former sur les fondamentaux du droit immobilier et maîtriser les approches commerciales adaptées aux vendeurs et acquéreurs. De plus, chaque conseiller bénéficie de 80 heures de formation gratuite la première année, un soutien solide pour une montée en compétences rapide et efficace.

Avec un catalogue riche de plus de 40 formations, l'académie accompagne les conseillers dans l'approfondissement de toutes les facettes du métier.

Nos formations, disponibles en présentiel et à distance, couvrent une variété de spécialisations afin de devenir expert dans des domaines clés comme le luxe et prestige, le voyage, les commerces et entreprises, le neuf ou la location. En parallèle, nous développons une plateforme d'e-learning, conçue pour garantir un accès optimal à l'apprentissage à tout moment et en tout lieu, adaptée à chaque profil et chaque rythme.





Faire plus pour votre bien