

LE PRÊT IMMOBILIER POUR LES NON-RESIDENTS: DIFFICILE MAIS PAS IMPOSSIBLE A OBTENIR



Pour les non-résidents, emprunter de l'argent auprès d'une banque française en vue d'un investissement immobilier dans l'Hexagone est chose possible mais s'avérant souvent compliquée.

Les établissements bancaires sont frileux à l'idée de prêter à des personnes établies à l'étranger. Les paramètres tels que le pays de résidence, sa législation, la nature du contrat de travail et de l'entreprise de l'emprunteur entrent en ligne de compte lors de la requête. L'octroi du prêt, le cas échéant, ne se fait d'ailleurs pas dans les mêmes conditions financières que celles accordées aux résidents.

Voici donc quelques éléments pour mettre toutes les chances de son côté afin d'obtenir un crédit immobilier auprès de banques françaises.

SATISFAIRE LES CONDITIONS DU CREDIT

Les critères principaux pour accéder à un prêt en tant que non-résident sont :

- ✓ **la situation financière : niveau de revenu et d'endettement, apport et garantie.**
- ✓ **le type de contrat de travail :**
 - **Contrat détaché :** une personne sous contrat de détaché à l'étranger est assimilée par les banques à un résident français car son contrat est de droit français. La demande de prêt sera ainsi facilitée.
 - **Contrat local:** les banques seront vigilantes sur la nature de l'entreprise employeur. Le niveau de risque que présente une personne employée par une multinationale est considéré comme faible tandis qu'un contrat signé avec une PME locale, moins connue, sera reçu moins favorablement.
 - **Entrepreneur/indépendant:** un chef d'entreprise non-résident, un indépendant ou une personne exerçant une profession libérale à l'étranger se verront presque toujours opposer un refus même si le niveau de leurs revenus est conséquent ou leur apport est important.

- ✓ le pays de résidence : les pays de l'Union européenne, les grands pays d'expatriation comme les Etats-Unis et le Canada ne posent pas de problème par contre des pays en proie à une instabilité politique sont, eux, exclus d'office (Afghanistan, Biélorussie, Birmanie, Corée du Nord, Erythrée, Irak, Iran, Lybie, Pakistan, Somalie, Soudan, Soudan du Sud, Syrie, Ukraine, Venezuela, Yémen)

CHOISIR UNE BANQUE

Le financement à destination d'une clientèle non-résidente est réservé à certaines banques spécialisées quand les banques en ligne mais aussi certains établissements traditionnels comme le Crédit Mutuel, la Société générale, la Banque Postale ou encore le Crédit du Nord refusent tout bonnement de recevoir une demande.

Cette politique de refus s'explique par le manque de visibilité des banques sur les ressources d'un non-résident ne payant pas ses impôts en France et sur sa capacité de financement. Certains paramètres –qu'elles ne maîtrisent pas forcément- comme la variation des devises, un coût de la vie différent et des contrats de travail régis par des législations propres à chaque Etat renforcent la méfiance des institutions de prêt. Il est également moins aisé pour les banques d'intervenir en cas de litige.

FOURNIR L'ENSEMBLE DES PIÈCES JUSTIFICATIVES

Le dossier à instruire pour l'obtention d'un prêt à destination d'un non-résident diffère assez peu de celui d'un résident, la banque sera néanmoins plus pointilleuse et exigeante pour minimiser les risques. Il faut pouvoir prouver son identité, son domicile, sa situation matrimoniale, ses revenus, sa situation bancaire, l'état de son patrimoine et fournir son contrat de travail.



Attention, les banques réclament au minimum que ces documents soient traduits en anglais voire en français (traduction assermentée).

Le contrat de travail et les fiches de paie sont les pièces posant généralement le plus de difficultés. Leur présentation peut grandement différer de la présentation française.

D'autre part, nombre de pays pratiquent le prélèvement à la source. En plus des fiches de paie, les banques peuvent avoir à analyser la déclaration de revenus (souvent appelée *tax-return*) pouvant donner lieu à un remboursement d'impôt (ou tax refund).

LE FINANCEMENT

Du fait du risque plus élevé que présente un emprunteur non-résident et de sa rentabilité moindre (le non-résident ne placera généralement pas son épargne et ses comptes courant dans l'établissement dans lequel il fait une demande de prêt), les conditions financières de prêt sont plus contraignantes pour les non-résidents.

- ✓ les taux de crédit accordés sont en général entre 0,2% et 0,5% supérieurs aux taux moyens proposés à un résident français ;
- ✓ L'apport initial exigé est lui aussi plus élevé : les banques peuvent demander aux non-résidents un apport allant de 20% à 30% du prix du bien immobilier contre 10% pour les résidents ;
- ✓ Le taux d'endettement maximal est lui similaire à celui des résidents à savoir 33% du revenu mensuel ;
- ✓ La caution est une garantie exigée par la banque en cas de non versement des échéances. Elle est souvent prise directement sur le bien immobilier soit sous la forme d'un privilège de prêteur de deniers (PDD), d'une hypothèque conventionnelle ou d'une caution de Crédit Logement. Cette caution peut représenter entre 0,5% et 3 % du montant emprunté, elle est obligatoire pour les non-résidents ;
- ✓ Le coût de l'assurance garantissant le remboursement du crédit en cas d'imprévu (perte d'emploi ou décès) peut augmenter selon l'activité professionnelle mais également selon le pays de résidence.
- ✓ Les frais de dossier, compris habituellement entre 1% et 1,5% du capital emprunté peuvent également être rehaussés notamment en cas de nécessité de traduction des pièces fournies.

En plus d'un coût global du crédit plus élevé, les banques peuvent exiger, en contrepartie du prêt, l'achat d'un produit financier, compte-épargne ou assurance-vie ou la domiciliation des revenus locatifs en son sein.

En dépit des contraintes administratives et financières décrites, les taux de crédit affichés par les banques françaises restent tout de même très attractifs au regard de ceux pratiqués dans nombre d'autres pays.