



Patrice Haubois

Vos clients détenteurs d'un patrimoine immobilier souhaiteraient pouvoir disposer, en toute liberté, de liquidités importantes.

Patrice Haubois, Responsable du département Offre du Crédit Foncier répond à nos questions:

Le Crédit Foncier propose une gamme complète de prêts hypothécaires. Quelles sont les raisons qui vous ont amené à développer ces produits ?

Tout d'abord, il est important de poser le périmètre du patrimoine des français: **58% des français sont propriétaires**. Ce pourcentage est beaucoup plus important **chez les seniors où le taux de propriétaires atteint 75%**.

Nous pouvons, d'après les dernières études, estimer le patrimoine des français à 8 800 milliards d'euros. **Les 2/3 de ce patrimoine sont constitués par de l'immobilier**. Il s'agit donc de patrimoine non liquide.

Les français peuvent être considérés comme « house rich, cash poor » tels que le définissent les anglo-saxons. Il était important pour le Crédit Foncier de proposer des solutions alternatives afin de rendre ce patrimoine liquide.

Nous avons développé une gamme de produits s'adaptant à une grande diversité de situations, car il s'agit avant tout d'**optimiser la gestion du patrimoine personnel et familial**.

Justement, pour ces propriétaires, quelles gammes de produits leur proposez-vous ?

Cette gamme se décline en deux types de prêts spécifiques :

- Foncier opportunité est une gamme de **prêts hypothécaires non affectés destinée à créer des liquidités**. Nous proposons ainsi, des prêts amortissables à taux fixe ou révisable de 6 à 20 ans, et des prêts in fine sans adossement comportant une 1ère période in fine pouvant aller jusqu'à 15 ans, suivie d'une période amortissable de 10 ans. Le montant de ces prêts représente au maximum 70% de

la valeur estimée du bien donné en garantie au moyen d'une hypothèque.

- Foncier Libre Capital est une **ouverture de crédit hypothécaire**. Nous autorisons dans un premier temps un montant maximum, puis l'emprunteur gère cette ligne de crédit dans les limites de cette autorisation. **Le remboursement des intérêts est mensuel, le remboursement du capital à la discrétion du client** : à chaque remboursement de capital, la disponibilité est ainsi rechargée. Cette solution permet de gérer sa trésorerie au plus fin et en fonction des opportunités :

- Achat immobilier, à l'étranger par exemple
- Travaux de rénovation
- Rachat de soultte
- Paiement de droits de succession
- Besoins de trésorerie personnelle...

Quelles sont les conditions d'accès à ces prêts ?

Comme précisé précédemment, l'emprunteur doit être propriétaire du bien immobilier donné en garantie. Un **calcul d'endettement classique** est ensuite réalisé afin de valider la capacité de l'emprunteur à rembourser son prêt.

S'agissant d'un financement personnel, les sommes ainsi débloquées ne pourront pas être affectées à un usage professionnel. Les personnes morales, ayant pour seul objet la gestion du patrimoine immobilier, sont bien sûr aussi éligibles à ce type de financement. Nos Directeurs de Clientèle Haut de Gamme et Patrimonial sont à la disposition des Conseils en Gestion de Patrimoine et de leurs clients pour étudier les solutions à mettre en place.

Le Crédit Foncier est le 1er établissement en France à proposer un **prêt viager hypothécaire pour les propriétaires de plus de 65 ans, pouvez-vous nous en parler ?**

Dans un rapport récent demandé par Monsieur Benoist Apparu, secrétaire d'État chargé du Logement, Madame Muriel Boulmier⁽²⁾ a mis certains points en relief. **La baisse des retraites et le financement de la dépendance** sont 2 sujets qui font le lien direct avec les problématiques de perte de pouvoir d'achat. A titre d'illustration, la projection à 30 ans donne plus de 4 millions de personnes de plus de 85 ans en France et entre 1 et 1,5 millions de personnes dépendantes.

Ces personnes se retrouvent dans une situation atypique : **ils sont propriétaires d'un capital dont la seule jouissance est le fait d'y habiter**. Mais ils ne pouvaient jusqu'en 2006 pas le convertir en liquidité. C'est ce qu'à rendu possible l'Ordonnance n°2006-346 du 23 mars 2006 en créant la notion d'hypothèque viagère permettant ainsi la création du prêt viager hypothécaire.

Sur des durées courtes, ces solutions peuvent être envisageables. Il est important, pour le Crédit Foncier de pouvoir proposer une offre adaptée.

Quelles sont les conditions de fonctionnement de ce prêt viager hypothécaire ?

Le **prêt viager hypothécaire** est un contrat par lequel le Crédit Foncier consent à une personne physique un prêt sous forme d'**un capital garanti par une hypothèque constituée sur un bien immobilier** de l'emprunteur à usage exclusif d'habitation et dont le **remboursement (capital et intérêts) ne peut être exigé qu'au décès de l'emprunteur** ou du dernier des emprunteurs. Afin de protéger les héritiers, la dette ne peut jamais excéder la valeur de l'immeuble appréciée lors de l'échéance du terme.

Pour pouvoir bénéficier de ce prêt, le ou les emprunteurs doivent être âgés de plus de 65 ans. En fonction de leur âge et de la valeur du bien dont ils sont propriétaires (valeur de l'expertise réalisée par les experts de Foncier Expertise), un montant maximum de prêt est déterminé. Ils demandent alors la somme dont ils ont besoin dans le cadre de ce plafond.

Après acceptation du dossier par le Crédit Foncier, le client ne peut accepter cette offre qu'après le délai légal (dix jours après sa réception). Cette offre fait ensuite l'objet d'un acte notarié.

Qui est le propriétaire du bien ?

Au contraire de la vente en viager, l'emprunteur reste propriétaire et peut à tout moment rembourser par anticipation son prêt. Il aura seulement, en tant que propriétaire, l'obligation de maintenir le logement en l'état et devra informer le Crédit Foncier de tout chan-

(1) « Riche en patrimoine immobilier, pauvre en liquidités ».

(2) Muriel Boulmier
Directrice Générale du Groupe CILIOPEE
Présidente du groupe de travail « évolutions démographiques et vieillissement » du CECODHAS (fédération européenne du logement social)



Serge Harroch

Créateur et dirigeant de la société Euclide – Spécialiste en structuration de la dette

Vous avez déjà proposé des Prêts Hypothécaires Non Affecté (PHNA)

pour des clients, dans quels cas et quels avantages y voyez-vous ?

Le PHNA permet :

- de mobiliser des liquidités à un moment où le client n'en a peut-être pas
- de faire une opération immobilière sur un marché fortement baissier sans avoir à vendre un bien pour dégager des liquidités,
- de financer des opérations non finançables à priori, sans avoir à se justifier, telles que le financement des études des enfants, ou même, pourquoi pas, s'offrir un tour du monde...
- de financer le paiement de droits de successions, le rachat de soultte dans le cadre d'un divorce...

Tout ce que l'on veut faire sans en avoir forcément les moyens au moment où l'on souhaite réaliser un rêve ou plus simplement un projet.

Je vois aussi le moyen avec les prêts hypo-

thécaires non affectés, si nous devons faire face à une crise immobilière en France, de gérer des opportunités immédiatement sans avoir à céder son bien alors que ce n'est pas le moment.

Une chose est cependant primordiale, c'est de toujours conserver un équilibre. Même s'il s'agit d'un prêt « non affecté », il n'y a pas de crédit sans projet précis.

Pour vous, quels sont les points positifs et les points à améliorer pour les PHNA du Crédit Foncier ?

Le point positif est la liberté d'utilisation des fonds.

Concernant les points à améliorer, j'en vois deux principaux :

- On pourrait augmenter la quotité prêtée et l'adapter plus finement en fonction de l'adossement qui est fait. Par exemple, prêter 100% de la valeur d'expertise avec un adossement de 30%, 90% avec un adossement de 20%...

• Sinon, de manière générale, adapter l'approche en fonction du profil de clientèle. Par exemple pour un client qui a de très gros revenus et un patrimoine très important, avoir

une vraie relation « haut de gamme », en étant moins exigeant sur des éléments de détail, comme certains justificatifs à produire, si bien entendu, le risque est bien couvert par l'hypothèque et l'adossement.

Le prêt viager hypothécaire « Réversimmo » est dédié aux clients de plus de 65 ans. Dans quels cas le proposez-vous ?

Je le propose à certains clients qui sont plutôt des personnes seules, âgées et qui n'ont pas de disponibilités ou de tout petits revenus mais possèdent un patrimoine immobilier. L'avantage est que le client âgé qui ne serait pas assurable a quand même la possibilité d'emprunter et ceci sans avoir à justifier de l'utilisation des fonds. Ce prêt leur permet de payer une aide à domicile, une maison de repos, des frais de donation tout en restant propriétaire de leur bien, tout en pouvant en conserver la jouissance.

Cependant, le taux est parfois un frein. Peut-être faudrait-il l'adapter en fonction de l'âge auquel le client démarre le prêt. Pas simplement « proportionner » la quotité prêtée en fonction de cet âge, mais aussi permettre au client qui emprunte plus jeune d'avoir un taux plus attractif. Mais ce prêt est très spécifique et tout dépend du besoin du client.



Fawsia Froment

Directeur de l'agence Clientèle Privée - Paris

Avez-vous une demande spécifique de vos partenaires pour les prêts hypo-

thécaires non affectés ?

Oui, et afin de présenter ces prêts à nos partenaires, nous avons récemment organisé deux réunions d'information : une dans les locaux historiques du Crédit Foncier, et l'autre chez un partenaire, gestionnaire d'actifs, qui avait invité une quinzaine de Conseillers en Gestion de Patrimoine. Nous avons présenté notre offre, de manière à ce que tous les participants puissent maîtriser les prêts hypothécaires non affectés. Une réunion supplémentaire est prévue fin mai, dans les locaux du Crédit Foncier.

Bien que ce type de prêt soit par essence même « non affecté », connaissez-vous l'utilisation qui en est faite ?

Pour les prêts déjà réalisés, nous avons eu des demandes très variées du type : financement des études d'un enfant, achat d'un appartement à Miami, rachat de prêts en cours... Le reliquat éventuel a parfois été investi sur des supports "pierre papier" ou pour l'acquisition d'OPCI.

Pensez-vous que le vieillissement de la population, l'augmentation du problème du financement de la dépendance... seront autant de raisons de voir proposer des prêts comme « Foncier Reversimmo », notre prêt viager hypothécaire dédié aux plus de 65 ans ?

Oui, bien sûr, nous constatons que nous avons une forte demande pour le Prêt Viager Hypothécaire. En effet, d'une part, nous sommes les seuls en France à proposer ce type de prêt, et d'autre part, les modalités de fonctionnement sont très accessibles pour le client : aucun remboursement jusqu'au décès du ou des emprunteurs, montage très

simple du dossier, aucune condition de revenus, pas de calcul d'endettement réalisé et pas de dette laissée aux héritiers.

Par exemple, le dernier financement réalisé concernait une dame âgée de 92 ans qui s'est retrouvée handicapée et dont l'état de santé nécessitait trois personnes pour l'aider à domicile. Ses enfants vivant à l'étranger ne pouvaient assumer cette tâche. Elle disposait d'un patrimoine important mais ses revenus ne lui permettaient pas d'embaucher des personnes pour l'aider. Après expertise de son bien immobilier donné en garantie, nous avons pu lui consentir un prêt de 900 000€. Son Conseiller en Gestion de Patrimoine a placé cet argent sur un contrat qui lui a permis de bénéficier de versements programmés. Elle a pu employer trois salariées à domicile et ainsi rester chez elle.