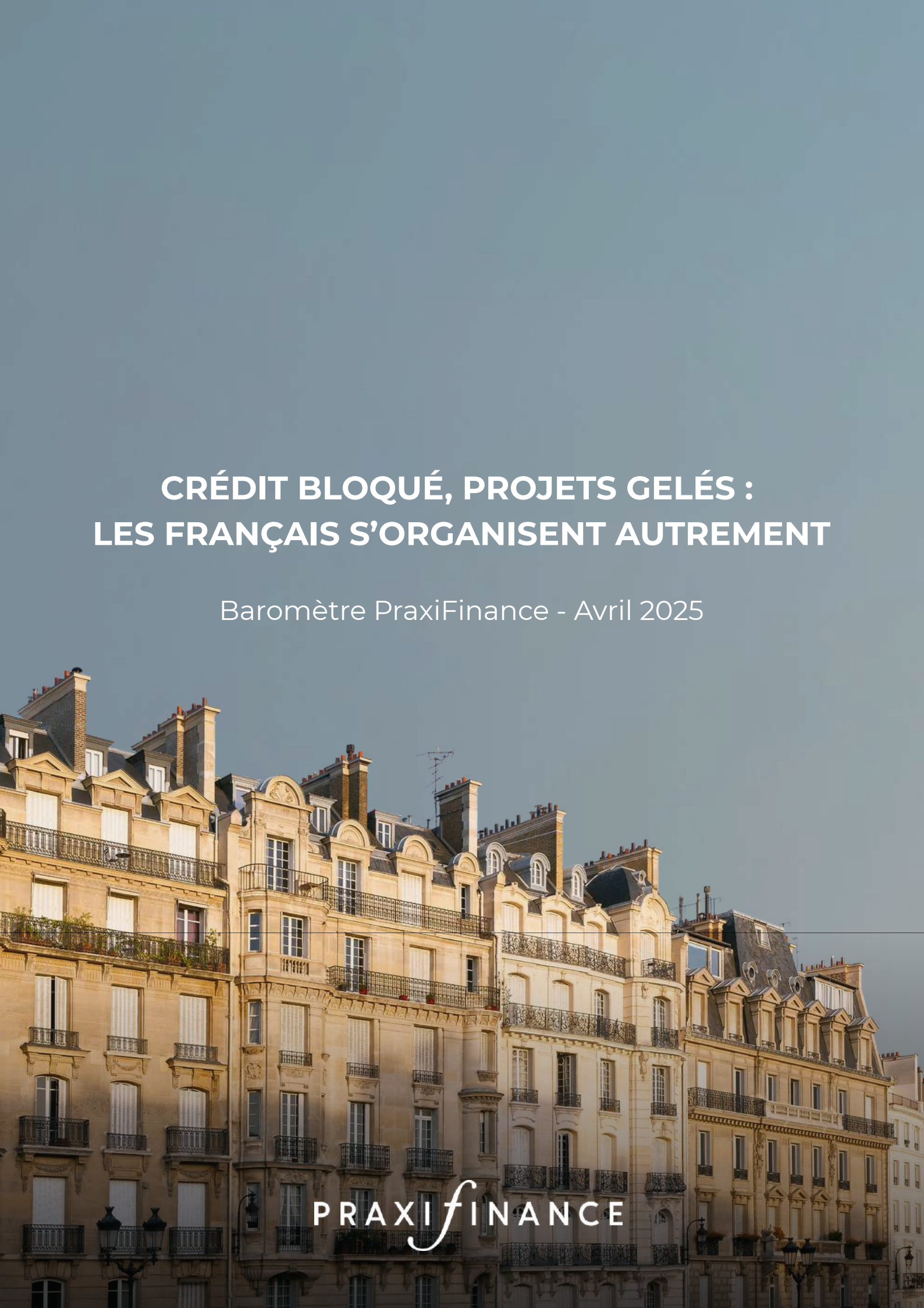


CRÉDIT BLOQUÉ, PROJETS GELÉS : LES FRANÇAIS S'ORGANISENT AUTREMENT

Baromètre PraxiFinance - Avril 2025



PRAXI*f*INANCE

Pourquoi ce baromètre mérite d'être lu ?

Des millions de propriétaires ne peuvent plus emprunter. Pas parce qu'ils sont surendettés. Mais parce que leurs besoins – fiscaux, familiaux, professionnels – **n'entrent plus dans les cases bancaires.**

Ce baromètre ne parle pas de taux. Il révèle une réalité ignorée : **la France possède, mais ne peut plus mobiliser.** Frais de succession, dettes fiscales, aides aux enfants : sans solution bancaire, **la seule issue devient la vente.**

Nous publions ce baromètre pour **documenter cette impasse** et présenter des **dispositifs concrets.**

Dans un contexte de taux élevés, de normes rigides et d'après-crise Covid, **il est urgent d'ouvrir les yeux** sur cette nouvelle forme d'exclusion financière.



“
**Ce baromètre, c'est une alerte.
Il donne une voix à ceux qu'on n'écoute plus :
des propriétaires bloqués malgré leur patrimoine.**

**Je mène ce combat pour qu'ils soient entendus,
et pour que les solutions, qui existent, soient enfin
mises en lumière.”**

Boris INTINI
Directeur Général de PraxiFinance

Crédit bloqué, projets gelés : pourquoi ce baromètre ?

En 2025, on peut posséder un bien d'un million d'euros... et ne pas obtenir 100 000 € de crédit.

Aider ses enfants, régler une succession, adapter son logement, solder une dette fiscale ?

Refusé. Parce que le besoin n'est pas "normé".

Les banques ne financent plus :

- les soultes successorales,
- les dettes fiscales,
- les aides familiales,
- les contentieux,
- les trésoreries de confort.

Résultat : des milliers de foyers solvables sont bloqués. La seule issue proposée ? Vendre.

Ce baromètre documente cette impasse. Et présente les réponses qui permettent d'en sortir sans vendre :

- crédit hypothécaire structuré,
- vente avec complément de prix©,
- prêt viager hypothécaire,
- vente à réméré.

Ce n'est pas une niche. C'est un besoin national.



Sommaire

Contexte et objectifs du baromètre	5
Chiffres clés du T1 2025	6
Typologie des demandes observées	7
Cartographie géographique des tensions patrimoniales	8
Motifs des refus bancaire analysés	9
Solutions mises en place et répartition par outil	10
Évolutions par rapport au trimestre précédent	11
Cas concrets anonymisés	12
Analyse stratégique de la direction	15
Perspectives pour 2025	16

Contexte et objectifs du baromètre

Un contexte inédit : des besoins réels, un crédit absent

Hausse des taux, durcissement du HCSF, frilosité généralisée des banques :

le crédit n'est plus accessible, même pour les patrimoines les plus solides.

Dans le même temps :

- Les **dettes fiscales et sociales explosent**
- Les **remboursements des PGE** étouffent les dirigeants
- Les **successions se bloquent**, faute de trésorerie
- Le **vieillissement impose des aménagements urgents**

Et pourtant, aucune de ces situations n'est finançable aujourd'hui.

Les banques ferment la porte. **La monétisation devient la seule alternative à la vente.**

Chiffres clés du T1 2025

Source : PraxiFinance



Période observée :
janvier, février, mars



Nombre de demandes de financement :
3 091



Taux de refus bancaire préalable :
94%



Revenus moyens des demandeurs :
5 300 €



Montant moyen de trésorerie demandé :
180 000 €



Valeur moyen des biens :
400 000 €



Délai moyen de mise en place d'une solution :
43 jours



Solution la plus demandée :
Crédit hypothécaire

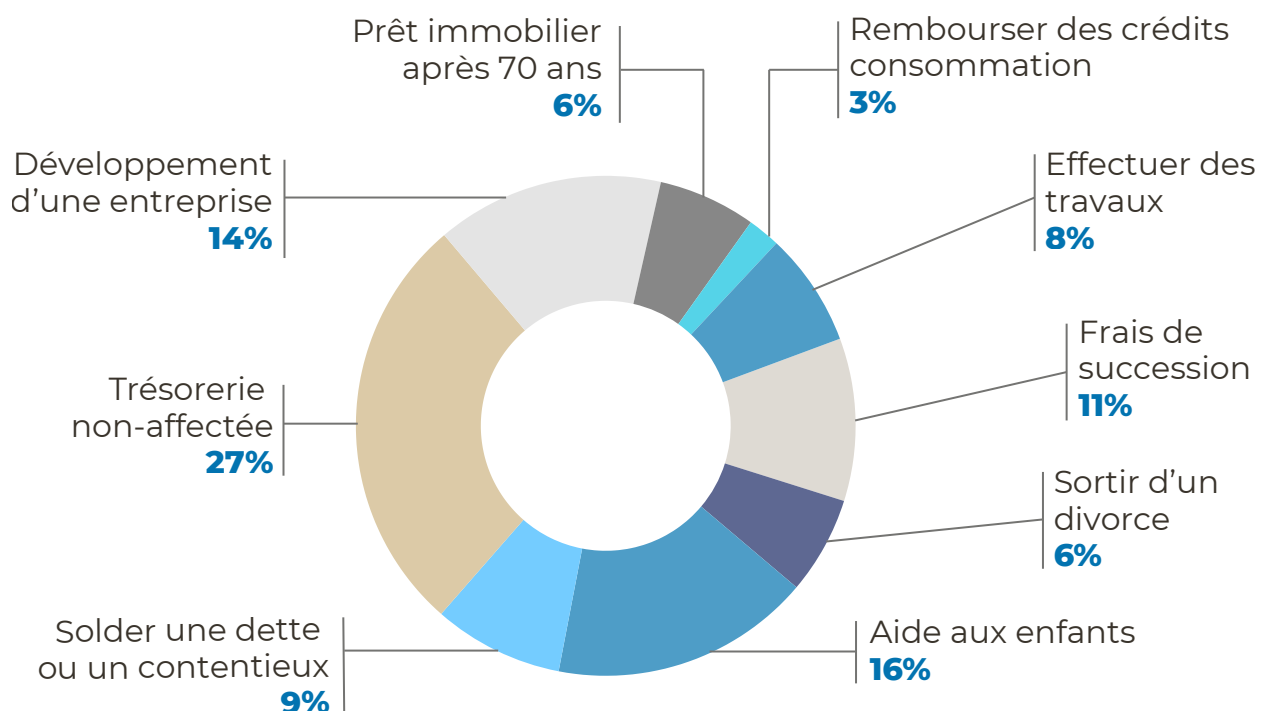


% de concrétisation après accord :
97%

Typologie des demandes observées

Les profils les plus représentés sont :

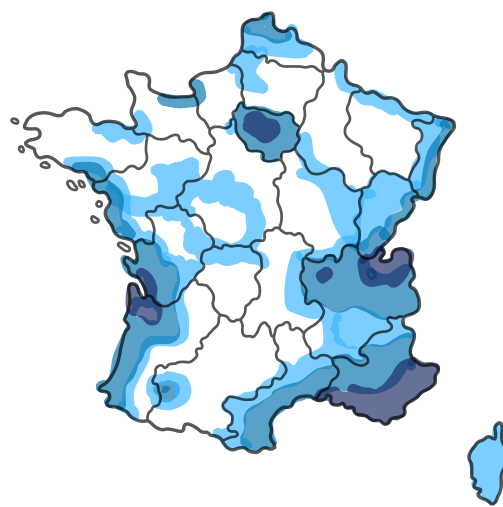
- **CHEFS D'ENTREPRISE** : souvent à la recherche de liquidités rapides, en phase de croissance ou de tension de trésorerie.
- **RETRAITÉS** : propriétaires de leur résidence principale, souvent sans crédit, mais exclus du crédit bancaire en raison de leur âge.
- **PARENTS AIDANT LEURS ENFANTS** : demande de liquidité pour financement d'apport, études ou achat de premier bien.
- **PROPRIÉTAIRES EN CONTENTIEUX** : fichage Banque de France, dettes fiscales, créances personnelles, saisie immobilière.
- **HÉRITIERS** : héritage nécessitant de payer des frais de succession



Cartographie géographique des tensions patrimoniales

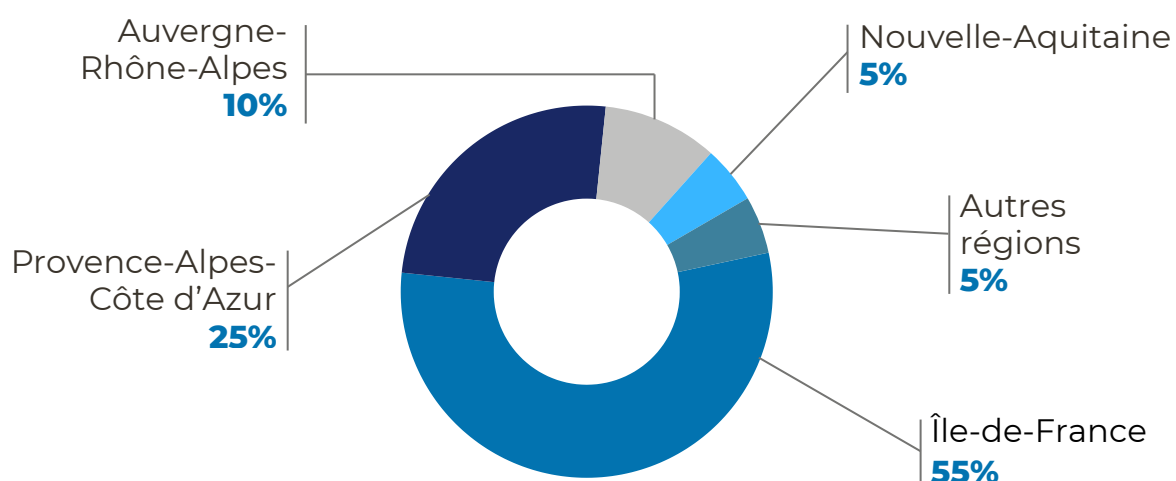
La majorité des demandes provient de régions où la valeur immobilière est élevée, mais où l'accès au crédit est restreint.

Répartition trimestrielle des 3 091 demandes de financement reçues entre janvier et mars 2025



Zones particulièrement concernées :

Paris intramuros, Hauts-de-Seine, Nice, Cannes, Bordeaux, Arcachon, Annecy, Lyon 6e, Aix-en-Provence.



Motifs des refus bancaires

Malgré un patrimoine solide, **94 % des demandeurs** se sont vu opposer un refus de crédit par leur banque, pour des raisons strictement normatives :

- **Revenus** jugés insuffisants, même avec un bien totalement payé.
- **Taux d'endettement théorique dépassé**, sans prise en compte du patrimoine.
- **Demande de trésorerie** non affectée, non finançable dans les circuits classiques.
- **Refus** catégorique de couvrir une dette fiscale ou des frais de succession.
- **Activité** non salariée : dirigeants, libéraux, indépendants = profils écartés.
- **Âge** supérieur à 65 ans : trop âgé pour emprunter, même sans risque réel.
- **Délais** bancaires incompatibles avec l'urgence des situations traitées.
- **Projet** "hors cadre" : ni consommation, ni achat, ni travaux = non finançable.

Solutions mises en place et répartition par outil

Les solutions de monétisation patrimoniale mises en œuvre au 1er trimestre 2025 se répartissent comme suit :

CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE DE TRÉSORERIE (67 %)

Prêt adossé à un bien immobilier, permettant de dégager des liquidités sans vendre le bien. Proposé avec un remboursement amortissable ou in fine, c'est l'outil le plus souple pour des profils exclus du crédit classique, malgré leur solidité patrimoniale.

Idéal pour les dirigeants, les retraités ou les indépendants ayant besoin de trésorerie immédiate sans passer par les banques traditionnelles.

VENTE AVEC COMPLÉMENT DE PRIX (18 %)

Permet d'obtenir une avance de trésorerie en attendant la vente d'un bien. Particulièrement adaptée aux propriétaires dont le bien tarde à se vendre, et ne souhaitant pas brader leur bien.

VENTE AVEC FACULTÉ DE RACHAT (12 %)

Solution temporaire qui permet de vendre un bien avec la possibilité de le racheter plus tard. Utilisée en cas de contentieux, de menace de saisie, ou de blocage bancaire, elle offre une bouffée d'oxygène juridique et financière, dans un cadre encadré et sécurisé.

AUTRES (3 %)

Prêt viager hypothécaire, vente en nue-propriété temporaire, ou solutions hybrides. Moins fréquentes mais précieuses dans certains cas complexes : personnes très âgées, ne disposant pas de revenus.



Évolutions par rapport aux trimestres précédents

Le premier trimestre 2025 marque une progression nette du recours aux solutions de monétisation patrimoniale, révélant une transformation silencieuse mais structurelle du paysage financier.

+37 % DE DEMANDES PAR RAPPORT AU T1 2024

Cette hausse reflète un phénomène structurel. Les refus bancaires se multiplient, même pour des propriétaires disposant de biens nets de dette. Les profils les plus représentés :

- Dirigeants et professions libérales : +54 %
- Retraités : +29 %
- Propriétaires de biens entre 400 000 € et 900 000 € : +61 %

TAUX DE CONCRÉTISATION EN BAISSSE DE 3 POINTS

Cette baisse s'explique par un afflux de demandes non finançables :

- Biens < 300 000 €
- Patrimoines grevés ou en indivision
- Revenus trop faibles pour structurer un prêt

Ce recul ne traduit pas un désintérêt, mais une saturation : les demandes augmentent plus vite que les dossiers éligibles.

+48 % DE DEMANDES EN RÉGION PACA

La région enregistre la plus forte hausse nationale. Deux profils dominant :

- Retraités souhaitant financer des travaux ou aider leurs enfants
- Chefs d'entreprise en contentieux ou en tension de trésorerie

Autres régions en progression : Île-de-France (+32 %), Nouvelle-Aquitaine (+28 %) et Auvergne-Rhône-Alpes (+19 %).

Cas concrets anonymisés reçus

RELANCER UNE ENTREPRISE EN DIFFICULTÉ

David, 49 ans – Marseille

Dirigeant, il doit injecter 300 000 € dans sa société pour faire face à des difficultés de trésorerie. Il détient un bien estimé à 600 000 €.

Refus bancaire : “Pas de prêt pour une entreprise en difficulté”

Solution mise en place : Crédit hypothécaire. Trésorerie obtenue en moins de 45 jours.

Commentaire : Quand une entreprise est paralysée par un refus bancaire doctrinal, c'est l'économie réelle qui trinque. Nous avons agi. Rapidement.

ACHETER APRÈS 70 ANS

Hélène, 77 ans – Lyon

Veuve, propriétaire d'un bien de 500 000 €, elle souhaite acheter un appartement plus accessible.

Refus bancaire : “Trop âgée pour obtenir un prêt.”

Solution mise en place : Prêt relais in fine sur 10 ans, adossé à son bien.

Commentaire : En France, avoir 77 ans annule votre droit à un projet de vie. À moins de passer par un prêt hypothécaire.

REMBOURSER UNE DETTE PERSONNELLE

Nicolas, 57 ans – Aix-en-Provence

Suite à une liquidation, il doit 220 000 € à des créanciers privés. Son bien vaut 950 000 €, sans encours.

Refus bancaire : “Dettes non affectées = hors critère.”

Solution mise en place : Vente avec faculté de rachat sur 24 mois.

Commentaire : Un actif d'un million, une dette remboursable... et pourtant, zéro solution bancaire.

ÉVITER UNE SAISIE

Marc et Leïla, 62 et 60 ans – Saint-Raphaël

Propriétaires d'un bien de 1,4 M€, ils font l'objet d'une procédure de saisie.

Refus bancaire : "Situation contentieuse = inéligible."

Solution mise en place : Vente avec complément de prix, pour rembourser les dettes et éviter la vente aux enchères.

Commentaire : Une banque ne refinance jamais de contentieux

FINANCER DES TRAVAUX ESSENTIELS

Jean-Pierre, 67 ans – Cannes

Retraité avec une maison de 1 M€, il souhaite financer 350 000 € de travaux (toiture, murs porteurs, électricité, assainissement...)

Refus bancaire : "Besoin trop important, et emprunteur trop âgé."

Solution mise en place : Crédit hypothécaire de trésorerie.

Commentaire : Là encore, le crédit hypothécaire intervient lorsque les banques traditionnelles disent non.

PAYER DES DROITS DE SUCCESSION

Claire, 58 ans – Neuilly-sur-Seine

Doit régler 213 000 € de droits de succession sur un bien d'1 M€ reçu en indivision.

Refus bancaire : "Pas de crédit pour payer des frais de succession."

Solution mise en place : Crédit hypothécaire in fine ou amortissable.

Commentaire : Le crédit hypothécaire permet de payer des frais de succession, une dette fiscale, sociale ou privée.

SORTIR D'UN DIVORCE

Julien, 51 ans – Bordeaux

Propriétaire d'un bien de 1,2 M€, il doit verser une prestation compensatoire de 180 000 € à son ex-femme.

Refus bancaire : "Une banque ne finance pas les sorties de divorce."

Solution mise en place : Crédit hypothécaire amortissable sur 25 ans.

Commentaire : Une solution digne pour sortir d'un divorce, sans toute perdre.

AIDER SES ENFANTS ET PETITS-ENFANTS

Michel et Danièle, 84 ans – Arcachon

Retraités, propriétaires d'une villa de 1,5 M€, ils veulent financer les études et le logement de leurs petits-enfants.

Refus bancaire : "Trésorerie familiale = non finançable."

Solution mise en place : Prêt viager hypothécaire.

Commentaire : La transmission ne peut pas attendre le décès. Le prêt viager hypothécaire le rend possible.

DISPOSER D'UNE TRÉSORERIE DE VIE

Marie, 81 ans – Paris

Propriétaire d'un bel appartement mais avec une retraite insuffisante, elle ne peut plus vivre correctement.

Refus bancaire : "Pas de crédit pour une trésorerie de confort."

Solution mise en place : Prêt viager hypothécaire. Liquidités immédiates, sans stress.

Commentaire : Il est possible de disposer de liquidité sans rien rembourser de son vivant grâce au prêt viager hypothécaire.

Ce que révèlent ces cas, c'est la brutalité froide du système bancaire actuel. Ces femmes et hommes ne sont ni insolubles, ni irresponsables. Ils ne cherchent pas l'excès. Ils veulent simplement vivre, transmettre, se réorganiser, se reconstruire. Mais ils n'entrent plus dans les cases

Analyse stratégique de la direction

Ce ne sont pas les propriétaires qui sont en difficulté, ce sont leurs besoins qui n'ont plus de réponse bancaire.

Aujourd'hui en France, aucune banque ne finance :

- des frais de succession à payer après un héritage,
- une soulte liée à un divorce ou une indivision,
- une trésorerie pour un dirigeant en difficulté,
- une aide à ses enfants lorsqu'ils en ont besoin,
- des dettes fiscales ou sociales à solder,
- une adaptation du logement pour vieillir chez soi,
- un prêt relais après 70 ans.

Et pourtant, ce sont des situations courantes, légitimes, urgentes. Des personnes solvables, responsables, dotées d'un patrimoine immobilier conséquent... mais **la seule solution qu'on leur propose, c'est de vendre.**

Face à ce vide, nous avons structuré une réponse : **la monétisation patrimoniale permet d'utiliser la valeur d'un bien sans le céder**, grâce à des outils encadrés : crédit hypothécaire structuré, vente avec complément de prix, vente avec faculté de rachat, prêt viager hypothécaire.

Ces dispositifs existent, fonctionnent, sauvent des projets ou permettent de faire face à des besoins urgents. Elles méritent aujourd'hui d'être connues, expliquées et reconnues pour ce qu'elles sont : des outils de continuité de vie, là où les banques ne répondent plus.

Perspectives pour le T2 2025

Le second trimestre s'annonce tendu, marqué par **une hausse brutale des besoins de liquidités** et une **absence persistante de réponse bancaire**.

- **Déclarations fiscales, régularisations URSSAF, remboursement des PGE** : des dizaines de milliers de dirigeants cherchent de la trésorerie rapide... que les banques refusent de financer.
- **Successions bloquées** : soultes, prestations compensatoires, droits à régler, indivisions tendues... sans solution bancaire, les conflits familiaux se durcissent.
- **Retraités, indépendants, chefs d'entreprise** : exclus du crédit malgré leur patrimoine.
- **Les prescripteurs basculent** : notaires, CGP et avocats nous adressent de plus en plus de cas que **le système traditionnel ne traite plus**.

Conclusion : la France du patrimoine a besoin de liquidités.

La monétisation devient la seule alternative sérieuse à la vente.

PRAXI*f*INANCE

Vous êtes journaliste économie, société, patrimoine,
immobilier ou consommation ?

Vous cherchez des cas concrets, des chiffres exclusifs, ou un expert
capable d'expliquer simplement les blocages actuels du crédit en France ?

Contactez Boris Intini – Directeur général de PraxiFinance :
06 38 75 96 07 | boris.intini@praxifinance.fr

Groupe PraxiFinance -01 85 09 70 40
186 Rue de Rivoli - 75001 Paris - praxifinance.fr

