

Le Crédit Relais Immobilier

1. Qu'est-ce qu'un crédit relais ?

Un crédit relais est une avance de la banque à un de ses clients, sur des fonds qu'il doit recevoir et qui permettront de rembourser cette avance. La forme la plus courante de crédit relais est le crédit relais immobilier. Ce crédit permet d'anticiper sur le produit de la vente d'un bien immobilier avant d'avoir encaissé les fonds et même avant que la vente soit effectivement réalisée.

2. A qui s'adresse le crédit relais immobilier ?

Le crédit relais peut vous intéresser si vous êtes propriétaire d'un logement et que vous souhaitez le vendre pour en acheter un autre. Il vous permet de procéder à votre acquisition sans attendre que le bien ancien soit vendu. Vous disposez d'un délai pour réaliser la vente à l'issue de laquelle le crédit relais est remboursé par une partie du produit de cette vente.

3. Quel en est le principe ?

Vous mettez un bien à vendre, par exemple dans une agence immobilière, à un prix précisé dans le mandat que vous avez donné à cette agence. Avec le crédit relais, la banque vous fait dès maintenant une avance pour vous aider à acheter un autre bien. Vous rembourserez cette avance quand le bien sera vendu et au plus tard à une date d'échéance prévue dans le contrat. Ce crédit relais vient souvent s'ajouter à un crédit immobilier classique pour financer la nouvelle acquisition.

4. Quel est le montant d'un crédit relais immobilier ?

La banque ne vous accordera pas un crédit relais pour la totalité du prix de vente du bien. Le montant de l'avance tient généralement compte de la situation : si vous avez déjà un acheteur, avec un compromis signé, à plus forte raison si celui-ci ne comporte pas de conditions suspensives, la probabilité que la vente se réalise pour le montant prévu à la date prévue est forte et votre banque pourra généralement faire une avance plus importante.

En revanche si vous avez seulement déposé un mandat de vente dans une agence immobilière et que pour le moment vous n'avez pas encore d'acheteur potentiel, il est important de vous garder une marge de sécurité et la banque vous fera une avance limitée par exemple à 60 à 70 % du prix de l'estimation du bien, car vous serez peut-être amené à baisser le prix de vente demandé si les acheteurs potentiels sont rares ou si le marché se dégrade.

5. De combien de temps dispose-t-on pour vendre ?

Le crédit relais est toujours accordé pour une durée déterminée et comporte donc une échéance. Une partie des fonds de la vente sera censée parvenir à la banque pour rembourser le crédit relais au plus tard à cette date. Bien évidemment, si la vente est réalisée avant cette échéance, le crédit relais est remboursé dès la réception des fonds du notaire pour vous éviter de payer inutilement des intérêts. Le remboursement avant l'échéance s'effectue sans pénalité. Dans la pratique, les crédits relais proposés par les banques sont généralement à échéance d'un ou deux ans.

6. Comment paye-t-on les intérêts ?

Les intérêts sont souvent payables tout au long du crédit, en général chaque mois, et quand c'est possible, cette formule est intéressante car le montant à rembourser à la vente du bien sera limitée au montant initial du crédit relais.

Dans certains cas cependant, le paiement régulier des intérêts n'est pas possible, parce qu'il constituerait une charge trop lourde pour votre budget. Les intérêts dans certaines formules de crédit relais peuvent donc être capitalisés et augmentent progressivement le montant à rembourser. A la fin du crédit relais, vous remboursez en même temps le capital et les intérêts. Bien sûr, plus le temps s'est écoulé avant la vente effective du bien, plus le prêt a généré d'intérêts qui s'ajouteront au capital à rembourser.

Depuis le 6 mai 2007, si vous souscrivez un prêt relais, vous bénéficiez, comme pour les autres prêts immobiliers, d'un crédit d'impôt qui s'élève à 40% des intérêts payés au titre de la première annuité dans les conditions fixées par la réglementation.

6. Quelles précautions faut-il prendre ?

Le crédit relais est un excellent moyen pour mener à bien une opération de vente – achat dans l'immobilier. Mais il y a quelques règles de prudence qu'il est important de respecter.

Tout d'abord sur le montant du crédit par rapport au prix de vente. Il est important de vous garder une marge de manœuvre, en particulier si la vente au prix envisagé risque d'être difficile (le prix attendu est-il compatible avec la nature du bien, l'emplacement, la concurrence ? etc.). Et cette marge doit être encore plus grande si les intérêts du crédit relais sont capitalisés, afin que les fonds à venir du notaire soient suffisants pour couvrir le montant dû, intérêts compris. Interrogez plusieurs spécialistes immobiliers et en cas de doute vous pouvez demander une expertise du bien par un expert indépendant.

Ensuite, il est important de bien suivre la mise en vente (combien de visites ? quelles réactions ? etc.) pour estimer objectivement vos chances de vendre à ces conditions dans le délai imparti. Si le nombre de visiteurs est faible ou les réactions négatives, demandez conseil à votre agence immobilière ou à votre notaire (faut-il baisser le prix ? faut-il améliorer la présentation du bien par de la peinture, du jardinage ? etc.). N'attendez pas l'échéance du crédit relais pour réagir.

Tenez régulièrement informé votre conseiller bancaire du déroulement de la vente. Ses conseils aussi seront précieux pour vous aider à prendre les bonnes décisions à temps. Certaines banques disposent d'accords avec des réseaux d'agences immobilières ou même d'une filiale spécialisée. L'appui de la banque peut alors parfois s'avérer précieux.

7. Que se passe-t-il à l'échéance si le bien n'est pas vendu ?

C'est évidemment une situation difficile car la banque est en droit d'exiger de vous le remboursement du crédit à la date prévue dans l'acte même si le bien n'est pas vendu. Il ne pourra y avoir de reconduction automatique. Et cette situation pourrait entraîner un recouvrement par voies contentieuses avec en outre une inscription au fichier des incidents de remboursement sur les crédits aux particuliers (FICP).

Il faut d'abord que vous analysiez les raisons pour lesquelles le bien n'est toujours pas vendu après un ou de 2 ans de visites et en tirer les conséquences. Changer le prix, mandater d'autres pro-

fessionnels, utiliser d'autres journaux ou sites internet de petites annonces... ?

Si les chances de vendre rapidement le bien sont réelles, il peut, par exemple, être envisagé de prolonger le crédit relais de quelques mois. Si au contraire, la probabilité de vendre rapidement est faible, le crédit relais peut être transformé en prêt long terme avec éventuellement une mise en location du logement. Et parfois, votre intérêt peut être de baisser sensiblement le prix pour obtenir une vente rapide. Cela vous permet de sortir de cette situation difficile au plus vite et d'en limiter le coût financier.

Déjà parus dans cette collection :

- | | | | |
|---------|--|--|---------|
| • n° 3 | Régler un litige avec votre banque | Bien choisir son produit d'épargne | • n° 24 |
| • n° 5 | La convention de compte | La Convention AERAS (s'Assurer et Emprunter avec un Risque Aggravé de Santé) | • n° 25 |
| • n° 6 | Quelle garantie pour vos dépôts ? | Le coût d'un crédit | • n° 26 |
| • n° 7 | Comment régler vos dépenses à l'étranger ? | Le virement SEPA | • n° 27 |
| • n° 8 | Maîtriser son taux d'endettement | Le regroupement de crédits, la solution ? | • n° 28 |
| • n° 9 | Bien utiliser le chèque | Les donations | • n° 29 |
| • n° 11 | N'émettez pas de chèque sans provision | Dix conseils pratiques pour gérer au mieux son compte bancaire | • n° 30 |
| • n° 13 | Redécouvrez le crédit à la consommation | | |
| • n° 14 | Le droit au compte | | |
| • n° 15 | La protection de vos données personnelles | | |
| • n° 16 | Bien utiliser votre carte | | |
| • n° 17 | Le FICP (Fichier national des Incidents de remboursement des Crédits aux Particuliers) | | |
| • n° 18 | Le compte joint | | |
| • n° 19 | Se porter caution | | |
| • n° 20 | Epargne éthique et Epargne solidaire | | |
| • n° 21 | Vivre sans chéquier | | |
| • n° 22 | Le surendettement | | |
| • n° 23 | Prélèvement et autres moyens de paiement récurrents | | |

Les hors-séries

- Le Guide de la mobilité
- Sécurité des opérations bancaires
- Glossaire des opérations bancaires courantes
- Envoyer de l'argent à l'étranger (uniquement en version électronique)
- La commercialisation des instruments financiers

Les numéros non-indiqués, périmés, ne sont pas réédités



FEDERATION
BANCAIRE
FRANCAISE

"Tous droits réservés. La reproduction totale ou partielle des textes de cette brochure est soumise à l'autorisation préalable de la Fédération Bancaire Française."

Éditeur : FBF - 18 rue La Fayette 75009 Paris - Association Loi 1901

Représentant légal : Ariane Obolensky • Directeur de la publication : Ariane Obolensky • Rédacteur en chef : Philippe Caplet • Imprimeur : Concept graphique, ZI Delaunay Belleville - 9 rue de la Poterie - 93207 Saint-Denis • Dépôt légal : Octobre 2008