

# Resolve accompagne une clientèle fortunée dans la recherche de financements

La *fintech* Resolve (anciennement e-Potek) continue son expansion avec le développement de son service Premium à travers toute la Suisse, pour répondre à la demande croissante d'une clientèle aux besoins atypiques. Rencontre avec Yannis Eggert, cofondateur de Resolve, et Adis Pohara, Directeur au sein du Département Premium.



ADOBE STOCK

Une demande croissante pour le financement de biens immobiliers de luxe

## - Pourquoi avoir lancé un département spécifiquement dédié à une clientèle premium?

- (Y.E.) En réalité, ce service n'est pas nouveau. Depuis la création de l'entreprise en 2018, nous apportons des conseils spécialisés à cette clientèle aux besoins atypiques. Avec l'expansion de Resolve et face à une demande croissante pour le financement d'actifs de luxe, nous avons développé un département spécifique. Ce «Family Office du financement» a pour mission d'accompagner une clientèle disposant généra-

lement d'un patrimoine très important et dont la typologie de revenus ne correspond pas aux politiques de crédit usuelles. Ce segment de clientèle est une niche de marché qui n'intéresse pas nos confrères, car le traitement de ces dossiers nécessite des compétences totalement différentes de celles d'un conseiller hypothécaire traditionnel.

## - Quel est le profil de ces clients?

- (Y.E.) Ils disposent souvent d'une fortune importante et de revenus variables ou is-

sus du rendement de leur fortune. Il peut s'agir de salariés cadres exécutifs, d'entrepreneurs actifs, d'héritiers ou même de rentiers. Les banques privées et commerciales avec lesquelles ces clients ont l'habitude de traiter n'ont pas toujours la possibilité de répondre à leurs besoins spécifiques en matière de financement. C'est là que nous intervenons pour trouver des solutions sur mesure. La typologie des actifs à financer est aussi différente; elle concerne des résidences de luxe (principales ou secondaires), dont les valeurs peuvent parfois

RESOLVE



Yannis Eggert

dépasser les capacités maximales de prêt de certaines banques, des portefeuilles d'immeubles de rendement, des investissements dans l'hôtellerie et parfois à l'étranger. Outre l'immobilier, cette clientèle appelée (Ultra) *High Net Worth Individuals* (UHNWI) s'intéresse aussi au financement de jets, de yachts, d'œuvres d'art... Nous avons également parfois des requêtes totalement inattendues, telles que des prêts sur gage en matière d'avance sur hoirie ou même des financements de vins et/ou de pierres précieuses d'exception.

**- Quels sont les critères d'octroi de crédit pour de tels biens? Comment procédez-vous?**

- (A.P.) Plus les actifs sont luxueux, moins ils seront «liquides» aux yeux des créanciers, c'est-à-dire que si le créancier devait procéder à une vente forcée, il aurait plus de risque de ne pas retrouver son argent. Il s'agit donc de bien démontrer la capacité du client à supporter la charge financière du crédit sollicité. Il est nécessaire de cerner précisément l'environnement économique du client, tout en mettant en place une approche de planification de son patrimoine. Mais la clef résulte principalement dans notre capacité à identifier rapidement le partenaire financier idéal, qui dispose d'un appétit au risque lui permettant de

RESOLVE



Adis Pohara

satisfaire le client. Cela ne peut pas simplement s'effectuer à travers des outils numériques et nécessite une excellente proximité avec les créanciers. Dans le segment du luxe, les valorisations des gages établies par les banques sont souvent un élément de friction, car elles s'avèrent couramment inférieures au prix d'achat. De ce fait, les financements mis à disposition par certaines banques pour ce type d'actifs ne dépassent parfois pas 40% à 50% du prix d'achat. De l'autre côté, les clients souhaitent obtenir des financements allant de 60% à 70%. Ainsi, une bonne connaissance du marché et des relations privilégiées avec les établissements financiers nous permettent de négocier les meilleures conditions de financement, la plupart du temps nécessitant une dérogation aux politiques de crédit.

**- Pouvez-vous nous donner quelques exemples d'actifs que vous avez financés?**

- (Y.E) Depuis la Covid-19, nous avons de plus en plus de villas de luxe en Romandie, souvent pieds dans l'eau ou avec des vues imprenables, quelques domaines en France sur la Côte d'Azur et de très beaux chalets dans les stations alpines, ainsi que des hôtels particuliers à Paris et à Londres, des villas en Italie, en Espagne et au Portugal et même quelques objets aux Etats-Unis.

La fourchette de prix peut se situer entre 3 et 25 millions de francs, mais nous rencontrons aussi des situations hors du commun: l'année dernière, nous avons financé un chalet de montagne à plus de 100 millions. Les villas entre 15 et 50 millions sur la Côte d'Azur ne sont pas rares, et nous assistons quelques clients sur la gestion de leurs dettes relatives à leurs investissements immobiliers dont les valeurs dépassent parfois les 500 millions. Nous avons également financé récemment un avion à plus de 50 millions...

**- Où se situe ce chalet de plus de 100 millions?**

- (Y.E) Malheureusement, si je vous donnais un indice, il y aurait une possibilité que quelqu'un puisse identifier l'objet immobilier en question. L'une de nos principales forces est la discrétion, je vais donc devoir être une tombe sur ce point-là! Nous garantissons à nos clients la plus grande confidentialité, même à l'interne.

**- Quels sont les délais d'obtention d'un crédit de ce type?**

- (A.P) Nous sommes très réactifs et pouvons donner un accord préliminaire en quelques heures. Cependant, pour obtenir un contrat de crédit, nous restons dépendants des démarches du partenaire qui va mettre à disposition le financement comme l'expertise, les aspects dérogatoires et les vérifications des départements *Compliance* (origine des fonds). En général, l'exercice prend au moins un mois, mais certains dossiers peuvent s'étendre jusqu'à trois mois.

**- Pour une personne fortunée, quels sont les avantages à se tourner vers Resolve?**

- (A.P) Forts de nos cinquante collaborateurs - dont une dizaine spécifiquement dédiés au service Premium - nous sommes pleinement équipés pour suivre et accompagner une telle clientèle. D'ailleurs, de nombreuses banques privées et beaucoup de gérants de fortune indépendants nous sollicitent régulièrement, afin de trouver des solutions sur mesure pour leurs clients. En retour, ils attendent de nous un niveau de conseil adapté, en termes d'entregent et de diplomatie! ■

PROPOS RECUEILLIS PAR  
CARLA ANGYAL