

BAROMÈTRE NATIONAL 2025
Données consolidées 2025 – Perspectives 2026

PROPRIÉTAIRE... MAIS BLOQUÉ

2025 : QUAND LA RICHESSE IMMOBILIÈRE NE SUFFIT PLUS
COMMENT MONÉTISER UN BIEN IMMOBILIER

17 461 demandes réelles analysées

PRAXI*f*INANCE

ÉDITORIAL

En 2025, posséder ne suffit plus

En France, on peut détenir un bien immobilier valorisé 500 000 €, 800 000 €, parfois plus d'un million d'euros... et se voir refuser 100 000 € de trésorerie.

Ce n'est plus marginal.

Ce n'est plus exceptionnel.

C'est devenu structurel.

Sur **17 461 demandes analysées en 2025***,
89,4 % des propriétaires avaient déjà essayé un refus bancaire.

Ils ne sont ni surendettés.

Ni insolvables.

Ni spéculateurs.

Ils cherchent à :

- payer une succession,
- régler une soulte,
- apurer une dette fiscale,
- soutenir une entreprise,
- aider un enfant.

La banque finance l'achat.

Elle ne finance plus la gestion de la vie patrimoniale.

En 2025, la question n'est plus :

« **Peut-on acheter ?** »

La question devient :

« **Peut-on accéder à sa propre richesse ?** »

*Source : nombre total de demandes reçues sur l'année 2025.

QUI SOMMES-NOUS ?

L'origine et la vocation de ce baromètre

Depuis plus de 35 ans, notre groupe accompagne des propriétaires confrontés à une réalité devenue centrale : détenir un patrimoine immobilier important ne garantit plus l'accès à la liquidité au moment où la vie l'exige.

PraxiFinance est née de cette observation. Notre mission consiste à structurer des solutions juridiques sécurisées permettant de mobiliser la valeur d'un bien immobilier sans nécessairement le céder. Nous avons été parmi les premiers acteurs à développer en France le crédit hypothécaire de trésorerie moderne ainsi que des solutions alternatives de monétisation. Le mécanisme de Vente avec complément de prix a été déposé à l'INPI afin d'en formaliser le cadre. Aujourd'hui, nous sommes **le premier groupe à proposer l'ensemble des solutions de monétisation immobilière** : crédit hypothécaire, prêt viager hypothécaire, vente avec faculté de rachat, vente avec complément de prix et nue-propriété.

Le groupe est présidé par Éric Cazaux-Devy. La direction générale est assurée par Boris Intini, aux côtés de son épouse, Ella Intini. Le siège est situé à Paris. En 2025, nos plateformes ont accueilli près de **45 000 visiteurs uniques par mois**, avec une projection dépassant **600 000 visites sur l'année 2026**.

Ce baromètre annuel repose sur l'analyse consolidée de 17 461 demandes réelles reçues en 2025. Il s'inscrit dans une démarche d'observation indépendante visant à documenter un phénomène peu étudié : l'écart croissant entre la valeur patrimoniale détenue par les propriétaires français et leur capacité réelle à la mobiliser.

Notre objectif est simple : objectiver les besoins, éclairer les solutions juridiques existantes, et contribuer à une lecture plus structurée d'un sujet devenu central dans le financement privé. La monétisation immobilière n'est pas une opposition au crédit bancaire ; elle en révèle les limites actuelles et propose un cadre complémentaire lorsque celui-ci ne répond plus aux situations de vie.

La propriété ne doit pas devenir un capital figé.
Elle doit rester un outil d'autonomie et de continuité patrimoniale.



LES CHIFFRES QUI DÉRANGENT*

- 17 461 demandes** analysées en 2025
- 89,4 % de refus** bancaire préalable
- 520 000 €** patrimoine moyen détenu
- 190 000 €** liquidité moyenne recherchée
- 71 %** des demandes sont non spéculatives
- 47 jours** pour mettre en place une solution alternative
- 98,6 %** des dossiers aboutissent une fois la solution validée par le propriétaire.

Ce que ces chiffres disent :

Le patrimoine existe.

Le besoin est légitime.

Le blocage est bancaire.

CE QUE LA BANQUE NE FINANCE PLUS

Les banques traditionnelles financent :

- l'achat d'une résidence principale
- un salarié en CDI
- un projet standardisé

Elles ne financent pas :

- une succession
- une prestation compensatoire
- une dette fiscale, sociale, privée
- un dirigeant
- un indépendant
- un senior
- une indivision
- une trésorerie "non affectée"

Le crédit est devenu normatif.

Tout ce qui sort du modèle est exclu.

Le refus bancaire n'est plus une anomalie.

C'est une conséquence du système.

*Données issues exclusivement de l'analyse de l'ensemble des demandes reçues au cours de l'année 2025.

QUI SONT LES PROPRIÉTAIRES BLOQUÉS ?

Contrairement aux idées reçues, il ne s'agit pas de profils fragiles.

Trois profils dominant :

Le dirigeant solvable mais bloqué

Patrimoine solide. Revenus variables. Refus automatique.

Le senior propriétaire sans dette

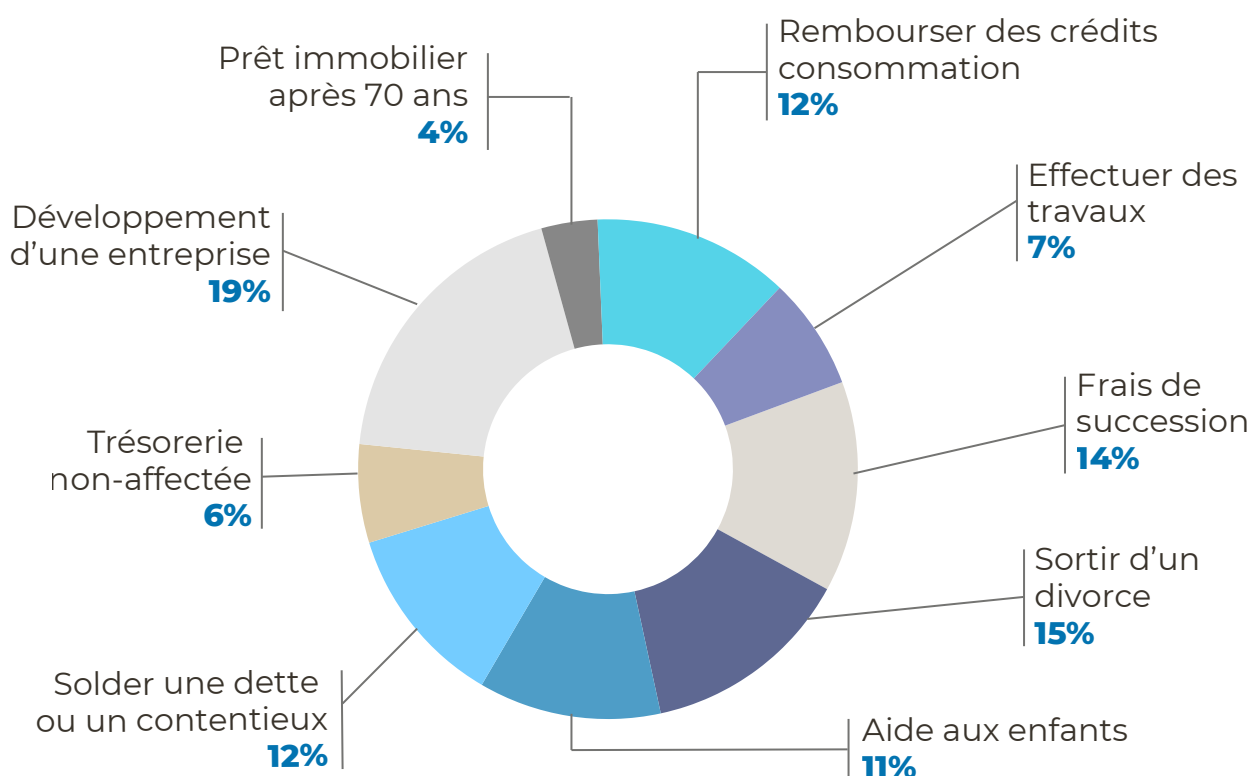
Actif élevé. Crédit impossible à cause de l'âge.

L'héritier sous pression

Maison familiale significative. Soulte à payer rapidement. Refus bancaire.

Point commun :

Ils sont solvables en valeur. Mais non finançables en flux.



LE PARADOXE FRANÇAIS

La France est l'un des pays où la part de l'immobilier dans le patrimoine des ménages est la plus élevée.* Mais ce patrimoine est peu liquide. Le système bancaire finance l'entrée dans la propriété. Il ne finance plus sa gestion.

*Source INSEE : [https://www.insee.fr/fr/statistiques/8672665?](https://www.insee.fr/fr/statistiques/8672665?geo=FRANCE)

COMMENT LIBÉRER DES LIQUIDITÉS SANS VENDRE ?

Il existe aujourd'hui quatre mécanismes structurants :

Crédit hypothécaire de trésorerie

Mobiliser la valeur d'un bien existant sans le vendre.

Le propriétaire conserve son actif, mais en extrait une partie de la valeur sous forme de liquidités.

Dans un contexte de durcissement du crédit, ce mécanisme redevient un outil de transformation d'un patrimoine immobilisé en capacité d'action.

Prêt viager hypothécaire

Accéder à sa richesse sans mensualité, remboursement différé.

Aucun remboursement pendant la durée de vie de l'emprunteur.

Le capital est soldé lors de la transmission ou de la vente du bien.

Ce modèle accompagne le vieillissement démographique et la tension croissante sur les revenus des retraités propriétaires.

Vente avec faculté de rachat

Créer du temps là où le crédit refuse d'en donner.

Le bien est vendu temporairement à un investisseur, avec une option contractuelle de rachat.

Il ne s'agit pas d'un crédit alternatif, mais d'un outil de restructuration patrimoniale permettant de traiter une urgence sans abandon définitif de propriété.

Vente avec complément de prix

Percevoir une avance immédiate sans renoncer à la valeur future.

Une partie du prix est versée immédiatement, le solde étant encaissé lors de la vente définitive.

Le propriétaire sécurise sa trésorerie tout en conservant l'exposition à la valeur de son bien.

Ces mécanismes ne contournent pas la banque.

Ils traitent ce qu'elle ne finance plus.

CE QUE RÉVÈLE L'ACCÉLÉRATION 2025

Entre le T2 et le T3 2025, la demande progresse de plus de 30 %.

Les montants mobilisés restent prudents : en moyenne moins de 40 % de la valeur du bien.

Ce n'est pas une logique spéculative. C'est une logique défensive.

La monétisation n'est pas un produit. C'est une réponse structurelle.

2026 : UN MARCHÉ QUI S'INSTALLE

Trois tendances majeures pour 2026 :

Vieillesse des propriétaires

Transmission patrimoniale accrue

Maintien d'un cadre bancaire strict (35 % endettement, prudence revenus atypiques)

La monétisation immobilière devient un pilier du financement privé.

Ce n'est plus un marché de niche. C'est un marché d'ajustement systémique.

LE MANIFESTE

- 1 En 2025, la France n'a pas un problème de richesse. Elle a un problème d'accès à la liquidité.
- 2 Un propriétaire peut disposer d'un bien de 800 000 € et ne pas obtenir 100 000 € de liquidités pour des besoins personnels.
- 3 Tant que le crédit bancaire financera l'acquisition mais pas la gestion patrimoniale, la monétisation immobilière restera indispensable.

Ce baromètre ne dénonce pas le crédit... il constate son angle mort.

La question pour 2026 n'est plus économique... elle est structurelle :

À quoi sert la propriété, si elle ne permet plus de faire face aux moments clés de la vie ?

Chiffres clés de l'année 2025

Source : PraxiFinance



Période observée :
2025



Nombre de demandes de financement :
17 461



Taux de refus bancaire préalable :
89,4%



Revenus moyens des demandeurs :
5 450 €



Montant moyen de trésorerie demandé :
190 000 €



Valeur moyen des biens :
520 000 €



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



Solution la plus demandée :
**Crédit hypothécaire et
Vente avec complément de prix**



% de concrétisation après accord :
98,6 %

Le taux de concrétisation mesure les dossiers aboutis après validation de faisabilité (valeur du bien, situation juridique, solution identifiée). Il n'est pas un taux d'acceptation bancaire mais un indicateur de réussite des solutions de monétisation lorsque le diagnostic est posé.

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 la monétisation immobilières et 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

