

## LE GUIDE DE L'ACHAT-REVENTE

# Bien changer de bien

**Vous souhaitez vendre votre résidence principale pour en acheter une autre. Un conseil : anticipez, car les délais de traitement des dossiers par les banques et les notaires ne cessent de s'allonger. Au risque de faire échouer votre projet.**



VOISIN/PHANIE/AFP

**TIMING** Les banques croulent sous les dossiers à traiter. Certaines ont constaté 30 % de demandes de crédit supplémentaires.

**V**ous allez devoir vous armer de patience. Pour vendre votre bien et en acheter un autre, le timing est de plus en plus serré. La faute notamment à un frémissement du marché qui incite les acheteurs à se lancer, et à une forte demande de renégociation de crédits due à des taux historiquement bas. Résultat : les banques croulent sous les dossiers à traiter. Certaines d'entre elles affirment même qu'en juillet dernier elles ont constaté 30 % de demandes de crédit supplémentaires. Un afflux qui a des répercussions sur les délais de traitement. Ainsi pour répondre aux tains cas il faut compter 10 à 15 jours, contre 4 à 5 jours il y a encore quelques mois. « Alors que le délai légal pour

obtenir un financement est de 45 jours, il est en ce moment supérieur à 60 jours », explique Estelle Laurent, responsable communication du courtier Credixia. Mieux vaut donc prendre en compte dès le départ cet écueil en mettant directement dans la promesse de vente le délai de 60 jours et ainsi limiter le stress d'être hors délai. « La demande de crédit doit se faire dans le mois qui suit la réservation du bien ou de la signature de la promesse de vente : ne tardez pas à constituer votre dossier complet », préconise Philippe Mottura, directeur général de Barclays Diversification. Face à cette surchauffe, faire un choix. « Il ne faut pas se mentir, ce sont les bons dossiers qui seront en haut de la pile », prévient Philippe ●●●

## CES CRÉDITS DE TRANSITION

*Vous voulez acheter un nouveau bien et vendre le précédent ?*

*Plusieurs solutions existent pour financer cette période de transition :*

**Le crédit relais.** Il permet d'acquérir un autre logement avant d'avoir revendu le premier. Sa durée est en moyenne d'un à deux ans, période pendant laquelle vous ne remboursez que les intérêts et n'amortissez pas votre capital.

Le montant du prêt représente en moyenne entre 50 et 70 % de la valeur du bien que vous voulez vendre.

**Le crédit achat-revente ou relais-achat.** Comme le crédit relais, il permet d'acheter avant d'avoir vendu son précédent bien.

La banque reprend l'encours du crédit que vous avez contracté pour votre premier achat et estime celui dont vous aurez besoin pour le nouveau. Elle fait une offre de crédit global avec un taux commun. Vous pouvez ensuite rembourser une partie de cet emprunt de manière anticipée lorsque vous vendez votre bien. Mais vous devez être capable, avant la vente de votre logement, de supporter un taux d'endettement important, au-delà de la limite classique de 33 %.

**Le crédit transférable.** Cette clause doit exister dès la signature de votre premier crédit. Au moment où vous en souscrivez un autre pour financer votre nouveau bien, vous pouvez demander que votre premier crédit soit réaffecté sur le second, selon les taux et les conditions souscrites pour le premier. Les opérations doivent avoir lieu en même temps.

## « RÉUNIR TOUTES LES PIÈCES AVANT DE SIGNER LA PROMESSE »



SDP

Trois questions à Nathalie Couzigou-Suhas, notaire à Paris, pour réussir son projet d'achat-revente.

### Quel principal conseil donneriez-vous à une personne qui vend son bien pour en acheter un autre ?

L'idéal est de prévoir, au moment de la promesse de vente, que la signature définitive se fasse le matin pour la vente du premier bien et l'après-midi pour l'achat du second. Quand cette coordination n'est pas possible, il faut alors passer par un

●●● Taboret, directeur général adjoint du courtier Cafpi.

Et les ennuis ne s'arrêtent pas au financement si votre bien se trouve en copropriété, la faute à la loi Alur. Entrée en vigueur en mars 2014, elle impose de fournir tout un ensemble de documents au moment de la signature de la promesse de vente, comme le règlement de la copropriété et toutes les modifications votées depuis ou encore les comptes rendus des assemblées générales des trois dernières années. « Résultat, l'élaboration de l'acte d'achat est à présent un parcours du combattant qui a rallongé les délais de manière très sensible », regrette Thierry Thomas, président de l'Institut notarial du droit de l'immobilier (Indi). Auparavant, les comptes rendus de vente pouvaient faire 30 pages,

prêt relais, dont les taux sont moindres qu'il y a quelques années. Vous pouvez aussi opter pour une jouissance différée, c'est-à-dire que vous achetez un bien mais que les propriétaires sont autorisés pendant un temps défini à rester dans les lieux. Cette situation est à manier avec précaution, car elle peut être source de litiges. La jouissance différée n'est en aucun cas un bail d'habitation.

### Faut-il aussi se méfier de l'allongement des délais de transactions ?

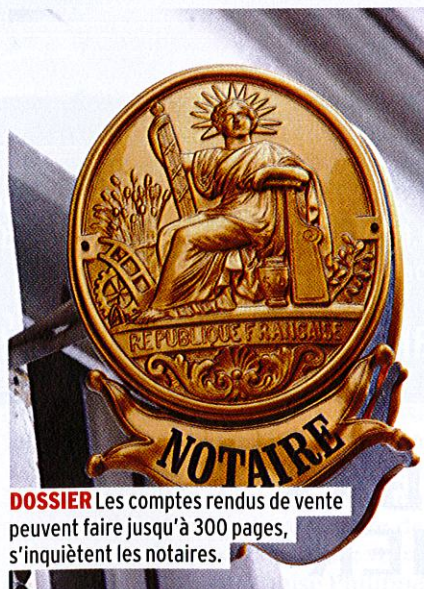
Avant la mise en place de la loi Alur, lorsqu'un particulier m'appelait le lundi pour rédiger une promesse de vente pour un bien en copropriété, je pouvais lui proposer de signer dès le mercredi de la même semaine. Désormais, même avec la meilleure volonté, il est très difficile de tenir ces délais : réunir toutes les pièces demandées au moment de

la signature de la promesse peut être très long. Il faut compter entre quinze jours et trois semaines. Or, si le dossier est incomplet, le délai de rétractation de l'acheteur est repoussé jusqu'à sa constitution complète. Le vendeur peut alors se retrouver dans une position inconfortable. Certes, la loi Alur donne plus d'informations aux futurs acquéreurs, mais j'ai peur qu'ils ne soient plus capables de distinguer les éléments réellement importants.

### Comment éviter cet écueil ?

Avant de signer la promesse de vente, essayez de réunir toutes les documents requis. Même si vous n'avez pas concrétisé votre projet d'achat-revente, vous pouvez commencer à demander les pièces justificatives auprès de votre syndic. Ainsi, vous éviterez de courir après au moment de la signature de la promesse. ●

Propos recueillis par Adeline Lorence



**DOSSIER** Les comptes rendus de vente peuvent faire jusqu'à 300 pages, s'inquiètent les notaires.

maintenant ils peuvent en compter jusqu'à 300. » Une lourdeur qui a un impact sur le marché de l'immobilier, ralentissant sa fluidité et allant parfois jusqu'à rendre la vente incertaine.

### « C'est tout l'inverse de la simplification escomptée »

« C'est un enfer ! Alors que nous étions sur des délais maîtrisés qui, en général, étaient de deux à trois mois pour réaliser une vente, aujourd'hui ces délais ont doublé voire triplé, tempête Brice Cardi, PDG du réseau immobilier L'Adresse. C'est tout l'inverse de la simplification escomptée. Régulièrement, les dates que nous fixons pour la signature de l'acte sont reportées car il manque un document. » Pour alléger cette situation, une ordonnance a été promulguée le 27 août. Principale évolution, elle autorise la transmission de ces documents sous forme dématérialisée. Un poids en moins pour les dossiers de promesse de vente... au sens propre du terme. ● A. Lo.

**« L'élaboration de l'acte d'achat est à présent un parcours du combattant qui a rallongé les délais de manière très sensible »**