

Comment faire un crédit immobilier lorsqu'on est non-résident ?

Vous résidez à l'étranger et vous souhaitez acquérir un bien en France ? Ce n'est pas si compliqué ! CREDIXIA vous livre les solutions pour financer votre projet immobilier. Pour bien comprendre, CREDIXIA décrypte les étapes à suivre pour décrocher le meilleur crédit immobilier.

Montrez patte blanche auprès de la banque

Ce qui intéresse les banques, c'est avant tout la situation fiscale de l'emprunteur, hors l'expatrié est considéré comme un Français non-résident fiscalement. La banque aura plus de difficultés à vérifier la situation financière de l'emprunteur si celui-ci ne paie pas d'impôts en France. Les personnes expatriées à l'étranger qui sont soumises à l'impôt à la source devront impérativement renseigner la « tax return » dont ils bénéficient (réintégration de l'impôt sur le revenu prélevé à la source). Cette taxe concerne principalement les pays anglo-saxon. Pour les pays où il n'y a pas d'impôt comme à Dubaï, la banque demandera une « Legal opinion » auprès d'un avocat pour simuler le coup de l'impôt (document obligatoire).

Avant de répondre favorablement à une demande de crédit immobilier, la banque va étudier scrupuleusement plusieurs choses :

- Le niveau de revenu et d'endettement : les bulletins de salaires étrangers ne sont pas forcément les mêmes qu'en France. Certaines informations sont manquantes ou non précisées. En fonction du risque, la banque peut pondérer les revenus et majorer le taux d'intérêt.
- Le montant de l'apport personnel : le transfert d'argent est parfois difficile entre divers pays, il est préférable d'avoir un apport sur un compte en France.
- La situation professionnelle c'est-à-dire le contrat de travail : la stabilité professionnelle est le point clé pour l'obtention d'un crédit. Les CDD peuvent être acceptés notamment pour les personnes travaillant au sein d'organisations mondiales type « Nations Unies », « Banque Mondiale », l'« OMS », etc... . Certaines banques imposent de fournir un contrat de travail d'expatrié plutôt qu'un contrat local pour déposer une demande de prêt.
- Lieu d'habitation : le pays où réside l'expatrié peut être considéré comme un frein. Le lieu de résidence compte beaucoup dans la décision de l'établissement bancaire. Par exemple, les pays de la zone euro ou les grands pays d'expatriation comme les Etats-Unis et le Canada ne posent aucun problème. En revanche, les pays instables politiquement peuvent susciter la méfiance. Il existe également des exceptions comme l'Australie qui refuse que ces résidents investissent à l'étranger si le prix du bien est supérieur à 300 000 Euros ; idem pour les Autrichiens qui n'ont pas le droit d'acquérir un bien à l'étranger s'ils n'ont pas résidé dans le pays pendant au moins 3 mois.
- La garantie : la banque accordera plus facilement le crédit avec une caution bancaire. Si celle-ci est refusée, elle peut proposer un PPD (privilege du prêteur de deniers) ou une hypothèque.

A noter : il peut être demandé une traduction des pièces particulièrement pour les documents chinois, japonais ou arabe mais ce n'est pas systématique.

Dernier point, il est judicieux de recenser toutes les banques qui acceptent de financer les non-résidents. Par exemple, certaines banques, telles que les banques en ligne, sont à exclure de vos choix.

Passez par un courtier spécialisé

Il est conseillé pour un expatrié ou un non-résident de s'entourer d'un professionnel pour faciliter ses démarches. De manière générale, il faut choisir un courtier qui a l'habitude de gérer ce type de financement. En effet, si vous confiez votre dossier à un courtier non spécialisé, le danger est qu'il accepte de le prendre en charge mais qu'il découvre les procédures auprès des banques en même temps que vous. Résultat, après des semaines d'instruction, il n'obtient aucun accord et refuse finalement votre dossier. Vous aurez perdu du temps, et probablement votre bien.

Les financements immobiliers pour expatriés et non-résidents ont leurs propres critères de financement en termes de montant de financement, d'assurance prêt, et de taux d'intérêt. Passer par un courtier en prêt immobilier facilite considérablement l'obtention d'un crédit. Le courtier guide l'emprunteur dans sa recherche, l'accompagne dans le montage d'un dossier irréprochable, le conseille sur l'optimisation de son plan de financement et négocie pour lui les meilleures conditions de financement. Un courtier en prêts immobiliers est un intermédiaire en opérations de banque, mandaté par un emprunteur, pour obtenir les meilleures conditions auprès d'établissements bancaires.

La base du métier de courtier est d'entretenir des relations privilégiées avec les banques. La profession est composée d'une multitude de courtiers, pour obtenir des conventions de partenariats, chaque courtier a dû faire preuve de ses compétences. Pour faciliter la négociation, c'est une relation dite « gagnant-gagnant » qui doit se mettre en place entre la banque et le courtier. Les banques attachent une grande importance à la qualité des dossiers transmis : montage du plan de financement, applications des conditions, etc... Un dossier bien préparé en amont permet un gain de temps pour les banques mais aussi pour l'emprunteur. Elles auront plaisir à traiter le dossier, à accorder des conditions favorables et à répondre dans les plus brefs délais.

A propos de CREDIXIA – www.credixia.com

Depuis 1999, CREDIXIA conseille les emprunteurs dans la recherche de leurs financements immobiliers. La stratégie de développement basée sur le « tout gratuit » est un concept innovant dans le secteur du courtage en crédits immobiliers. CREDIXIA est indépendant de toutes institutions financières. En tant que membre de l'AFIB, Association Française des Intermédiaires Bancaires, CREDIXIA s'engage à en respecter le code éthique. CREDIXIA propose également des solutions pour les crédits professionnels et les rachats de crédits. Grâce à sa filiale INIXIA, tous les emprunteurs bénéficient d'une assurance de prêt au meilleur rapport qualité-prix.
