

DOCUMENT DE RÉFÉRENCE · PRESSE

Crédit hypothécaire : *les demandes bondissent de +180 % en un an.*

Baromètre PraxiFinance, T2 2026.
4 200 demandes mensuelles analysées.

« *Ce financement que les banques ne savent plus faire.* »

VADE-MECUM À L'USAGE DES JOURNALISTES

4 200

demandes mensuelles en
moyenne en 2026

+180 %

entre 2025 et 2026
(1 500 → 4 200 / mois)

55-72

âges les plus représentés
(de 48 à 95 ans)

70 %

de la valeur du bien
mobilisable, partout en
France

Qu'est-ce que le crédit hypothécaire ?

Le crédit hypothécaire est un prêt garanti par un bien immobilier dont l'emprunteur reste pleinement propriétaire. Il permet de transformer la valeur d'un patrimoine immobilier en liquidités, sans le vendre et sans quitter son logement.

Là où la France le regarde encore avec méfiance, l'assimilant à tort à une saisie ou à une situation de détresse, nos voisins européens en ont fait un outil patrimonial banal. Au Royaume-Uni, en Espagne, aux Pays-Bas ou en Europe du Nord, mobiliser la valeur de sa pierre pour financer un projet, aider ses enfants ou améliorer sa retraite est une pratique courante et parfaitement admise.

Cette réserve culturelle française tient surtout à un déficit d'information. Le crédit hypothécaire n'est ni un viager, ni un prêt de la dernière chance : c'est un financement réglementé, signé chez notaire, qui répond à des besoins parfaitement légitimes du quotidien.

Concrètement, le bien est apporté en garantie par une inscription hypothécaire prise chez le notaire, mais il n'est ni vendu, ni occupé par le prêteur : le propriétaire continue d'y vivre, de le louer et de le transmettre. Le prêt se rembourse ensuite comme un crédit classique, ou en une seule fois le jour d'une vente. C'est cette souplesse, adossée à un actif tangible, qui permet de financer des situations qu'aucun crédit à la consommation ne couvre.

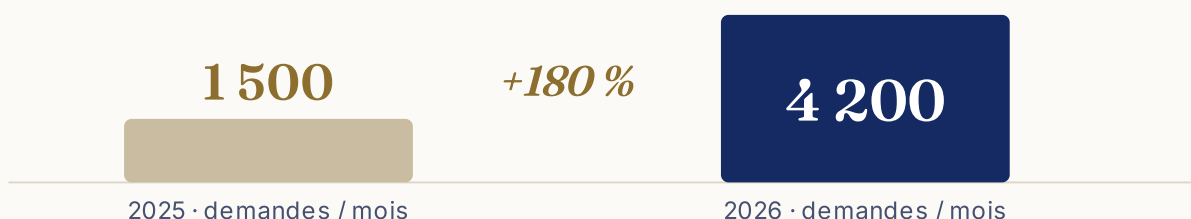
Ce que finance concrètement un crédit hypothécaire

Maintien à domicile des seniors, paiement de frais de succession, donation du vivant aux enfants, prêt relais dans l'attente d'une vente, avance sur vente, trésorerie de confort, refinancement de crédits devenus trop chers, règlement d'une soulte de divorce ou de dettes fiscales. Autant de situations où la banque traditionnelle répond « non ».

Encadré par le Code de la consommation et le Code monétaire et financier, distribué par des courtiers inscrits à l'ORIAS et supervisés par l'ACPR, c'est un crédit aussi protecteur qu'un prêt bancaire classique — simplement adossé à un bien plutôt qu'à un projet.

T2 2026 : un tournant, en volume et en nature

Le nombre de demandes reçues est passé d'une moyenne de **1 500 par mois en 2025** à une moyenne de **4 200 par mois en 2026** (sur les quatre derniers mois), soit une progression de **+180 %** (près de trois fois plus). Ce basculement ne tient pas au hasard : il traduit une double bascule, du marché et des besoins.



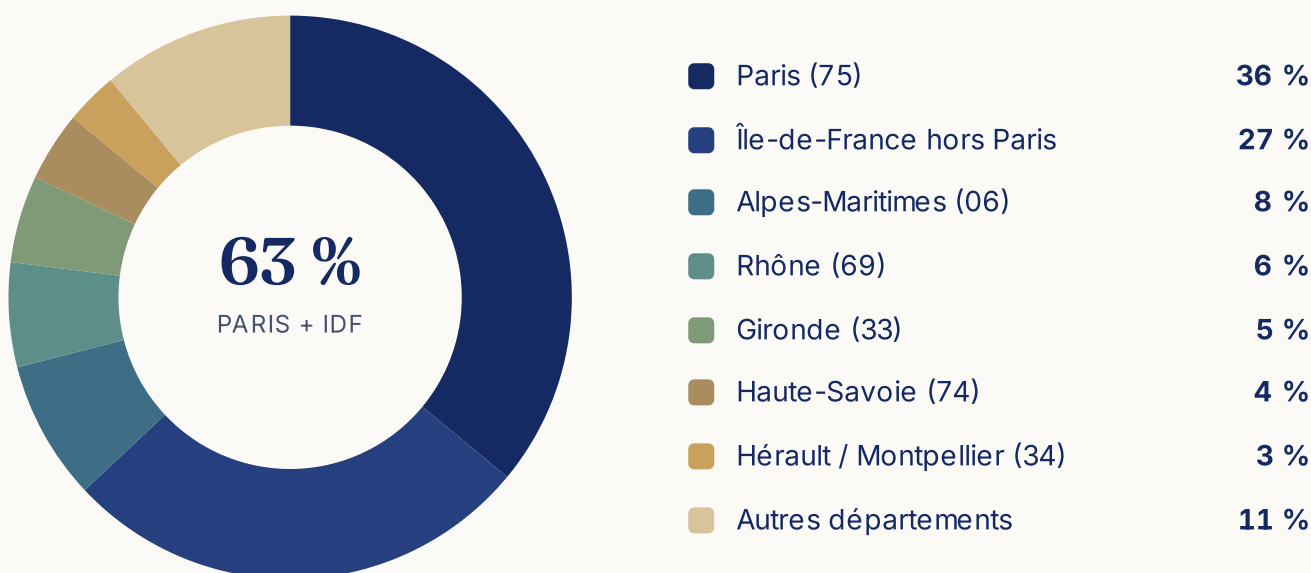
Cette accélération a une explication simple, avec deux moteurs. Le premier tient à un travail de fond mené depuis la fin 2025 pour faire connaître des solutions longtemps restées confidentielles en France. Nous avons beaucoup communiqué auprès de ceux qui côtoient les propriétaires au quotidien : notaires, avocats, experts-comptables, gestionnaires de patrimoine, courtiers et professions libérales. L'objectif n'était pas de vendre, mais d'expliquer un mécanisme encore mal compris. Ce travail pédagogique, relayé dans plusieurs médias et sur les réseaux sociaux, a fini par porter.

Le second moteur, c'est la conjoncture. Avec la remontée des taux et le durcissement des critères d'octroi (plafond d'endettement à 35 %, âge, assurance emprunteur), les refus se multiplient, y compris pour des propriétaires parfaitement solvables mais mécaniquement écartés du crédit classique. Ces « recalés bancaires » cherchent désormais une alternative par eux-mêmes. L'essentiel de nos demandes arrive aujourd'hui par deux canaux : nos pages internet, consultées par des propriétaires confrontés à un blocage bancaire, et, fait nouveau, des avocats, notaires et experts-comptables qui nous sollicitent directement pour débloquer le dossier d'un de leurs clients.

La quasi-totalité de ces demandeurs a d'abord essuyé un refus de sa banque, non par insolvabilité, mais parce que leur besoin ne rentre dans aucune case du crédit classique.

La cartographie des demandes

La demande se concentre là où l'immobilier a le plus de valeur et où le décalage entre patrimoine et liquidités est le plus fort. Paris et l'Île-de-France représentent à eux seuls près des deux tiers des dossiers.

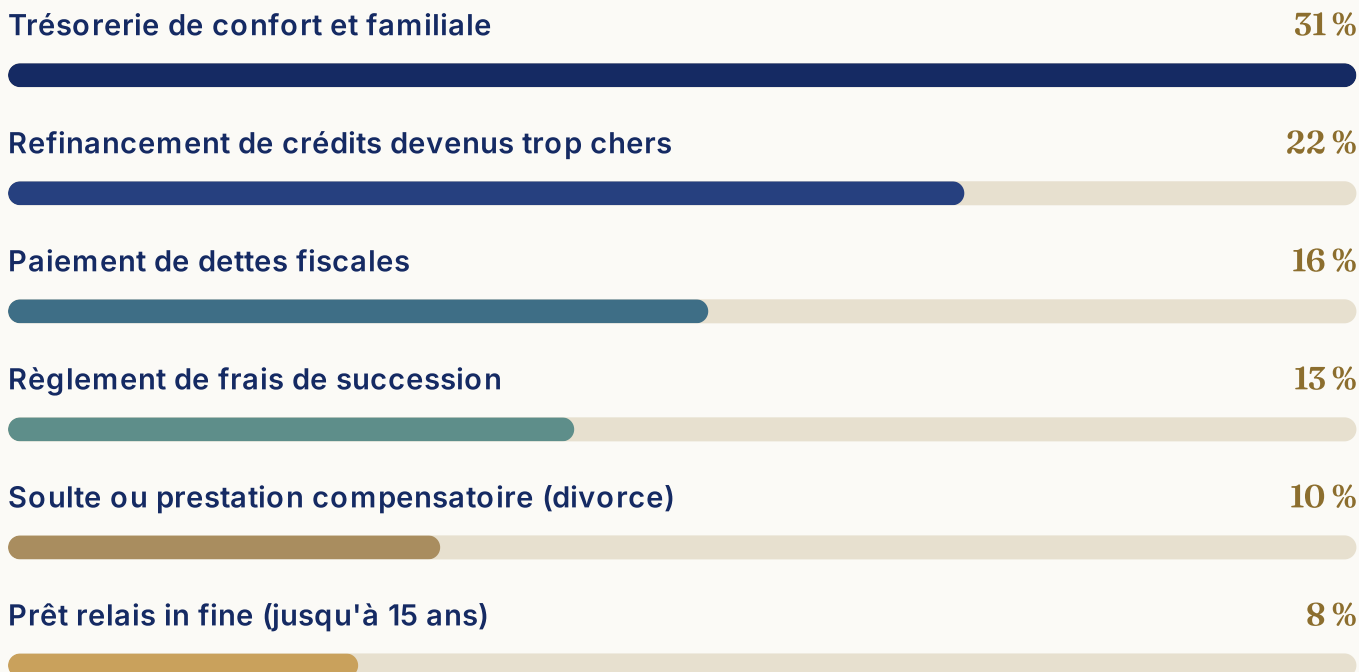


Au-delà de ces pôles, la demande est diffuse sur tout le territoire : littoral atlantique, Savoie, arc méditerranéen, grandes métropoles régionales. Le crédit hypothécaire n'est pas un produit parisien : c'est un produit de propriétaires, où qu'ils habitent.

Cette concentration s'explique par la valeur des biens : à Paris et en Île-de-France, un appartement même modeste dépasse largement le seuil de 300 000 €, et l'écart entre un patrimoine élevé et des revenus parfois contraints y est le plus marqué. Les Alpes-Maritimes, le Rhône, la Gironde et la Savoie confirment la même logique : là où la pierre vaut cher, elle devient un levier de financement naturel pour ceux qui ne veulent pas la vendre.

Pour quoi les propriétaires empruntent

Contrairement à l'image d'un produit réservé à la détresse, le premier motif de demande est la **trésorerie de confort et familiale**. Vient ensuite tout ce que la banque a cessé de financer : refinancement de crédits, dettes fiscales, succession, divorce, relais.



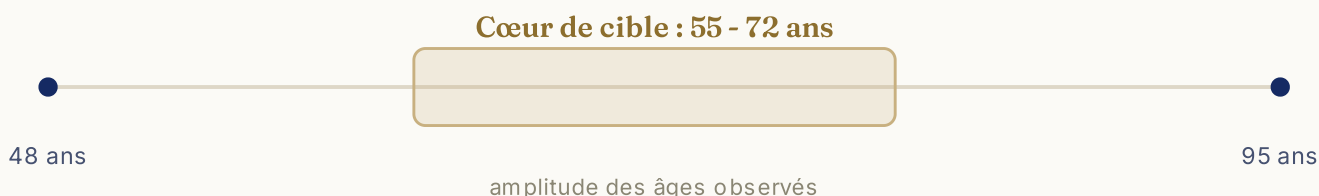
Le point commun de ces six motifs : un besoin ponctuel et légitime, pour lequel la banque exige soit une vente, soit un crédit classique devenu inaccessible.

Un signal à surveiller : le fichage FICP

Le trimestre confirme une hausse des sollicitations de propriétaires inscrits au FICP (fichier des incidents de remboursement de la Banque de France). Point de vigilance essentiel : aucun crédit hypothécaire n'est possible tant que le fichage est actif. Pour ces situations, la seule solution pendant la période de fichage est la vente à réméré, un dispositif distinct qui permet de lever la difficulté avant d'envisager, plus tard, un financement classique.

Qui sont ces propriétaires ?

Ce ne sont ni des surendettés, ni des marginaux du système. Ce sont des propriétaires établis, souvent aisés sur le papier mais à court de liquidités disponibles, dont le patrimoine est immobilisé dans la pierre.



Les demandes émanent de propriétaires de **48 à 95 ans**, avec une forte concentration entre **55 et 72 ans**. Actifs en fin de carrière, jeunes retraités, seniors accompagnant leurs enfants ou petits-enfants : le point commun n'est pas l'âge, c'est le décalage entre un patrimoine solide et des revenus ou des liquidités qui ne suffisent plus à financer un projet ou un imprévu.

Beaucoup découvrent seulement à cette occasion qu'ils sont « riches en pierre » sans disposer du cash correspondant : la valeur est là, mais elle dort dans un actif qu'ils ne veulent pas céder.

On y croise aussi bien le cadre en fin de carrière qui veut aider un enfant à s'installer, que le jeune retraité soucieux d'améliorer son quotidien sans entamer son épargne, ou l'héritier qui doit régler des droits de succession sur un bien qu'il souhaite conserver. Trois générations, un même réflexe : faire travailler la pierre plutôt que la vendre.

Riche en patrimoine, contraint en trésorerie : voilà le profil type du demandeur de crédit hypothécaire en 2026.

Pourquoi il répond là où la banque bloque

Le crédit hypothécaire n'est pas « une banque en moins bien ». C'est un outil conçu pour des situations que le crédit classique ne sait pas traiter, avec une logique différente : c'est la valeur du bien qui structure le financement, dans le respect de la capacité de remboursement de l'emprunteur.

MONTANT

Trésorerie libre, gros montants

Une trésorerie non affectée, sur des montants élevés, que les banques traditionnelles ne savent pas accorder.

QUOTITÉ

Jusqu'à 70 % du bien

Mobilisable partout en France, sur la résidence principale, secondaire ou locative.

DURÉE

Longue et flexible

In fine jusqu'à 15 ans, amortissable jusqu'à 30 ans, avec une échéance de prêt pouvant aller jusqu'à 95 ans.

SIMPLICITÉ

Sans assurance ni santé

Sans assurance emprunteur et sans questionnaire de santé : l'âge et l'état de santé ne sont pas des obstacles.

RAPIDITÉ

Accord en une semaine

Un accord de principe sous une semaine, sans avoir à changer de banque ni à déplacer ses comptes.

LIBERTÉ

Remboursement anticipé

Remboursement anticipé possible à tout moment, notamment à la vente du bien ou lors de la succession.

Aucun de ces atouts n'est accessoire : chacun répond à un blocage précis du crédit bancaire — le montant, l'âge, la santé, le délai ou la rigidité du remboursement. Mis bout à bout, ils expliquent pourquoi un propriétaire « refusé » par sa banque redevient parfaitement finançable.

Crédit hypothécaire, viager, prêt viager

La confusion la plus fréquente oppose le crédit hypothécaire au viager et au prêt viager hypothécaire (PVH) : trois logiques très différentes, aux conséquences majeures pour l'emprunteur et ses héritiers.

Le point décisif tient aux intérêts et à la propriété. Avec un crédit hypothécaire, on rembourse et on reste pleinement propriétaire. Avec un prêt viager hypothécaire, rien n'est payé du vivant : les intérêts se capitalisent et la dette gonfle de façon exponentielle. Avec un viager, on perçoit un capital mais on cède définitivement son bien.

Un même besoin, trois solutions. Prenons une propriétaire de 70 ans, dont le bien vaut 300 000 €, qui souhaite disposer de 100 000 €.

Propriétaire · 70 ans · bien de 300 000 € · besoin de 100 000 €			
Critère	Crédit hypothécaire	Prêt viager hypothécaire	Vente en viager
Montage	Amortissable 25 ans, 5,69 % fixe	7,4 % / an, intérêts composés, 15 ans	Viager occupé, bouquet + rente
Elle reçoit	100 000 €	100 000 €	≈ 200 000 € au total
Elle paie	625 €/mois	Rien de son vivant	Rien (elle perçoit)
Reste propriétaire ?	Oui	Oui	Non, perte du bien
Coût / dette au terme	Coût du crédit ≈ 87 650 €	Dette à 15 ans : ≈ 291 800 €	Bien cédé définitivement
Pour les héritiers	Bien transmis intact (300 000 €+)	Quasi rien : la dette absorbe presque toute la valeur	Rien : le logement est vendu

Montants illustratifs. En viager occupé, la somme perçue dépend de l'âge et de la décote ; la propriété est cédée dès la signature. La dette d'un PVH est plafonnée à la valeur du bien, mais ici elle l'atteint presque.

La bonne question à se poser

« Léguer un bien grevé d'une dette qui a triplé, ou d'une dette égale à ce que j'ai emprunté ? » Posée ainsi, la réponse relève du bon sens patrimonial.

Comment ça marche, en pratique

AIDER SES ENFANTS EN ATTENDANT UNE VENTE

Un couple débloque 100 000 € pour soutenir ses enfants

Propriétaires d'un bien qu'ils comptent vendre, ils veulent aider leurs enfants sans attendre. Ils empruntent 100 000 € en in fine sur 15 ans à 6 % par an, ne remboursent que les intérêts, et solderont le capital à la vente.

MONTANT

100 000 €

MENSUALITÉ

500 € / mois

CAPITAL

Remboursé à la vente

VENDRE ET SE RELOGER SANS PRESSION

Un couple de 75 ans finance son nouvel appartement

Ils veulent quitter leur maison pour un appartement sans la brader sous la pression du calendrier. Ils contractent 300 000 € in fine sur 15 ans à 4,1 % par an, achètent sereinement, puis remboursent à la vente.

MONTANT

300 000 €

MENSUALITÉ

1 025 € / mois

CAPITAL

Remboursé à la vente

RÉGLER UNE SUCCESSION SANS VENDRE LE BIEN

Henri finance 150 000 € de frais de succession

Henri hérite d'un bien qu'il veut garder, mais la succession entraîne d'importants frais. Plutôt que de vendre, il emprunte 150 000 € en amortissable sur 25 ans à 5,69 %, le bien hérité en garantie. Ce bien étant loué, les loyers couvrent la mensualité : il règle les frais sans vendre.

MONTANT

150 000 €

MENSUALITÉ

938 € couverte par les
loyers

LE BIEN

Conservé dans le
patrimoine

Même mécanique dans les trois cas : on mobilise la valeur d'un bien pour un besoin que la banque ignore, sans vendre ni subir le calendrier.

Conditions d'éligibilité, en clair

- ◆ Être **propriétaire d'un bien d'une valeur minimale de 300 000 €**, situé en France.
- ◆ Emprunter de **100 000 € jusqu'à 70 % de la valeur du bien** pour obtenir de la trésorerie.
- ◆ Disposer de **revenus au moins égaux à 3 fois le montant de la mensualité** du prêt sollicité.

Ces trois conditions résument l'essentiel : un bien de valeur suffisante, un besoin raisonnable au regard de cette valeur, et des revenus qui restent la clé de voûte du dossier. Contrairement à une idée reçue, la valeur du bien ne dispense jamais de justifier des revenus : les deux sont toujours examinés ensemble.

Profils acceptés et exclusions

PROFILS ACCEPTÉS

- + Salariés et retraités
- + Revenus fonciers, SCI
- + Chefs d'entreprise, indépendants
- + Intermittents
- + Revenus perçus de l'étranger

EXCLUSIONS

- Absence de revenus
- Inscription FICP active
- Société en procédure collective
- Résidents fiscaux étrangers

Le crédit hypothécaire finance **ce que les banques ne financent pas** : trésorerie libre, dette, divorce, donation, succession, prêt relais. La valeur du bien et les revenus comptent l'une autant que les autres.

Pourquoi ce baromètre



Boris et Ella Intini, à la direction du groupe PraxiFinance.

Je fais ce métier depuis dix ans. J'ai repris la direction d'un groupe qui accompagne les propriétaires depuis 1990, à une époque où le crédit hypothécaire reste, chez nous, mal compris et souvent redouté. C'est justement ce qui m'anime : rendre sa juste place à un outil que nos voisins européens utilisent sans complexe.

Ella, mon épouse, m'a rejoint pour développer ce groupe familial. Elle a passé plusieurs années dans la promotion immobilière en Savoie et en Haute-Savoie, un terrain qui lui a donné une lecture très concrète du patrimoine et des attentes des propriétaires. Nous le dirigeons aujourd'hui ensemble, entre Paris et Nice.

Ce baromètre part d'un constat de terrain : les demandes explosent, et derrière les chiffres il y a des situations très humaines. Un parent qui veut aider ses enfants, un couple qui vend et se relogue, une succession à régler. Des besoins simples, que la banque ne sait plus financer. Je signe chaque mois un édito sur l'actualité économique et financière ; celui-ci est sans doute le plus utile, parce qu'il touche un sujet qui concerne, tôt ou tard, la plupart des propriétaires.

Boris Intini

Directeur Général, groupe PraxiFinance · Membre du Centre des Professions Financières

Ceux qui portent PraxiFinance

Derrière le baromètre, une équipe qui pratique le crédit hypothécaire au quotidien : le fondateur qui a introduit ce financement en France dès 1990, et la direction commerciale qui accompagne les propriétaires sur le terrain.



« Quand j'ai créé PraxiFinance en 1990, le crédit hypothécaire était presque un tabou en France. J'ai fait le pari qu'un propriétaire devait pouvoir mobiliser la valeur de son bien sans le vendre. Trente-cinq ans plus tard, ce besoin n'a jamais été aussi fort, et notre rôle n'a pas changé : ouvrir une porte là où les banques la referment. »

Éric Cazaux-Devy · Fondateur du groupe PraxiFinance, 1990



« Je viens de la promotion immobilière. J'y ai appris à lire un patrimoine, pas seulement à le vendre. Beaucoup de propriétaires ignorent qu'ils peuvent mobiliser la valeur de leur bien sans s'en séparer : le leur montrer simplement, c'est ce qui me plaît chaque jour. »

Ella Intini · Directrice commerciale associée, groupe PraxiFinance

QUI SOMMES-NOUS · DEPUIS 1990

Le groupe PraxiFinance

Depuis 1990, soit plus de trente-cinq ans, PraxiFinance conçoit et distribue des solutions de financement pour les propriétaires que le crédit bancaire classique laisse sans réponse : crédit hypothécaire, vente à réméré, prêt viager hypothécaire, vente avec complément de prix et portage immobilier. Ce savoir-faire, bâti sur trois décennies de pratique, fait aujourd'hui de PraxiFinance une référence de la monétisation immobilière. Courtier indépendant inscrit à l'ORIAS et supervisé par l'ACPR, le groupe intervient partout en France, dans un cadre réglementé et signé chez notaire. Il réunit également les marques Alterfi et Trésovia.

SIÈGE

Paris

186 rue de Rivoli, 75001 Paris

BUREAU

Nice

38 rue Pastorelli, 06000 Nice

TÉLÉPHONE

01 85 09 70 40

praxifinance.fr

CONTACT PRESSE

Boris Intini

Directeur Général, groupe PraxiFinance

01 85 09 70 40 · info@praxifinance.fr

186 rue de Rivoli, 75001 Paris · praxifinance.fr

Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager. Aucun versement ne peut être exigé avant l'obtention effective d'un prêt d'argent (art. L.321-2 du Code de la consommation et L.519-6 du Code monétaire et financier).

PraxiFinance, SAS au capital de 38 112,25 €, 186 rue de Rivoli, 75001 Paris. RCS Paris 379 245 723. Courtier en opérations de banque et en services de paiement, inscrit à l'ORIAS sous le n° 13005512 (www.orias.fr), sous la supervision de l'ACPR. Carte professionnelle immobilière CPI 7501 2020 000 045 497 (CCI Paris Île-de-France).

Baromètre du crédit hypothécaire, deuxième trimestre 2026. Chiffres issus des demandes reçues par PraxiFinance sur la période ; volumes déclaratifs. Les cas chiffrés sont des illustrations pédagogiques : taux, montants et mensualités sont donnés à titre d'exemple et ne constituent ni une offre de crédit, ni un conseil en investissement. En viager, les montants perçus dépendent de l'âge et de la décote d'occupation. Document réservé à la presse.