

# OÙ EN SOMMES-NOUS ENTRE PAYS DE L'UNION EUROPÉENNE ?



**Éric Klesta**

Directeur général  
délégué  
International et  
développement  
UCI - Union  
de Creditos  
Inmobiliarios

Dans un paysage européen  
du crédit immobilier résidentiel  
qui reste très multilocal,  
les transactions transfrontalières  
se développent petit à petit.

**L**es associations de consommateurs le répètent à l'envie : "Le marché du crédit immobilier doit s'uniformiser au niveau européen pour permettre aux clients de bénéficier des meilleures conditions auprès des différentes banques de l'Union".

En clair, s'il n'y a pas d'uniformisation des marchés du crédit immobilier à l'échelle européenne, la comparaison des offres de crédit entre pays n'est pas possible et finalement, le crédit immobilier restera un produit local, c'est-à-dire octroyé et mis en place par un établissement financier du pays où se trouve le logement. Ceci était peut-être exact il y a quelques années, mais devient aujourd'hui de plus en plus déphasé.

## L'EXERCICE DE L'ACTIVITÉ À L'ÉTRANGER

Prenant le contre-pied d'un pessimisme ambiant attribuant principalement à la réglementation les limitations du développement, voici pour illustrer ces propos deux exemples de financements transfrontaliers pratiqués par quelques institutions dans l'Union européenne dont Union de Creditos Inmobiliarios (UCI).

Les outils et les moyens existent depuis une décennie avec le lancement du Passeport européen en 1992, mais ce n'est que récemment que quelques institutions financières ont entrepris de créer des succursales spé-

cialisées sur le crédit immobilier dans les autres pays de l'Union pour y démarrer leur activité commerciale. Cette méthode de développement est a priori simple (juridiquement une succursale n'est que le bras de la maison mère dans le pays hôte), rapide (quelques mois pour obtenir l'autorisation auprès de la Banque centrale du pays d'origine) et peu coûteuse (pas de besoin d'apport de capital).

Cependant, les quelques sociétés désireuses de suivre cette voie sont confrontées à de nombreux obstacles en raison des difficultés d'accès aux réseaux de distribution, des différences de réglementations sur la protection des consommateurs, ainsi que des spécificités locales de chaque marché immobilier (législation, réglementation bancaire, règles prudentielles, fiscalité, droit du travail... ayant entre autres un impact significatif sur la mise en place des crédits et l'exécution des garanties...).

Cette stratégie est toutefois gagnante pour une institution financière comme UCI, s'étant dotée au préalable d'avantages concurrentiels en termes de produits et d'approche commerciale en Espagne pouvant être reproduits dans d'autres pays et d'une plateforme informatique conçue pour pouvoir intégrer les spécificités de chaque pays (par exemple, langues, formats des adresses, intervenants, calculs de revenus, taxes, offres, contrats...) dans le workflow de traitement des dossiers et dans la base de données unique. Ainsi, depuis son pays d'origine, une institution financière peut :

■ **lancer rapidement un même produit au même moment dans différents pays ;**

« S'il n'y a pas d'uniformisation des marchés du crédit immobilier à l'échelle européenne, la comparaison des offres de crédit entre pays n'est pas possible et le crédit immobilier restera un produit local. »



## FOCUS

### UCI, Union de Creditos Inmobiliarios

■ UCI est un établissement financier espagnol spécialisé dans le crédit immobilier aux particuliers, créé en 1989 sous forme de société en joint-venture entre deux groupes bancaires majeurs en Europe, le français BNP Paribas et l'espagnol Santander, et dont le siège est à Madrid.

■ Cet établissement distribue ses produits de financement immobilier par des apporteurs d'affaire, principalement des agents immobiliers, et par internet. Il assure la gestion de l'ensemble

des process depuis la vente, l'étude, la mise en place, le *funding*, jusqu'à l'après-vente et le recouvrement. Les produits se distinguent par leur segmentation selon les besoins du client, ainsi que par leur flexibilité basée sur une plateforme informatique paramétrée qui intègre un *work flow* spécifique de traitement des dossiers, la digitalisation des documents, la demande de prêt on-line, la décision automatique... et une technologie de pointe pour le secteur.

■ Le refinancement des encours de UCI est assuré d'une part, par des lignes auprès des actionnaires et, d'autre part, par des opérations de titrisation (5 Mdse titrisés en 11 opérations depuis 1994). Implanté en Espagne depuis 1989, au Portugal depuis 1998 et en Grèce depuis 2003, UCI a produit 2,5 milliards de crédits nouveaux en 2004, et à fin 2004 gérait plus de 6 milliards d'euros d'encours, avec un coefficient d'exploitation de 42 % et un retour sur capital après impôt de 28 %.

- amortir ses coûts de développement informatique sur une base de clients plus étendue ;
- augmenter sa productivité et son efficacité grâce aux économies d'échelle ;
- renforcer sa position de leader en termes de coût.

#### LE FINANCEMENT DES NON-RÉSIDENTS

Introduit il y a plus d'une décennie pour les zones frontalières (France, Suisse, Allemagne ou Espagne) et réactivé au début des années 2000 par les Anglais qui investissent en France, le financement des non-résidents a acquis une dimension stratégique pour les pays du Sud de l'Europe.

Il est prévu qu'environ une quinzaine de millions de foyers des pays du Nord et du Centre de l'Union européenne, composés de personnes de 50 à 65 ans, principalement du Royaume-Uni, de l'Allemagne, des Pays-Bas, ou des pays scandinaves, investissent les dix années qui viennent dans une résidence secondaire dans des pays du Sud (Portugal, Espagne, France, Italie, Grèce, mais également bientôt en Croatie, Bulgarie, Turquie...) pour passer quelques mois sous des cieux plus cléments et généralement dans des pays "moins chers". Pour satisfaire les besoins de ces prospects, certains établissements, dont UCI, ont mis au point des systèmes de promotion de leurs produits de crédit immobilier, par exemple espagnols ou portugais, auprès de réseaux de brokers financiers dans des pays du Nord et du Centre de l'Europe.

Les process doivent être modifiés pour intégrer certaines différences réglementaires entre pays. D'une part, la demande de prêt doit respecter les lois de protection des données informatiques et de transparence en vigueur dans le pays d'origine du client et, d'autre part, il est nécessaire d'obtenir les autorisations réglementaires pour accéder aux fichiers des mauvais payeurs.

Le financement et la prise d'hypothèque ont lieu en Espagne ou au Portugal, mais le marketing des produits a été adapté aux caractéristiques du marché domestique du client. Sa langue est utilisée dans la communication écrite et orale et la documentation contrac-

tuelle est traduite vers l'anglais, l'allemand ou le français, ce qui, dans une Union de vingt langues, n'est pas une gageure, mais présente des avantages indiscutables pour l'emprunteur.

#### QUELLES ÉVOLUTIONS EN ATTENDRE ?

Les établissements financiers restent avant tout pragmatiques et soucieux de leur rentabilité au-delà des aspects réglementaires et des souhaits des associations de consommateurs, ce type de transactions est appelé à se développer parce qu'il est d'abord impulsé par une logique commerciale.

Celle-ci, très classique, consiste d'une part, à satisfaire les besoins de clients nouveaux (par exemple les foyers du Nord de l'Europe qui souhaitent investir au bord de la Méditerranée pour préparer leur retraite et ont besoin de financement) et, d'autre part, à augmenter les ventes et générer des économies d'échelle en exportant un savoir-faire vers d'autres pays européens.

Au final, la règle d'or tient en peu de mots : le jeu en vaut la chandelle si le volume et la rentabilité sont du chemin. Devant cette première moisson de bons résultats des "pionniers du transfrontalier" (certes encore limités en nombre et en volume), le Forum Group doit également apporter prochainement un certain nombre de réformes à la réglementation européenne pour favoriser le développement de ce type de financement. Un projet bienvenu et urgent. ■