

Patrimoine & ENTREPRISE

G R O U P E M O N A S S I E R

ANDRÉSY - ARRAS - AVALLON-BOURGOGNE - BORDEAUX - BOURG-EN-BRESSE - CHOLET - DINARD - EPINAL - FORT-DE-FRANCE - GARDANNE - JOUÉ LES TOURS
LA FERTÉ BERNARD - LE VÉSINET - LILLE - MONTPELLIER - NÉRAC - NOUMÉA - PARIS - REIMS - RENNES - RODEZ - SAINT PRIEST - TOULOUSE - TRANS EN PROVENCE - TROYES - UZÈS
À L'ÉTRANGER : ALGÉRIE, ALLEMAGNE, BELGIQUE, BÉNIN, CANADA, CAMEROUN, DANEMARK, ESPAGNE, GRANDE-BRETAGNE, LUXEMBOURG, MAROC, PAYS-BAS, SÉNÉGAL, SUISSE, TOGO.

N° 44

AUTOMNE 2006

CRÉDIT IMMOBILIER : DU NOUVEAU

SOMMAIRE

De A à Z, parmi d'autres mots clefs :

ACHAT

AIDE FAMILIALE

BANQUE

CHANGEMENT DE RÉSIDENCE

COÛT RÉEL D'UN CRÉDIT

FORMES DE CRÉDIT

ENTREPRISE

FISCALITÉ - ISF

HYPOTHÈQUE RECHARGEABLE

MALADES ET SÉNIORS

PRÊTS

PRÊT VIAGER HYPOTHÉCAIRE

PRÊTEUR DE DENIERS

TAUX DE CRÉDIT

Consommation ou immobilier, aujourd'hui le crédit est définitivement entré en usage. Encouragé depuis une quinzaine d'années par des aides de plus en plus larges et des dispositions civiles de plus en plus souples votées par tous les gouvernements, renforcé par la baisse des taux, le crédit est même devenu l'un des principaux éléments de l'économie française.

Ainsi, de récentes facilités sont offertes à ceux (celles) qui empruntent pour acheter et équiper de l'immobilier.

A preuve, pour ne citer que les plus importantes de ces nouvelles mesures :

- la réforme des sûretés. Adoptée le 23 mars 2006, elle protège mieux les créanciers et propose aux emprunteurs deux nouveautés d'importance : "l'hypothèque rechargeable" qui offre à ceux et celles qui ont déjà remboursé une partie de leur dette la possibilité d'utiliser plusieurs fois la même hypothèque, et le "viager hypothécaire" qui devrait notamment permettre aux seniors propriétaires de leur logement d'arrondir leur retraite, de rester plus longtemps chez eux et de faire front à un état de dépendance, notamment lorsqu'une assurance leur a été refusée ;
- un accès plus facile au crédit immobilier pour les personnes âgées, les malades et

anciens malades guéris depuis des années ;

- les projets de mise en place de crédits de très longue durée, 30 à 40 ans (location-accession par exemple), qui permettraient, en particulier, aux ménages à faibles revenus de devenir un jour propriétaires.

A ces dispositions il convient d'ajouter la réduction des frais d'hypothèques, qui devrait entraîner un regain d'intérêt pour les crédits hypothécaires.

Toutes ces mesures forment le contenu de ce numéro ainsi que d'autres dispositions, moins spectaculaires sans doute, mais non moins utiles.

Reste qu'il faut aussi tenir compte plus que jamais, de ce que le sens de l'argent - et donc du crédit - s'apprennent par l'exemple et l'expérience au quotidien. Le jeune à qui ses parents n'auront pas appris à faire des économies, celui qui aura vu ses désirs satisfaits avant même de les formuler comme celui qui n'aura jamais eu ou gagné d'argent, auront bien du mal à administrer leurs finances lorsque devenus adultes, ils chercheront à emprunter et gérer un budget.

M^e Paul-André SOREAU
Notaire à Paris XVII^{ème}

ACHAT-VENTE

La façon d'acheter un bien immobilier a de l'importance pour l'obtention d'un crédit. Par exemple, vous voulez acheter votre logement via une société civile immobilière. Il vous faut constituer cette société civile avant de mettre en place le crédit. Vous ne pouvez pas vous engager avec la banque pour un crédit et lui déclarer plus tard : "au fait, j'achète par le canal d'une société civile immobilière".

Pourquoi ? Parce que plusieurs possibilités peuvent se présenter à ce moment-là.

Soit le prêt est contracté directement par la société civile, soit le prêt est contracté par les associés qui apportent ensuite la somme d'argent à la société civile.

Autre exemple : vous achetez en indivision. Là encore, il faut que le banquier soit prévenu parce qu'il va se trouver face à plusieurs débiteurs.

De plus, suite à la réforme des successions, les règles de l'indivision ont changé. Lorsqu'il faut prendre certaines décisions, ce n'est plus la règle de l'unanimité qui s'applique mais la règle des deux tiers.

Si donc vous achetez dans l'indivision et que vous possédez plus des deux tiers des parts, vous aurez plus de pouvoir qu'avant. Vous pourrez décider vous-même de faire certains actes d'administration, sans avoir à obtenir l'accord de tous les indivisaires.

• Protection du conjoint

Vous et votre conjoint achetez ensemble et à crédit, votre logement. Quelles dispositions prendre à l'achat, pour que celui (celle) avec qui vous vivez recueille bien cet appartement si vous disparaissiez en premier ?

Deux précautions s'imposent :

- **souscrire une assurance décès**, aussi large que possible. Suivant son taux de couverture, elle permettra au survivant du couple (ou, le cas échéant, à la succession) de rembourser tout ou partie de l'emprunt ;
- **maintenir**, le cas échéant, le droit du survivant à conserver son logement sa vie durant*.

*Un droit temporaire d'un an est légal et automatique depuis la réforme des successions entre époux de 2001. Le droit viager peut être annulé mais uniquement par testament authentique.
Cf sur internet groupe.monassier.com : P&E N° 28 et N° 45 à paraître.

AIDES FAMILIALES

Chômage, rareté des appartements en location, coût élevé des loyers... aujourd'hui, pour un achat immobilier, plus de la moitié des parents et grands-parents épaulent leurs enfants et petits-enfants en quête de crédit par des donations ou des prêts...

Mais défense de favoriser un enfant au-delà des limites légales de la réserve* et de la quotité disponible. Enfin, pas de largesses excessives. Ne donnez - ni même ne prêtez - jamais trop, ni trop tôt. Nul ne sait ce que l'avenir réserve.

*La réserve est la part intouchable que le législateur "réserve" aux enfants sur le patrimoine de ses parents : la moitié lorsqu'il n'y a qu'un enfant ; les deux tiers s'il y en a deux ; les trois quarts (partagés à égalité) s'il y a trois enfants ou davantage. De l'autre partie, dite quotité disponible, les parents disposent à leur gré pour qui bon leur semble.



• Prêts familiaux

Votre enfant, un proche parent, ..., bref, quelqu'un en qui vous avez confiance vous demande un prêt pour acheter son appartement (ou une maison).

Comme dans tous les cas de prêts, prêtez dans les règles. Vous pouvez alors choisir un contrat de prêt signé par les deux parties, ou une simple reconnaissance de dette signée par le seul emprunteur.

L'un ou l'autre de ces contrats devra être établi, soit sous seing privé (mais il devra alors être enregistré à la recette des impôts de l'un des signataires), soit par acte notarié.

Nouveau : depuis la loi de finances 2006, les parents qui prêtent à intérêt à leurs enfants, petits-enfants ou arrière-petits-enfants - à condition que ce soit dans la limite de 50 000 euros et pour l'achat de leur résidence principale - sont exonérés d'imposition sur les intérêts du prêt.

• Donations

Tous les gouvernements encouragent depuis un peu plus d'une décennie les donations des parents et grands-parents à leurs enfants et petits-enfants en les assortissant d'avantages fiscaux de plus en plus larges. Profitez-en.

Actuellement, chacun des parents (père et mère) peut donner, tous les six ans, hors droits de mutation 50 000 euros à chacun de ses enfants et 30 000 euros à chacun de ses petits-enfants.

L'exonération n'est que de 5 000 euros pour des arrière-petits-enfants et/ou des neveux et nièces.

APPORT PERSONNEL

Pas de crédit sans apport initial.

Au minimum, 20 à 30 % de la valeur du bien concerné, ou environ un tiers des revenus de l'emprunteur.

Néanmoins, quelques banques et organismes de crédit ont mis en place des crédits avec tout au plus 5 % d'apport personnel, voire un euro seulement, ou même aucun apport.

ASSURANCES

Passages obligés du crédit, les assurances entourant un prêt immobilier sont multiples et souvent indispensables sinon obligatoires.

• Obligatoire ou quasi obligatoire

Assurance décès

Cette garantie permet à un créancier (ou à des héritiers) de percevoir, au décès du souscripteur, une somme nommée "capital décès". Les banques n'accordent, autant dire jamais, de crédit sans que l'emprunteur ne souscrive une assurance décès en leur faveur.

- Pour obtenir le meilleur coût d'une telle assurance, il peut être intéressant de souscrire une police avec une compagnie qui ne sera pas liée à la banque prêteuse.
- L'assurance décès est habituellement couplée avec une assurance invalidité.

Assurances incendie et dégâts des eaux

Si vous empruntez pour acheter une maison, un appartement, vous devrez obligatoirement souscrire une assurance incendie et dégâts des eaux étant entendu que, en cas de sinistre, son montant sera versé au créancier hypothécaire pour lui permettre de se rembourser.

• Facultatif

Assurance chômage

Utile, certes, mais chère pour des résultats limités.

Assurance loyers impayés

Comme l'assurance chômage, souhaitable si vous avez souscrit un crédit pour un placement locatif, mais chère et efficace pendant trop peu de temps.

Remarque : depuis sa généralisation dans presque tous les patrimoines, l'assurance-vie est de plus en plus souvent acceptée en garantie d'emprunt.

BANQUES

Les banques rivalisent de propositions pour séduire ceux et celles qui veulent acheter de l'immobilier à crédit. En même temps, elles deviennent de plus en plus pointilleuses quant aux garanties qu'elles exigent en contrepartie de leurs prêts.

Caution et hypothèque sont les deux sûretés les plus demandées par les banques. Quant au coût, celui de l'hypothèque vient d'être allégé pour encourager les banques à y recourir plus fréquemment.

• Cautionnement

Il s'agit là d'un contrat par lequel une personne s'engage à acquitter une dette souscrite par une autre personne au cas où celle-ci serait insolvable. Se porter caution revient donc à prendre un risque important. C'est pourquoi il est capital de veiller à ne jamais se porter caution pour une somme et une durée indéterminées.

Lorsqu'il s'agit de garantir un crédit immobilier, aucune banque ne se satisfait de la simple caution d'une personne physique. Elle va demander soit une garantie hypothécaire (ce sera le plus souvent le privilège du prêteur de deniers, moins coûteux que l'hypothèque), soit le cautionnement d'un organisme spécialisé dans le crédit-logement.

Certaines banques acceptent aussi, à la place d'une caution, la remise d'un bien meuble ou d'un immeuble de valeur, le nantissement d'un commerce ou d'une entreprise, ou encore une assurance-vie.

Se porter caution peut revêtir deux formes :

- la **caution simple** qui ne paiera à la place du débiteur que lorsque tous les recours auront été épuisés ;
- la **caution solidaire** : elle se trouve en première ligne en cas de défaut de paiement et le créancier peut s'adresser directement à elle sans poursuivre le débiteur (c'est la renonciation au bénéfice de discussion).

Si plusieurs personnes se sont portées cautions solidaires, le créancier peut en choisir une seule pour obtenir d'elle l'intégralité de la dette (c'est la renonciation au bénéfice de division).

- Caution mutuelle des fonctionnaires

Si vous y avez droit, profitez-en. La garantie apportée par un organisme de "caution mutuelle" est toujours très intéressante pour le créancier qui a la certitude d'être remboursé.

- Sociétés de cautionnement

Fréquemment préconisées par les banques (à qui souvent elles appartiennent), les sociétés de cautionnement garantissent le paiement d'un crédit contracté sur des biens immobiliers neufs ou anciens.

• Hypothèque

L'hypothèque est une garantie souscrite sur des biens immobiliers neufs ou anciens. Elle fait l'objet d'un acte notarié, d'une inscription au bureau des hypothèques du lieu d'implantation du bien hypothéqué, d'une taxe de publicité foncière de 0,715% du montant du prêt (sauf pour le privilège de prêteur de deniers inscrit dans l'acte de vente lors de l'acquisition du bien) ainsi que d'une mainlevée en fin de crédit.

Quant au coût des inscriptions hypothécaires, il vient d'être sensiblement réduit par la réforme des hypothèques.

CHANGEMENT DE RÉSIDENCE CRÉDIT RELAIS

Les Dunord s'apprêtent à déménager de Douai à Grenoble où ils ont trouvé une situation et une maison à acheter.

Les Enville, eux, ont découvert, tout près de leur actuel logement, l'appartement de leurs rêves. Mais il leur faut vendre celui qu'ils habitent (et qu'ils ont acheté à crédit) pour payer, toujours à crédit, leur nouveau logement. Dans les deux cas, que faire en premier : vendre le logement habité ou acheter le nouveau - ou l'inverse ?

On ne saurait donner une règle absolue. Toutefois, deux éléments au moins doivent être pris en compte :

1) La tendance du marché.

Tout ralentissement de la hausse des prix pousse à vendre d'abord.

2) **La nature du bien concerné et les raisons du déménagement.** Il est plus facile de céder un petit appartement que d'acheter une maison. De même,

achetez d'abord - quitte à souscrire un crédit relais (cf infra) - si vous cherchez un type de logement précis : très grand, avec terrasse, en centre ville, silencieux, de plain-pied avec jardin, au sommet d'une tour...

En revanche, vendez d'abord si votre budget est limité et si vous ne disposez d'aucun apport personnel à ajouter au prix que vous allez toucher pour l'appartement que vous vendez.

Crédit relais

Très pratique pour franchir le passage entre la vente d'un logement et l'acquisition d'un autre, le crédit relais est une sorte d'avance consentie par une banque : pendant deux ans - temps habituellement prévu pour vendre le logement que l'on va quitter et en trouver un autre - vous réglez à dates fixes une assurance décès-invalidité et les intérêts du crédit accordé.

Remarque : ne vous y trompez pas. L'obtention d'un crédit relais n'est pas une formalité facile à mettre en place car les banques n'aiment pas accorder un crédit à qui n'a pas encore trouvé d'acquéreur ni signé une promesse de vente. Si vous achetez avant d'avoir vendu, il est donc prudent d'inscrire l'obtention du crédit relais en tant que condition suspensive dans la promesse de vente que vous signerez.

COÛT RÉEL D'UN CRÉDIT IMMOBILIER - TEG

Un crédit immobilier s'entoure toujours de dépenses variées et inévitables, sinon toujours obligatoires, liées aux déménagement, dépôts de garantie, assurances, pourboires et autres frais d'installation tels que peinture, parquet ou tapis, mur à abattre ou édifier, acquisition de meubles et instruments ménagers irrésistibles...

• Société de courtage

Vous n'avez pas le temps, vous n'y connaissez rien : n'hésitez pas à vous adresser à une société de courtage pour rechercher à votre place le meilleur taux et les meilleures conditions de crédit immobilier pour acheter votre logement. Ces sociétés sauront, mieux que vous, constituer un dossier compliqué et/ou le faire aboutir dans les meilleurs délais.

• TEG (Taux Effectif Global)

Le TEG, dont la publication a été rendue obligatoire par la loi Scrivener, est une excellente source d'information pour les particuliers en quête du meilleur taux de crédit pour un achat immobilier.

Ce taux inclut, en effet, un grand nombre de données (intérêts, commissions diverses, frais etc). De ce fait, il permet d'effectuer des comparaisons entre les différentes propositions de crédit des banques consultées.

CRÉDITS

Il existe deux familles de crédit immobilier : les prêts "amortissables" et les prêts "in fine".

• Crédit amortissable

C'est le crédit classique. Chaque mensualité comporte une part correspondant au paiement des intérêts et une autre correspondant au remboursement progressif du capital emprunté.

• Crédit in fine

Avec le crédit *in fine* vous remboursez d'abord les intérêts, puis le capital à la fin et en une seule fois. Sur dix ans vous ne payez, cette fois, que des intérêts. Et dans dix ans, au terme du contrat, vous remboursez la totalité du capital. Les banques conditionnent pratiquement toujours l'octroi d'un crédit *in fine* à la souscription, par l'emprunteur, d'un contrat d'épargne.

Le crédit *in fine* est particulièrement utilisé dans deux cas :

- pour réaliser un investissement locatif car les intérêts d'emprunt seront déductibles des revenus de l'emprunteur.
- si l'emprunteur possède un contrat d'assurance-vie garantissant son crédit.

Remarque : la somme des intérêts versés jusqu'à l'échéance est élevée. Le crédit *in fine* est surtout intéressant pour le contribuable fortement fiscalisé et/ou disposant de revenus fonciers importants.

DIVORCE

Votre conjoint et vous avez acheté un appartement à crédit. Vous divorcez avant d'avoir fini de le payer.

1) Vous êtes d'accord tous les deux pour vendre l'appartement.

Aucune difficulté : ensemble, vous vendez et vous finissez de régler votre emprunt de la même façon que pour une vente anticipée (Cf infra).

2) Vous êtes d'accord pour que l'un de vous conserve l'appartement et rachète la part de l'autre. Mais il reste onze ans de traites à payer.

Sous réserve de l'agrément du juge, et si vous êtes vraiment d'accord, là aussi, aucune difficulté pour l'attribution de l'appartement. Ce sera comme vous le souhaitez.

Côté crédit, vous devrez également demander à la banque son accord pour que seul le conjoint qui se sera fait attribuer l'appartement conserve aussi la charge du crédit restant.

Si la banque refuse, l'époux qui ne gardera pas l'appartement restera solidaire de son ex-conjoint pour le remboursement du prêt.

3) Vous voudriez tous les deux conserver l'appartement.

Qui va l'emporter ?

En cas de désaccord, c'est le juge qui tranche. A priori, il attribue le logement à celui du couple qui a la garde des enfants. C'est rarement simple, notamment lorsque les couples ont opté pour la résidence partagée des enfants.

L'attribution de l'appartement à l'un des époux en tant que prestation compensatoire peut également jouer.

Quant au crédit à finir de payer, c'est le juge qui décidera qui des époux s'en chargera.

ENTREPRISE

Acheter les murs de son entreprise ?

C'est le souhait de bien des dirigeants de PME / PMI. Mais est-ce une si bonne idée ? Et comment emprunter ?

• Crédit classique

Avec des taux qui restent assez bas, le crédit classique est plutôt attractif et les banquiers prêtent assez facilement pour de l'immobilier d'entreprise considérant que même si l'entreprise périclète, ses murs vaudront toujours quelque chose. Sauf s'il s'agit de locaux par trop spécifiques ou monovalents tels des hangars, des silos...

• Crédit-bail

Cette technique financière permet d'étaler dans le temps le paiement de bâtiments, sans alourdir le bilan de l'entreprise puisque, pendant la durée du contrat, le propriétaire des murs est la société de crédit-bail. Autrement dit, tant que dure le crédit, c'est la banque prêteuse qui est propriétaire des murs. Si l'emprunteur renonce avant l'échéance, c'est la banque qui touchera la totalité du prix de vente.

Aujourd'hui, le crédit-bail a perdu l'essentiel de ses avantages fiscaux.

Avant de s'engager, le futur propriétaire des murs d'une entreprise devra donc comparer désormais le coût d'un crédit classique et celui d'un crédit-bail.

FISCALITÉ DU CRÉDIT IMMOBILIER

Les intérêts d'emprunt sont déductibles au titre des revenus fonciers si l'emprunt a été souscrit pour un investissement locatif ou pour effectuer des travaux dans un immeuble donné en location.

• ISF

Comment inscrire - ou ne pas inscrire - dans votre déclaration d'ISF, la maison ou l'appartement que vous avez acheté à crédit ?

Comme tout le monde, vous devez déclarer toute acquisition, même à crédit, dès que la valeur de votre patrimoine (sous déduction du passif et de biens professionnels), dépasse un plafond défini chaque année (750 000 € en 2006).

A l'actif, vous inscrivez le prix d'achat de votre maison.

Au passif, vous inscrivez celui du capital restant dû au titre du prêt : par exemple, vous avez emprunté 100. Vous avez déjà remboursé 20. Vous inscrivez 80. Si le bien immobilier en question est votre résidence principale, vous pouvez en minimiser la valeur de 20 %.

HYPOTHÈQUE RECHARGEABLE

C'est avec le viager hypothécaire (cf prêt viager), l'une des plus importantes innovations de la réforme des sûretés du 27 mars 2006.

Le principe : pouvoir utiliser à partir d'un certain niveau de remboursement la même hypothèque pour plusieurs crédits. Exemple : vous souscrivez une hypothèque pour obtenir un crédit et acheter votre logement. Vous en remboursez une partie définie dans l'acte initial de l'hypothèque. Sur cette même hypothèque, vous souscrivez un nouveau crédit pour des travaux ou pour acheter un garage mitoyen. Pas de problème, sauf à respecter certaines formes imposées.

Les conditions requises sont alors :

- avoir précisé cette possibilité dans l'acte constitutif de l'hypothèque ;
- avoir remboursé une partie de la dette ;
- ne pas concerner un crédit à la consommation.

Une hypothèque antérieure à l'ordonnance peut être transformée en hypothèque rechargeable sous réserve d'un avenant le prévoyant.

LIQUIDATION D'UN CRÉDIT

Sauf remboursement anticipé, insolvabilité ou décès du débiteur, le crédit s'éteint avec le règlement de la dernière échéance par les banques. L'inscription hypothécaire, elle, se périmé en général, un an après.

• Transmission d'un crédit

Vos revenus ont sévèrement baissé. Vous aimeriez revendre un bien que vous avez acheté à crédit et que votre acheteur reprenne à son compte l'emprunt que vous avez souscrit.

Sauf miracle, n'y comptez pas. Un crédit immobilier ne se transmet pas à un nouvel acquéreur. Ce n'est pas l'usage car les banques n'aiment pas changer de débiteur.

• Remboursement anticipé

Vous faites un héritage. Vous voulez en profiter pour solder votre emprunt.

Cela est généralement possible moyennant une indemnité de remboursement anticipé et des frais.

• Vente prématurée

Vous avez acheté un appartement grâce à un crédit. Très vite, vous êtes déçu et vous voulez revendre cet appartement bien avant l'échéance de votre crédit.

Aucun crédit n'est un obstacle à la revente d'un bien immobilier. En telle situation, vous vendez votre appartement. Dès qu'il en a perçu le prix, le notaire fait un chèque au banquier du montant de ce qui lui reste dû. Le banquier donne mainlevée de l'hypothèque qu'il avait vraisemblablement obtenue en garantie, et le notaire se charge d'effectuer les formalités de radiation. Le vendeur reçoit alors le prix de la vente. Un prix qui sera évidemment amputé du remboursement du solde de son emprunt.

A partir de cette année 2006, cette opération coûtera moins cher en raison de la baisse du tarif des hypothèques et de celle (jusqu'à 50 %) des honoraires de notaire pour la rédaction d'un prêt hypothécaire.

MALADES ET SENIORS

C'est connu : les banquiers et les assureurs renâclent à accorder crédits et assurances aux personnes présentant "un risque de santé aggravé" : cancer, troubles cardiaques, séro-positivité, grand âge et même maladies guéries depuis des décennies...

A condition de prouver leur solvabilité, ces exclus disposaient depuis 2001 d'un recours, la "convention Belorgey". Mais celle-ci rarement appliquée, de nouvelles dispositions s'imposaient. Ainsi naquit le 23 juin 2006, la convention AERAS* (s'Assurer et Emprunter avec un Risque Aggravé de Santé), applicable à partir du 1^{er} janvier 2007 et qui devrait être pérennisée à court terme dans une loi afin de rendre son application obligatoire.

*Parmi les dispositions les plus intéressantes d'Areas :
- ouverture, par l'État, d'un site internet d'information dans les jours prochains ;
- élargissement du montant des prêts inscrits dans la convention Belorgey ainsi que prolongation, voire, dans certains cas, suppression des conditions de durée des prêts ;
- en cas de refus de leur prêt, obligation faite aux banquiers et assureurs d'en motiver les causes par écrit ;
- plafonnement des primes d'assurance invalidité et décès en faveur des emprunteurs dont les revenus n'excèdent pas ± 30 000 €.



NÉGOCIER UN CRÉDIT

N'hésitez pas. Aujourd'hui, un crédit se négocie toujours et ne se décide qu'après comparaisons entre les propositions de plusieurs banques et établissements de crédit. Pensez-y : vous trouverez, en ligne, des organismes susceptibles de faire pour vous ces comparaisons. Comme à propos de la recherche du meilleur crédit (cf Coût réel d'un crédit) vous pouvez faire appel à une société de courtage qui fera pour vous calculs et démarches. Vous y gagnerez beaucoup en temps, en fatigue et même en argent, surtout si vous n'êtes pas un économiste expérimenté.

PLACEMENTS (CRÉDITS POUR)

Vous avez fini de payer votre maison (votre appartement). Toujours à crédit, vous voulez à nouveau acheter un bien immobilier mais cette fois de façon à le louer dans l'immédiat et y loger, plus tard, l'un ou l'autre de vos enfants ou petits-enfants. Est-ce un bon placement ?

Fiscalement - du moins à l'heure actuelle - il est intelligent de s'endetter pour acheter de l'immobilier locatif puisque les intérêts du crédit sont déductibles des revenus fonciers de l'emprunteur, sans limitation de montant ni de durée. Et ce, quelle que soit la formule d'investissement locatif choisie.

PRÊTS

• PEL (Prêt Épargne Logement)

Le PEL est un produit d'épargne de moins en moins attractif en raison de l'augmentation de sa fiscalité. En outre, suite à la baisse générale des taux de crédit, il n'est plus recherché comme outil de crédit. Finalement, aujourd'hui, son plus grand intérêt consiste à forcer ses souscripteurs à des économies régulières.

• Prêts conventionnés

Le prêt conventionné est un prêt dont le taux est plafonné. Il donne droit à l'aide personnalisée au logement. Les inscriptions hypothécaires prises en garantie de ce prêt échappent à la taxe de publicité foncière.

• Prêts à taux bonifié

Il s'agit là de prêts conventionnés à taux réduit, subventionnés par l'administration, les mairies, les entreprises et autres prêteurs plus ou moins officiels...

Lorsque vous vous lancez dans la recherche d'un crédit immobilier principal, n'hésitez donc pas à partir à la chasse aux prêts à taux bonifié. Trop souvent sous-estimés car modestes, leur accumulation peut finir par former des sommes très bienvenues.

Quelques exemples :

- **1 % logement.** Octroyé par les entreprises de plus de 10 salariés à leur personnel, le 1 % - en plus d'une aide financière pour des travaux, la location ou l'acquisition de leur domicile - offre depuis 2003 son assistance aux salariés devant changer de logement pour raisons professionnelles et à ceux qui se trouvent englués dans des difficultés financières ;

- **prêts des entreprises ou des comités d'entreprises.** Ils favorisent en principe les petits salaires, mais dans bien des entreprises, ils s'adressent aussi à tous ceux qui traversent de réelles difficultés ;

- **récupération anticipée de la participation.** Autorisée pour acheter un appartement en tant que résidence principale ;

- **prêts des grandes villes.** Pas toujours ni partout, mais quand ils existent, ils sont souvent complémentaires du taux zéro. Et dans les petites villes qui souhaitent devenir grandes, ils favorisent surtout ceux et celles qui envisagent de s'y implanter ;

- **prêts des collectivités locales** et notamment des conseils généraux. Ils sont consentis aux familles le plus souvent modestes et en général pour 5 à 15 ans ;

- **prêts immobiliers aux retraités.** Accordés par les caisses de retraite à des personnes relativement âgées, pour l'achat ou la construction d'un logement en vue de leur retraite. Leur montant est assez faible mais non négligeable.

• Prêt multipalier

Cette forme de prêt permet à un emprunteur ayant souscrit des emprunts de différentes valeurs et diverses durées de s'acquitter de ses dettes grâce à des versements identiques, fixés selon ses moyens. A voir avec sa banque, un organisme de crédit ou de courtage.

• En résumé

On ne saurait énumérer ici les multiples occasions de profiter de prêts bonifiés. Faites donc appel à votre imagination et au téléphone pour contacter tous les organismes susceptibles de vous aider. Cela réussit plus souvent qu'on le supposerait.

PRÊT VIAGER HYPOTHÉCAIRE

Seconde des innovations majeures de la récente réforme concernant le crédit, le prêt viager hypothécaire s'adresse essentiellement aux personnes âgées propriétaires de leur logement, pour leur permettre d'améliorer leur retraite. Le prêt viager hypothécaire - garanti, comme son nom l'indique, par une hypothèque - n'est remboursable qu'au

décès de l'emprunteur. Ses héritiers, toutefois, ne seront pas tenus de vendre l'immeuble. Ils pourront, s'ils le souhaitent, rembourser la dette et récupérer le bien hypothéqué.

PRIVILÈGE DU PRÊTEUR DE DENIERS

Le privilège du prêteur de deniers est une inscription hypothécaire qui garantit à la banque, lorsqu'elle prête pour l'acquisition d'un bien immobilier, le remboursement du capital qu'elle avance. Ce dispositif est moins coûteux qu'une hypothèque classique car il échappe à la taxe de publicité foncière (0,715 %).

L'acte de vente et l'acte de prêt seront établis par acte authentique. L'acte de prêt précisera que celui-ci doit servir à l'acquisition d'un immeuble. L'acte de vente mentionnera que l'achat aura bien été payé avec le prêt. Dans les deux mois suivant la vente, le privilège sera inscrit au bureau des hypothèques correspondant à l'immeuble concerné.

PROTECTION DE L'EMPRUNTEUR

Le 10 janvier 1978 pour le crédit à la consommation et le 13 juillet 1979 pour le crédit immobilier, M^{me} Scrivener, alors ministre, fit voter deux lois procurant un délai de réflexion à tout acheteur faisant appel à un crédit. Et en 1993 ces lois et la réglementation pour l'obtention d'un crédit immobilier ont été inscrites dans le code de la consommation.

• Demande de crédit immobilier

Suite à une première démarche au cours de laquelle l'emprunteur demande un crédit immobilier, les formalités pour l'obtention d'un crédit sont strictes et précises.

- Le prêteur formule, par lettre recommandée, une offre mentionnant - entre autres - l'objet, les modalités, la durée du prêt ainsi que le montant du crédit proposé, les garanties exigées et les délais d'acceptation de l'offre.

- L'emprunteur ne peut donner son accord que dix jours au moins après avoir reçu l'offre de la banque. Une acceptation avant ce délai n'est pas valable.

Le prêteur est tenu de maintenir ses conditions au moins trente jours.

- Le contrat définitif doit être conclu dans les quatre mois suivant l'acceptation par l'acheteur, faute de quoi, l'offre de prêt est annulée de plein droit.

Si entre-temps, quelqu'un fait au vendeur une proposition d'achat plus intéressante, le vendeur doit refuser. L'avant-contrat l'a engagé avec le premier acquéreur. Il ne peut plus vendre à un autre.

• Refus ou annulation de vente ou de prêt

- Lorsqu'elle précise qu'un achat immobilier est financé à crédit, la promesse de vente est obligatoirement conclue sous la condition suspensive de l'obtention du prêt demandé.

- Si la banque refuse le prêt, la promesse de vente, même déjà conclue, est caduque de plein droit.

- Si la vente ne se réalise pas dans les quatre mois suivant la signature de la promesse, le crédit est automatiquement annulé.



SURENDETTEMENT

Le surendettement des familles résulte le plus souvent du cumul de plusieurs crédits à la consommation et d'un prêt immobilier ou d'un "accident de la vie" (chômage, accident, divorce...). Méfiance donc, dès que vous souscrivez un crédit immobilier, avec les cartes de grands magasins ou de supermarchés. Attention surtout à ne pas vous endetter au-delà de vos possibilités : avec le temps, des traites trop lourdes pèsent de plus en plus, deviennent même insupportables.

Ceci dit, l'administration a prévu, depuis peu, des dispositions permettant de limiter les dommages d'un surendettement.

• Réorganisation d'un crédit

1) Vous pouvez vous en tirer vous-même

Depuis quelques mois, on peut voir dans de nombreux magazines, de pleines pages incitant ceux et celles qui ont souscrit de multiples crédits à divers taux et diverses échéances, à les regrouper en un seul emprunt, au sein d'organismes de crédit afin de réduire de 30 à 60 % les intérêts qu'ils payent.

Comment cela est-il possible ?

En regroupant la totalité de ses emprunts - les courts et les longs termes - il s'ensuit pour l'emprunteur un allègement des mensualités dû, en grande partie, à l'allongement de la durée du crédit.

2) Vous êtes dépassé par les événements

A moins que vos dettes ne soient liées à une activité professionnelle, vous pouvez demander auprès de la commission départementale ad hoc de profiter de la procédure de surendettement*.

*Trois formules de remboursement vous seront proposées :

- un accord amiable avec vos créanciers vous permettant d'étaler le remboursement de vos dettes sur dix ans tout au plus ;
- le renvoi à un juge spécialisé dans les questions de surendettement qui cherchera, avec vous, des dispositions adaptées à votre cas ;
- une proposition de moratoire de deux ans, à la suite duquel votre situation sera réétudiée.

TAUX DU CRÉDIT

Les taux de crédit sont librement fixés par les organismes de prêt à la seule condition d'être inférieurs au taux officiel de l'usure. A l'heure actuelle, jamais les taux de l'emprunt immobilier n'ont été aussi bas ni les propositions aussi variées. Alors, comment choisir ?

• **Taux fixe** : c'est, en principe, la sécurité. Le niveau du taux, les mensualités, le coût final du crédit sont fixés d'avance et ne bougent plus, quelle que soit l'évolution du crédit. Seule mauvaise surprise éventuelle : que les taux baissent. Peu probable actuellement.

• **Taux variable** dit aussi **taux révisable** : tentant pour qui a le goût du risque, puisque le taux du crédit suit l'évolution du marché monétaire et que cette option permet d'espérer une baisse du taux souscrit au départ.

Révisé tous les trois, six ou douze mois, le taux variable laisse évidemment le flou sur le coût réel du crédit.

Le taux variable peut adopter diverses formes :

- **Taux variable pur** :

les hausses et les baisses des taux de crédit sont immédiatement et intégralement répercutées.

- **Taux variable à butoir** :

les mensualités peuvent varier chaque année dans la limite d'un plafond à la hausse et quelquefois à la baisse.

- **Taux variable capé** :

le taux de départ étant le taux plafond, les mensualités ne peuvent varier qu'à la baisse. Le taux de départ étant alors élevé, ce système est peu pratiqué.

- **Taux variable reportable** :

en cas de hausse des taux à court terme, l'augmentation des mensualités est limitée par la variation d'un indice type ICC ou INSEE et, en compensation, créancier et débiteur peuvent s'entendre sur un prolongement (onéreux) de la durée du crédit.

TAUX ZÉRO (PRÊT A)

Pour aider les familles aux faibles ressources à devenir propriétaires de leur résidence principale, le législateur a imaginé, en 1995, le prêt à taux zéro (PTZ), sans frais de dossier mais soumis à des conditions variables selon les régions, les ressources et le nombre d'enfants des bénéficiaires. Réservé aux "primo accédants" *, il ne couvre jamais la totalité du prix d'un logement. Il faut toujours le compléter, même si la loi du 13 juillet 2006 portant "Engagement National pour le Logement" vient d'en augmenter le montant.

*Son bénéficiaire ne peut avoir été propriétaire d'un logement durant les deux années précédant sa demande de prêt.

SMS Not'R...

■ Robien ou Borloo

Vous voulez faire un placement locatif mais vous hésitez entre l'investissement Robien qui vient de subir un profond peignage et le tout nouveau dispositif Borloo, dont le décret d'application est paru au JO du 11 août 2006.

- Robien recentré

Dans sa nouvelle formule, l'investissement Robien permet d'amortir 50 % de la valeur d'un immeuble, sur neuf ans (6 % pendant sept ans, puis 4 % les deux années suivantes au lieu de 65 % sur 15 ans). Pour en bénéficier, aucune limite de ressources du locataire n'est exigée et les plafonds mensuels de loyers à ne pas dépasser, charges non comprises, ne sont, en moyenne, que de 10 % inférieurs au marché. De ce fait, le Robien est "recentré" sur "les grandes villes à marché tendu".

- Borloo populaire

Créé par la récente "loi d'Engagement Nationale pour le Logement", le dispositif Borloo propose aux investisseurs* de louer à des locataires aux revenus modestes pendant au moins neuf ans, un logement qu'ils s'engagent à louer environ 30 % moins cher que le prix du marché**. En contrepartie, ils profitent d'un amortissement maximal de 65 % du prix d'achat du logement

pendant 15 ans et d'une déduction de 30 % sur les loyers perçus.

* L'investisseur doit louer en tant que résidence principale à des personnes dont les revenus sont inférieurs à des plafonds publiés par décret.

** Dans l'immédiat, le plafond des loyers perçus oscille de 6,62 à 15,91 euros le m² selon les régions.

Remarque : le Borloo devrait séduire surtout ceux qui souhaitent privilégier la défiscalisation alors que ceux qui recherchent la rentabilité préféreront sans doute le Robien.

■ Diagnostic de Performance Énergétique

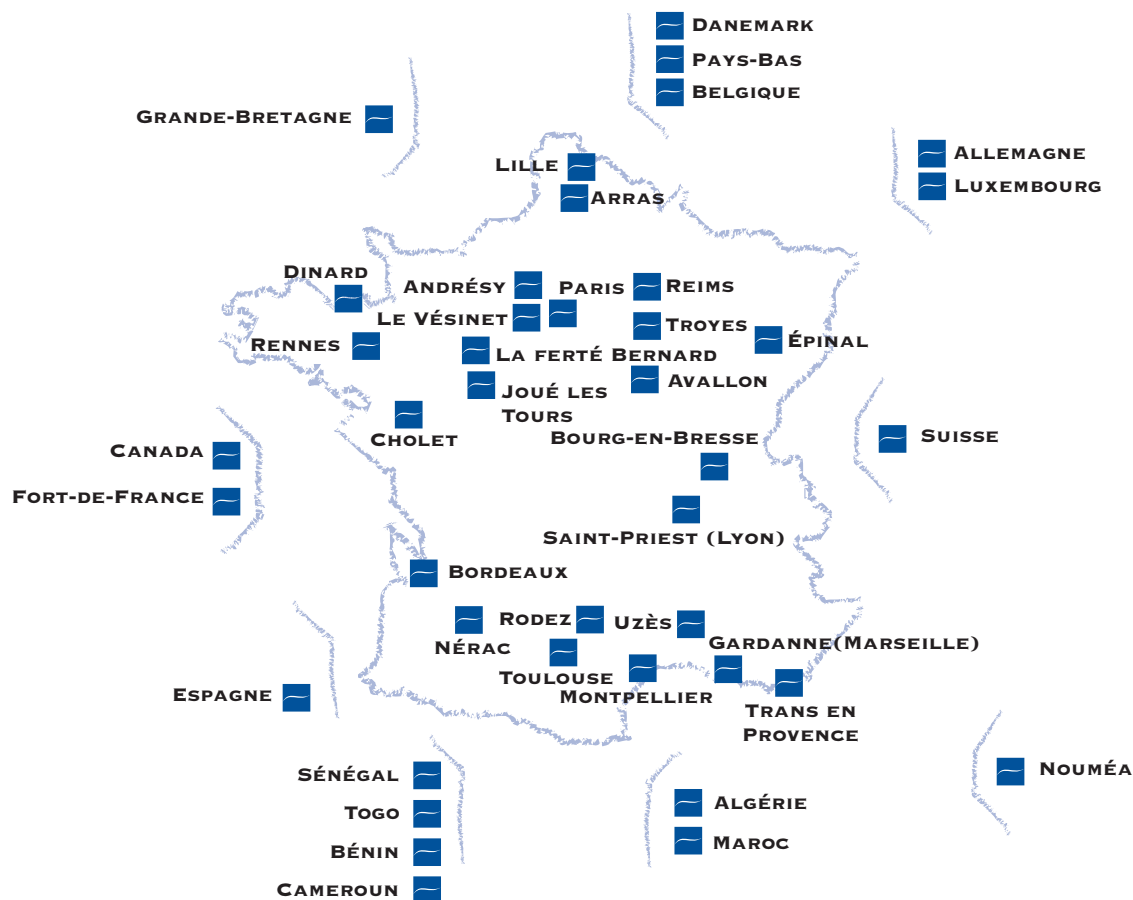
Un nouveau diagnostic à réaliser par les propriétaires de logements vient de voir le jour : le diagnostic de performance énergétique (DPE), obligatoire pour toutes les ventes conclues après le 1^{er} novembre 2006.

On y trouvera pour chaque logement :

- son niveau de production de gaz à effet de serre et des informations pour limiter cette pollution ;
- la répartition de ses consommations en fonction du chauffage, de l'eau chaude et autres dépenses énergétiques ;
- des conseils pour une amélioration de ses performances énergétiques.

Délivré par un expert agréé couvert par une assurance de responsabilité professionnelle, le DPE sera à la charge du vendeur du logement. Il devrait être valable dix ans.

Le Groupe Monassier, un réseau international de notaires
qui mettent en commun la diversité de leurs compétences pour offrir un service performant.



DROIT DES AFFAIRES

Constitution de sociétés, transmission d'entreprises, secrétariat juridique, augmentation et restructuration du capital, émission de valeurs mobilières, fusions - acquisitions - cessions, RES, open bid, statut des dirigeants, arbitrage, société à objet sportif, fondations et associations, exercice médical en groupe.

STRATÉGIE PATRIMONIALE

Audit et bilan patrimoniaux, optimisation fiscale, placements, arbitrage patrimonial, investissements immobiliers, organisation patrimoniale internationale, revenus et retraites.

DROIT COMMERCIAL

Contrats et baux commerciaux, cessions de parts et de clientèle, vente aux enchères de fonds, implantation, urbanisme commercial, négociation d'hôtels et pharmacies, franchise, concurrence et distribution.

DROIT SOCIAL

Contrats de travail, audit social, intéressement et participation, protection sociale du dirigeant.

DROIT RURAL

Baux ruraux, sociétés agricoles (GAEC, SCEA, GFA), transmission d'entreprises agricoles et viticoles, contrôle des structures, négociation et cession de domaines viticoles, fiscalité agricole.

DROIT IMMOBILIER

Urbanisme et environnement, opérations de construction, sociétés immobilières et fiscalité, crédit-bail et bail à construction, prêts immobiliers, expertise et évaluation, gestion locative, gérance d'immeubles, négociation, syndic de copropriété, vente aux enchères, logements sociaux, résidences de tourisme.

DROIT DE LA FAMILLE

Contrats de mariage, changement de régime matrimonial, divorces, adoptions, protection du conjoint, donations et testaments, règlement des successions, démembrement de propriété, convention de quasi-usufruit, pactes de famille et successoraux, PACS, donations alternatives et facultatives, protection des handicapés.

DROIT INTERNATIONAL

Successions internationales, mariages transfrontières et binationaux, contrats internationaux, implantation et investissements à l'étranger, trust et fiducie, diversification patrimoniale.

FISCALITÉ

Des particuliers (ISF, revenus fonciers,...), des sociétés civiles et commerciales ; fiscalité internationale, immobilière, agricole et rurale, défiscalisation, TVA et taxe professionnelle.