

## BESOIN D'IMPORTANTES **CRÉDITS ?** NOUS AVONS **LA SOLUTION**

**V**ous êtes un particulier, un chef de famille, vous êtes un entrepreneur, un architecte, un médecin... Vous avez un investissement à réaliser, une trésorerie à étoffer, une caution à rembourser, une dette fiscale à régler, ou plus simplement un désir à combler, un rêve à concrétiser (faire le tour du monde, acheter un voilier, une voiture de sport, un piano de concert...). Nous avons la solution. Elle s'appelle crédit hypothécaire ou vente avec option de rachat (appelée aussi vente à réméré).

Le principe du crédit hypothécaire est simple. Il vous faut au départ posséder un bien immobilier. Vous le présentez en garantie du prêt que vous souhaitez obtenir. Ce prêt sera de la moitié de la valeur de votre bien immobilier (moins si vous le souhaitez). Vous le rembourserez en douze



**Véronique Bougardier, directrice.**

*Photo J.-L. Guillemard.*

ans (capital+intérêts) ou en cinq ans (intérêts seuls pendant 60 mois et le capital en une seule fois au bout des cinq ans). Dans certaines circonstances, il arrive que le crédit soit remboursé sur des périodes allant jusqu'à 25

ans. Voire nettement plus.

Si vous n'avez plus accès à aucun crédit (situation qui malheureusement peut se produire), vous pouvez opter pour la vente avec option de rachat. Vous vendez votre bien immobilier à un investisseur, entre 50 à 70% de sa valeur. Vous lui payez un loyer pendant cinq ans (maximum, mais vous pouvez arrêter avant, à votre guise). A la fin du contrat, vous faites jouer l'option de rachat et vous récupérez votre bien au même prix que vous l'aviez vendu.

Dans l'un et l'autre cas la démarche est aisée. Nous vous conseillons. Nous montons votre dossier

avec votre concours. Nous le présentons à l'une des banques avec qui nous travaillons depuis des décennies, ou bien à des investisseurs. La conclusion s'impose : à bon dossier, succès garanti. **V. B.**

### **UNISSONS NOS EFFORTS**

Notaires et avocats, unissons nos efforts pour donner à des publics en quête de capitaux les prêts dont ils ont tant besoin. Grâce au crédit hypothécaire ou à la vente avec option de rachat (vente à réméré).

## DE L'AVANTAGE D'INVESTIR DANS UNE TRISTE BANLIEUE

**C'**est une banlieue au nord-est de Paris, entre Drancy et Le Bourget. C'est une banlieue où tout est gris, les barres des immeubles, les files de balcon, les escaliers. Quelques maigres espaces verts ne font que souligner la grisaille. Peu de commerces et pas mal de « squats ». Beaucoup de chômeurs et beaucoup de dealers. C'est une banlieue banale. C'est une banlieue triste.

Nous sommes en 2006. Pas loin du centre de cette banlieue triste, un immeuble se dresse, dans un état de délabrement avancé, insalubre, à moitié peuplé de squatters.

Charles Pagny, 60 ans, connaît les lieux. Il vit à Vincennes mais pour son travail il s'est souvent rendu sur place. Charles Pagny fournit des prestations de tous ordres pour la remise en état de bâtiments. Justement, il a remarqué cet immeuble délabré. Il le juge bien situé. Il est au courant des efforts prévus pour améliorer la situation locale, avec le concours du département et de la région.

### **Des matériaux choisis avec goût**

Il négocie l'achat de cet immeuble avec la commune qui en est propriétaire. Il en obtient un prix intéressant : 800 000 euros, tous frais inclus. Avec obligation de le rénover et d'y pratiquer des loyers modérés. Afin de pouvoir superviser ce chantier comme il l'entend, il cesse ses activités professionnelles et il lui consacre cinq années. Pour vivre, il vend deux petits appartements qu'il possédait, pour 300 000 euros, ce qui lui assure un revenu mensuel de 5 000 euros.

Les travaux commencent. Charles Pagny fait bien les choses. Il n'utilise que des matériaux de qualité, choisis avec goût. Les parties communes sont de teintes claires, des ocres légers, des bleus ciels, des blancs à peine cassés. Au sol des carrelages en damiers. Dans les appartements, cuisines, salles de bains, sanitaires se classent dans



***C'était un petit immeuble délabré, dans une triste banlieue. Mais la banlieue s'améliore et le petit immeuble a été entièrement rénové.***

Photo d'archives © fotolia - arkna.

le haut de gamme. A l'extérieur, des massifs de fleurs réjouissent l'œil.

Aujourd'hui l'immeuble s'intègre dans un environnement qui en effet s'améliore progressivement. Un vaste marché couvert est en cours de réalisation. Et, signe qui ne trompe pas, Kaufmann and Broad lance à deux pas un programme de résidences.

Pour financer son opération, Charles Pagny a contracté cinq emprunts auprès de la BNP qui a soutenu le projet avec un volontarisme certain. Au total il a un encours de crédit de 2 100 000 euros. Le remboursement de cet encours s'effectue au rythme de 240 000 euros par an, pendant encore une dizaine d'années.

### **Zéro revenu pour l'immeuble de rapport**

L'immeuble a été très vite entièrement loué. Les loyers rapportent 320 000 euros par an. Dont il faut déduire 80 000 euros pour les charges. Restent 240 000 euros, l'exact montant des remboursements annuels à la BNP. Autrement dit l'immeuble de rapport produit zéro revenu.

Par contre l'opération patrimoniale est un franc succès : l'immeuble pour lequel Charles Pagny a déboursé 2 900 000 euros (800 000 € pour l'achat, 2 100 000 € pour la rénovation) est estimé actuellement 4,8 millions d'euros. Plus-value d'environ 1,9 million d'euros en cinq ans. Pas mal, il faut le reconnaître !

Toutefois cela ne remplit pas la mar-

mite au quotidien. Charles Pagny va donc reprendre une activité professionnelle, en se spécialisant dans les constructions à énergies renouvelables. Mais il sait que ce sera aléatoire et insuffisant, au moins dans les débuts. Il se trouve donc en mal de trésorerie.

Il pourrait revendre l'immeuble et empocher la plus-value qui serait de l'ordre, nous l'avons vu, de 1 900 000 euros. Oui, mais il y a l'impôt sur les plus-values immobilières qu'il faudrait acquitter (33% de taxes et prélèvements sociaux). Cet impôt jusqu'au mois d'octobre dernier était rapidement dégressif (10% par an au bout de la cinquième année) et devenait nul au bout de quinze années. Voilà quatre mois, le gouvernement, dans sa recherche de rentrées fiscales, a porté à 30 ans le délai avant d'arriver au taux zéro. Avec un très faible abattement - 2% l'an - de la cinquième à la dix-septième année.

### **Objectif : dégager du "cash"**

Pour Charles Pagny, se retrouver avec un produit net de 1 270 000 €, après avoir versé 630 000 euros au fisc pour plus-value immobilière est dur à avaler. Surtout après cinq années à galérer dans les travaux !

D'autant plus dur que la rénovation du quartier va accélérer la hausse des prix de l'immobilier. Cette dernière est estimée à 20% pour la période courant jusqu'en 2017. Conclusion : la revente maintenant, dans de telles conditions, est à exclure.

Comment alors dégager du « cash » ? Ici intervient le cabinet Ailleau-Bougardier qui propose à Charles Pagny le montage suivant. Il contracte un crédit hypothécaire de 2,1 millions d'euros. Il fournit en gage l'immeuble. Il rembourse la BNP d'un coup. Quant au remboursement du nouvel emprunt, il se fera en différé : Charles ne paiera que les intérêts pendant dix ans (le capital à la fin). Il aura à rembourser 120 000 euros par an

*Lire la suite en page 4*



# LE RÉMÉRÉ QUI SAUVE... SAUF BLOCAGE PSYCHOLOGIQUE !

Il aït des hommes sur qui le sort s'acharne. Allez savoir pourquoi ! Raoul Plouvinel en est. Jusqu'à la soixantaine se vie se déroule dans l'aisance et la bonne humeur. Il dirige efficacement une entreprise, « son entreprise », qui fournit des matériaux de toutes sortes au secteur du bâtiment. Une solide PME qui emploie une centaine de salariés et traite de gros contrats avec des clients d'importance.

## **Caution personnelle de 800 000 euros**

L'un de ces clients assure à lui seul plus de la moitié du chiffre d'affaires de la société. C'est d'ailleurs avec ce dernier que commence la descente aux enfers de Raoul Plouvinel. Car ledit client dépose le bilan et laisse des impayés qui mettent en danger la survie de l'entreprise Plouvinel. Mais Raoul reste persuadé qu'en dépit de ce coup dur il va pouvoir redresser la situation. Fort de cette conviction, il emprunte 800 000 € à la BNP et se porte caution personnelle (une dé-

marche à hauts risques, comme on va le voir).

Les revers commerciaux malheureusement s'enchaînent. Peut-être parce que Raoul Plouvinel perd la main sous l'effet du traumatisme subi. Peut-être aussi en raison de la crise que traverse alors le bâtiment. A son tour il doit reconnaître qu'il est en cessation de paiement. Puis c'est le dépôt de bilan et la liquidation judiciaire.

Raoul Plouvinel se trouve alors confronté à sa dette à l'égard de la BNP : 800 000 € (montant de sa caution personnelle). S'engage une négociation avec la banque qui va s'étaler sur une longue période. Au passage, Raoul Plouvinel se plaît à dire que la BNP a fait preuve d'un esprit de conciliation remarquable. Mais vient inexorablement le moment où les chiffres imposent leur loi : il faut rembourser.

En bien propre Raoul Plouvinel possède une belle propriété dans la région de Pau, en Béarn, où il vit avec sa femme (54 ans). Une vaste demeure Renaissance, avec fenêtres à meneaux et cheminées où brûler des

arbres entiers. Un parc de trois hectares. Des bois de près d'une centaine d'hectares. On y chasse. Plusieurs étangs. On y pêche. La forêt fournit des grumes.

Le domaine est estimé 2,2 millions d'euros par le notaire de la famille. La vente de cette propriété permettrait au ménage Plouvinel de payer la BNP et d'acquérir une autre demeure où finir paisiblement leurs jours (Raoul a 70 ans).

## **Ici le destin frappe**

Toutefois Raoul Plouvinel ne se presse pas. La raison : un cousin germain dont il est très proche, presque un demi-frère, est à la tête d'une fortune certaine et il a souvent affirmé qu'il l'aiderait d'une façon ou d'une autre à sortir de ce mauvais pas.

Ici le destin frappe. Le cousin est victime d'un accident d'automobile qui le laisse paralysé. Complètement. Il ne peut quasiment plus s'exprimer. Son soutien n'est plus envisageable.

Quelques temps plus tard, Raoul Plouvinel connaît à son tour de graves ennuis de santé : un infarctus qui amène les chirurgiens à pratiquer plusieurs pontages. Il s'ensuit la fatigue que l'on peut deviner.

La conséquence est que les mois s'écoulent sans que soient prises les mesures qui devraient s'imposer. Le domaine est finalement mis en vente l'été dernier. Prix demandé : 2,2 millions d'euros. Il n'y a quasiment pas de visites, si ce n'est de curiosité. Le prix est abaissé en deux temps : 2 millions, puis 1,8 million. Toujours pas de demande. Une vérité apparaît : ce n'est pas en quelques semaines que l'on vend une propriété de ce type.

## **Une seule hypothèse tient la route**

Le jour vient où la BNP ne peut plus différer une décision. Au point que la date de la mise en vente du domaine aux enchères publiques ne pourra bientôt plus être éludée. Une vente dont Raoul Plouvinel sait qu'elle risque d'être dramatiquement faible.

C'est sur ces entrefaites que le cabinet Ailleau-Bougardier est alerté par le responsable d'une banque locale qui joue le rôle de conseiller auprès de Raoul Plouvinel. Contact est établi. Plusieurs hypothèses sont étudiées. Une seule tient la route : la vente avec option de rachat (dite aussi vente à réméré). Et mieux vaut ne pas trainer. Le schéma est le suivant.

*Lire la suite en page 4*

**Une vaste  
demeure  
Renaissance,  
avec fenêtres à  
meneaux, parc  
à la française,  
forêts et étangs...**  
*Photo d'archives  
© fotolia - Jimjag.*

## INVESTIR DANS UNE BANLIEUE

### Suite de la page 2

au lieu de 240 000 présentement, moitié moins. Il générera ainsi une trésorerie annuelle de 120 000 euros par an (la moitié des loyers), 10 000 euros par mois.

Au bout de dix ans, en 2022, il devra revendre l'immeuble pour rembourser le capital emprunté. Avec deux avantages majeurs :

1/ L'immeuble, au rythme actuel (4% l'an), aura enregistré une nouvelle plus-value d'environ 40%. Soit autour de 2 millions d'euros, portant la valeur de l'immeuble à près de 7 millions d'euros. Même si la plus-value était de moitié moindre, elle serait encore de un million d'euros.

2/ En 2022, l'immeuble aura été la propriété de Charles Pagny depuis seize ans. Un abattement de 12% sera appliquée à sa plus-value immobilière. Autant de gagné, même si le pourcentage est faible.

Résultat final. En 2022, Charles Pagny peut espérer revendre son immeuble aux alentours de 7 millions d'euros. Avec une plus-value de 4,1 millions d'euros. Il règlera au fisc la somme de 1 190 000 euros (4 100 000 € moins 12%, 492 000 € = 3 608 000 €, d'où il résulte :  $36080 \times 33\% = 1190640$ ). Soit pour un débours total de 4 090 000 euros (achat 800 000 €, travaux 2 100 000 €, taxes 1 190 000 €), un produit net de 2 910 000 €, contre 1 270 000 € s'il vendait de nos jours. Sans compter les 1 200 000 € que Charles Pagny aura encaissé en dix ans (la moitié des loyers). Total : 4 110 000 €. On vous le disait : pas mal du tout ! J.-L. G.

# LE RÉMÉRÉ QUI SAUVE...

### Suite de la page 3

Raoul Plouvinel, rappelons-le, doit 800 000 € à la BNP. Il a réussi à sauver 200 000 € de son naufrage financier. Il lui faut donc trouver 600 000 €. Le cabinet Ailleau-Bougardier propose de lui présenter un investisseur qui achètera le domaine à 50% de sa valeur. Soit : 900 000 €, la moitié de 1,8 million, le prix finalement demandé.

De cette somme il conviendra de déduire à la signature du contrat : environ 10% pour couvrir les taxes et honoraires (90 000 €) ; 10% correspondant aux loyers de la première année (90 000 €) ; 10% correspondant aux loyers de la deuxième année (90 000 €). Total : 270 000 €.

## Un montage plein d'avantages

Cette somme paraît énorme à Raoul Plouvinel et à son épouse. Elle déclenche un blocage psychologique qui les amène à attermyer alors qu'il y a urgence.

Pourtant le montage imaginé par le cabinet Ailleau-Bougardier présente des avantages considérables pour le couple. Des 900 000 € de la vente avec option de rachat il restera 630 000 € après qu'auront été acquittés les 270 000 € précités. Six cent mille euros, plus les 200 000 de trésorerie restante, iront à la BNP. Finie la dette de 800 000 € ! Il y aura même un reliquat de 30 000 €.

A partir de là, Raoul Plouvinel aura deux années pleines pour réaliser au mieux la vente de sa propriété du Béarn (avec l'accord de l'investisseur, prévu dans le contrat). Deux années où il n'aura pas un sou à rembour-

ser. Deux années où il pourra vivre tranquillement dans sa demeure ancestrale. Deux années où il pourra dépenser sans retenues particulières les 45 000 € de sa retraite.

Avec 24 mois pour vendre son domaine, il peut effectivement en espérer 2,2 millions d'euros. Il pourra alors faire jouer son option de rachat. Un simple jeu d'écritures chez le notaire permettra le transfert de propriété de l'investisseur à l'acquéreur de dernier ressort.

Dans cette opération Raoul Plouvinel recevra la différence. Autrement dit : des 2,2 millions d'euros de la vente, 900 000 serviront à faire jouer l'option de rachat et 1,3 million d'euros lui reviendront.

N'est-ce pas inespéré pour Raoul Plouvinel ? Hé ! bien, il hésite. Son épouse hésite. Son avocat hésite. Motif : le blocage psychologique engendré par les 270 000 € de taxes, honoraires et loyers. C'est vraiment trop cher ! C'est également illogique au vu du résultat escompté : 1,3 million d'euros sauvés in extremis de la catastrophe.

## A moins d'un revirement...

Et la catastrophe semble inéluctable : on attend du jour au lendemain la date où le domaine sera mis en vente aux enchères publiques. Il ait des blocages qui peuvent être extrêmement coûteux !

A moins naturellement d'un revirement de dernière minute. Toujours possible (pour rester sur une note optimiste). J.-L. G.

## CABINET AILLEAU-BOUGARDIER

**Directrice**  
Véronique Bougardier

**Directeur adjoint**  
Eric Cazaux-Devy

**Relation avec les banques**  
Georges Louis  
Guy Veron

22, avenue de l'Opéra - 75001 Paris  
Tél. : 01 42 60 84 63  
Fax : 01 42 60 84 50  
bougardier-finances@wanadoo.fr  
www.ailleau-bougardier.com

**Agence Côte d'Azur**  
35, rue Pastorelli - 06000 Nice  
Tél. : 04 93 71 83 65  
Fax : 04 93 72 58 96

*Lettre*

**Rédaction**  
Jean-Louis Guillemard  
Tél. : 01 46 41 00 78  
jlguillemard@wanadoo.fr

**Maquette**  
AgenceCréa  
Jean-Pierre Théreau  
Tél. : 01 47 82 60 80  
jeanpierre.thereau@sfr.fr

Les témoignages publiés dans la *Lettre* sont inspirés de faits authentiques. Toutefois, pour des raisons de discrétion que chacun comprendra, les noms et prénoms de personnes sont changés ainsi que les localisations géographiques.