

DOCUMENT DE RÉFÉRENCE
***TRANSFORMER
LA PIERRE EN CAPITAL***

Document à destination des propriétaires et des notaires

SOMMAIRE

1. PraxiFinance : une approche innovante
2. Les grandes étapes
3. La direction
4. Nos implantations
5. Principe
6. Champs d'actions
7. Éligibilités
10. Contact presse

"Révolutionner la monétisation immobilière"



"Une solution patrimoniale intelligente"

Pleine Vie

"Un atout pour les propriétaires"

Notre temps

"une solution inédite"

LesEchos

"Une alternative aux banques"

MIEUX VIVRE VOTRE ARGENT

"Une approche novatrice"
Challenge^s

"Un dispositif méconnu et efficace"

AGEFI

"Un acteur clé du secteur"

LE FIGARO

"Une réponse aux nouveaux enjeux"

Europe 1

"Optimiser son patrimoine autrement"



"Libérer des liquidités sans vendre"

Le Point

"Des solutions sur-mesure"

Le Monde

PraxiFinance : Une Approche Innovante de la Monétisation Immobilière

En 1990, Éric Cazaux Devy crée PraxiFinance avec une conviction forte : permettre aux propriétaires d'obtenir des liquidités à partir de leur patrimoine immobilier, une approche encore peu développée en France mais largement répandue dans les pays anglo-saxons.

Alors que les banques traditionnelles restent souvent limitées dans le financement de certains besoins, PraxiFinance apporte des solutions alternatives aux propriétaires confrontés à des situations exigeant une réactivité et une souplesse que que les circuits bancaires classiques ne peuvent offrir.

Que ce soit pour financer un projet, régler des frais de succession, apurer une dette, sortir d'un contentieux, faire face à une urgence financière ou obtenir de la trésorerie libre d'affectation, PraxiFinance apporte des dispositifs flexibles permettant de libérer du capital, avec ou sans cession du bien, selon les enjeux et les objectifs des propriétaires.

Aujourd'hui, PraxiFinance est devenu un acteur de référence de la monétisation de biens, offrant aux propriétaires des solutions sur mesure pour libérer du capital, préserver leur patrimoine et répondre à des enjeux que les banques ne financent pas.

CARTE D'IDENTITÉ

Nom

PraxiFinance

Année de création

1990

Fondateur

Eric Cazaux Devy

Zone d'activité

France entière

Domaine d'activité

Monétisation de biens

Nombre de collaborateurs

15 collaborateurs spécialisés

Nombre de demandes traitées par an

+10 000 propriétaires en quête de solution de liquidités

Montant moyen des opérations

Entre 100 000 € et 5 000 000 €

Principaux produits

Credit hypothécaire
Vente avec complément de prix
Vente en nue-propriété
Prêt viager hypothécaire
Vente avec faculté de rachat

Implantations

Paris, Nice, Annecy et Bordeaux

LES GRANDES ÉTAPES

Depuis plus de 30 ans, PraxiFinance s'impose comme un acteur majeur de la monétisation immobilière en France, accompagnant propriétaires, dirigeants et investisseurs dans l'optimisation de leur patrimoine. Son développement repose sur une expansion stratégique et l'innovation permanente de ses solutions financières.



LA DIRECTION

Depuis plus de 30 ans, PraxiFinance s'appuie sur une équipe dirigeante expérimentée, alliant vision stratégique, développement commercial et expertise opérationnelle. Chaque membre incarne l'engagement du groupe à proposer des solutions innovantes et adaptées aux besoins des propriétaires et investisseurs.



“Depuis la création de PraxiFinance en 1990, ma vocation a toujours été de redéfinir l'approche du financement immobilier en France. Inspiré par les modèles anglo-saxons, j'ai souhaité offrir aux propriétaires des solutions leur permettant d'accéder à des liquidités sans renoncer à leur patrimoine. Aujourd'hui, plus que jamais, notre expertise s'inscrit dans une vision à long terme, alliant stratégie patrimoniale et ingénierie financière avancée.”

Eric Cazaux Devy - Président Fondateur



“Chez PraxiFinance, nous ne vendons pas des produits financiers, nous apportons des solutions sur-mesure, adaptées aux trajectoires patrimoniales de nos clients. Mon rôle est d'assurer une relation d'excellence avec chacun d'eux, en leur offrant une expertise et un accompagnement qui s'inscrivent dans une dynamique d'optimisation et de valorisation de leur patrimoine.”

Ella Intini - Directrice commerciale



“Diriger et développer PraxiFinance, c'est poursuivre une ambition forte : faire de la monétisation immobilière un levier incontournable pour les propriétaires, les entrepreneurs et les investisseurs. Dans un contexte où les solutions classiques montrent leurs limites, nous nous positionnons comme un acteur stratégique, capable de répondre aux besoins les plus complexes avec discrétion, efficacité et exigence.”

Boris Intini - Directeur général



NOS IMPLANTATIONS

Avec une présence à Paris, Nice, Annecy et Bordeaux, PraxiFinance accompagne ses clients au plus près de leurs enjeux patrimoniaux. Chaque implantation reflète notre volonté d'offrir un service de proximité, en parfaite adéquation avec les spécificités locales du marché immobilier.



Paris – Le Siège, Cœur Stratégique du Groupe

Depuis plus de 30 ans, notre bureau parisien est le centre névralgique de PraxiFinance, où se dessinent les stratégies financières et patrimoniales du groupe. Nos experts y orchestrent les montages les plus complexes, en lien avec nos partenaires institutionnels, notaires, avocats et gestionnaires de fortune.



Nice – L'Expertise au Cœur de la Côte d'Azur

Installé au sein d'un marché immobilier d'exception, notre bureau de Nice accompagne les propriétaires de biens haut de gamme en quête de solutions de financement sur-mesure. Son ancrage régional permet une parfaite maîtrise des enjeux spécifiques à la monétisation des patrimoines prestigieux.



Annecy – Une Implantation au Service des Investisseurs Alps

Situé dans un bassin économique et immobilier dynamique, notre bureau d'Annecy est un point d'ancrage essentiel pour les propriétaires et investisseurs de la région alpine. Nos équipes y apportent un accompagnement adapté aux exigences d'un marché où la valeur patrimoniale est un levier stratégique.



Bordeaux – Une Présence dans un Marché en Pleine Expansion

Bordeaux, métropole d'attractivité et de prestige, constitue un pôle incontournable pour PraxiFinance. Ce bureau permet d'accompagner les propriétaires et acteurs économiques locaux en quête de solutions financières novatrices, adaptées à un marché en constante évolution.

PRINCIPE

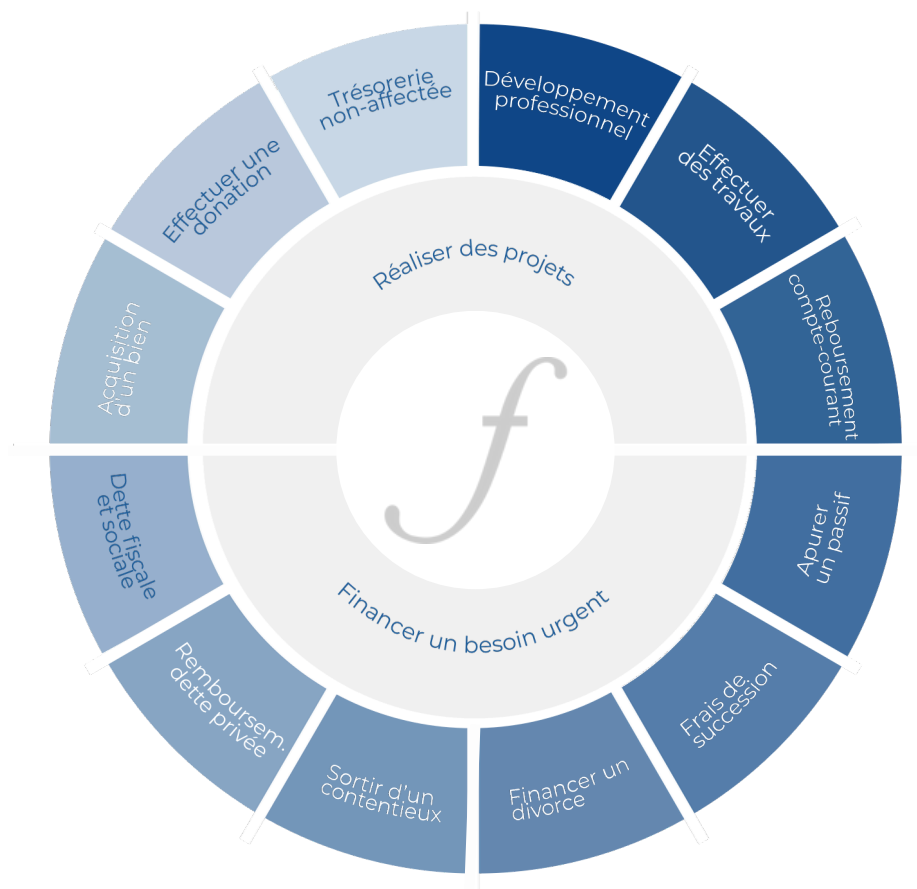
PraxiFinance permet aux propriétaires de mobiliser des liquidités à partir de leur patrimoine immobilier grâce à des solutions sur mesure. Nos dispositifs offrent une alternative aux financements bancaires traditionnels pour répondre à des besoins urgents de trésorerie.

Réaliser des projets

Accéder à des liquidités pour concrétiser ses ambitions sans les contraintes des financements traditionnels. Nos solutions permettent de financer l'acquisition d'un bien, faire des donations, libérer du capital pour développer une activité professionnelle, tout en conservant leur patrimoine immobilier. Grâce à nos dispositifs sans assurance emprunteur et sans limite d'âge, les propriétaires bénéficient d'un accès simplifié aux fonds nécessaires pour mener à bien leurs projets.

Faire face à des besoins urgents

Certains événements nécessitent des solutions financières rapides et adaptées. Nos dispositifs permettent d'accéder à des liquidités lorsque les banques traditionnelles ne suivent pas : apurer une dette fiscale, sociale ou privée, régler des frais de succession, sortir d'un contentieux ou éviter une saisie immobilière en négociant avec les créanciers. Face à l'urgence, PraxiFinance propose des alternatives sur mesure pour préserver son patrimoine et sécuriser son avenir.



Donation du vivant : obtenir des liquidités pour les transmettre. Une opportunité méconnue.

Aider financièrement ses enfants ou petits-enfants de son vivant est souvent un souhait partagé par de nombreux propriétaires. Pourtant, bien que le cadre fiscal de la donation soit avantageux, beaucoup se heurtent à une difficulté majeure : **le manque de liquidités disponibles**. L'immobilier représente une part essentielle du patrimoine des Français, mais son capital reste immobilisé.

Face à ce constat, **des solutions existent pour transformer un bien immobilier en ressources financières sans avoir à le vendre**. Une alternative qui permet aux parents de transmettre dès aujourd'hui, sans attendre une succession, et d'anticiper les besoins de leurs proches en toute sérénité.

Mieux vivre grâce à son patrimoine immobilier : une option souvent ignorée

On parle souvent du patrimoine comme d'un **investissement à long terme**, mais bien peu de propriétaires savent qu'ils pourraient l'utiliser pour **améliorer leur qualité de vie dès aujourd'hui**. Beaucoup se retrouvent avec un bien de grande valeur mais **sans la trésorerie nécessaire pour profiter pleinement de leur retraite, de leurs loisirs ou de leurs projets personnels**.

Or, il est possible de **mobiliser une partie de la valeur d'un bien sans le vendre**, pour dégager des liquidités et financer un mode de vie plus confortable. Une solution méconnue qui peut changer la vie de nombreux propriétaires, en particulier les retraités qui souhaitent enfin profiter du fruit de toute une vie de travail.

Réaliser des travaux sans contrainte bancaire : une alternative qui séduit

Rafrâchir un appartement, agrandir une maison, améliorer la performance énergétique d'un bien... Les travaux sont souvent nécessaires, mais **obtenir un prêt pour les financer peut s'avérer compliqué**. Les banques demandent des devis détaillés et exigent souvent des revenus importants.

Pourtant, il existe une solution plus souple : **libérer des liquidités à partir de son bien immobilier, sans contraintes de justificatifs**. Cette alternative permet aux propriétaires de gérer leurs travaux comme ils l'entendent, sans les lourdeurs administratives des prêts bancaires classiques.

Prêt relais longue durée : vendre au bon moment, sans précipitation

Jusqu'ici, le prêt relais était une **course contre la montre**. En France, il est généralement limité à **12 à 24 mois**, ce qui force souvent les propriétaires à vendre rapidement, sous pression, quitte à brader leur bien pour respecter les délais.

Une alternative voit le jour : un prêt relais sur 10 ans. Avec cette solution, **terminé le stress de la vente précipitée**. Les propriétaires disposent du temps nécessaire pour vendre leur bien au meilleur prix, tout en finançant sereinement un nouveau projet. Une révolution pour ceux qui veulent **maîtriser leur patrimoine** et éviter les décisions précipitées.

Entrepreneurs : financer son activité grâce à son bien immobilier

Créer ou développer une entreprise est souvent une question de trésorerie. Pourtant, pour beaucoup d'entrepreneurs, **accéder à un financement bancaire s'avère un parcours du combattant**. Les critères d'octroi se sont durcis, et les banques rechignent à prêter aux dirigeants qui n'ont pas des bilans solides sur plusieurs années.

Une solution existe : **mobiliser son patrimoine immobilier pour financer son activité**. Plutôt que d'attendre un hypothétique prêt professionnel ou de céder une part de leur entreprise à des investisseurs, les entrepreneurs peuvent utiliser la valeur de leur bien pour **injecter des fonds dans leur projet**. Une option qui offre une souplesse inédite et permet de **garder le contrôle de son entreprise sans dépendre des circuits bancaires traditionnels**.

Rembourser un compte courant d'associé : un levier sous-estimé

Les dirigeants injectent souvent des fonds personnels dans leur entreprise via un **compte courant d'associé**. Mais lorsqu'il s'agit de récupérer ces sommes, **le blocage est fréquent** : la trésorerie de l'entreprise ne permet pas toujours de rembourser ces avances, et les banques refusent souvent d'octroyer un prêt pour cela.

Une alternative méconnue permet pourtant aux dirigeants de **récupérer leur argent en mobilisant la valeur de leur bien immobilier**, sans impact sur la trésorerie de l'entreprise. Un outil stratégique pour **rééquilibrer son patrimoine personnel et professionnel**, tout en sécurisant l'avenir de son activité.

Frais de succession : éviter la vente précipitée d'un bien hérité

Lorsqu'un héritage comprend un bien immobilier, **le règlement des frais de succession peut devenir un véritable casse-tête**. Beaucoup d'héritiers, faute de liquidités, se retrouvent contraints de vendre rapidement, parfois à un prix inférieur au marché.

Une solution existe pour **éviter cette cession forcée** : utiliser le bien hérité comme levier pour obtenir les fonds nécessaires au paiement des droits de succession. Cela permet de **préserver le patrimoine familial**, en trouvant une solution de financement adaptée à la situation des héritiers.

Dettes fiscales et sociales : une issue pour éviter les pénalités

Un redressement fiscal ou une dette sociale peut rapidement **mettre en péril la situation financière d'un propriétaire**, d'autant que les pénalités de retard s'accumulent vite. Les banques refusent généralement de prêter pour ce type de besoin, laissant les propriétaires dans une impasse.

Pourtant, une alternative permet d'**apurer ces dettes en mobilisant son patrimoine immobilier**, évitant ainsi des poursuites ou des majorations de frais. Une solution efficace pour **retrouver une stabilité financière sans devoir céder son bien dans l'urgence**.

Sortir d'un contentieux grâce à son patrimoine immobilier

Un litige commercial, un conflit familial, une procédure judiciaire... Autant de situations qui nécessitent souvent **des fonds importants pour négocier une issue favorable**. Malheureusement, les banques ne financent pas ce type de besoin, laissant les propriétaires sans solution immédiate.

En mobilisant la valeur d'un bien immobilier, il devient possible d'**obtenir des liquidités rapidement pour trouver un accord transactionnel et sortir du contentieux**. Une alternative qui permet d'**éviter un long procès coûteux et préserver son patrimoine**.

Divorce : financer une séparation sans se séparer de son bien

Un divorce implique souvent des **obligations financières importantes**, notamment le paiement d'une soulte à l'ex-conjoint ou d'une prestation compensatoire. Les banques hésitent à financer ce type de besoin, ce qui contraint parfois l'un des époux à vendre un bien immobilier qu'il aurait préféré conserver.

Pourtant, des solutions existent pour **financer un divorce sans vendre son patrimoine**, en utilisant la valeur du bien pour obtenir les fonds nécessaires. Une alternative qui offre plus de sérénité et permet à chacun de **repartir sur de nouvelles bases sans perdre un actif immobilier précieux**.

Épurer un passif et repartir sur des bases saines

Accumuler des dettes peut rapidement devenir un cercle vicieux, d'autant plus lorsque **les banques ferment la porte à tout nouveau financement**. Faute de solutions, certains propriétaires se retrouvent contraints de vendre leur bien pour rembourser leurs créanciers.

Une autre option permet d'**assainir sa situation financière sans passer par une vente immédiate** : utiliser son bien immobilier comme levier pour obtenir des liquidités et restructurer son passif. Une solution souvent méconnue, mais qui peut **éviter une dégradation irrémédiable de la situation financière**.

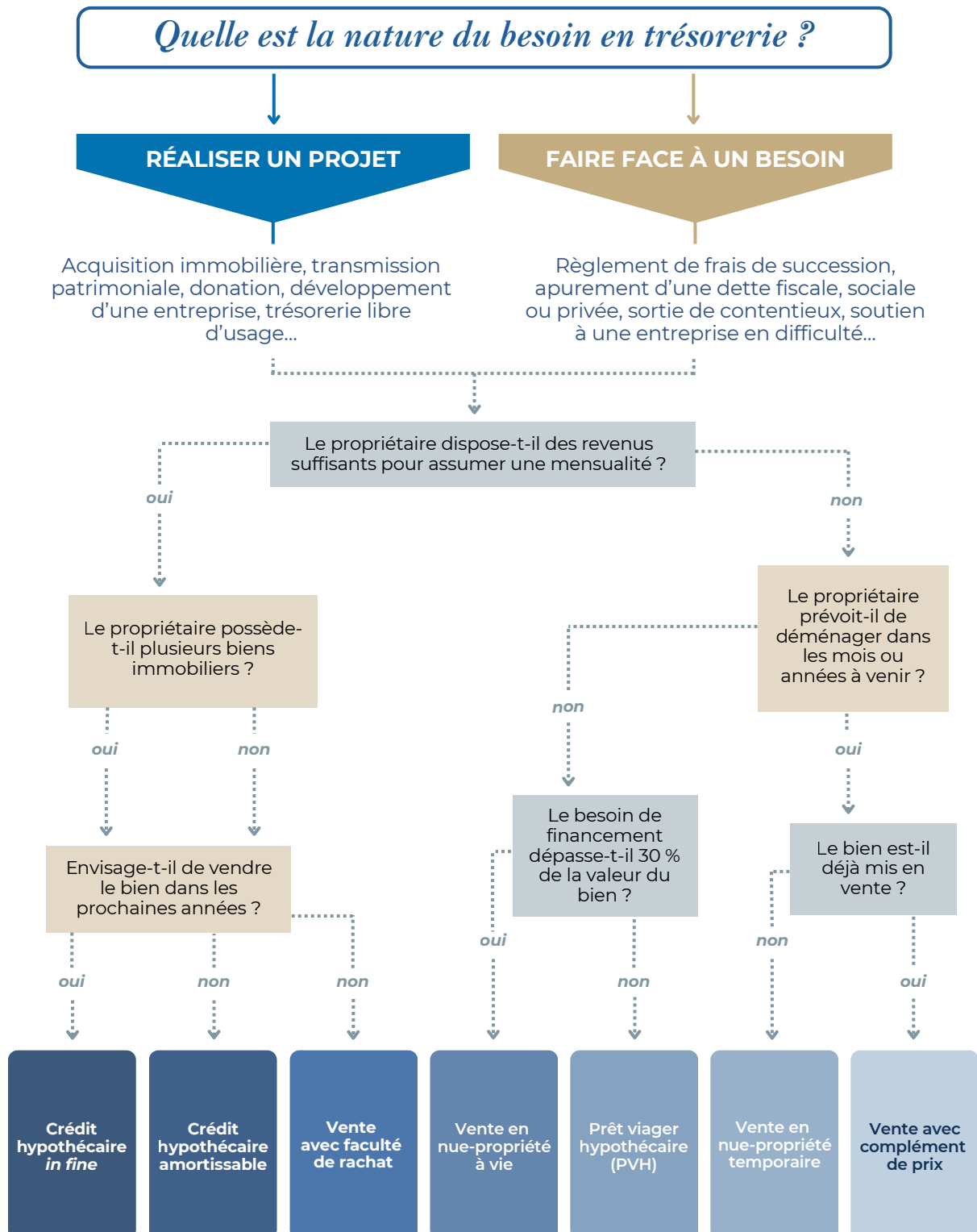


"Nos clients disposent d'un beau patrimoine et d'une bonne situation, mais ils manquent de liquidités"

Boris Intini - Directeur général

ÉLIGIBILITÉ

Chaque situation est unique, et PraxiFinance propose des solutions adaptées selon la valeur du bien, l'endettement et l'objectif recherché. À travers un schéma clair, identifiez en un instant les options de financement possibles et découvrez comment optimiser votre patrimoine en toute sérénité.



NOS CONTRATS

Parce que chaque situation patrimoniale est unique, PraxiFinance propose une gamme de solutions adaptées aux besoins spécifiques des propriétaires, investisseurs et dirigeants.

Dans le tableau ci-dessous, découvrez nos différentes options de monétisation immobilière, avec un aperçu clair des critères d'éligibilité, des montants pouvant être obtenus, des modalités de remboursement et des conditions spécifiques liées à chaque contrat.

Notre approche repose sur la flexibilité, la sécurité et la performance, permettant à chaque client d'accéder à une solution financière optimisée, en parfaite adéquation avec ses objectifs patrimoniaux et ses contraintes personnelles.

	Pour qui ?	Quel principe	Montant perçu	Modalité de remboursement	Condition d'âge	Quelle durée	Durée décaissement
Vente en nue-propriété à vie	Propriétaires désireux d'obtenir un capital important tout en restant à vie dans leur logement	Vente en démembrement (cession de la nue-propriété)	De 30 % à 60 % du bien, en fonction de l'espérance de vie du vendeur	Aucun remboursement, pas de dette à régler	À partir de 70 ans	À vie : jusqu'au décès du vendeur.	45 jours
Crédit hypothécaire amortissable	Propriétaires souhaitant obtenir des liquidités	Prêt bancaire	Jusqu'à 60% de la valeur du bien	Amortissable	Sans limite d'âge	10, 12, 15, 20 ou 25 ans	45 jours
Vente avec faculté de rachat	Propriétaires qui souhaitent vendre temporairement leur bien pour disposer de fonds	Vente temporaire du bien avec faculté de rachat	50% de la valeur du bien	Paiement d'un loyer (mensuelle ou prépayée)	Aucune restriction d'âge	Jusqu'au rachat du bien, dans une limite de 3 ans	45 jours
Crédit hypothécaire <i>in fine</i>	Propriétaires souhaitant obtenir des liquidités en attendant la vente d'un bien	Prêt bancaire	Jusqu'à 60% de la valeur du bien	<i>in fine</i> : paiement uniquement des intérêts	Sans limite d'âge	5, 7 ou 10 ans	45 jours
Vente en nue-propriété temporaire	Propriétaires souhaitant un capital tout en restant dans leur logement temporairement.	Vente en démembrement (cession de la nue-propriété)	De 40 % à 60 % du bien, en fonction de l'espérance de vie du vendeur	Aucun remboursement, pas de dette à régler	Aucune limite d'âge	Temporaire : de 5 à 20 ans	45 jours
Prêt viager hypothécaire (PVH)	Séniors qui souhaitent débloquer des fonds sans rien rembourser de leur vivant	Prêt bancaire sans aucun remboursement mensuel	Jusqu'à 60 % du bien et tenant compte de l'espérance de vie	Aucun paiement mensuel. Remboursement à la vente ou au décès de l'emprunteur	À partir de 60 ans, et ce, sans limite d'âge	Jusqu'à la vente du bien ou jusqu'au décès de l'emprunteur	60 jours
Vente avec complément de prix	Vendeurs dont le bien tarde à se vendre	Avance de trésorerie en attendant la vente d'un bien	De 40% à 60% de la valeur du bien	Paiement d'un loyer (mensuelle ou prépayée)	Aucune limite d'âge	Jusqu'à la vente du bien, dans une limite de 3 ans	30 jours

Rien que des intérêts

Le crédit *in fine* permet d'emprunter des fonds en ne payant que les intérêts pendant 10 ans. Cette option réduit les mensualités, offrant ainsi la possibilité d'emprunter un montant plus élevé.

Une avance avant la vente

La vente avec complément de prix permet d'encaisser une avance de trésorerie en attendant la vente d'un bien. Cette solution évite aux vendeurs pressés de brader leurs biens.

Vendre sans déménager

La vente en nue-propriété permet à un propriétaire d'obtenir un capital important, tout en conservant l'usage de son bien pendant la durée de son choix (à vie ou pour une période déterminée).

Rien à payer mensuellement

Le prêt viager hypothécaire permet de débloquer des liquidités sans rien rembourser de son vivant. Il est ainsi accessible aux séniors disposant de faibles ressources.

Vendre son bien et le racheter

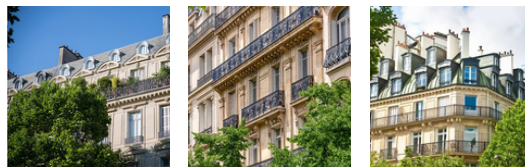
La vente avec faculté de rachat permet de vendre son bien tout en conservant la possibilité de le racheter plus tard. Une solution pour débloquer des liquidités immédiates tout en continuant de vivre dans son bien.

DOCUMENT DE RÉFÉRENCE

Document à destination des propriétaires et des notaires

SIÈGE SOCIAL :
186, rue de Rivoli - 75001 Paris
01 85 09 70 40

boris.intini@praxifinance.fr
www.praxifinance.fr



L'Œil de Boris Intini : Une Vision Stratégique sur la Monétisation et la Finance

Tous les 15 jours, "L'Œil de Boris Intini" explore les enjeux de la monétisation immobilière, de la gestion de trésorerie et des stratégies patrimoniales.

À travers une analyse experte et un regard affûté, ces éditoriaux apportent un éclairage précis sur les solutions financières méconnues et les opportunités offertes aux propriétaires.

Un rendez-vous régulier pour mieux comprendre les dynamiques du marché et les leviers stratégiques permettant d'optimiser son patrimoine.

PRAXI**f**INANCE
GROUPE