

Le crédit relais immobilier

Vous avez l'intention d'acheter un bien immobilier et de le payer en partie en vendant un logement que vous possédez ? Il n'est pas toujours possible de faire coïncider les deux opérations. Dans ce cas, vous pouvez utiliser un crédit relais qui vous permettra d'acheter un nouveau bien avant d'avoir vendu le précédent, d'où l'expression « relais ». Ce crédit qui dure entre un et deux ans doit cependant être utilisé avec prudence.

Qu'est-ce qu'un crédit relais immobilier ?

Avec un crédit relais, la banque vous avance une partie du montant de la vente du bien dont vous êtes déjà propriétaire pour vous permettre d'acheter un nouveau bien immobilier. Il complète souvent votre apport personnel et/ou d'autres crédits immobiliers. Lorsque votre bien est vendu, vous remboursez le montant du prêt relais à la banque.

Quel montant puis-je obtenir ?

Le montant du crédit relais dépend de la situation du bien que vous vendez (valeur, état d'avancement de la vente...) et de celui que vous achetez. **En général, il représente 50 % à 70 % de la valeur du bien à vendre** (déduction faite du capital restant dû au titre de l'éventuel crédit en cours sur ce bien).

- Si un compromis de vente est déjà signé, l'avance peut représenter une part plus importante de la valeur du bien.
- Si vous avez signé un mandat de vente dans une agence immobilière, l'avance représentera une part plus faible, afin de ménager une marge de sécurité.

A savoir : Chaque banque détermine le montant du crédit relais en fonction de ses propres normes et de votre dossier. Elle demandera éventuellement plusieurs estimations du bien à vendre pour définir au mieux le montant de votre crédit relais.

Dans quel délai dois-je vendre mon bien ?

Généralement, vous avez **un à deux ans** maximum pour vendre votre bien : cette durée est indiquée dans le contrat de crédit relais et représente l'échéance à laquelle vous devrez le rembourser. Dès que la vente de votre bien est réalisée ou au plus tard à l'échéance de votre prêt, vous devrez rembourser l'intégralité du crédit relais.

Attention : Que votre bien soit vendu ou non, vous devrez rembourser votre crédit relais au plus tard au terme du contrat. Si vous rencontrez des difficultés à vendre votre bien, il est nécessaire d'informer votre banque le plus tôt possible.

Comment rembourser mon crédit relais ?

Comme pour tout crédit immobilier, vous devez **rembourser le capital emprunté et payer les intérêts et les éventuelles primes ou cotisation d'assurance emprunteur.**

Le capital devra être remboursé dès la vente de votre bien ou au plus tard à la date prévue dans le contrat de crédit relais.

Au moment de la demande de crédit relais, vous choisissez :

- une **franchise partielle**. Dans ce cas, vous payez chaque mois les intérêts et les primes d'assurance-emprunteur éventuelles et le capital emprunté est réglé en une seule fois dès la vente du bien ou au terme du prêt.
- **ou une franchise totale**. Dans ce cas, vous ne payez chaque mois que les primes d'assurance-emprunteur éventuelles. Les intérêts sont réglés en même temps que le capital emprunté.

Dans tous les cas, lorsque vous vendez votre bien avant le terme du crédit relais, vous devez rembourser totalement votre crédit relais.

A noter : La franchise totale est plus onéreuse que la franchise partielle car vos intérêts se capitalisent chaque année et s'ajoutent au capital emprunté : des intérêts seront dus sur les intérêts capitalisés. Aussi, plus la vente se réalise tard, plus le montant à rembourser sera important.

Exemple :

Estimation de votre bien actuel : 220 000 euros

Prix de votre nouvelle acquisition : 300 000 euros

Plan de financement :

- un crédit relais de 50 % de l'estimation de votre maison soit 110 000 euros, remboursable sur 2 ans, avec paiement mensuel des intérêts,
- un crédit complémentaire : 190 000 euros.

Quand votre bien est vendu, vous remboursez les 110 000 euros du crédit relais et si vous le souhaitez, avec les 110 000 euros qui restent de la vente, vous pouvez rembourser par anticipation une partie de votre crédit complémentaire.

A savoir : assurez-vous de pouvoir payer en même temps les deux mensualités (crédit complémentaire + intérêts du crédit relais) sans déséquilibrer votre budget mensuel. Dans le cas contraire, la franchise totale sera peut-être plus adaptée.

Les précautions à prendre

Si le crédit relais est un moyen souple et adapté à la réalisation d'une opération immobilière d'achat-vente, il est important de respecter quelques règles de prudence.

Ne surestimez pas le bien que vous vendez

Le prix doit tenir compte de la nature du bien, de son emplacement, du prix du marché, etc. Interrogez plusieurs spécialistes de l'immobilier et en cas de doute, demandez une expertise indépendante.

Sachez adapter vos conditions de vente

La vente du bien étant essentielle pour le remboursement du crédit relais, il convient de maximiser les chances de vendre au montant et dans les délais prévus.

Si le nombre de visiteurs est faible ou les réactions négatives, demandez conseil à votre agence immobilière ou à votre notaire pour savoir si vous devez :

- baisser le prix et de combien,
- améliorer la présentation du bien (travaux de peinture, jardinage...),
- mandater d'autres professionnels,
- utiliser d'autres supports pour passer votre annonce, etc.

Informez régulièrement votre conseiller bancaire

Ses conseils peuvent vous être utiles pour prendre des décisions à temps. Votre conseiller saura vous orienter tout au long de votre projet :

- 6 mois avant l'échéance du crédit relais, vous serez contacté pour faire le point et envisager les dispositions de nature à favoriser la vente,
- en l'absence de compromis de vente 3 mois avant l'échéance, des solutions seront étudiées en fonction des caractéristiques du bien et de votre situation financière.

Et si mon bien ne se vend pas ?

Sachez que la banque peut exiger le remboursement du crédit relais à la date prévue au contrat même si votre bien n'est pas vendu. Aucune reconduction de crédit n'est automatique.

Le non-remboursement du crédit relais peut entraîner un recouvrement contentieux et une inscription au Fichier des Incidents de remboursement des Crédits aux Particuliers (FICP).

Cependant, les banques suivent avec attention les clients ayant des difficultés à vendre leur bien et si le dossier le permet, peuvent leur proposer au cas par cas une meilleure solution:

- S'il existe une chance de vendre rapidement (par exemple en baissant le prix ou en effectuant des travaux), la banque pourra vous proposer par exemple **de prolonger le crédit relais de quelques mois**.
- Si la situation financière du client le permet, le crédit relais pourrait être transformé en crédit à long terme avec éventuellement une mise en location éventuelle du logement.

En tout état de cause, la meilleure solution reste la vente du bien le plus rapidement possible et le remboursement du crédit relais. Tout aménagement du crédit relais est susceptible d'entraîner des frais supplémentaires pour le client.

Les points clés

- Il permet d'acheter un bien immobilier avant d'avoir vendu le précédent.
- Son montant est généralement de 50 à 70 % de la valeur nette du bien à vendre.
- Sa durée : 1 à 2 ans maximum pour vendre votre bien.
- Le bien à vendre ne doit pas être surestimé.
- Le crédit relais doit être intégralement remboursé, même en cas d'absence de vente.