

Le crédit relais immobilier

Vous avez l'intention d'acheter un bien immobilier et de le payer par la vente d'un logement que vous possédez déjà ? Et vous n'êtes pas sûr de le vendre à temps ? Dans ce cas, il est possible de demander un crédit relais. Le crédit relais immobilier est un prêt accordé à un client qui souhaite acheter un nouveau bien avant d'avoir vendu le bien actuel, d'où l'expression de « relais ». Ce crédit doit être utilisé avec prudence et en toute connaissance de cause.

Pourquoi un crédit relais immobilier ?

Le crédit relais permet de ne pas rater le bien qui vous intéresse. Souvent, crédit relais, crédit immobilier classique et apport personnel se complètent pour financer le nouvel achat.

Attention : comme tout crédit, vous devrez le rembourser, au plus tard au terme du contrat, même en cas de non revente de votre logement.

Le montant du crédit relais

Son montant tient compte de la situation du bien à revendre et de votre projet d'achat. Il pourra représenter, en général, **entre 50 % et 70 % de la valeur du bien à revendre :**

- Si vous avez déjà un compromis signé par un acheteur, normalement, la vente se réalise aux conditions prévues (montant et date). L'avance peut représenter 70 % de la valeur du bien.
- Si vous avez déposé un mandat de vente dans une agence immobilière, l'avance sera limitée par exemple à 50 voire 60 % maximum de la valeur du bien.

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

Généralement, vous avez **un à deux ans** pour vendre votre bien : cette durée est prévue dans le contrat de crédit relais. A la réalisation de la vente, le montant du crédit relais est remboursé, sans pénalité, à réception des fonds du notaire, pour vous éviter de payer inutilement des intérêts.

Lorsque vous vendez finalement votre bien, vous devez rembourser totalement votre crédit relais. Si vous le souhaitez, vous pouvez rembourser par anticipation une partie de votre crédit classique finançant le nouveau bien avec le surplus de la vente.

Quand paye-t-on les intérêts ?

Au moment de la demande de crédit relais, vous devez choisir de :

- payer les intérêts **chaque mois** ; le montant à rembourser, à la vente du bien, sera alors limité au montant de l'avance faite par le crédit relais **ou**

- payer les intérêts **en différé**, c'est-à-dire au moment de la revente, en même temps que le montant emprunté. Ils sont capitalisé et augmentent mois après mois la somme à rembourser. Bien entendu, plus la vente se réalise tard plus la somme totale à rembourser est importante et le crédit relais coûteux.

Exemple : vous souhaitez vendre votre maison, estimée à 220 000 euros, pour en acheter une autre de 300 000 euros. Vous pensez :

- souscrire un crédit relais sur votre maison actuelle à hauteur de 50 % de sa valeur estimée soit 110 000 euros (50% de 220 000 euros) sur 2 ans et payer mensuellement les intérêts
- et souscrire un crédit classique complémentaire de 190 000 euros.

Quand votre bien est vendu, vous devez rembourser les 110 000 euros et si vous le souhaitez tout ou partie de votre crédit classique.

A savoir : assurez-vous de pouvoir payer en même temps les deux mensualités (crédit classique + intérêts du crédit relais) sinon, choisissez le différé pour payer les intérêts du crédit relais au moment de la revente.

Les précautions à prendre

Si le crédit relais est un moyen souple et bien adapté pour mener à bien une opération d'achat-revente dans l'immobilier, il est important de respecter quelques règles de prudence :

Estimez au mieux 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 immobiliers et, en cas de doute, demandez une expertise indépendante.

N'attendez pas pour 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, faut-il :

- 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

Ses conseils peuvent vous être utiles pour prendre des décisions à temps. Certaines banques disposent d'accords avec des réseaux d'agences immobilières ou même d'une filiale spécialisée.

Six mois avant l'échéance, vous serez contacté pour faire le point de la situation et envisager les dispositions de nature à favoriser la vente.

En l'absence de compromis de vente, trois 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).

Alors n'attendez pas cette échéance, **contactez votre banque si le déroulement de la vente est décevant après quelques mois.**

Les banques suivent avec attention les clients ayant des difficultés à revendre leur bien. Elles examinent les raisons de ce délai de vente prolongé pour, le cas échéant, trouver au cas par cas les meilleures conditions pour finaliser l'opération :

- une chance de vendre rapidement existe, **il est possible** par exemple **de prolonger le crédit relais de quelques mois,**
- **sinon, le crédit relais peut être transformé en prêt à long terme** avec éventuellement une mise en location du logement.

Les points clés

- Il permet d'acheter un bien avant d'avoir vendu un autre bien.
- Son montant : 50 à 70 % de la valeur du bien immobilier à vendre.
- Sa durée : un à deux ans, délai pour vendre votre bien.
- Il ne faut pas surestimer la valeur du bien à vendre.
- Vous devrez le rembourser intégralement, même en cas de non revente.