

IMMOBILIER

Crédit hypothécaire

Un levier sous-utilisé dans les montages patrimoniaux

Le savoir-faire de la BPI

**LA BPI FLUIDIFIE L'ACTIF IMMOBILIER
POUR FINANCER DE NOUVEAUX PROJETS**

Comment un crédit hypothécaire a permis, à la fois de consolider des crédits immobiliers locatifs, et de diversifier son patrimoine vers des placements financiers.

*L'exemple par Monsieur et Madame B.**

Respectivement dirigeant d'entreprise et professeur, Mr et Mme B. ont tous deux 55 ans.

- Ils disposent de revenus cumulés de 200 000€.
- Ils possèdent des patrimoines immobiliers locatifs et professionnels respectivement estimés à 1,83M€ et 3M€.
- Mr B. a le projet de vendre son entreprise dans une dizaine d'années. Pas de problème majeur a priori.
- Mais voilà, les 430 000€ de leurs encours résiduels de crédit immobilier ne sont pas cohérents avec le niveau de leurs revenus locatifs.

Exclusivement immobilier et professionnel, le patrimoine du ménage est insuffisamment diversifié. Le moment paraît opportun de se constituer une épargne financière au moindre coût.

Pour répondre à ces deux enjeux, un crédit hypothécaire de type Diamant (in fine pendant 5 à 20 ans au choix de l'emprunteur suivi d'une période amortissable) est souscrit auprès de BPI à hauteur de 1065€ et associé à des garanties sur chacun des biens locatifs.

Cette somme permet de racheter les quatre prêts, afin d'en lisser les remboursements et de bénéficier d'échéances homogènes par rapport aux ressources locatives.

Le solde, 635 000€, est parallèlement placé sur un contrat d'assurance-vie qui fera l'objet d'une délégation de créance. Intégralement souscrit sur des unités de compte monétaires lors de l'ouverture du contrat, le capital est, à l'initiative du client, prudemment arbitré chaque mois vers des unités de compte actions en fonction de l'évolution du marché.

Concernant le crédit, le dénouement de la période in fine fera l'objet d'un nouvel entretien avec entre Mr B. et son CGP car les solutions d'arbitrage sont multiples :

- **Première solution :** l'utilisation de son contrat assurance-vie pour rembourser le crédit in fine. Cette solution « classique » est fortement déconseillée à Mr B. qui aura 65 ans au moment où il vendra son entreprise. Il est donc souhaitable pour lui de conserver l'enveloppe juridique et fiscale de son contrat d'assurance-vie.
- **D'autres solutions plus intéressantes s'offrent à lui :**
 - Passer en période amortissable pour 10 ans si ses revenus le permettent.
 - Rembourser une partie du crédit en vendant l'un des biens immobiliers locatifs.
 - Utiliser les fruits de la vente de son entreprise pour rembourser tout ou partie du crédit.

Au final, c'est au moment de la fin de sa vie professionnelle que le client pourra librement choisir la solution la plus adaptée à la situation du moment. ■ Patricia Rolland

*Cas réel rencontré par Banque Patrimoine et Immobilier en 2008.

La Banque Patrimoine et Immobilier apporte une expertise de gestion de l'actif immobilier semblable à celle apportée par les banques privées sur les actifs financiers des particuliers. « *Peu de banques occupent cette niche, alors que les CGP sont quotidiennement confrontés à cette problématique* » souligne sa direction.

So clientèle est issue de deux canaux, son propre réseau et les apporteurs d'affaires, particulièrement les CGPI. « *Nous intervenons au moment du tour de table, qui réuni le plus souvent l'avocat fiscaliste, l'expert comptable, le notaire et bien sûr le conseil en patrimoine. Nous apportons le financement pour accompagner le projet du client voire pour le fluidifier* ».

A la question de savoir si les Français ont trop d'immobilier dans leur patrimoine, objet d'une récente conférence organisée par la BPI, la réponse est oui à la fin de leur vie... pas assez au début. Le savoir-faire de la BPI est précisément de proposer des solutions pour affecter ce patrimoine immobilisé à d'autres produits.

Les CGP partenaires de la BPI – quelque 500 CIF agréés par ses soins – peuvent ainsi proposer des solutions de financement ou d'optimisation de montages patrimoniaux à ceux de leurs clients détenant un patrimoine immobilier mais désireux de dégager des fonds pour d'autres projets.

« *Aujourd'hui, les clients ne recherchent pas la bonne affaire, le "package du mois", mais une solution sur mesure.*

Nous sommes des spécialistes sur un créneau précis. Cette valeur ajoutée nous distingue des banques classiques.

Filiale à 100% du Groupe Crédit immobilier de France, la BPI, dirigée par **Christian Gaudin**, compte 230 collaborateurs et 50 000 clients et s'appuie sur un réseau de 16 agences et

centres d'affaires. Ces derniers sont situés dans les zones à fort potentiel que sont Paris, Lyon et la région Provence Alpes Côte d'Azur.

Parmi ses dernières solutions innovantes, le nantissement par ses soins d'un compte titres en devises, géré par Cholet Dupont. Il permet à un particulier disposant de fortes liquidités en dollar, en franc suisse ou en livre Sterling, de financer un projet immobilier à 100% en France tout en encadrant son risque de change, sans vendre ses devises. ◊ PR



Foncier Réversimmo prêt viager hypothécaire pour Senior

Le Crédit Foncier revient aujourd'hui sur le produit Foncier Réversimmo lancé en juin 2007. Le prêt viager hypothécaire, qui découle de l'Ordonnance du 23 mars 2006, permet aux seniors d'obtenir des liquidités. Ces dernières sont garanties sur leur patrimoine immobilier, qu'il s'agisse de la résidence principale, secondaire ou d'un bien à usage locatif.

Foncier Réversimmo est accessible à partir de 65 ans à un taux de 8,95% pour un montant minimum de 20 000€.

Le montant maximum du prêt est calculé en fonction de deux principaux paramètres : la valeur du bien expertisé par la banque et l'espérance de vie de l'emprunteur. En revanche, « *aucun questionnaire de santé ni examen médical ne conditionnent l'octroi de ce prêt* », confirme le Crédit Foncier. Et de préciser : « *Foncier Réversimmo offre un avantage unique à l'emprunteur qui ne rembourse rien de son vivant. Au jour de son décès, si la dette est supérieure à la valeur du bien, la différence est supportée par la banque. Et si la valeur du bien est supérieure à la dette, l'excédent revient aux héritiers.* »

Ce prêt se veut particulièrement transparent avec peu de procédures administratives.

Selon la banque, « *plus de 4 000 dossiers* ont été mis en place depuis juin 2007 pour un montant de près de 340M€* ».

Le Crédit Foncier souligne « *ce prêt répond à un réel besoin des populations seniors. En effet, les plus de 60 ans, qui représentent 20,8% de la population française, sont propriétaires pour 58% d'entre eux mais ne disposent pas nécessairement de liquidités et dans la plupart des cas ne peuvent pas emprunter.* »

Cette solution doit permettre par exemple de financer des fins de mois difficiles ; d'octroyer un apport pour l'achat immobilier des enfants ; de financer une aide à domicile ou une résidence médicalisée.

**L'âge moyen constaté de l'emprunteur est de 76 ans, avec un montant moyen emprunté de 85 000€, et pour un montant moyen de bien expertisé de 330 000€.*

Les opportunités de l'immobilier très haut de gamme selon Barnes

Selon le Groupe Barnes, spécialisé dans la vente et la location de biens immobiliers de qualité et d'exception à l'international, « *certaines grandes villes sont pour des raisons différentes plus "trendy" par période. En revanche, les périodes de crise mettent tout le monde d'accord sur celles qui restent rassurantes en terme d'investissement* » explique un responsable.

A Paris par exemple, les beaux appartements familiaux situés dans les quartiers très résidentiels ont subi, depuis octobre 2008, une baisse de -5 à -10%. Quant aux biens d'exception (hôtel particulier, appartement en étage élevé, etc.) ils se maintiennent pratiquement, à 5% près, aux prix précédents.

A Londres, alors que les prix de l'immobilier étaient deux fois plus élevés qu'à Paris début 2007, ils sont pratiquement équivalents dans les deux capitales début 2009.

A New York, « *la valeur la plus sûre parmi toutes les villes du monde, devant Paris, Londres, Los Angeles ou Miami* », les prix sont revenus aujourd'hui au niveau pratiqué à la fin de 2007.

Sa conclusion : acquérir son habitation principale à Paris reste judicieux, sous réserve d'anticiper une baisse de l'ordre de 10 à 15% lors de la proposition d'achat. Et le niveau très bas de la livre et du dollar représente une opportunité d'investir aux Etats-Unis ou en Grande-Bretagne. **PR**

Vitae Assurances sécurise les revenus de l'emprunteur pendant la durée de son prêt immobilier. La filiale du groupe Cafpi propose une garantie perte d'emploi ouverte à tous les salariés du privé de 23 à 53 ans qui vient **combler tout ou partie de la différence entre l'ancien salaire net et les indemnités chômage.** A partir de 7€ de cotisations mensuelles, un salarié non cadre bénéficiera d'un forfait mensuel non imposable de 100€ à 600€, porté de 300€ à 1000€ pour un cadre à partir de 16€. ■ **PR**