

Immobilier : et si j'achetais



INTRODUCTION

Me David AMBROSIANO, président de la Chambre des notaires de l'Isère

Le marché résidentiel français continue à se corriger assez graduellement, d'années en années, mais les tendances sont différentes entre le neuf et l'ancien.

Les prix sont en recul très mesuré depuis fin 2011, à l'exception du neuf où la correction est plus marquée, avec un recul des ventes et des mises en chantier, même si la tendance est clairement à la reprise depuis la fin de l'année 2014.

Compte tenu du poids de l'ancien, qui représente les $\frac{3}{4}$ du total des ventes, le marché est donc globalement en baisse modérée.

La France reste ainsi une exception en Europe, où dans la plupart des pays, une correction significative des ventes et des prix a eu lieu depuis 2008.

Comment s'explique ce mouvement *d'atterrissage en douceur* et ce marché à deux vitesses ?

Il s'explique par la conjonction de facteurs conjoncturels négatifs et de fondamentaux structurels positifs.

Trois facteurs négatifs affaiblissent la demande : la hausse du taux de chômage et par suite la perte de confiance dans l'avenir des Français, les mesures fiscales et le niveau trop élevé des prix.

Mais ces éléments négatifs sont contrebalancés par le très bas niveau des taux de crédit, les soutiens structurels à la demande et les avantages du modèle français du crédit habitat, qui se traduit par une offre prudente.

Cet ajustement graduel des prix se poursuit d'ailleurs en 2015.

On note donc que le marché français est donc assez résistant.

Il présente toutefois deux faiblesses :

- Les primo-accédants en sont peu à peu exclus, au profit des secondo-accédants,
- et le marché est très dépendant du bas niveau des taux. Une remontée des taux plus rapide que prévu accentuerait la correction des ventes et les prix.

Bien évidemment vous pouvez consulter sur le site de la chambre des notaires notre observatoire de l'immobilier en ligne, et profiter des liens vers nos sites statistiques qui vous permettront de connaître les prix du secteur que vous convoitez.

Alors, la question peut légitimement se poser : faut-il acheter maintenant ?

Je laisserai bien entendu les intervenants de cette soirée répondre à cette question, ainsi qu'à d'autres questions qui peuvent se poser à l'occasion d'un achat :

- comment acheter ?
- quels sont les frais ?
- et comment financer ?

I) COMMENT J'ACHETE ?

Me Aurélie GUILLAUMOT, notaire

Souvent ce qui retient encore les acquéreurs potentiels résulte d'un manque de confiance dans l'avenir, d'une crainte ou d'une incertitude relative à une situation personnelle particulière qui aura un impact sur l'achat. C'est le cas notamment des primo-accédants qui ne savent pas toujours bien comment s'y prendre. Voici quelques pistes permettant aux candidats acquéreurs de se rassurer et de constater que l'on peut toujours trouver une solution juridique adaptée à leur situation.

Le premier réflexe à avoir et ce dans tous les cas : c'est celui de consulter son notaire dès le stade du projet.

Ainsi sécurisé dès le départ, le projet d'acquisition se trouve bien engagé, sur des bases solides et bien souvent cela permet un déroulement sans problème et une satisfaction de toutes les parties.

Le notaire va pouvoir répondre à toutes les interrogations de son client afin de sécuriser son acquisition pour le présent et pour l'avenir.

En plus le conseil du notaire est gratuit et donc il ne faut pas s'en priver tant que cela existe.

=> Deux éléments sont à prendre en compte :

-D'abord quel est l'objectif de cet achat : est-ce que c'est un projet d'achat d'une résidence principale ou d'une résidence secondaire, ou bien un achat pour investir et mettre le bien en location.

-Ensuite quelle est la situation personnelle et familiale du candidat acquéreur.

En fonction de ces réponses, deux possibilités :

-soit j'achète directement en tant que personne physique ;

-soit j'achète avec une société le plus souvent une société civile immobilière qui existe ou que je constitue pour l'achat envisagé, mais c'est un cas plus rare nous le verrons plus succinctement.

I – Achat par une personne physique directement

Dans la plupart des cas, l'acquisition de la résidence principale par exemple, le client va acheter sans constituer de société.

=>la situation est différente si le client veut acheter seul ou en couple, s'il est marié ou PACSé par exemple.

Dans chaque cas il faut s'interroger :

-qui achète, dans quelle proportion ;

-quelles conséquences en cas de décès, de séparation ou de divorce.

Le conseil du notaire va s'adapter à chaque situation.

Achat seul

Lorsque le client achète seul, c'est simple, il est seul propriétaire, il est seul à prendre les décisions pendant qu'il est propriétaire et il peut décider de vendre seul.

Il pourra librement décider du sort de ses biens en cas de décès en fonction de sa volonté et de sa situation familiale.

Achat en couple

En couple c'est un peu plus compliqué ...

Couple marié

Lorsque les clients sont mariés la loi a prévu un certain nombre de règles qui régissent les relations des époux au cours de leur union et un régime protecteur du conjoint survivant en cas de décès d'un époux.

Communauté

Si les époux sont mariés sous le régime de la communauté, l'acquisition se fera pour le compte de la communauté et il n'y a pas a priori à établir le détail du financement, sauf si l'un des époux investit dans l'achat, des fonds propres qui proviennent de donation ou succession.

Dans ce cas le notaire conseillera de déterminer la somme investie et rédigera une clause dite d'emploi ou de remploi de fonds propres afin d'établir le montant et la preuve du droit à indemnisation de l'époux par la communauté en cas de décès ou de divorce.

Séparation de biens

Si les époux sont mariés sous le régime de la séparation de biens c'est différent, il faut établir les quotes-parts de financement de chacun des époux en fonction de l'apport personnel investi dans l'achat et du prêt bancaire demandé.

Là encore l'acte authentique d'acquisition va reprendre le détail de ces sommes approuvé par chaque époux afin de conserver la trace des montants en cas de difficulté ultérieure.

Ces quotes-parts d'acquisition et la clause stipulée dans l'acte permettent notamment en cas de revente ou de séparation d'établir la part de chacun des acquéreurs sur le prix de revente ou le montant à financer pour que l'un des concubins ou partenaires rachète la part de l'autre.

C'est très important car quand rien n'est prévu, il peut et il y a souvent des contestations et des difficultés de partage de l'indivision notamment en cas de divorce ou de séparation.

EXEMPLE DE CALCUL DE QUOTES PARTS D'ACQUISITION

Coût total d'acquisition

Prix de vente.....	300.000,00 €
Frais d'acte de vente.....	20.400,00 €
Frais d'acte de prêt.....	<u>1.500,00 €</u>
Total :.....	321.900,00 €

FINANCEMENT :

Apport personnel de Monsieur	1.900,00 €
Apport personnel de Madame :	20.000,00 €
Prêt (remboursement ½ chacun)	<u>300.000,00 €</u>
Total :.....	321.900,00 €

Répartition entre les acquéreurs :

Quote-part de Monsieur :

½ du prêt.....	150.000,00 €
Apport personnel.....	1.900,00 €
Total :.....	151.900,00 €

Soit en pourcentage du coût d'acquisition :

$$151900/321900 \times 100 = \dots\dots\dots 47,19 \%$$

Quote-part de Madame :

½ du prêt.....	150.000,00 €
Apport personnel.....	20.000,00 €
Total :.....	170.000,00 €

Soit en pourcentage du coût d'acquisition :

$$170000/321900 \times 100 = \dots\dots\dots 52,81 \%$$

Convention de répartition du prix en cas de mutation

Cas d'une vente avant l'amortissement total des emprunts :

Le prix sera partagé en fonction des quotités indivises d'achat et, sur la quote-part revenant à chacun, il sera retenu les sommes dont ils seront redevables au titre du remboursement anticipé du prêt.

Exemple :

Revente 350.000 euros

1^{er} calcul – imputation du prêt sur le prix :

Prix :	350.000
Prêt :	- 250.000
Total à partager :	100.000
Monsieur a droit à : 47,19 % soit	47.190 euros
Madame a droit à : 52,81 % soit	52.810 euros

2^{ème} calcul – imputation du prêt sur la part de chacun conformément à la stipulation relative au remboursement du prêt :

Prix :	350.000
Monsieur a droit à : 47,19 % soit	165.165
Déduction faite de la moitié du prêt :	-125.000
Reste :	40.165
Madame a droit à : 52,81 % soit	184.835
Déduction faite de la moitié du prêt :	-125.000
Reste :	59.835

Achat par des partenaires de PACS

En principe l'achat par des partenaires se rapproche de celui des époux car les partenaires sont soumis soit au régime de la séparation de biens, soit au régime de l'indivision qui se rapproche de celui de la communauté.

La différence majeure concerne la protection en cas de décès.

En effet, en matière de PACS, il n'y a pas régime légal et automatique de protection du partenaire survivant en cas de décès, contrairement au régime légal prévu en faveur du conjoint survivant marié.

Il faut donc impérativement consulter son notaire afin de prendre les dispositions nécessaires pour protéger le partenaire survivant et les héritiers le cas échéant.

Cela se fait le plus souvent, à l'occasion de l'achat, par la rédaction d'un testament prévoyant un legs au profit du survivant, a minima d'un droit de jouissance de la résidence principale.

Concubinage

Le concubinage est le régime le moins protecteur parce que c'est le moins réglementé.

Il faut bien entendu, comme vu précédemment prévoir l'établissement des quotes-parts d'acquisition en fonction de l'apport de chacun et du financement bancaire.

Il faut également se soucier de la protection de son compagnon en cas de décès.

Mais dans ce cas la transmission de droit au profit du survivant des concubins subit une très lourde fiscalité au taux de 60 %.

C'est-à-dire que pour 100.000 euros transmis le bénéficiaire doit payer environ 60.000 euros d'impôt.

On conseille donc aux concubins, s'ils souhaitent se transmettre des droits pour se protéger en cas de décès de se PACSer ou encore mieux de se marier car le mariage reste la meilleure protection en cas de décès notamment en présence d'enfants.

En résumé et quelle que soit la situation du futur acquéreur, on trouve toujours des solutions pour les personnes en couple qui veulent acheter à deux, même dans les familles recomposées lorsque chacun a déjà des enfants.

II – Achat par une Société Civile Immobilière

La société civile immobilière est surtout un outil de gestion et de transmission des biens immobiliers. Lorsque le bien est acquis par une SCI ce sont les statuts de la société qui permettent de gérer les rapports entre les associés et qui régissent les règles à appliquer pour les prises de décision dans la SCI. Le paiement des factures et la répartition des bénéfices sont également facilités.

Donc lorsque le bien acquis est destiné à être conservé dans la famille par exemple et qu'il y a plusieurs propriétaires la SCI peut répondre aux attentes de l'acquéreur.

Il peut s'agir de parents qui achètent une résidence secondaire ou bien des appartements de rendement.

La SCI répond également à l'objectif de faciliter et optimiser la transmission.

En effet, il est souvent plus facile est moins onéreux de transmettre des parts de SCI plutôt que des biens immobiliers.

D'une part, la constitution de lots égaux en valeur est facilitée puisque l'on peut attribuer à chaque bénéficiaire de la transmission le même nombre de parts de la SCI.

Ensuite, l'évaluation des parts de la SCI permet de manière objective de tenir compte à la fois de l'actif mais également du passif de la SCI.

La valeur des parts est donc représentative de l'actif net de la société.

La SCI peut également être une solution de transmission lorsque la résidence principale constitue le seul bien du patrimoine susceptible d'être transmis.

Les règles de gestion permettent aux parents, nommés Gérants, de garder tous pouvoirs de gestion et de disposition sur le patrimoine de la société tout en opérant une transmission anticipée.

En conclusion,

Il est rare que les clients sortent de nos études sans avoir trouvé une solution adaptée à leur besoin et à leur situation pour procéder à leur acquisition en toute sécurité et en toute sérénité.

II) COMBIEN ÇA ME COÛTE ?

Me Franck MALATRAY, notaire

Vous vous êtes donc décidés à franchir le pas pour devenir propriétaire d'un bien immobilier.

En contrepartie de la remise des clés le jour de la signature de l'acte authentique chez le Notaire, et donc de la prise de possession de votre bien à partir de ce même jour, vous devrez au préalable payer le prix à votre vendeur. Mais pas seulement...

I - Les sommes à payer lors de la signature de l'acte d'acquisition chez le Notaire

Préalablement au rendez-vous de signature de votre acte d'acquisition, vous devrez procéder à un virement (obligatoire dès que le prix de vente excède 3.000,00 EUR), en la comptabilité du Notaire, d'une somme globale correspondant à, savoir :

- Au solde du prix de vente (en effet, vous aurez en principe déjà versé le jour de la signature de l'avant-contrat, sauf négociation avec votre vendeur, une partie du prix - en général 5% - appelée "dépôt de garantie" ou "indemnité d'immobilisation") ;

- Aux "Frais de Notaire" ;
- A l'éventuelle commission due à l'agence immobilière en cas de négociation.

Le paiement du prix de vente ne posant aucune difficulté particulière, nous nous intéresserons dans un premier temps aux "Frais de Notaire" puis, dans un second temps, à la commission qui peut être due à l'agence immobilière en cas de négociation.

A / Les "Frais de notaire"

Les "Frais de Notaire", expression populaire et très certainement péjorative pour la profession notariale, regroupent essentiellement des taxes et droits perçus gratuitement par le Notaire, en sa qualité d'officier public et ministériel, au profit des collectivités locales et de l'Etat.

La décomposition de ces frais est la suivante :

1) Les "Émoluments" proportionnels du Notaire (c'est-à-dire sa rémunération).

Bien que professionnel libéral, le Notaire remplit une mission de service public.

Par conséquent, sa rémunération est strictement réglementée et fait l'objet d'un tarif fixé par le décret du 8 mars 1978, modifié à trois reprises : en 2006, 2007 et 2011.

A ce jour, les "émoluments" qu'il perçoit à l'occasion de la régularisation d'un acte de vente sont calculés en appliquant un pourcentage (taux) à la valeur énoncée dans l'acte (prix de vente).

a) Les émoluments perçus par le Notaire pour une acquisition par des particuliers dans de "l'ancien" (immeuble achevé)

Il existe actuellement 4 tranches d'émoluments proportionnels qui varient selon le prix de vente :

- Ainsi, pour un prix de vente inférieur à 6.500,00 EUR (par exemple, une cave ou une parcelle de terrain), le Notaire perçoit 4% Hors Taxes du prix : soit 260,00 EUR pour un prix de 6.500,00 EUR ;

- Pour un prix de vente compris entre 6.501,00 EUR et 17.000,00 EUR, le Notaire perçoit 1,65% H.T. du prix + 152,75 EUR.

Soit, pour un prix de 17.000,00 EUR (tel un garage par exemple), le montant de ses émoluments est de 713,75 EUR ;

- Pour un prix de vente compris entre 17.001,00 EUR et 60.000,00 EUR, le Notaire perçoit 1,1% H.T. + 246,25 EUR.

Soit, pour un prix de 60.000,00 EUR, des émoluments d'un montant de 1.566,25 EUR H.T.

- Enfin, pour un prix supérieur à 60.000,00 EUR, les émoluments sont de 0,825 % H.T. du prix + 411,25 EUR.

Par exemple, pour un appartement d'une valeur de 100.000,00 EUR, les émoluments seront de 1.236,00 EUR H.T.

A noter, et cela est très important, que les émoluments se répartissent entre tous les Notaires qui interviennent à l'acte de vente, selon des règles professionnelles prédéfinies : il n'y aura donc aucun surcoût pour l'acquéreur dans l'hypothèse où chacune des parties choisit de faire intervenir son propre notaire à l'opération.

b) Les émoluments perçus par le Notaire pour une acquisition par des particuliers dans du "neuf" (immeuble en cours de construction)

Les émoluments du Notaire varient cette fois-ci en fonction du montant du prix de vente mais également en fonction du nombre de locaux d'habitation qui seront construits par le promoteur dans le programme immobilier : de 1 à 10, de 11 à 24, de 25 à 99, de 100 à 249, de 250 à 499 et plus de 500.

Par exemple, pour un prix d'acquisition de 100.000,00 EUR dans un programme immobilier comportant entre 25 et 99 nouveaux locaux d'habitation, les émoluments du Notaire seront de 1.300 EUR H.T. environ.

2) Les émoluments de formalités :

Le travail du Notaire ne s'arrête pas immédiatement après la signature de votre acte d'acquisition : diverses formalités, dites "postérieures", doivent être accomplies au profit du client, des services de la publicité foncière et des services fiscaux (établissement de copies notamment).

A noter que ces émoluments intègrent principalement un coût de 351,00 EUR H.T. destiné au service de la publicité foncière.

3) Les droits d'enregistrement :

Ce sont les droits perçus par le Notaire au moment de la signature de votre acte.

Là encore, ils dépendent du prix de vente des biens immobiliers. Et seulement des biens immobiliers. Ainsi, il est de bonne pratique de diminuer ces droits en ventilant le prix convenu entre vous entre la valeur des biens immobiliers d'une part, et la valeur du mobilier laissé par votre vendeur d'autre part (il conviendra de lister ce mobilier avec une valorisation élément par élément) : en effet, les droits d'enregistrement ne portent que sur la valeur des biens immobiliers et non sur la valeur du mobilier.

Ces droits d'enregistrement sont reversés :

a) Au Département : le taux, pour une acquisition dans de l'ancien par des particuliers est aujourd'hui de 4,50% du prix de vente... A l'exception de 5 départements en France métropolitaine qui, à ce jour, ont conservé un taux de 3,80% du prix, dont l'Isère. C'est donc bien le moment d'acheter en Isère ! Est-ce que cela va encore durer ?

Pour une acquisition dans du neuf, cette taxe est de 0,70% du prix de vente H.T. (c'est la raison pour laquelle nous parlons de "frais de notaire réduits").

A noter que, depuis le 1^{er} janvier 2013, un logement revendu pour la première fois dans les 5 ans de son achèvement n'est plus considéré comme un logement "neuf" bénéficiant de "frais de notaire réduits" : l'acquéreur devra s'acquitter des frais de notaire classiques applicables dans "l'ancien".

b) A la Commune : 1,20% du prix de vente (ce taux n'est pas applicable pour une acquisition dans du neuf).

c) A l'Etat ("les frais d'assiette") : un peu plus de 2% du montant de la taxe départementale.

4) La Contribution de Sécurité Immobilière

Cette taxe a remplacé ce que l'on appelait auparavant "le Salaire du Conservateur des Hypothèques" (qui lui-même a disparu, mais pas la taxe). Elle est de 0,10% du prix de vente des biens immobiliers.

5) Les débours de pièces

Il s'agit ici de sommes fixes : le coût de toutes les pièces administratives demandées par le Notaire pour la régularisation de votre acte et qui lui sont facturées.

Par exemple, la demande d'un état hypothécaire (afin de vérifier que le bien vendu est libre de toute inscription) coûte en principe 12 EUR (à régler au service de la publicité foncière).

Le Notaire fonctionne ainsi par "provision" sur frais : ne connaissant pas le coût réel de l'acte avant son retour formalisé par les services de la publicité foncière, il appelle au moment de la signature de l'acte une provision (généralement à la hausse). Le solde sera restitué quelques mois après la signature de l'acte.

Exemple Tous Départements sauf Isère (38) - Prix : 200.000 EUR sans mobilier
Site internet : notaires.fr

	Montant H.T.	TVA
Emoluments du Notaire		
Emoluments proportionnels de vente	2.061,00	412,00
Copies et formalités (estimation)	800,00	160,00
Total des émoluments	2.861,00	
Droits d'enregistrement	11.613,00	
Isère (3,80%) = 10.180,00 EUR (soit ≠ de 1.433,00 EUR)		
Total des droits dus au Trésor Public	11.613,00	
Contribution de Sécurité Immobilière (0,10%)	200,00	
Estimation des frais annexes (pièces administratives, syndic de copropriété, géomètre-expert,...)	400,00	
TVA		572,00
Montant total de la TVA (Trésor public)		572,00

Montant total de l'évaluation des frais : environ 15.700 EUR

B / La commission d'agence

Vous vous êtes "trouvés" par le biais de relations communes, sur un site de petites annonces sur Internet ou encore par l'intermédiaire d'une agence immobilière.

Dans ce dernier cas, l'agent immobilier, en contrepartie du travail effectué, aura droit à une commission (qu'il ne percevra que le jour de la vente effective chez le Notaire). Pas de vente, pas de commission due. Un arrêt très clair a été rendu sur ce point par la 3^{ème} Chambre civile de la Cour de cassation le 9 juillet 2014 : "*Lorsque la vente n'a pas été effectivement conclue, l'agent immobilier ayant concouru à l'opération ne peut prétendre ni à sa commission ni, sous couvert d'une clause pénale, à une indemnité compensatrice de sa perte de rémunération*".

L'agent immobilier détermine librement le montant de sa commission. Bien entendu, le client devra en être informé au préalable.

- Si la commission est à la charge de l'acquéreur, celui-ci va payer le prix d'acquisition ainsi que la commission d'agence : ces deux montants sont dissociés et cumulatifs.

Par conséquent, les "Frais de Notaire" ne portant que sur le prix de vente, aucun frais supplémentaire ne sera appliqué sur le montant de cette commission.

- Si, en revanche, la commission est à la charge du vendeur (ce qui devient le cas général après certaines pratiques aujourd'hui révolues), celle-ci est incluse dans le prix de vente (nous parlons couramment de "prix de vente dont X EUR de commission d'agence"). L'acquéreur payera alors indirectement les "Frais de Notaire" sur le montant de cette commission.

II - Les frais et charges à payer postérieurement à l'acquisition

Vous venez de payer votre prix au vendeur ainsi que les frais au Notaire. Le vendeur vous remet les clés de votre bien immobilier. Cependant, d'autres sommes restent encore à régler.

A / Les sommes à payer immédiatement après l'acquisition

Vous allez devoir supporter divers frais :

1) De manière annuelle : les taxes foncières et/ou la taxe d'habitation (si vous occupez le logement).

Le redevable de ces taxes est toujours le propriétaire (ou occupant) au 1^{er} janvier de l'année.

Ainsi, concernant les taxes foncières (et uniquement les taxes foncières), l'usage est de rembourser au vendeur, au moment même de la signature de l'acte authentique, de manière forfaitaire et définitive, le prorata temporis calculé du jour de la signature de l'acte jusqu'au 31 décembre de l'année en cours, sur la base du dernier avis d'imposition connu.

Cela permet au vendeur d'être immédiatement payé plutôt que d'attendre la réception de son avis d'imposition quelques mois après la vente et d'en demander le remboursement.

2) De manière trimestrielle (en principe) : les charges de copropriété (si vous êtes en copropriété).

De la même manière, il est d'usage, le jour de la signature de l'acte authentique chez le Notaire, de rembourser immédiatement au vendeur, de manière forfaitaire et définitive également, le prorata temporis des charges de copropriété acquittées par ce dernier pour le trimestre - en principe - en cours. Le syndic appellera alors à l'acquéreur les charges du trimestre suivant.

3) De manière occasionnelle :

- Les travaux de copropriété (exemple du ravalement de façades ou de mise aux normes de l'ascenseur).

Il convient ici d'être particulièrement vigilant lors de la rédaction de l'avant-contrat.

En effet, l'article 6-2 du décret du 17 mars 1967, en matière de copropriété, dispose : "*Le paiement des provisions sur les dépenses non comprises dans le budget prévisionnel incombe à celui, VENDEUR ou ACQUEREUR, qui est copropriétaire au moment de l'exigibilité*".

Par application de cette règle, l'acquéreur pourra par conséquent être amené à payer des travaux de copropriété quelque temps après la vente, alors même qu'ils ont été votés par le vendeur ! L'usage est donc de déroger à cette règle légale dans l'avant-contrat et de faire supporter le coût des travaux par celui qui les a votés.

- Les diverses taxes d'urbanisme en cas de nouvelle construction : celles-ci dépendent des communes.

B / Les sommes à payer au moment de la revente

Lorsque vous achetez un bien, n'oubliez jamais de penser à la revente et les sommes que vous allez devoir déboursier à ce moment là. Plusieurs exemples, notamment :

1) La plus-value immobilière : il s'agit de la différence entre le prix de vente et le prix d'acquisition.

Sauf cas particuliers (principalement en cas de vente de votre résidence principale ou détention du bien depuis 30 ans), vous êtes soumis à une taxation sur la plus-value réalisée, au taux à ce jour de 34,5% (dont 15,5% de prélèvements sociaux), après application d'abattements pour durée de détention.

Après avoir réalisé le calcul de la plus-value due, le Notaire prélève le montant de celle-ci directement sur le prix le jour de la vente. Vous n'avez donc rien à faire auprès de l'Administration fiscale.

2) Les honoraires de mutation dus au Syndic (en cas de copropriété) : ces frais figurent dans le contrat de syndic voté chaque année par le Syndicat des copropriétaires. Ils sont libres et variables selon les syndics (compter environ 500,00 EUR de moyenne) et sont réglés par le Notaire le jour de la signature de l'acte par prélèvement sur le prix de vente.

A noter que, depuis l'entrée en vigueur de la loi dite "ALUR" du 24 mars 2014, ces frais ont pratiquement doublé : les syndics doivent en effet désormais fournir un certain nombre de documents obligatoires, dont le "pré état daté" au moment de l'avant-contrat et "l'état daté" au moment de la vente définitive. Le travail est donc fait deux fois.

3) Les indemnité de remboursement anticipé de prêt : sauf négociation prévue dans votre offre de prêt, vous devrez au moment de la revente de votre bien payer des indemnités à votre banque si vous souhaitez rembourser ce prêt avant sa dernière échéance théorique.

4) La mainlevée hypothécaire (si le prêt était assorti d'une garantie hypothécaire lors de l'acquisition) : au moment de votre revente, le Notaire doit obligatoirement rembourser le prêt hypothécaire à votre banque avec le prix. Il doit ensuite établir un acte dit "de mainlevée" à l'effet de supprimer la garantie hypothécaire initialement inscrite sur le bien vendu.

III) COMMENT JE FINANCE ?

Me Sébastien THEVENET, notaire

Dans un contexte de baisse des prix durable, l'accès au crédit est cependant devenu compliqué avec des établissements de crédits qui souhaitent de plus en plus de garantie et un accès à l'assurance décès-invalidité de plus en plus contraignant.

Il conviendra donc de se pencher sur les financements classiques avant d'envisager les financements moins conventionnels dans les cas de figures où le prêt n'est pas nécessaire ou bien ne peut pas être accordé.

I) LES FINANCEMENTS CLASSIQUES

Selon la BANQUE DE FRANCE, "la baisse des taux d'intérêt des prêts nouveaux à l'habitat à long terme et à taux fixe se poursuit dans un contexte de hausse de la production (environ 11,5 milliards d'euros en janvier 2015 contre 10,8 milliards d'euros en décembre 2014 avec des taux passant pour la même période de 2,61% à 2,56%).

La durée moyenne des prêts quant à elle se situant aux alentours de 208 mois soit 17 ans (rallongement des durées moyennes d'emprunt d'environ 6 mois)

Les plus jeunes bénéficient de cette évolution, la primo accession étant encouragée par les pouvoirs publics notamment avec le renforcement de certains dispositifs comme le prêt à taux zéro (PTZ)

Réponse ouverte sur l'évolution économique mondiale actuelle avec la remontée des taux de la FED prévue aux USA. La tendance est à la hausse (pour le moment très faible) avec la remontée des obligations assimilables du Trésor qui fixent les conditions d'emprunt, il semblerait que le plancher soit atteint. Après 9 mois de baisse continue des taux, l'emprunt reste extrêmement attractif.

A) LES PRETS CLASSIQUES

1) LE PRET CLASSIQUE ET "IN FINE"

Après avoir réglé son problème d'apport (le cas échéant en utilisant sa trésorerie courante, ses économies, son LDD, ou encore son LA) l'acquéreur/emprunteur devra se poser la question du type d'emprunt (montant/taux/durée). Très souvent le financement sera assuré par un prêt classique actuellement à taux fixe mais parfois à taux variable (achat court limitant le risque de remontée des taux). Parfois l'acquéreur/emprunteur préférera privilégier le financement dit "in fine" c'est à dire solder le capital emprunté en une seule fois à la fin du crédit et ne payer pendant la durée du crédit que les intérêts y attachés.

Aujourd'hui avec les taux d'emprunt pratiqués, l'emprunteur va privilégier l'emprunt le plus conséquent possible et pourra se poser le problème du paiement du mobilier ou encore de l'avance du dépôt de garantie qui va dans la plus part des cas contraindre l'acquéreur/emprunteur sortir de la trésorerie pas forcément disponible immédiatement.

Le prêt classique n'est pas règlementé et doit être d'un montant au moins égal à 75000€ afin d'éviter d'être requalifié en prêt à la consommation. Son taux peut être fixe, variable, progressif, modulable. Sa durée varie jusqu'à généralement 30 ans. Il fait l'objet d'une offre de crédit émise par le prêteur qui ne pourra être acceptée par l'emprunteur avant un délai de 11 jours à peine de caducité.

Concernant l'endettement de l'emprunteur, même s'il n'est pas règlementé, il est d'usage qu'il ne dépasse pas 1/3 de ses ressources.

2°) LE PRET RELAIS

D'autres types d'acquéreur/emprunteur vont se positionner sur l'achat souvent d'une nouvelle résidence principale sans avoir encore vendu leur résidence actuelle et vont se rapprocher du banquier pour obtenir un financement, le temps de vendre leur résidence actuelle. Le financement de cet aléa est cher. C'est ainsi que le prêt relais effectuée au maximum pour une durée de 24 mois supporte des intérêts plus élevés qu'un prêt immobilier classique. De plus, que se passe-t-il au bout des 24 mois ? Vente à prix bradé ? prêt relais convertible en un prêt à taux fixe ?

Effectivement, tout organisme de crédit obligera l'emprunteur à souscrire une assurance en garantie de son crédit. Cette assurance qui viendra couvrir le décès mais aussi la maladie, l'invalidité, et plus rarement la perte d'emploi, nécessite du temps avant d'être accordé outre un coût non négligeable. Le problème de l'assurance est finalement le plus souvent à l'origine des refus de financement. Par rapport à cet inconvénient, la législation évolue et la convention AERAS du 25/03/2015 met en place "le droit à l'oubli" notamment pour les personnes atteintes antérieurement de cancer de plus pour tous les contrats signés après le 26/07/2014, il est possible moyennant un préavis d'un an de résilier son assurance avec l'accord de la banque.

B) LES PRETS AIDES OU BONIFIES

1) LE PTZ

Le financement de l'acquéreur/emprunteur peut être complété ou accompagné par des financements spécifiques, ce qui est le cas du "PTZ renforcé". Il faudra pour se faire remplir un certain nombre de conditions comme l'achat d'une première résidence principale, des conditions de ressources, l'achat d'un logement neuf ou assimilé, et que l'enveloppe de ce prêt ne dépasse pas un certain pourcentage du montant de l'acquisition + travaux.

2) LE PAS

Dans le même esprit que celui ci-dessus, il permet de favoriser l'accession sociale. Il est soumis à des conditions de ressources.

3) LE PRET EMPLOYEUR (ou prêt action logement anciennement 1% logement)

Son montant est compris entre 7000€ et 25000€. Il est effectué pour une durée ne pouvant excéder 20 ans, et ne doit pas représenter plus de 30% du budget global d'acquisition de l'emprunteur. Il est systématiquement soumis à des conditions d'améliorations des performances énergétiques du logement acquis.

Il existe encore d'autres prêt aidés (fonctionnaires; accordés par les caisses de retraites, mutuelle, ou même parfois de véritables subventions accordées par certains employeurs)

Principalement de deux ordres: la caution bancaire et l'hypothèque (ou privilège de prêteur de deniers qui est une variété d'hypothèque).

La première est assurée par l'établissement de crédit lui-même, et ses conditions varient en fonction du montant à couvrir et de l'âge de l'emprunteur. Les sommes versées sont généralement restituées en fin de contrat mais n'étant pas réévaluées elles ont généralement désuètes en fin de contrat. En cas d'impayés (3 ou 4 échéances la caution règle le banquier et se rapproche de l'emprunteur pour trouver une solution amiable au règlement du litige). Si aucune solution n'est trouvée, la caution tentera de faire inscrire une hypothèque judiciaire. Du coup ce mécanisme est très onéreux pour l'emprunteur.

La seconde est une garantie consentie par l'emprunteur sur son bien immobilier et formalisée par le Notaire. Sa durée est en général de celle de l'emprunt plus un an. Son coût est à la charge de l'emprunteur et dans le cas du PPD est très limité parfois même plus intéressant qu'une caution.

II) LES FINANCEMENTS MOINS CONVENTIONNELS

A) FINANCEMENTS DEPENDANTS D'UN TIERS

1) LES PRETS FAMILIAUX

A condition d'être formalisés par un écrit afin d'éviter qu'il ne soit requalifié par l'administration fiscale en une donation déguisée. Le prêt familial peut présenter certains intérêts, notamment en ne stipulant pas forcément d'intérêt, et en prévoyant des modalités de remboursements beaucoup plus flexibles qu'avec une banque traditionnelle (remboursement par trimestre, remboursement comme bon semble à l'emprunteur au grès de ses rentrées financières mais à une échéance en fin de prêt par exemple).

2) LES DONATIONS

Rarement à l'origine d'un financement total, la donation de somme d'argent par un ascendant peut grandement faciliter une acquisition. Soit en fournissant l'apport nécessaire à la concrétisation du dossier d'acquisition, soit en remplaçant avantageusement un crédit bancaire car il n'y aura en l'espèce aucun remboursement de la créance et de surcroît aucun intérêt stipulé.

B) LES FINANCEMENTS DEPENDANTS D'ELEMENTS EXTERNES

1) LA CONDITION SUSPENSIVE DE LA VENTE D'UN BIEN

Afin d'éviter le recours à l'emprunt l'acheteur peut préférer vouloir se servir du prix de vente d'un de ses biens pour payer le prix de son nouvel achat. Il est tout à fait possible de prévoir cette modalité de financement en condition, c'est à dire que le nouvel achat ne pourra être régularisé que si le bien que l'acquéreur possède est vendu et le prix disponible. Il est même possible de prévoir cette condition sans avoir signé un avant-contrat de vente de son bien. Mais la pratique notariale, pour des raisons de sécurité exigera le plus souvent la régularisation d'un avant-contrat de vente afin de limiter au maximum les aléas. Cette solution a l'avantage de ne pas dépendre de plusieurs tiers (banque et assurance) pour pouvoir payer son achat. L'inconvénient étant souvent lié aux délais qui accompagnent le plus souvent ce type de transactions.

2) LES GARANTIES ACCESSOIRES

Une autre garantie financière peut être envisagée, comme un contrat d'assurance vie donné en garantie ou en paiement, ou même encore une dette qui se substituera à la somme due. Il peut s'agir parfois de la remise d'un autre bien pour l'extinction de la dette. Dans ces derniers cas, nous pourrions parler des modes de paiement imparfait que sont la délégation, la dation en paiement ou encore la compensation. Ces modalités souvent rares, peuvent cependant parfaitement convenir à certains cas d'espèces, à la fois pour un vendeur et pour un acquéreur ou tout le monde y trouve finalement son intérêt.