



LES
MINI-GUIDES
BANCAIRES

www.lesclesdelabanque.com

Le site pédagogique sur la banque et l'argent

Le crédit relais immobilier

Ce mini-guide vous est offert par :

Pour toute information complémentaire,
nous contacter :

info@lesclesdelabanque.com

Le présent guide est exclusivement diffusé à des fins d'information du public. Il ne saurait en aucun cas constituer une quelconque interprétation de nature juridique de la part des auteurs et/ou de l'éditeur. Tous droits réservés. La reproduction totale ou partielle des textes de ce guide est soumise à l'autorisation préalable de la Fédération Bancaire Française.

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

Directeur de publication : Marie-Anne Barbat-Layani

Imprimeur : Concept graphique, ZI Delaunay Belleville - 9 rue de la

Poterie - 93207 Saint-Denis

Dépôt légal : juin 2016

SOMMAIRE

Qu'est-ce qu'un crédit relais immobilier ?	4
Quel montant puis-je obtenir ?	6
Dans quel délai dois-je vendre mon bien ?	8
Comment rembourser mon crédit relais ?	10
Les précautions à prendre	16
Et si mon bien ne se vend pas ?	22
Les points clés	25

INTRODUCTION

Vous avez l'intention d'acheter un bien immobilier et de le payer en partie grâce à la vente d'un logement que vous possédez déjà ? Il n'est pas toujours possible de faire coïncider les deux opérations. Dans ce cas, vous pouvez utiliser un crédit relais. Il vous permettra d'acheter un nouveau bien avant d'avoir vendu le précédent, d'où l'expression « relais ».

Ce crédit 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 si vous avez un crédit en cours sur ce bien) :

- si le compromis de vente est déjà signé, l'avance peut représenter 70 % de la valeur du bien.
- si vous avez signé un mandat de vente dans une agence immobilière, l'avance sera comprise entre 50 et 60 % maximum de l'estimation du bien.

i

La banque demandera éventuellement plusieurs estimations de votre bien pour définir 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. 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, n'attendez pas pour contacter votre banque.

Comment rembourser mon crédit relais ?

Comme pour tout crédit immobilier, vous devez rembourser le capital emprunté, les intérêts et l'éventuelle assurance emprunteur.

Le capital devra être remboursé à la vente de votre bien.

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

- **une franchise partielle.** Dans ce cas **vous payez les intérêts et les primes d'assurance éventuelles chaque mois,**
- **ou une franchise totale.** Dans ce cas **vous paierez les intérêts en une seule fois** lorsque **vous rembourserez le capital emprunté.** Seules les **primes d'assurance éventuelles** sont réglées **mensuellement.**

Dans tous les cas, **lorsque vous vendez votre bien, vous devez rembourser totalement votre crédit relais.**



à noter

LA FRANCHISE TOTALE EST PLUS ONÉREUSE QUE LA FRANCHISE PARTIELLE CAR VOS INTÉRÊTS SE CAPITALISENT ET S'AJOUTENT AU CAPITAL EMPRUNTÉ. PLUS LA VENTE SE RÉALISE TARD, PLUS LE MONTANT À REMBOURSER SERA IMPORTANT.

exemple

Estimation de votre maison actuelle :

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 classique complémentaire : 190 000 euros.

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

à savoir

**ASSUREZ-VOUS DE
POUVOIR PAYER EN
MÊME TEMPS LES DEUX
MENSUALITÉS (CRÉDIT
CLASSIQUE + INTÉRÊTS
DU CRÉDIT RELAIS) SANS
DÉSÉQUILIBRER VOTRE
BUDGET MENSUEL. DANS
LE CAS CONTRAIRE, IL
VOUS FAUDRA CHOISIR LA
FRANCHISE TOTALE.**

Les précautions à prendre

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

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 immobiliers 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. Certaines banques disposent d'accords avec des réseaux d'agences immobilières ou d'une filiale spécialisée.

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 d'un 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).

Les banques suivent avec attention les clients ayant des difficultés à vendre leur bien et leur proposent, au cas par cas, la meilleure solution pour finaliser l'opération :

- s'il existe une chance de vendre rapidement (par exemple en baissant le prix ou en effectuant des travaux), **il est possible** par exemple **de prolonger le crédit relais de quelques mois**,
- **sinon le crédit relais peut être transformé en crédit à long terme** avec éventuellement une mise en location du logement.



LES POINTS CLÉS

LE CRÉDIT RELAIS IMMOBILIER



Le crédit relais permet l'achat d'un nouveau bien immobilier avant la vente du précédent.



Son montant varie entre 50 à 70 % de la valeur nette du bien à vendre.



Sa durée : 1 à 2 ans maximum, délai pour vendre votre bien.



Le bien à vendre ne doit pas être surestimé.



Comme tout crédit, il doit être remboursé, même en cas de non revente.