

Crédit hypothécaire, une solution optimale qui reste une affaire d'experts

Face aux difficultés rencontrées pour obtenir un crédit, l'hypothèque peut se révéler une bonne alternative.

Une des nombreuses conséquences de la crise financière actuelle est la difficulté que rencontrent les individus ou les sociétés à obtenir des financements. Les banques sont de plus en plus restrictives quant aux conditions d'octroi des crédits. La notion de garantie devient de plus en plus prépondérante, au-delà des flux de revenus escomptés de l'investissement à financer. Dans ce contexte, la prise d'hypothèque est une des pistes possibles pour apporter à la banque le niveau de garantie demandé pour une opération de prêt. De plus, cette opération peut s'avérer judicieuse au plan fiscal.

Bien évidemment, cette possibilité se limite aux clients les plus fortunés qui disposent d'un bien immobilier ayant suffisamment de valeur nette d'éventuels passifs pour pouvoir le mettre en garantie. Aussi simple que puisse paraître sur le papier ce schéma dit de crédit hypothécaire, le montage s'avère pourtant complexe et nécessite pour une bonne mise en œuvre une certaine expérience et la capacité de coordonner les intervenants. Le but de cet article à partir d'un

exemple concret sera de détailler toutes les étapes nécessaires pour le bon déroulement d'une telle opération. Pour les conseillers en gestion de patrimoine, la connaissance des différentes phases du montage leur permettra de mieux l'expliquer à leurs clients. Préalablement à l'opération, et pour un bon déroulé, il est préférable de les prévenir d'un certain formalisme administratif.

Un exemple pour comprendre

Partant du constat que souvent les propriétés les plus prestigieuses en France sont détenues par des étrangers non résidents via des sociétés telles que des sociétés civiles immobilières (SCI), nous allons partir de ce type de situation pour décrire concrètement une opération de crédit hypothécaire.

Ainsi, prenons le cas d'une propriété d'une valeur de 10 M€ située dans le golfe de Saint-Tropez détenue par un couple britannique résident fiscal britannique. Les clients disposent de revenus substantiels et le bien est entièrement financé. Le bien est détenu via une SCI pour laquelle existe un compte courant d'associés pour une valeur de 7 M€. Le client

souhaite libérer de la trésorerie, diminuer son ISF, optimiser sa fiscalité et bénéficier d'un coût de crédit particulièrement bas.

La première étape consistera à faire évaluer le bien par un expert immobilier si possible agréé auprès de la cour d'appel locale et agréé aussi par la banque qui émet le crédit hypothécaire. Cette expertise servira de base de valeur.

Ensuite la banque demande un dossier complet comportant les pièces classiques (identité, preuve de domicile, preuve de revenus, statut de la SCI, K-bis, acte de propriété...). Elle demande de même aux actionnaires de la SCI de se porter caution de la SCI par une lettre d'engagement et des actes de cautionnement à hauteur des investissements collatéralement nantis.

Au niveau notarié, il est nécessaire tout d'abord de demander un état hypothécaire auprès de la conservation des hypothèques. S'il y a déjà une hypothèque bancaire, le notaire devra demander un décompte de remboursement anticipé du prêt auprès de l'organisme bancaire concerné.

A l'aide de ce document, le notaire établit un modèle de procuration



pour la banque qui doit être régularisé par ladite banque. Ce document est retourné en original, accompagné de la copie exécutoire, du bordereau d'inscription ainsi que l'accord de subrogation. En cas de non présence d'un représentant de cette banque, le notaire établit un pouvoir.

Puis le notaire rédige l'assemblée générale par laquelle les associés donnent le pouvoir au gérant pour signer l'acte de financement. Les associés signent encore des actes de caution solidaire et de nantissement des parts de la SCI. Et tous ces actes accompagnés de pouvoirs, si nécessaire.

Généralement, les associés ne se déplacent pas en France pour les signatures. Ils peuvent signer ces actes à Londres, par exemple, auprès d'un notaire bilingue qui atteste que les actes ont été traduits. Ce notaire retourne ensuite les originaux et l'apostille à son confrère français. Pour information, les frais d'hypothèque ainsi que les honoraires notariés représentent un coût d'environ 1,4 % de la valeur de la propriété hypothéquée. On peut noter ici qu'il est souhaitable de choisir un notaire qui pratique couramment les opérations internationales.

Des conditions similaires d'un établissement à l'autre

Il en va de même pour les banques qui accordent ce type de financement, la maîtrise de la dimension internationale est impérative. Leur activité principale est la gestion privée. De ce fait, les conditions de crédit sont très similaires d'un établissement à l'autre. Elles vont systématiquement demander une garantie supplémentaire à l'hypothèque. C'est-à-dire qu'une partie du crédit octroyé sera nantie ; c'est le nantissement ou, dans le jargon, le collatéral. L'autre partie est transférée sur le compte des emprunteurs sans qu'ils aient à justifier de son utilisation.

La base de l'emprunt est l'Euribor (1 an, 6 mois, 3 mois ou 1 mois) ou éventuellement l'Eonia auquel s'ajoute la marge de la banque qui varie le plus souvent de 1 % à 1,8 %, en fonction du montant investi dans le collatéral. La durée du prêt est généralement de 5 ans, renouvelable. A chaque période anniversaire de l'indice, le prêt peut être remboursé sans pénalité.

Nous recommandons fortement d'investir le collatéral sur un contrat d'assurance vie luxembourgeois de droit applicable britannique pour les raisons évoquées dans Gestion

de Fortune (cf. n° 215, mai 2011). L'insurance wrapper permet là aussi un puissant levier successoral (pour mémoire, en ligne directe, le taux marginal de taxation successorale est désormais de 45 %). De plus, les clients peuvent chaque année racheter 5 % de la valeur de leur contrat.

Pour l'ISF, nous rappelons que les comptes courants d'associés ne seront plus déductibles de la base taxable de l'ISF à compter du 1^{er} janvier 2012. Dans cet exemple où l'on est en présence d'un compte courant d'associés de 7 M€, une économie de 35 000 € d'ISF est réalisée.

En conclusion, le crédit hypothécaire, en dépit de son accès restreint et de ses contraintes, reste encore un moyen de financer une trésorerie. Pour une clientèle haut de gamme, ce type de financement peut aussi présenter des avantages importants aux niveaux de l'ISF et de la fiscalité successorale.

**Christophe Maulny & Robert Anthony
Anthony & Cie, Family Office ■**

Avertissement : cette information est simplifiée dans un souci de vulgarisation. Elle ne saurait en aucun cas se substituer aux conseils d'un professionnel agréé