



## **Acheter sans avoir vendu, réussir son montage financier**

Faire coïncider l'achat d'un nouveau logement avec la vente de l'ancien s'avère la solution idéale. Mais cet événement se produit rarement. Souscrire un crédit-relais permet de répondre à un besoin ponctuel de trésorerie et à ne pas laisser passer l'opportunité d'acquérir le bien convoité.

Le marché immobilier du neuf est étroit, la construction des logements demeurant toujours insuffisante notamment en Ile-de-France. L'offre est donc réduite, et il faut prendre très vite la décision d'acheter l'appartement ou la maison recherchée. Et comme, parallèlement, dans l'ancien ou le récent, où il y a un choix nettement plus conséquent, les délais de vente se rallongent, vous n'allez pas de suite toucher les fruits de la vente que vous escomptiez pour financer votre nouveau logement, ou pour vous servir tout au moins d'apport personnel. Rassurez-vous, vous n'êtes pas seul dans cette situation puisque près de 40 % des acheteurs doivent vendre un bien pour réaliser leur nouvelle opération immobilière. Et généralement, le second bien coûte plus cher que le premier. Non seulement parce que les prix ont augmenté, car dans le même laps de temps, ils ont également crû pour le bien à revendre, mais parce que souvent, vous achetez plus grand ou mieux situé. Plus grand pour répondre à une famille qui prospère ou qui se recompose ou tout simplement pour jouir d'une plus confortable aisance. Mieux situé par rapport à un centre ville, un quartier résidentiel et donc plus cher. Dès lors, un vrai dilemme se pose : faut-il laisser passer l'occasion d'acheter le bien dont vous rêvez et qui rentre dans vos critères de prix ou faut-il accepter une forte négociation sur le bien à vendre pour pouvoir financer le nouveau logement. Pour éviter de trancher trop rapidement, de faire des erreurs et d'avoir des regrets, les banques ont mis au point le crédit relais appelé aussi le prêt achat-revente.

Autrefois hors de prix, les prêts relais affichent aujourd'hui des taux souvent proches de ceux des crédits traditionnels et il est donc tout à fait opportun d'en profiter à condition de ne pas s'en servir trop longtemps... Car c'est tout de même un crédit.

## COMMENT CA MARCHE ?

### *\*Fonctionnement*

Le principe est simple. Vous avez besoin du produit de la revente de votre ancien bien pour financer le nouveau. Mais vous ne l'avez pas. La banque va donc vous avancer cette épargne immobilisée pour la faire apparaître en apport personnel qui va rentrer dans votre plan de financement. Elle va donc vous proposer un prêt-relais. Vous allez rembourser seulement les intérêts, le capital sera soldé lors de la vente de votre bien.

### *\*Taux*

Les taux d'intérêt sont aujourd'hui très attractifs, du même ordre que ceux d'un prêt traditionnel. Reste qu'ils sont, dans le cas du prêt-relais, calculés sur la totalité du capital emprunté et non sur le capital restant dû.

### *\*Durée*

Relais rime avec courte durée. Celle-ci n'excède généralement pas deux ans. Elle est souvent fixée à 12 mois, renouvelable une fois.

### *\*Montant*

Les banques ou les établissements de crédit financent entre 50 et 80 % de la valeur du bien à vendre. Le prêteur peut faire réaliser une estimation du bien pour en déterminer la valeur selon l'emplacement de l'immeuble, ses qualités architecturales, son état peut aussi entrer en considération le degré d'avancement de la vente (signature ou non du compromis de vente).

### *\*Où s'adresser ?*

A votre banque ou à un établissement spécialisé dans le financement immobilier, en général très compétitif sur des produits pointus.

## LES DIFFERENTES FORMULES

Deux formules se trouvent chez tous les prêteurs : le crédit-relais « sec » et le crédit-relais jumelé à un long terme.

### *\*Crédit relais « Sec »*

Vous achetez un bien à un prix égal ou inférieur à celui que vous vendez. Soit parce que vous achetez plus petit ou dans une autre ville où les prix de l'immobilier sont plus avantageux. En attendant la réalisation de la vente, vous ne cherchez qu'une « avance » et pas une avance jumelée à un prêt classique. Souvent le banquier voit ce prêt d'un mauvais œil : risque que le bien initial traîne à la vente mais surtout le fait que ce prêt ne génère pas un autre crédit et donc ne rapporte guère à

l'établissement. Aussi, le taux d'intérêt est plus élevé que celui d'un prêt classique, soit plus de 5 %. Dans tous les cas ce prêt relais sec ne peut être envisagé que sur une très courte durée. Une fois le bien vendu, le prêt-relais est soldé sans avoir à payer de pénalités pour remboursement anticipé.

Cas pratique : vous vendez un bien 160 000 euros pour acheter une plus petite surface affichée à 100 000 euros. Coût total de l'opération frais de notaire inclus 106 9 222 euros. Vous sollicitez un prêt relais de ce montant, à 5,5 % sur sept mois. Ce « pont » entre l'achat et la revente vous reviendra à 3 430 euros.

*\*Crédit-relais jumelé à un long terme*

Dans ce cas, vous achetez un bien dont le prix est supérieur à celui que vous allez vendre. Et c'est actuellement l'hypothèse la plus plausible, le neuf étant encore légèrement plus élevé que l'ancien. Sauf exception pour des biens rares et extraordinaires au niveau de l'emplacement, de la vue, des matériaux. Pour financer votre nouvel achat, vous allez donc prendre un prêt relais assorti d'un crédit à long terme. Mais à l'intérieur de ce mode de financement, plusieurs formules sont à comparer comme le montrent les divers cas de figure mis en avant par le courtier Meilleur taux.

**Hypothèse**

Acquisition envisagée	161 000 euros (prix comprenant frais de garantie du prêt)
Vente estimée du bien Précédant	90 000 euros
Crédit-relais	63 000 euros (70% du prix du bien)
Taux	4,50%
Prêt complémentaire	98 000 euros
Taux	4,90% sur 15 ans

**1) Prêt relais accompagné d'un prêt amortissable classique**

Dans ce cas, chaque mois, vous remboursez les intérêts du prêt-relais mais aussi les échéances du prêt classique qui incluent les intérêts et l'amortissement du capital. C'est la solution la plus simple et la moins onéreuse.

	7 mois	173 mois	Coût total des prêts
Mensualité prêt relais	236 €	0€ (soldé)	1 652€
Mensualité prêt amortissable	770 €	770 €	40 600 €
Coût total	1 006 €	770 €	40 252 €

## **2) Prêt relais avec franchise totale et prêt amortissable avec différé d'amortissement**

Si le montage précédent est incompatible avec votre capacité mensuelle d'endettement, vous pouvez opter avec un prêt relais assorti d'une période de « franchise totale » pendant laquelle les intérêts ne seront pas remboursés mensuellement mais en une seule fois, au même moment que le capital emprunté. Cette période peut durer une année. Au-delà, mais jamais plus de deux ans, les intérêts doivent être payés mensuellement, majorés des intérêts cumulés de la première année. Enfin, le prêt amortissable peut aussi être assorti d'un « différé d'amortissement » pendant deux ans, période pendant laquelle vous ne rembourserez que les intérêts sans amortir le prêt. Cette formule permet d'alléger vos charges mensuelles mais renchérit le coût du crédit.

	7 mois	173 mois	Coût total des prêts
Mensualité prêt relais	0 €	0€ (soldé)	1 730 €*
Mensualité prêt amortissable	400 €	791 €	41 643 €
Coût total	400 €	791 €	43 373 €

**PAR RAPPORT A LA FORMULE 1, LE COUT TOTAL DU PRET EST DE + 1 121 EUROS**

\*la somme est remboursée en une fois et est ajoutée au 63 000 € du prêt-relais

### **3) Le prêt unique intégrant prêt-relais et amortissable**

Dans ce cas, vous ne souscrivez qu'un seul crédit, ce que les banques ou les établissements financiers appellent le « deux en un » ou le crédit « achat-revente ». Une partie est remboursable par anticipation lors de la réalisation de la vente, sans indemnités pour remboursement anticipé. Une fois le crédit relais remboursé, le crédit classique commence. Par rapport à la formule 2, peu d'économies à espérer mais un côté pratique, un seul dossier de financement à monter.

#### Crédit-relais et durée de remboursement

Sur ce type de prêt, la durée est de 12 mois, éventuellement renouvelable. Une année, c'est long et c'est pourquoi les simulations sont faites ici sur 7 mois. Cela peut encore sembler long. Cependant, dans la plupart des villes, les professionnels observent un allongement de la durée des ventes. Il faut compter environ trois mois. Mais trois mois pour signer le compromis. Reste alors à signer l'acte définitif de vente, environ trois mois plus tard si tout va bien. Ainsi, les sept mois sont finalement vite arrivés. Et les douze mois aussi, si malencontreusement la première vente a échoué.

#### Crédit-relais et 1 % logement

En cas de mutation professionnelle ou de nouvel emploi, vous pouvez obtenir un prêt-relais dans le cadre du 1% logement. Ce crédit est accessible, sans condition de ressources à tous les salariés du secteur privé non agricole travaillant dans une entreprise de plus de 10 salariés. Ce prêt, consenti à hauteur de 70% de la valeur estimée du bien dans la limite d'un plafond par zone géographique est consenti pour une période de 12 mois, renouvelable une fois. Son taux est imbattable : 1% par an, hors assurance. Pour toute information complémentaire, il vous suffit de contacter l'organisme collecteur du 1% logement auquel cotise votre entreprise.

## **LES GARANTIES DEMANDEES**

Dès l'instant où vous sollicitez un prêt classique qui s'ajoute au prêt-relais, vous êtes obligés de souscrire un certain nombre d'assurances.

*\*Les assurances liées au prêt : assurance décès obligatoire, perte d'emploi facultative*

L'assurance décès-invalidité est exigée par les banques pour se garantir en cas de disparition de l'emprunteur. Ainsi, elle prend en charge le remboursement des mensualités restant à courir et décharge vos héritiers qui n'auront plus à rembourser votre dette. Le risque d'invalidité permanente et définitive est également pris en compte de la même façon. L'incapacité temporaire n'est pas toujours couverte ou bien est couverte différemment selon qu'elle est partielle ou totale. La prime

varie selon les établissements, de 0,35 à 0,50 % et se calcule, le plus souvent, sur le capital emprunté. Vous pouvez, bien sûr, vous assurer auprès de votre banque qui négocie un contrat de groupe auprès d'une compagnie d'assurance. Mais il s'agit d'un contrat standard qui ne tient guère compte de l'âge de l'assuré, de son activité professionnelle plus ou moins difficile... Rien n'oblige à choisir cette assurance et vous avez même intérêt à prendre une assurance individuelle si vous êtes jeune car vous bénéficierez de primes attractives, le risque décès-invalidité étant faible. A l'inverse, les seniors qui n'arrivent pas à se « faire assurer » en groupe ou les emprunteurs « à risques aggravés » pourront souscrire des contrats spécifiques avec parfois une surprime.

L'assurance perte d'emploi n'est pas obligatoire et est réservée aux salariés à contrat à durée indéterminée depuis plus de six mois. En sont donc exclus les professions libérales, les artisans, les commerçants, les chefs d'entreprise... La perte d'emploi s'entend par licenciement (hormis pour faute grave) et non par démission. La mise en place de cette assurance est longue et complexe. Il y a d'abord un délai de carence de six à douze mois pendant lequel l'assurance ne peut se mettre en place et un délai de franchise, de trois à neuf mois pendant lequel la mensualité du prêt n'est pas prise en charge. De plus, le montant de la prise en charge varie selon les établissements et le choix de l'emprunteur de se protéger à 50,60,80 ou 100 % de la mensualité. Enfin la durée d'indemnisation classique tourne autour de 18 mois. Au final, pour un prêt de 76 225 €, la prime s'échelonne entre 21 et 38 € par mois selon l'établissement et la garantie demandée. Soit, sur 15 ans, un coût global de 3 780 à 6 840 €.

#### *\*Les frais liés à la garantie*

La banque vous prête de l'argent mais, en contrepartie, prend des garanties pour pallier une éventuelle défaillance de votre part.

Deux types de garanties vous sont proposés, l'hypothèque conventionnelle et la caution mutuelle.

#### - L'hypothèque conventionnelle

L'hypothèque est le mode de garantie le plus couramment utilisé. Par ce biais et en cas de graves incidents de paiement réitérés, la banque peut saisir le logement, le vendre et récupérer ainsi les fonds qu'elle vous a prêtés. Si le prêteur vous demande cette garantie, vous devrez alors payer des droits d'enregistrement (taxe de publicité foncière, salaire du conservateur des hypothèques), les frais divers (droit de timbres, coût de la copie exécutoire du bordereau...) et les émoluments du notaire proportionnels au montant du prêt. Sans compter, qu'en cas de vente du logement avant la fin du crédit, il vous faudra acquitter les frais de mainlevée. Ainsi, pour un prêt de 180 000 €, la garantie vous coûtera 3 240 € et une éventuelle mainlevée de 1 060 €.

Toutefois, si le bien est revendu moins de deux ans après le remboursement normal du prêt, les notaires indiquent que le crédit a été remboursé normalement et n'exigent pas la mainlevée de l'hypothèque.

#### - La caution mutuelle

En souscrivant une caution prise auprès d'un organisme spécialisé tel Crédit Logement, leader en cautionnement de crédit, celle-ci, en cas d'incident de paiement de votre part, se substituera à vous et paiera directement le banquier. C'est ultérieurement qu'elle se retournera vers le mauvais payeur pour se faire rembourser par le biais d'un fonds affecté à ce risque, le Fonds mutuel de garantie (FMG) sur lequel les emprunteurs versent une somme proportionnelle au montant de leur prêt. Le coût de la caution (commission et participation au FMG) est moins onéreux que l'hypothèque puisqu'il n'y a pas de frais notariés : pour un prêt de 180 000 €, le coût de Crédit Logement s'élève à 2 970 €. Mieux encore, vous récupérez une partie de votre participation au FMG si vous avez honoré votre créance. Mais il vous faudra être patient car le remboursement arrive parfois une

bonne année après le solde de votre crédit. A un moment où vous n'y pensez plus et c'est alors une bonne surprise.

Marie Dutertre

#### Vers une hypothèque rechargeable

Le gouvernement planche sur la réforme de l'hypothèque en mettant au point l'hypothèque rechargeable. Le rechargement de l'hypothèque consiste à autoriser un emprunteur qui a déjà remboursé une partie de son prêt immobilier à affecter son hypothèque « à la garantie de créances autre que celles visées par l'acte constitutif du prêt ». L'emprunteur pourra donc bénéficier d'un nouveau prêt, sans devoir remplir à nouveau des formalités. Le montant du nouveau prêt sera équivalent au montant équivalent à celui déjà remboursé. D'où ce nom de rechargeable. En rechargeant l'hypothèque, l'emprunteur peut souscrire un nouveau prêt immobilier en cas de revente et de nouvel achat sans pour autant faire une levée de l'hypothèque précédente et sans payer, à nouveau, les frais d'une autre hypothèque. Sur ce plan, l'économie est indéniable. Reste que le rechargement n'est pas uniquement destiné à une réutilisation d'un prêt immobilier. Il peut être utilisé pour des travaux, voire pour l'achat de biens à la consommation. Dans ces derniers cas, le taux devrait, en principe être inférieur à ceux d'un prêt personnel ou à ceux d'un prêt à la consommation. Attention, cette mesure ne sera pas rétroactive et ne s'appliquera aux prochains prêts que si le contrat le prévoit expressément. Une affaire à suivre mais difficile encore à apprécier sans voir connaissance des textes définitifs.