



Financement des non-résidents et expatriés

Le financement immobilier pour les non-résidents et les expatriés souhaitant investir en France est un domaine bien particulier se différenciant sur de nombreux points par rapport aux solutions de financement des résidents.

Les conditions de crédits :

Dans le cadre d'un crédit immobilier pour un non-résident ou un expatrié les conditions divergent sensiblement sur plusieurs points :

1. En ce qui concerne les taux d'intérêt, les banques considèrent qu'un dossier de non-résident est légèrement plus risqué qu'un dossier de résident. De ce fait, on constate de manière générale que les taux subissent une surcote en moyenne de 0.2 à 0.3 point de plus qu'un taux de résident. Toutefois, certaines banques peuvent proposer des taux alignés aux taux de résident sur certains dossiers.
2. Les quotités de financement proposées par les banques diffèrent également. Alors qu'un résident pourra obtenir un financement oscillant entre 80 jusqu'à 100%, un non-résident se verra offrir des quotités légèrement en dessous comprises entre 70 et 90%. Les solutions à 100% de financement existent mais sont assez rares.
3. Les contreparties demandées par les banques diffèrent des contreparties demandées pour un résident. Alors qu'un résident se verra de manière générale demander la domiciliation de salaire, cette option est moins adaptée aux non-résidents. La banque optera généralement pour un placement épargne dans leur livre.
4. La négociation des frais inhérents au crédit comme les frais de dossier, les pénalités de remboursement, les délégations d'assurance sont possibles. Toutefois les marges de négociation sont légèrement plus faibles.

Les profils acceptés par les banques :

1. La société pour laquelle le client travaille est ce que regarde en premier lieu une banque pour analyser la faisabilité d'un dossier. Plus la société est importante et plus le dossier sera considéré comme recevable par la banque. La banque regardera également la nationalité de la société. Les banques auront tendance à privilégier les sociétés Européennes ou Américaines. Par exemple, un client travaillant pour Total aura plus de facilité à négocier son prêt qu'une personne travaillant pour une petite PME chinoise.
2. Le deuxième point que regarde la banque est le statut professionnel du client. Une banque aura tendance à privilégier les personnes salariées plutôt qu'un employeur ou un indépendant. Elle considérera qu'une personne salariée d'un grand groupe aura un dossier moins risqué qu'une personne à son compte. Le montage d'un dossier d'un employé est par ailleurs moins compliqué qu'un dossier d'un employeur (bilan, liasse fiscale etc...).

INEDI COURTAGE, entreprise individuelle - Siège : RCS Manosque n°514 993 799 - 1684 route du Plan, 04320 Entrevaux - Agence Nice : 58 avenue Pierre de Coubertin, Plot 9, 06200 Nice - contact@inedicourtage.fr - Courtier en opérations de banque et services de paiement et Courtier en assurance - ORIAS 13005825 (www.orias.fr) - Supervisé par l'ACPR 4 Place de Budapest, 75 436 PARIS cedex 09 (www.acpr.banque-france.fr) - Membre du Label MADE IN COURTAGE et de l'association professionnelle ENDYA. **Aucune rémunération ne peut être perçue avant le versement effectif des fonds prêtés. Aucun versement, de quelque nature que ce soit, ne peut être exigé d'un particulier, avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent. Un crédit vous engage et doit être remboursé ; vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.**



3. Les restrictions géographiques : Les banques peuvent être amenées à considérer un dossier à risque selon le pays de provenance. Notamment lié aux problématiques de blanchiment d'argent et financement du terrorisme. Elles se basent parfois sur la liste du GAFI pour définir la faisabilité d'un financement.

4. La bonne tenue des comptes est un point très important. Les banques sont très vigilantes quant aux gros virements sur les comptes.

5. Concernant les autres conditions, celles-ci restent les mêmes qu'un dossier de résident : taux d'endettement maximum de 33%, qualité de l'investissement, âge, patrimoine mobilier et immobilier, etc...

Contactez un conseiller d'INEDI COURTAGE pour vous accompagner sur votre projet.