

Info à la Une

Avez-vous le profil pour emprunter à moins de 1 % ?

Jusqu'où descendront les taux d'intérêt des crédits immobiliers ? À moins de trois mois de la fin de l'année, les banques sont toujours prêtes à capter de nouveaux clients. À condition bien sûr de présenter un excellent profil

En principe, les demandes de prêts immobiliers faites à partir du mois de novembre entrent dans la production des banques de l'année suivante. Mais cette année, contrairement à 2018, aucune remontée de taux ne se profilait à l'horizon, la concurrence reste forte entre les établissements prêteurs, notamment sur les meilleurs dossiers. « Toutes les banques cherchent à financer des profils de clients avec plus de 7 000 euros de revenus, surtout des jeunes primo-accédants, pas encore bancarisés, qui vont domicilier leurs salaires et souscriront sûrement des produits d'épargne dans les années à venir. Même si la rentabilité sur le seul crédit est faible, c'est la meilleure façon de capter des clients qui le seront au final. D'autant qu'à ces niveaux de taux, peu de risques qu'ils renégocient ! », analyse Jérôme Robin, directeur général de Vousfinancer.



Des taux records à moins de 1 %

Ainsi, pour les meilleurs dossiers, Vousfinancer réussit à négocier des taux records inférieurs à 1 % sur toutes les durées : 0,27 % sur 10 ans, 0,35 % sur 12 ans, 0,43 % sur 17 ans, 0,55 % sur 20 ans, 0,85 % sur 25 ans. Les taux moyens, quant à eux, évoluent moins vite : 1,05 % sur 15 ans, 1,25 % sur 20 ans et 1,45 % sur 25 ans, mais ils pourraient encore baisser d'ici la fin de l'année, les banques restant dans une stratégie de conquête, malgré une rentabilité en baisse, confirme Vousfinancer.

Les « chouchous » des banques d'une ville à l'autre ?

Le dernier Baromètre Vousfinancer des « chouchous des banques » enregistre des super records au Havre (0,55 % sur 20 ans) et à Lille (0,58 %) pour des profils hors norme : de très hauts niveaux de revenus (plus de 15 000 euros nets/mois) pour l'achat d'une résidence principale, avec un gros montant de prêt et un apport personnel important. Des profils que l'on retrouve également à Nice (0,80 %), Paris (0,80 %) et Bordeaux (0,84 %). Cependant certaines banques peuvent prêter dans d'excellentes conditions même sans apport personnel. C'est le cas à Rennes, Grenoble, Lyon, ou Saint-Étienne. « [...] Elles le font au cas par cas... pour les jeunes notamment, de moins de 35 ans, ou les beaux profils paradoxalement. En réalité, certains emprunteurs à hauts revenus ont de l'épargne mais ils font le choix de ne pas l'injecter dans le projet pour emprunter le maximum, compte tenu des taux records ! En revanche, ils la placent dans la banque, ce qui permet aussi d'obtenir un taux encore plus bas ! » explique Sandrine Allonier, porte-parole de Vousfinancer.

Dossier d'expert

Acheter à deux en étant pacsé

Le Pacte civil de solidarité, créé en 1999 puis remanié le 1er janvier 2017, donne la possibilité de tout acquérir à deux. C'est un statut intermédiaire entre le concubinage et le mariage. Avantages et inconvénients

De plus en plus de Français voient dans le pacs une première étape dans la vie à deux. Mais ce régime est-il suffisamment protecteur pour un engagement sur le long terme que représente l'acquisition d'un bien immobilier ? Que se passe-t-il en cas de séparation ou de décès de l'un des deux partenaires ? Qui héritera du logement ? Autant de questions à se poser avant de se lancer.

Un principe de base : la séparation de biens

Lorsqu'un couple pacsé achète un bien immobilier, c'est le régime de la séparation de biens qui s'applique automatiquement. Chaque partenaire reste propriétaire des biens qu'il possédait avant de se pacser ou qu'il acquiert pendant le pacs. En cas de rupture, le partenaire hébergé peut être contraint de quitter les lieux même si le couple a des enfants en commun.



Achat sous le régime de l'indivision

Le pacs peut être réalisé sous le régime de l'indivision. Les deux partenaires peuvent choisir ce régime dès la signature du pacs ou ultérieurement par une convention modificative. En indivision, le bien acheté en commun est présumé appartenir « indivisément » pour moitié à chaque partenaire, une proportion qui n'est pas indexée sur la quote-part de chacun, même si elle est « inégalitaire » (30/70 par exemple). Ce qui veut dire qu'en cas de séparation, le partenaire qui a financé la plus grosse partie du bien ne pourra pas remettre en cause le droit de propriété de 50 % de son ancien partenaire, ni exiger de lui un quelconque dédommagement.

Rupture du pacs

Lorsque le pacs conduit à une séparation, deux solutions peuvent être envisagées concernant le bien immobilier acquis en commun. La première, amiable : soit les deux partenaires décident d'un commun accord de vendre le logement et ainsi chacun récupère le montant équivalent à sa quote-part, soit l'un des deux rachète la quote-part de l'autre et devient ainsi le seul propriétaire du bien. En cas de désaccord, c'est le juge qui procède au partage du bien. Là encore, l'un des deux peut racheter la quote-part du second. Mais, dans la plupart des cas, le bien est vendu et chacun récupère sa quote-part.

Décès d'un des deux partenaires

En l'absence de testament, le partenaire survivant n'a aucun droit sur la quote-part du défunt. Les héritiers de ce dernier pourront donc demander la vente du bien et le partage. Autre solution, le pacsé survivant devient co-indivisaire avec les héritiers de son partenaire décédé. Mais en fonction du principe selon lequel nul ne peut être contraint de demeurer dans l'indivision, il pourra être procédé au partage judiciaire du bien et à sa vente.

Si les pacsés ont eu des enfants qui sont encore mineurs, le survivant peut demander au juge le maintien de l'indivision. Rien n'empêche toutefois les deux partenaires de se léguer leur parts respectives (ou seulement l'usufruit), dans le respect des droits successoraux des héritiers réservataires. Cette donation, plus taxée qu'une donation entre époux, est toutefois moins coûteuse qu'entre concubins en union libre puisque le couple pacsé bénéficie d'un abattement.

Achat en tontine

La tontine est une convention intervenant entre plusieurs personnes qui mettent des biens ou des capitaux en commun. Dans le cas d'un pacs et en cas de décès d'un des deux partenaires, tout ce qui a été acquis appartiendra au survivant. Celui-ci est alors considéré comme ayant toujours été l'unique propriétaire du logement, ce qui prive les héritiers du défunt, même s'ils sont réservataires, du droit sur le bien de leur parent décédé.

Enquete

Investir dans un logement déjà loué

Acheter un logement occupé présente plusieurs avantages : rentabilité de l'investissement connue, revenus immédiats, prêt bancaire facilité... Mais, en contrepartie, le bailleur doit respecter le contrat de bail mis en place.

L'investissement dans un bien immobilier occupé lie contractuellement le nouveau bailleur avec le locataire qui l'occupe. La loi l'oblige à respecter les dispositions du contrat de location signé par l'ancien propriétaire : le locataire reste en place ; le montant du loyer ne change pas ; les obligations du garant du locataire sont transférées vers le nouveau bailleur. En contrepartie, cette solution offre plusieurs avantages.



Une décote à l'achat

Selon les cas, vous pouvez bénéficier d'une décote de 10 à 15 % en investissant dans un logement déjà loué, calculée en fonction de plusieurs critères :

- la durée du bail restant à courir ;
- le niveau du loyer : s'il est au prix du marché, la décote est moins sensible que pour un loyer inférieur ;
- la situation du locataire : âge, ancienneté dans les lieux, revenus, etc. ;
- la nature du bien, nu ou meublé : pour une location meublée dont la durée du bail n'est que d'un an, il n'y a pas de décote à espérer ;
- la superficie du bien : les petites surfaces, très prisées des investisseurs subissent une décote relativement faible (de 5 à 10 %).

Un prêt bancaire facilité

La présence d'un bail de location en cours constitue un solide argument pour l'obtention d'un crédit immobilier. La rentabilité connue et attestée du bien rassurera votre banquier. Vos futurs revenus fonciers seront pris en compte dans votre taux d'endettement maximum.

Les droits du locataire en place

Le contrat de bail se poursuit dans les mêmes conditions qu'avec le précédent propriétaire. Cela signifie que vous ne pouvez pas opter pour un autre type de bail (étudiant ou mobilité par exemple) ou installer un proche dans les murs. Pour cela, vous devrez respecter les délais légaux pour signifier au locataire son congé et choisir après son départ un autre type de location ou installer la personne de votre choix. La loi Alur du 24 mars 2014 impose une reconduction tacite du bail lorsque sa date de fin intervient dans les trois ans qui suivent le transfert de propriété. De même, lorsque cette date de fin de bail intervient moins de deux ans après cette acquisition, le nouveau propriétaire-bailleur devra attendre deux ans pour donner son congé pour reprise. **Conseil** : Afin d'éviter toute mauvaise surprise, assurez-vous auprès du vendeur de la régularité du paiement des loyers du locataire en place.

Quid du dépôt de garantie ?

La restitution du dépôt de garantie incombe toujours au nouveau bailleur dans les conditions prévues par la loi. Il est préférable de régler cette question au moment de la rédaction du projet d'acte authentique devant notaire. Le contrat de cautionnement solidaire se transmet également dans les mêmes conditions, sauf dispositions contraires prévues dans le bail. A contrario, vous ne pouvez pas imposer de nouvelles garanties ou cautions au locataire en place.

L'étude du mois

Tout savoir pour préparer la vente de votre bien

Trouver un acquéreur ne s'improvise pas. Se préparer et bien connaître toutes les obligations qui incombent au vendeur permet de réussir la vente de son bien immobilier dans les meilleurs délais.

Les délais de vente d'un bien immobilier varient d'un logement à l'autre : situation géographique, état du logement, disposition des pièces, état du marché sont autant de critères qui peuvent allonger le nombre de jours avant de conclure la vente.

Fixer le juste prix

Le prix est l'un des premiers critères retenus par les acheteurs. Ni trop élevé, ni trop bas, le juste prix est difficile à déterminer. Si vous décidez de passer par un professionnel, celui-ci sera à même d'estimer la valeur du bien en tenant compte des prix du secteur pour des biens équivalents. Il vous fera bénéficier de son expertise dans tous ses domaines de compétence : rédaction de l'annonce, estimation, mise en valeur du bien, organisation des visites, connaissances juridiques...



Mettre en valeur votre bien

S'il est évident de mettre en avant les atouts du logement, inutile d'en cacher les défauts : tôt ou tard, ils apparaîtront aux yeux des visiteurs. Si votre logement nécessite un coup de jeune, recourez au home staging. Petits travaux, nettoyage, peinture, optimisation des rangements, grâce à ce relooking express, les visiteurs pourront se projeter dans leur futur logement d'un seul coup d'oeil.

Votre logement est mal isolé ? Des aides à la rénovation énergétique existent dont vous pouvez bénéficier pour réaliser des travaux d'isolation. Votre immeuble n'est pas équipé d'un ascenseur ? Mettez en avant le silence de la rue. Tout est affaire de sensibilité à tel ou tel facteur.

Préparer un dossier béton

Dossier de diagnostics techniques (DDT), renseignements sur la copropriété, la réglementation vous oblige à transmettre certaines informations à l'acquéreur, sous peine de voir la vente capoter.

- Être à jour des diagnostics techniques

Avant de se lancer dans la vente d'un bien, il est vivement conseillé de constituer le dossier technique du logement, c'est-à-dire de faire réaliser par des professionnels agréés l'ensemble des diagnostics immobiliers rendus obligatoires par la réglementation (performance énergétique du logement, amiante, constat risque d'exposition au plomb, état des risques naturels, miniers et technologiques, installations électriques et au gaz, risque de mэрule).

- Cas d'un logement en copropriété

Outre le DDT, le vendeur d'un lot de copropriété doit transmettre à l'acquéreur des documents sur la copropriété et sur le lot mis en vente, au plus tard à la date de signature de la promesse de vente.

Informations sur l'organisation de la copropriété : fiche synthétique de la copropriété (données financières et techniques essentielles relatives à la copropriété et à son bâti) ; règlement de copropriété et état descriptif de division ; procès-verbaux des assemblées générales des trois dernières années ; carnet d'entretien de l'immeuble ; conclusions du diagnostic technique global (DTG) le cas échéant ; notice d'information relative aux droits et obligations des copropriétaires ainsi qu'au fonctionnement des instances du syndicat de copropriété.

Informations sur l'état financier de la copropriété et du vendeur : montant des charges courantes du budget prévisionnel et des charges hors budget prévisionnel payées par le copropriétaire vendeur pour les deux exercices comptables précédant la vente ; sommes susceptibles d'être dues par l'acquéreur au syndicat des copropriétaires ; état global des impayés de charges au sein du syndicat des copropriétaires et de la dette vis-à-vis des fournisseurs ; le cas échéant, montant de la part du fonds de travaux rattachée au lot principal vendu et de la dernière cotisation versée par le copropriétaire vendeur.