

# Le crédit-bail immobilier

---

10 questions/10 réponses

**ASF**

ASSOCIATION FRANÇAISE  
DES SOCIÉTÉS FINANCIÈRES



# Sommaire

## Une solution pour financer votre immobilier à usage professionnel

1. **Pourquoi recourir au crédit-bail immobilier ?**
2. **Comment intervient le crédit-bailleur ?**
3. **Comment puis-je bénéficier d'une subvention en crédit-bail immobilier ?**
4. **Et si je n'ai pas besoin d'un financement à 100 % ?**
5. **Quel régime de déductibilité des loyers ?**
6. **Dans quels cas les contrats doivent-ils être publiés ?**
7. **Qu'appelle-t-on cession-bail (ou lease-back) ?**
8. **Comment céder l'immeuble en cours de contrat ?**
9. **La levée d'option... et après ?**
10. **Quel intérêt ai-je à réaliser l'opération via une SCI ?**

# 1. Pourquoi recourir au crédit-bail immobilier ?

---

Depuis plus de quarante ans, le crédit-bail immobilier accompagne et facilite le développement des entreprises.

Il a notamment favorisé la modernisation du commerce et de l'hôtellerie et l'essor des PME régionales.

S'il permet aux grandes entreprises de réaliser des montages financiers adaptés, il concerne de plus en plus les PME.

Ainsi, 3 000 opérations annuelles contribuent au développement des territoires.

Plus récemment, le crédit-bail immobilier a aussi répondu aux attentes des investisseurs dans l'immobilier professionnel locatif.

Pour les entreprises, notamment les plus petites, il constitue un financement plus accessible que le prêt à long terme du fait de la garantie, pour le bailleur, découlant de la propriété du bien.

Pour l'entreprise bénéficiaire, il est économe en fonds propres et fiscalement avantageux puisqu'il optimise l'adéquation entre sommes payées et charges déductibles. Il permet également de bénéficier d'un accompagnement par des experts immobiliers tout au long du contrat de financement.

En abordant dix questions, parmi les plus fréquentes, la présente brochure a pour objet de faire un point sur le crédit-bail immobilier et son actualité tant pour les entreprises dont les immeubles font l'objet d'un financement en crédit-bail que pour celles qui ont un projet en cours.

Dès le montage de vos projets immobiliers, n'hésitez pas à consulter les sociétés de crédit-bail.

Elles s'appuient sur la puissance et la présence des grands réseaux bancaires et le savoir-faire d'équipes spécialisées.

## 2. Comment intervient le crédit-bailleur ?

### 1) Mon programme comporte l'achat d'un terrain et la construction d'un bâtiment

L'entreprise choisit le terrain et définit librement les caractéristiques de l'immeuble à construire. Dès obtention du permis de construire purgé du recours des tiers, le crédit-bailleur se substitue au crédit-preneur. Il achète le terrain et finance la construction du bâtiment au fur et à mesure de l'avancement des travaux.

Dans le cadre du contrat de crédit-bail, un contrat de délégation de maîtrise d'ouvrage est signé pour permettre au crédit-preneur de réaliser, sous sa responsabilité, le bâtiment qu'il a choisi.

Le crédit-preneur choisit librement les intervenants dans la construction (entreprises de bâtiment, bureaux d'études, maîtres d'œuvre, bureau de contrôle...). Il suit le déroulement des travaux, réceptionne le bâtiment et effectue toutes démarches pour la bonne réalisation de la construction.

Le contrat de maîtrise d'ouvrage déléguée définit les modalités du règlement ou du remboursement par le crédit-bailleur des travaux aux entreprises. Pendant la période de construction, les décaissements effectués par le crédit-bailleur font l'objet de la perception d'intérêts intercalaires appelés « pré-loyers ».

La mise en loyer du contrat de crédit-bail est effectuée à l'achèvement de l'immeuble. Le montant du crédit-bail est alors ajusté sur le montant définitif de l'investissement.

### 2) L'immeuble existe déjà

Le financement peut aussi porter sur l'acquisition d'un immeuble en l'état futur d'achèvement ou d'un immeuble existant. Si l'immeuble comporte des travaux de rénovation, ceux-ci peuvent être pris en charge par le crédit-bailleur.

### 3) Le financement d'extensions futures

Si le développement de l'entreprise la conduit à restructurer ou agrandir ses bâtiments, le crédit-bailleur a vocation à l'accompagner en mettant en place, au travers d'un avenant au contrat initial, le financement adapté.

# 3. Comment puis-je bénéficier d'une subvention en crédit-bail immobilier ?

## 1) Les sociétés de crédit-bail sont agréées pour recevoir des subventions

La réglementation de 1982 sur la décentralisation a autorisé les aides publiques de collectivités territoriales à l'immobilier d'entreprise. Dans ce cadre, les sociétés de crédit-bail immobilier ont été reconnues comme des « organismes relais » susceptibles de recevoir le montant de l'aide pour qu'il soit affecté au coût de l'immeuble et en réduise le prix de revient pour le client. En outre, le crédit-bail fait partie des financements éligibles aux fonds structurels européens comme le FEDER.

La plupart des collectivités n'accordent d'ailleurs des subventions qu'aux seules opérations financées par voie de crédit-bail immobilier, ce mode de financement leur garantissant l'affectation des aides à la réalisation du programme immobilier du client.

## 2) Le dossier de subvention est initié par l'entreprise

La société de crédit-bail intervient à ses côtés pour :

- signer les conventions de subvention avec les collectivités concernées,
- fournir les documents demandés (copie du contrat de crédit-bail, attestation de paiement des fournisseurs...),
- et solliciter, le cas échéant, le versement d'acomptes.

De son côté, l'entreprise adresse aux collectivités les justificatifs demandés (attestations de création d'emploi, informations sur le projet et l'évolution de l'entreprise...).

## 3) Le bénéfice de l'aide est intégralement rétrocedé à l'entreprise

La convention de subvention précise les modalités de rétrocession de l'aide prévues par les collectivités. Elle prend généralement la forme d'un avoir sur loyers.

Le crédit-bailleur peut assurer le préfinancement des aides lorsqu'elles sont versées en cours de réalisation du programme ou après l'achèvement de l'immeuble.

*N. B. Il existe d'autres formes d'aides que les subventions d'investissement comme par exemple les bonifications de loyers.*

## 4. Et si je n'ai pas besoin d'un financement à 100 % ?

Le mécanisme de « l'avance-preneur » permet au crédit-preneur de participer au financement de l'acquisition ou de la construction de l'immeuble.

Son intervention prend la forme d'un prêt au crédit-bailleur, portant intérêt.

Dans ce schéma, les échéances du prêt encaissées par le crédit-preneur compensent partiellement, sur la durée du contrat de crédit-bail, les loyers qu'il verse au crédit-bailleur.

Cette option offre au crédit-bailleur une forme de garantie. Pour sa part, le crédit-preneur bénéficie de la fiscalité dérogatoire alors qu'il autofinance une partie de l'investissement et utilise judicieusement sa trésorerie en effectuant un placement financier avantageux.

La rémunération de l'avance-preneur ne court qu'à compter de l'entrée en loyers alors que sa mise en place intervient à la date de signature des actes. En cas de pré-loyers, l'avance-preneur vient en déduction de l'assiette de calcul des pré-loyers.

# 5. Quel régime de déductibilité des loyers ?

## 1) Une catégorie particulière de charges pour les entreprises

Les loyers de crédit-bail comprennent une quote-part correspondant à l'amortissement des capitaux engagés par le crédit-bailleur, ainsi qu'une quote-part relative à leur rémunération (intérêts).

Le montant des loyers est fonction de la durée du contrat (minimum : 7 ans), du taux convenu et du montant de la valeur résiduelle (prix de levée d'option en fin de contrat), généralement égale à 1 euro.

L'article 57 de la loi du 4 février 1995 définissant le régime applicable depuis 1996 aux nouvelles opérations de crédit-bail, a réglementé la déductibilité des loyers de crédit-bail immobilier qui constituent donc une catégorie particulière de charges pour les entreprises.

## 2) Le régime applicable aux opérations conclues depuis 1996

Trois régimes sont applicables : le régime général, un régime de faveur et un régime spécifique des immeubles de bureaux situés en Ile-de-France.

### *Le régime général*

Les loyers de crédit-bail sont intégralement déductibles du résultat imposable du crédit-preneur. Cependant, la part de l'amortissement relative au terrain n'est pas fiscalement déductible. L'amortissement du terrain étant réputé intervenir après celui des frais d'acquisition et des constructions, les derniers loyers du crédit-bail ne sont que partiellement déductibles (sauf si le montant de la valeur résiduelle est supérieur à la valeur du terrain). Le crédit-bailleur fournit à son client un tableau lui permettant de déterminer les montants à prendre en compte.

Au travers des loyers payés, le crédit-preneur amortit les constructions sur une durée réduite (généralement 7 à 12 ans). Le crédit-bail immobilier permet donc un amortissement accéléré de l'immeuble, équivalent à un « crédit d'impôt ».

En contrepartie de l'avantage dont il a bénéficié, le crédit-preneur doit, lors de la levée d'option, réintégrer fiscalement la différence entre l'amortissement de la construction effectué dans le cadre du crédit-bail et celui qu'il aurait pratiqué s'il avait été propriétaire de l'immeuble depuis l'origine (« suramortissement »).



### ***Le régime de faveur***

Il permet d'amortir les constructions sur la durée du contrat pour les opérations répondant simultanément aux caractéristiques suivantes :

- Immeubles à usage industriel et commercial situés en zones d'aide à finalité régionale, en zones de revitalisation rurale ou en zones de redynamisation urbaine,
- PME/PMI employant moins de 250 salariés, ayant un total de bilan inférieur à 43 M€ ou un chiffre d'affaires inférieur à 50 M€ et n'étant pas détenues à plus de 25 % par une entreprise ne répondant pas aux critères précédents.

Pour ces opérations, dont la durée est obligatoirement de 15 ans, aucune réintégration du « suramortissement » des constructions n'est effectuée en fin de crédit-bail. Cependant, la part de l'amortissement correspondant au terrain reste non fiscalement déductible.

Ce régime dérogatoire est en vigueur pour toutes les opérations conclues avant le 31 décembre 2013.

**Conseil :** se renseigner auprès des mairies pour connaître les territoires éligibles et bien conserver dans son dossier les documents justifiant de la taille de l'entreprise au moment de la conclusion du contrat de crédit-bail.

### ***Le régime spécifique des bureaux en Ile-de-France***

Il s'applique aux immeubles assujettis à la «taxe sur les bureaux en Ile-de-France» et achevés depuis le 31 décembre 1995. Les amortissements inclus dans les loyers de crédit-bail ne sont fiscalement déductibles qu'à concurrence de ceux que le crédit-preneur pratiquerait s'il était propriétaire de l'immeuble. Il est ainsi placé dans la même situation que s'il avait financé son investissement par un prêt à long terme.

## 6. Dans quels cas les contrats doivent-ils être publiés ?

---

Tous les contrats dont la durée est supérieure à 12 ans doivent être publiés au moment de leur conclusion à la Conservation des Hypothèques comme le sont les « baux » de plus de 12 ans.

A défaut, l'entreprise perd le bénéfice de la réduction d'assiette des droits d'enregistrement perçus lors de la levée d'option. En effet, l'assiette des droits, en cas de non publication, ne serait pas limitée au prix fixé dans le contrat, mais établie sur la base de la valeur vénale de l'immeuble au moment de la levée d'option. L'entreprise perd, le cas échéant, le bénéfice du régime de faveur (Cf. question 6, paragraphe 2).

Les contrats de 12 ans et moins n'ont pas à être publiés.

**Conseil :** les entreprises non concernées par le régime de faveur ont tout intérêt à choisir la durée maximum de 12 ans afin d'économiser les frais de publication pour autant que le loyer de crédit-bail reste compatible avec leur capacité financière.

# 7. Qu'appelle-t-on cession-bail (ou lease-back) ?

La cession-bail est un cas particulier de crédit-bail dans lequel une entreprise propriétaire d'un immeuble le vend à un crédit-bailleur et simultanément le prend en crédit-bail.

## 1) Une vente sans dépossession

Le premier intérêt de cette technique est de permettre la vente d'un immeuble tout en continuant à l'utiliser. De plus, du fait de la promesse de vente contenue dans le crédit-bail, l'entreprise peut racheter l'immeuble, pour un prix symbolique à l'issue du contrat.

## 2) Se constituer un « trésor de guerre »

Par cette technique, l'entreprise peut donc se constituer une trésorerie de sécurité pour renforcer son activité, se désendetter ou réaliser d'autres investissements : biens mobiliers, immobiliers, ou encore titres de sociétés dans le cas d'une croissance externe. Cette dernière finalité est une des causes les plus fréquentes des opérations de cession-bail.

Pour un actif immobilier destiné à la location (cf. question relative à la SCI), la cession-bail permet d'utiliser les loyers payés par le locataire de l'immeuble pour « rembourser » le crédit-bail. La trésorerie dégagée permet à l'investisseur de se positionner sur des opportunités du marché de l'immobilier professionnel locatif.

## 3) Une opération exonérée de droits de mutation

Opération financière, la vente en cession-bail de l'immeuble par le crédit-preneur bénéficie de droits de mutation à taux réduit et seule est due la taxe de publicité foncière au taux de 0,715 % calculée sur le montant stipulé à l'acte de mutation.

## 4) Une opération d'autant plus intéressante que l'imposition de la plus-value est étalée dans le temps

*Jusqu'au 31 décembre 2012, lorsqu'une entreprise réalise une opération de lease-back, le montant de la plus-value de cession de son immeuble peut être réparti à parts égales sur la durée du contrat de crédit-bail, sans excéder quinze ans.*

Cet avantage reste acquis au crédit-preneur tant qu'il est titulaire du contrat de crédit-bail.

# 8. Comment céder l'immeuble en cours de contrat ?

Compte tenu de la durée des contrats de crédit-bail immobilier, l'entreprise peut être conduite à céder à un tiers, avant le terme du contrat, l'immeuble dont elle n'a plus usage.

## 1) Préserver par la cession du contrat les avantages du crédit-bail

Deux possibilités s'offrent à elle :

- exercer, de manière anticipée, la levée d'option prévue au contrat (acquisition de l'immeuble par l'entreprise) puis revendre l'immeuble à un tiers,
- céder le contrat de crédit-bail à un tiers (cessionnaire) qui se substitue à l'entreprise jusqu'au terme du contrat qui poursuit normalement ses effets.

La première solution peut s'avérer coûteuse du fait de la double mutation de l'immeuble, voire exclue si la durée minimale de la location prévue au contrat n'est pas atteinte. En outre, l'entreprise cédante peut être amenée à procéder à des réintégrations fiscales (suramortissements des constructions).

La deuxième solution présente certains avantages : pas de mutation d'immeuble, maintien des règles fiscales applicables au contrat. Les avantages fiscaux du contrat sont ainsi transmis au cessionnaire.

Cette transmission s'effectue au moyen d'un acte spécifique dont l'objet est la cession de l'ensemble des droits et obligations attachés au contrat c'est-à-dire, principalement :

- la jouissance de l'immeuble et le paiement des loyers,
- le bénéfice de la promesse de vente.

Ces différents éléments ne peuvent être dissociés et sont donc cédés simultanément au tiers cessionnaire.

Les conventions contractuelles prévoient généralement que la cession du contrat ne peut intervenir qu'après agrément du cessionnaire par le crédit-bailleur. Le cédant restera en principe garant du cessionnaire, sauf accord du crédit-bailleur pour lever cette solidarité.

## Les conditions de la cession sont librement débattues entre le cédant et le cessionnaire

Dans la mesure où les parties conviennent que la valeur vénale de l'immeuble, au moment de leur négociation, est supérieure aux charges du crédit-bail restant à courir, le cédant est amené à demander au cessionnaire une compensation constituant le prix de cession du contrat, parfois appelé la soulte.

En première approche, ce prix de cession résulte donc de la comparaison entre la valeur de marché de l'immeuble et la valeur actualisée des loyers restant à courir jusqu'à la fin du contrat et, s'il n'est pas symbolique, du prix de rachat en fin de bail.

Le résultat obtenu peut être corrigé par différents éléments : économie de frais et droits de mutation par rapport à une cession pure et simple de l'immeuble, incidence fiscale de la réintégration à effectuer par le cessionnaire lorsqu'il sortira lui-même du contrat, quotes-parts de loyers non déductibles...

## 2) La cession du contrat, une solution fiscalement avantageuse

Le prix de cession du contrat ainsi déterminé donne lieu à taxation. Il est nécessaire à cette fin d'effectuer une ventilation du prix en deux composantes correspondant respectivement à la valeur de la promesse de vente et au « droit d'occupation ».

La composante « promesse de vente » est soumise à la TVA au taux standard.

La composante « droit d'occupation » est soumise au droit d'enregistrement, au tarif des cessions de droits au bail (art. 725 du CGI).

Tous frais confondus, la cession du contrat est donc en principe beaucoup moins coûteuse qu'une double mutation de l'immeuble lui-même (achat par le titulaire du contrat puis revente par celui-ci au tiers acquéreur), notamment par le fait que l'essentiel de la valeur du contrat repose sur la promesse unilatérale de vente assujettie à la seule TVA et donc récupérable par l'acquéreur.

Au plan fiscal, le prix de cession constitue :

- **Chez le cédant** : une plus-value imposable.  
Dans la mesure où le cédant serait lui-même devenu titulaire du contrat par voie de cession, le prix de revient de cette précédente opération vient en déduction de cette plus-value.
- **Chez le cessionnaire** : un élément d'actif (immobilisation) partiellement amortissable.

Une ventilation est à effectuer entre la fraction du prix de cession réputée correspondre au terrain et la fraction réputée correspondre aux constructions.

Cette dernière fraction est amortissable sur la durée normale d'utilisation du bâtiment appréciée à la date de la cession du contrat : elle est donc indépendante de la durée restant à courir de celui-ci.

**Conseil** : avant de négocier avec un acquéreur éventuel, interrogez le crédit-bailleur et vos conseils habituels, afin de déterminer les modalités adaptées à votre situation.

# 9. La levée d'option... et après ?

En acceptant la promesse unilatérale de vente figurant au contrat et en acquittant le prix convenu, le crédit-preneur devient propriétaire de l'immeuble. Conformément aux dispositions du contrat, c'est à lui qu'il revient de prendre l'initiative de déclencher le transfert de propriété.

Il peut le faire à la fin du contrat ou de façon anticipée à l'issue d'une période contractuellement irrévocable.

Dans tous les cas, la levée d'option comporte des conséquences comptables et fiscales :

- réintégration fiscale du « suramortissement » (cf. question relative à la déductibilité des loyers),
- paiement des droits de mutation.

## **1) La réintégration du suramortissement dont a bénéficié le crédit-preneur pendant la durée du contrat**

Le montant du suramortissement à réintégrer correspond exactement à l'avantage dont a bénéficié le crédit-preneur au titre de la durée d'amortissement réduite des constructions détenues au travers du crédit-bail et de la déductibilité des loyers.

C'est au moment de la levée d'option que ce « crédit d'impôt » sans intérêt se trouve fiscalisé comme un profit ordinaire. La somme réintégrée au titre du suramortissement est fiscalement amortissable par le crédit-preneur devenu propriétaire sur la durée normale d'utilisation des constructions appréciée à compter de la date de la levée d'option.

N. B. On rappellera que si l'entreprise peut bénéficier du régime de faveur des PME, sous certaines conditions, elle est dispensée de toute réintégration et les constructions sont amorties sur la durée du contrat (durée effective de 15 ans minimum). En sens inverse dans le régime des immeubles de bureaux en Ile-de-France, l'absence de réintégration naît de l'impossibilité de déduire l'intégralité des loyers relatifs à l'amortissement des constructions sur la durée du contrat (cf. question relative à la déductibilité des loyers).

## **2) Les droits de mutation sont calculés sur une assiette limitée au prix fixé dans le contrat**

Par dérogation aux dispositions fiscales applicables aux ventes d'immeubles, l'assiette des droits est limitée au prix fixé dans le contrat et non à la valeur vénale de l'immeuble au moment de la levée d'option.

Les contrats de plus de 12 ans doivent avoir fait l'objet d'une publication à la Conservation des Hypothèques au moment de leur conclusion pour pouvoir bénéficier de ce régime de faveur.

## **3) Si l'immeuble est conservé par l'ex-crédit preneur**

L'immeuble entrant dans le patrimoine de l'ex-crédit preneur doit être amorti. Son prix de revient fiscal est égal au prix de la levée d'option d'achat majoré du montant de la réintégration.

Lorsque l'ex-crédit preneur a lui-même acquis les droits attachés au contrat d'un précédent locataire (cession de contrat), le prix de revient défini ci-dessus est majoré du prix d'acquisition de ces droits, pour leur fraction non encore amortie.

Ces dispositions visent principalement le « régime général ». Dans le cadre du régime de faveur à condition que le contrat aille à son terme et ne comporte pas de valeur résiduelle supérieure au prix du terrain, la durée d'amortissement (15 ans) acquise sous couvert du crédit-bail est définitive.

## **4) Si l'immeuble est vendu par l'ex-crédit-preneur**

La vente de l'immeuble acquis en vertu d'un contrat de crédit bail est soumise au régime des plus-values dont relève l'ex-crédit-preneur.

La plus-value de cession est déterminée par différence entre le prix de cession du bien et son prix de revient fiscal (tel que défini ci-dessus) diminué des amortissements pratiqués.

# 10. Quel intérêt ai-je à réaliser l'opération via une SCI ?

La Société Civile Immobilière, en tant que structure juridique dédiée à l'investissement et à la location immobilière, est particulièrement adaptée au crédit-bail immobilier.

## 1) Pendant le contrat

La SCI, titulaire du crédit-bail, donne l'immeuble en sous-location à une ou plusieurs sociétés utilisatrices.

Si cette sous-location concerne un immeuble nu si la SCI est détenue par des personnes physiques et si elle n'a pas opté pour l'impôt sur les sociétés (IS), les revenus sont compris dans la catégorie des bénéfices non commerciaux dits BNC (et non des revenus fonciers). Si ces conditions sont réunies, chaque associé est imposé à proportion du capital détenu.

En ce qui concerne la déductibilité des loyers de crédit-bail par la SCI, il n'y a aucune particularité par rapport à un contrat de crédit-bail consenti à une entreprise commerciale.

Bien sûr, les revenus de la SCI ne doivent être déterminés qu'en fonction de la valeur locative de l'immeuble et ne peuvent être la transposition pure et simple des loyers de crédit-bail.

En cas de déficit, celui-ci ne peut, sauf cas particulier d'autres revenus de même nature, être compensé qu'avec les bénéfices des exercices suivants et ce pendant 5 ans au plus.

## 2) A l'issue du contrat

Si la SCI est à l'IR, l'accession à la propriété de l'immeuble par exercice de la levée d'option change la nature fiscale de l'activité qu'exerce la SCI : de sous-bailleur, elle devient bailleur. Les produits de son activité de sous-location deviennent des revenus fonciers. Ceci a des conséquences particulières lorsque ses associés sont des personnes physiques.



En effet, ce changement de nature de l'activité fait perdre à l'immeuble son caractère d'élément affecté à l'activité non commerciale (BNC) et entraîne sa sortie du patrimoine professionnel de la société. Ce transfert donne lieu à imposition au titre des plus-values de cession.

Cette plus-value résultant du changement de nature d'activité est déterminée en tenant compte d'une part de la valeur réelle du bien estimée à la date de l'acte d'acquisition par la SCI crédit-preneur et d'autre part, du prix de revient fiscal de l'immeuble à cette même date.

Il est possible de demander le report de l'imposition de cette plus-value à condition de le prévoir expressément dans l'acte de levée d'option. L'imposition est ainsi reportée jusqu'à la date à laquelle intervient la transmission de l'immeuble ou la transmission ou le rachat de tout ou partie des titres de la SCI propriétaire de l'immeuble, ou encore la dissolution de la SCI.

Elle sera imposée, au titre de l'année d'expiration du report, dans la catégorie des BNC (plus-value à court terme). L'impôt correspondant est calculé en tenant compte des règles applicables au titre de cette année.

Afin d'éviter cet inconvénient, il est toujours possible d'opter pour l'IS soit lors de la création de la SCI soit tous les ans. Cette option irrévocable est, selon les textes en vigueur, sans autre incidence fiscale.

**Conseil :** afin de profiter pleinement des avantages du crédit-bail (déductibilité intégrale des loyers sauf régime des bureaux en Ile-de-France et dans tous les cas, la partie relative au paiement du terrain), il convient de choisir avec attention le régime fiscal applicable à la SCI.

**Les sociétés de crédit-bail immobilier**, comme les banques, **sont des établissements de crédit régis par le Code monétaire et financier**. A ce titre, elles doivent être agréées par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et sont soumises à son contrôle. Elles doivent respecter la réglementation bancaire qui leur impose notamment des ratios de couverture et de division des risques. La quasi-totalité des établissements de crédit-bail immobilier font partie de groupes de première importance.

Cette communication a été menée à l'initiative des membres de la Section crédit-bail immobilier de l'Association Française des Sociétés Financières, l'organisme professionnel des spécialistes de la finance, qui regroupe notamment toutes les sociétés de crédit-bail immobilier.

Ce livret, élaboré sur la base de la réglementation en vigueur, présente l'essentiel de ce qu'il faut savoir sur le crédit-bail immobilier et n'a pas de valeur contractuelle.

Il n'a pas vocation à se substituer à l'information que peuvent vous procurer les collaborateurs des établissements de crédit-bail immobilier ou vos différents conseils.

La liste des sociétés de crédit-bail immobilier  
est régulièrement mise à jour sur le site ASF :  
**[www.asf-france.com](http://www.asf-france.com)**

**Impression - Reliure :** Imprimerie Chirat - 42540 Saint-Just-la-Pendue

**Dépôt légal :** septembre 2011 - N° 201109.0129

**Création :** JCh Moreau Consultants



# ASF

ASSOCIATION FRANÇAISE  
DES SOCIÉTÉS FINANCIÈRES

24 avenue de la Grande Armée - 75854 Paris Cedex 17  
Tél. : 33 (0)1 53 81 51 51 • Fax : 33 (0)1 53 81 51 50 • [asfcontact@asf-france.com](mailto:asfcontact@asf-france.com)

Bruxelles : Rue du Luxembourg 19-21 B-1000  
Tél. : 32 2 506 88 20 • Fax : 32 2 506 88 25 • [europe@asf-france.com](mailto:europe@asf-france.com)

[www.asf-france.com](http://www.asf-france.com)