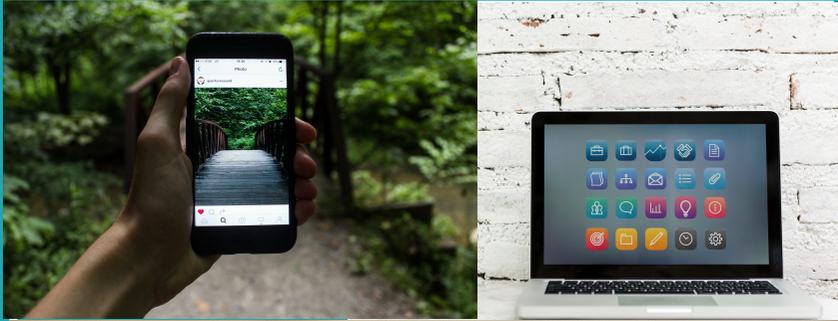




BlogDuContent
MANAGER

GUIDE PRATIQUE DU CONTENT MANAGER



DEVENIR UN CONTENT MANAGER

Vous êtes tenté par l'achat immobilier mais vous vous posez un certain nombre de questions. Est-ce un bon investissement ? Est-ce le bon moment ?

Est-ce le meilleur moyen de bâtir son patrimoine ou de préparer sa retraite ? À toutes ces questions, la réponse est sans détour : oui, vous avez intérêt à acheter pour occuper vous même le bien ou pour le louer. Les prix de l'immobilier sont en légère diminution, les taux de crédit baissent à nouveau, les conditions de financement s'améliorent. Au plan fiscal, vous bénéficiez désormais de la déductibilité de vos intérêts d'emprunt relatifs à votre résidence principale durant les cinq premières années. Et si vous ne payez pas d'impôt, l'administration fiscale vous rembourse les intérêts. En outre, si vous voulez investir pour louer, il y a bien sûr les dispositifs Borloo et Robien mais vous disposez désormais d'un nouveau régime : le crédit d'impôt baptisé Scellier, du nom du sénateur qui l'a initié. Un mécanisme plus intéressant encore que les deux premiers et qui accroît l'intérêt d'acheter pour louer. Pour autant, se lancer dans un projet d'acquisition nécessite, plus que jamais, un conseil de qualité. Le guide que vous avez entre les mains vous aidera dans votre réflexion et répondra sans doute à bon nombre de vos interrogations. Mais rien ne vaut, évidemment, le conseil éclairé d'un expert en la matière. Avec plus de 700 Conseillers Spécialisés en Immobilier répartis sur tout le territoire, La Banque Postale sera votre interlocuteur privilégié. Filiale de La Poste, forte d'une histoire de plus de deux siècles et de 30 millions de clients, elle est dotée, depuis le 1^{er} janvier 2006, d'une large gamme de crédits pour répondre à tous vos besoins. Alors n'attendez plus pour prendre contact avec l'un de ses Conseillers Spécialisés en Immobilier. Il aura à cœur de vous apporter un conseil personnalisé pour le montage de votre plan de financement et de vous aider à réaliser un parcours sans faute dans l'achat de votre logement.

Conception, réalisation, impression : Indicateur Bertrand - 43, boulevard Barbès - 75880 Paris Cedex 18 - Tél. : 01 49 25 26 27
Fax : 01 49 25 26 00 - Rédaction : Christine Lambert - Maquette : Studio Indicateur Bertrand - Secrétaire de rédaction : Monique Van Weddingen - Tous droits de reproduction, même partielle, réservés. Nous remercions les promoteurs et les constructeurs qui nous ont aidé à illustrer ce guide et autres photos droits réservés - Imprimé en France - Droits réservés (2009 par Indicateur Bertrand - Publirprint SA).

SOMMAIRE

6 à 11 **Posez-vous les bonnes questions**

Acheter pour vous loger...
... ou préparer l'avenir ?
Acheter pour investir ?
Où acheter ?
Neuf ou ancien ?
Maison ou appartement ?
A quel prix ?
Les meilleures pistes ?
Qui sont vos interlocuteurs ?

12 à 20 **Acheter un logement ancien**

Comment vérifier la qualité du logement ?
Qui peut expertiser un logement ?
Le mesurage du logement est-il important ?
Quels sont les diagnostics obligatoires ?
Quelles charges de copropriété ?
Quel contrat signer à la réservation ?
Quelles clauses suspensives ?
Puis-je me rétracter ?
A quel moment intervient la vente chez le notaire ?
A quoi correspondent les frais de notaire ?
Existe-t-il des aides pour les travaux ?
Subventions de l'Anah
(Agence nationale de l'habitat)

21 à 26 **Acheter un logement neuf**

Que disent les plans ?
Que doit contenir le descriptif technique ?
Existe-t-il des normes et labels de qualité ?
Surface habitable ou utile :
quelle différence ?
Quel contrat ?
Peut-on changer d'avis ?
A quel moment intervient la vente ?
Quel calendrier pour les paiements ?
Quels frais de notaire ?
Quand s'effectue la remise des clés ?
Quels recours en cas de malfaçons ?
Quelles garanties en cas de malfaçons ?

27 à 35 Faire construire sa maison

Où dénicher un terrain ?
Quels sont les avantages du terrain en lotissement ?
Sur quels critères choisir un terrain isolé ?
Pourquoi un certificat d'urbanisme est-il nécessaire ?
Qu'est que le plan local d'urbanisme (PLU) ?
Vaut-il mieux faire appel à un architecte ?
Quelles démarches pour obtenir le permis de construire ?
Constructeur ou entreprise du bâtiment ?
Quel contrat signer ?
A quel moment faut-il payer ?
Quelle garantie de livraison ?
Pourquoi souscrire une assurance dommages-ouvrage ?
Comment s'effectue la remise des clés ?
Que faire en cas de problème ?
Quelles garanties ?

42 à 58 Trouver le meilleur financement

Quel budget ?
Peut-on emprunter sans apport ?
Combien coûte un prêt de longue durée ?
Comment étoffer votre apport ?
Qui peut bénéficier du 1 % logement ?
Est-il intéressant d'utiliser l'épargne logement ?
Qui peut bénéficier du prêt à taux zéro ?
Nouveau prêt à 0 % majoré
Quel est l'intérêt du prêt conventionné ?
Qu'appelle-t-on « prêt du secteur libre » ?
Taux nominal et TEG : quelles différences ?
Taux fixe ou révisable ?
Qu'est-ce qu'un prêt à taux révisable classique ?
Qu'est-ce qu'un prêt à taux révisable plafonné ou « capé » ?
Qu'est-ce qu'un prêt modulable ?
Qu'est-ce qu'un prêt emboîté ou prêt « à paliers » ?
Les prêts mixtes
Quels prêts pour les travaux ?
Quel prêt pour une société civile immobilière ?
Qu'est-ce qu'un prêt relais ?

59 à 65 Assurer et garantir votre prêt

Assurer un prêt : à quoi ça sert ?
Combien coûte l'assurance décès-invalidité ?
Quelle couverture ?
L'assurance perte d'emploi : comment ça marche ?
Les services Pactys'Immo de La Banque Postale
La banque exige-t-elle d'autres garanties ?
Hypothèque ou privilège, quelle garantie choisir ?
Hypothèque rechargeable et prêt viager hypothécaire : qu'est-ce que c'est ?
Qu'est-ce que le cautionnement ?
Comment s'effectue la signature de l'offre de prêt ?
Quelles sont les lois qui me protègent en tant qu'emprunteur ?
Quelles sont les formalités à entreprendre pour mon déménagement ?

36 à 41 Acheter un logement pour le louer

Où investir ?
Studio ou logement familial ?
Neuf ou ancien ?
Comment fonctionne le dispositif Scellier ?
Comment fonctionne le dispositif Robien recentré ?
En quoi consiste le Borloo populaire ?
Qu'est-ce que le Borloo ancien ?
Qu'est-ce que le microfoncier ?

L'achat d'un logement présente presque toujours plus d'avantages qu'une location. Reste à savoir pour quelles raisons vous souhaitez faire cette démarche et comment choisir judicieusement votre bien. Les réponses à ces questions préliminaires vous permettront de bien démarrer votre projet.

Posez-vous les bonnes questions

Acheter pour vous loger...

Comme une majorité de Français, vous voulez avoir votre toit à vous et ne plus être dépendant d'une location et du bon vouloir de votre propriétaire bailleur. Vous avez, en outre, le sentiment de jeter votre argent par les fenêtres en payant un loyer tous les mois à fonds perdus. De bonnes raisons pour passer à l'acte. D'autant que les calculs le

démontrent : l'achat est pratiquement toujours plus avantageux que la location. En achetant pour vous loger, vous vous constituez petit à petit un patrimoine dont vous pouvez disposer à votre guise. Rien ne vous empêche de revendre votre logement pour racheter plus grand ou plus petit, selon la nécessité du moment.

... ou préparer l'avenir ?

Alors que l'avenir des retraites est incertain, l'immobilier reste un bon moyen d'assurer ses arrières. En achetant votre logement, vous diminuez vos dépenses futures, en particulier à un moment où vos revenus vont baisser. Si vous vous y prenez suffisamment tôt, vous pouvez même espérer ne plus

avoir de charge de remboursement de votre logement au moment de la retraite. Et envisager, pourquoi pas, de revendre pour racheter une surface plus petite et placer le reste de vos économies dans un petit studio à louer ou bien sur un contrat d'assurance vie...

Acheter pour investir ?

Investir pour louer, c'est également une façon de préparer votre retraite et de vous assurer des revenus réguliers. Il faut cependant respecter certaines règles. Assurez-vous que le logement est suffisamment bien placé pour être loué facilement. Vérifiez que la commune dans laquelle vous inves-

tissez est assez dynamique et qu'elle favorise une demande locative importante. Soyez attentif aux qualités du bien car, question confort, les locataires sont de plus en plus exigeants.

Et surtout, ne considérez pas le placement « pierre » comme un simple investissement

financier. Ne cherchez pas exclusivement à bénéficier d'un avantage fiscal. Vous pourriez vous en mordre les doigts. Si vous res-

pectez bien ces règles, vous n'aurez aucune difficulté à obtenir un bon rendement locatif, voire une plus-value en cas de revente.

Où acheter ?

C'est avant tout une affaire de goût et de budget. Habiter en centre-ville nécessite généralement un budget plus élevé qu'en périphérie. À moins d'avoir d'importantes économies, vous devrez sans doute vous contenter d'une superficie plus petite que celle dont vous rêvez. En périphérie, c'est l'inverse. Les prix plus abordables vous permettront de voir plus grand.

Quel que soit votre choix, la règle d'or reste l'emplacement. Privilégiez les quartiers bien équipés en transports, en commerces, en infrastructures scolaires. Un parc, un jardin, un cours d'eau à proximité sont des éléments valorisants. En revanche, fuyez les secteurs générant des nuisances sonores (rues embouteillées, proximité d'une autoroute, d'une voie express, d'une usine...) qui peuvent faire

perdre de la valeur à votre bien. Ne vous fiez pas non plus aux éventuels équipements en projets qui peuvent ne jamais voir le jour. Soyez attentif aussi au montant des impôts locaux (taxe foncière et taxe d'habitation) qui peuvent sérieusement grever votre budget.

Un conseil

Ne vous emballez pas dès la première visite. Étudiez bien votre futur environnement. Par exemple en visitant les lieux à différents moments de la journée. Et pas seulement le week-end mais aussi en semaine. Vous pourrez ainsi détecter ses éventuels défauts (nuisances sonores, pollution d'usine...) et vous rendre compte de votre environnement futur. N'hésitez pas à interroger le voisinage, les commerçants, voire le commissariat de police... Ce sont toujours de bonnes sources d'information.

Neuf ou ancien ?

Là encore, tout dépend de vos envies et de votre budget. Si vous optez pour de l'ancien, vous n'aurez que l'embarras du choix, en centre-ville comme en périphérie, avec des appartements très différents les uns des autres selon la date d'édification de l'immeuble. Une construction des années 1950 n'a pas le même charme qu'un immeuble haussmannien. Mais il faut bien souvent évaluer le coût d'éventuels travaux à l'avance pour éviter les mauvaises surprises. Si vous choisissez du neuf, vous n'aurez pas une offre aussi étoffée car, faute de foncier, les promoteurs construisent de plus en plus rarement en cen-

tre-ville. Ils sont, en revanche, plus présents en périphérie proche et lointaine des villes. Côté prix, le neuf coûte plus cher. Il fait en effet appel à des normes de qualité, de confort et de sécurité que l'ancien n'a pas. Un immeuble neuf étant bien isolé, vous êtes assuré d'avoir une maîtrise de vos charges de copropriété et de vos dépenses de chauffage. Dans l'ancien, même avec des travaux, vous n'obtiendrez pas un résultat identique. Sachez encore que les frais de notaire sont différents. Si vous optez pour du neuf, ils s'établissent autour de 3 %. Dans l'ancien, comptez 7 %.

Maison ou appartement ?

Bien sûr, comme la plupart des Français, vous rêvez d'une maison avec un jardin. Cela suppose d'aller en périphérie parfois éloignée, surtout si votre budget est limité. Mais attention : l'entretien d'une maison coûte cher. Pensez aux dépenses d'électricité et de chauffage qui peuvent s'avérer très importantes si votre habitation est ancienne et pas très bien isolée.

En appartement, vos dépenses d'entretien seront certainement moins élevées. Si vous ne disposez pas d'un jardin, vous aurez peut-être la chance d'avoir un balcon ou une terrasse pour profiter de quelques heures de farniente à la belle saison. Mais vous ne serez pas complètement maître chez vous. Vous devrez vous plier aux règles de la copropriété et subir la présence de voisins parfois bruyants.

À quel prix ?

À surface équivalente, les écarts de prix sont parfois très importants. Ils dépendent de la renommée de la ville. Plus elle est réputée résidentielle et tranquille, plus les valeurs sont élevées. À l'intérieur d'une ville, il existe aussi d'importantes disparités entre quartiers selon leur proximité ou leur éloignement du centre, leurs équipements (scolaires, sportifs, culturels...). Même si les prix sont plus chers, privilégiez toujours une bonne desserte en transports en commun (métro, train, bus...). Autres éléments qui font varier les prix : la qualité de l'immeuble et ses prestations (ascenseur...), l'étage et l'exposition du logement. Plus il se situera à un niveau élevé, plus il sera lumineux, plus il sera au sud ou à

l'ouest, plus il bénéficiera du soleil. Pour vous faire une idée des prix, n'hésitez pas à consulter les bases de données des professionnels (notaires, agents immobiliers, promoteurs...) et visitez le plus de biens possible dans le quartier qui vous intéresse.

Un conseil

Pour savoir combien vous serez à même d'emprunter et donc avoir une notion du prix que vous pouvez mettre dans votre projet immobilier, consultez votre conseiller de La Banque Postale qui pourra vous aider à établir votre budget achat.

ADRESSES UTILES

Agents Immobiliers
Fnaim (Fédération nationale de l'immobilier)
129, rue du Faubourg-Saint-Honoré
75008 Paris
Tél. : 01 44 20 77 00
www.fnaim.fr

Guide des constructions neuves
Indicateur Bertrand
43, boulevard Barbès
75880 Paris Cedex 18
Tél. : 01 49 25 26 27
Fax : 01 49 25 26 00
www.explorimmoneuf.com

Organismes d'information
Anil (Agence nationale pour l'information sur le logement)
Tél. : 01 42 02 05 50
www.anil.org
ou Adil 75 www.adil75.org
(d'autres Adil existent dans votre département)

Les meilleures pistes ?

Ce sont les annonces des journaux mais également les nombreux sites Internet qui regorgent d'annonces d'appartements et de maisons à vendre. Elles émanent des particuliers comme des professionnels. C'est le moyen le plus rapide pour trouver chaussure à votre pied. Mais si vous cherchez un immeuble précis, rien ne vaut le bouche-à-oreille et les renseignements fournis par un gardien d'immeuble.



Qui sont vos interlocuteurs ?

Ils viennent de différents horizons. Il peut s'agir de particuliers, d'agents immobiliers, de notaires, de promoteurs...

• Le particulier

Avec lui, vous avez un contact direct et pouvez collecter de nombreuses informations sur le logement, le coût des charges de copropriété, de chauffage... Vous pouvez aussi avoir une idée du voisinage. Mais il est plus prudent de tout vérifier par vous-même. Un propriétaire qui veut vendre son logement ne vous révélera pas forcément ses défauts. De même, il aura tendance – valeur affective oblige ! – à surestimer son bien.

• L'agent immobilier

C'est un professionnel qui intervient notamment dans l'opération de vente ou d'achat d'un logement. Pour exercer son métier, il doit être titulaire d'une carte professionnelle indiquant ses compétences : transaction, gestion immobilière (loi Hoguet du 2 janvier 1970, modifiée par l'ordonnance n° 2004-634 du 1^{er} juillet 2004 et par le décret

n° 2005-1315 du 21 octobre 2005). Cette carte est valable dix ans et non plus un an comme avant. Pour l'obtenir, l'agent immobilier doit être titulaire soit d'un diplôme de niveau bac + 3 dans des domaines précis (juridique, économique ou commercial), soit d'un diplôme universitaire ou d'un BTS (immobilier), soit d'un diplôme d'études économiques et juridiques appliquées à la construction et à l'habitation. À défaut, il doit justifier d'un





certain nombre d'années d'expérience professionnelle (dix ans). Il a en outre l'obligation de souscrire une assurance de responsabilité civile professionnelle et de justifier d'une garantie financière suffisante (caution d'une banque, d'une compagnie d'assurance) pour permettre le remboursement des fonds qui lui ont été confiés. Il ne peut participer à une transaction que s'il a été mandaté par le propriétaire. Mais il est soumis à un devoir de conseil vis-à-vis du vendeur comme de l'acquéreur. Autrement dit, il est tenu de vous donner une information claire et objective concernant le bien qui vous intéresse. S'il existe des nuisances, des servitudes qui grèvent le logement, l'agent immobilier doit vous en avertir, de même qu'il doit vérifier la situation administrative et juridique du bien. S'il ne faisait pas correctement son métier, sa responsabilité pourrait être engagée. Une fois le vendeur et l'acquéreur d'accord, il perçoit une commission supportée par le vendeur. Dans la réalité, elle vient souvent s'ajouter au prix du bien.

Quelle commission pour l'agent immobilier ?

Les honoraires de l'agent immobilier sont libres. Ils doivent toutefois être affichés de façon lisible dans l'agence. C'est au vendeur de payer la commission à l'agent immobilier.

Mais, celle-ci étant généralement incluse dans le prix de vente, c'est finalement l'acquéreur qui la supporte. Elle s'élève en moyenne entre 4 et 5 % du prix de vente, parfois beaucoup plus. L'agent immobilier ne peut cependant revendiquer ses honoraires que s'il détient un mandat et que la vente a réellement été conclue grâce à son concours.

• Le notaire

Vous le connaissez en tant qu'officier ministériel rédigeant les actes authentiques et percevant, à ce titre, des émoluments de rédaction (*voir chapitres sur les frais de notaire pages 17 et 25*). Vous connaissez sans doute moins son rôle de négociateur. Il peut, en effet, comme l'agent immobilier, mettre en présence vendeur et acquéreur. Pour cette activité, il est aussi soumis à un devoir de conseil. Il a en effet une bonne connaissance du marché immobilier et des logements mis en vente par voie de succession ou de divorce. Le notaire, dans son rôle d'intermédiaire de la transaction, peut donc vous être d'une aide précieuse.

Il connaît bien le marché immobilier local, sait évaluer les biens et facilitera vos démarches administratives. Pour cette mission, il est en droit de vous réclamer des honoraires de négociation, établis selon le barème suivant sur le montant HT : 5 % jusqu'à 45 735 euros et 2,50 % au-delà.

HONORAIRES DU NOTAIRE

Si vous vendez votre logement 150 000 € par l'intermédiaire de votre notaire, ses honoraires de négociation seront calculés de la façon suivante :

| | |
|---------------------|------------|
| 45 735 € x 5 % = | 2 286,75 € |
| 104 265 € x 2,5 % = | 2 606,63 € |
| Total = | 4 893,38 € |
| TVA 19,6 % = | 959,10 € |
| Total TTC = | 5 852,48 € |

Un conseil

Pour choisir votre constructeur ou votre promoteur, demandez à visiter quelques-unes de ses réalisations. Profitez-en pour interroger les occupants et vérifier qu'ils sont satisfaits. Au moment de vous engager, vous aurez ainsi l'esprit plus tranquille et saurez à quoi vous attendre.

• Le promoteur et le constructeur

Si vous décidez d'acheter un logement neuf dans un programme immobilier, c'est au promoteur que vous aurez à faire. Ce professionnel conçoit, commercialise et construit des opérations de logements. En règle générale, l'achat se fait sur plans. Votre choix s'effectuera à partir d'une plaquette publicitaire, d'un descriptif et, éventuellement, d'un appartement témoin. Pour sécuriser ce type de vente, appelé vente en l'état futur d'achèvement (Vefa), le promoteur doit apporter des garanties. Notamment une garantie d'achèvement des travaux (donnée par un établissement financier) qui vous protégera

contre les risques de défaillance de celui-ci. N'hésitez pas à lui réclamer une attestation de garantie. Le constructeur est généralement une entreprise qui construit des maisons individuelles au coup par coup sur un terrain que vous fournissez. Avant de signer quoi que ce soit avec lui, assurez-vous, là encore, qu'il détient une garantie de livraison, donnée par un établissement financier ou une compagnie d'assurance, ainsi qu'une assurance de responsabilité professionnelle et d'une garantie décennale. Cette dernière vous permet la réparation des malfaçons en cas de problème lié à l'ossature de la construction.



ADRESSES UTILES

Maisons individuelles
Union des maisons
françaises
(ex Union nationale
des constructeurs
de maisons
individuelles)
3, rue du
Président-Wilson
75116 Paris
Tél. : 01 47 20 82 08
www.uniondesmaisonsfrancaises.org

FPC
(Fédération
des promoteurs-
constructeurs
de France)
106, rue de
l'Université
75007 Paris
Tél. : 01 47 05 44 36
www.fpcfrance.fr

Notaires
Chambre des
Notaires de Paris
12, avenue Victoria
75001 Paris
Tél. : 01 44 82 24 00
www.paris.notaires.fr

**Conseil supérieur
du notariat**
60, boulevard de la
Tour-Maubourg
75007 Paris
Tél. : 01 44 90 30 00
www.notaires.fr

C'est décidé, vous préférez acheter de l'ancien. Avant de signer le contrat, vous devez vérifier un certain nombre d'éléments. Qualité du logement, salubrité, charges... Après toutes ces démarches, vous pourrez enfin devenir propriétaire et songer, le cas échéant, au financement de vos travaux.

Acheter un logement ancien

Comment vérifier la qualité du logement ?

Dans l'ancien, sauf à être un spécialiste, il est difficile de vérifier l'état de la toiture, de la charpente, des murs, des planchers, du chauffage ou de l'installation électrique. Mieux vaut pourtant en avoir une idée précise afin d'éviter les mauvaises surprises. D'où l'intérêt, lors de la visite, de vous faire accompagner d'un professionnel du bâtiment. Si vous optez pour un appartement en

copropriété, renseignez-vous auprès du syndic pour connaître les gros travaux réalisés et ceux éventuellement programmés (toiture, ravalement, ascenseur...). Pour une maison individuelle, il est plus facile de vérifier la toiture ou les murs porteurs, mais, dans tous les cas, n'hésitez pas à poser des questions au propriétaire ou à l'agent immobilier chargé d'effectuer la vente.

Qui peut expertiser un logement ?

Différentes professions peuvent s'en charger. Par exemple, un architecte sera en mesure d'évaluer la qualité de votre futur logement (charpente, toiture, murs, planchers, équipements, isolation...), d'en vérifier la superficie et de chiffrer le coût des travaux à prévoir éventuellement. Ce qui peut vous donner des arguments pour négocier le prix du logement. Un géomètre expert, même s'il est un spécialiste des plans et des documents topographiques, a la possibilité de réaliser un diagnostic immobilier.



ADRESSES UTILES

Pour connaître les modalités d'un diagnostic immobilier, vous pouvez contacter :

Association pour le diagnostic immobilier de l'architecte (Adia)
Tél. : 02 47 42 19 92
www.adia.org

Collège national des experts architectes français (Cneaf)

Les Récollets
148, rue du Faubourg-Saint-Martin
75010 Paris
Tél. : 01 40 59 41 96
www.cneaf.fr

Pour une intervention à titre libéral :

Ordre des géomètres experts
40, avenue Hoche
75008 Paris
Tél. : 01 53 83 88 00
www.geometre-expert.fr

Le mesurage du logement est-il important ?

La loi Carrez du 18 décembre 1996 a rendu obligatoire la mention de la superficie exacte d'un logement en copropriété dans toute promesse ou compromis de vente ainsi que dans l'acte d'acquisition.

La surface à prendre en compte est celle des planchers, clos et couverts, après déduction de celles occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escalier, gaines, embrasures de portes et de fenêtres. Cette surface ne tient pas compte des planchers des parties où la hauteur sous plafond est inférieure à 1,80 m. Sont également exclus les caves, les garages et les parkings, ainsi que les petits locaux annexes (débaras, WC sur le palier) s'ils mesurent moins de 8 m². Si la superficie n'est pas mentionnée dans les documents, vous

aurez la possibilité d'invoquer la nullité de la vente dans un délai de un mois à compter de la signature de l'acte chez le notaire. Vous pourrez également, si la superficie est sur-évaluée de plus de 5 %, demander une diminution du prix de vente en saisissant le tribunal de grande instance.



Quels sont les diagnostics obligatoires ?

Avant de vous céder son bien, le vendeur du logement doit faire réaliser un certain nombre de diagnostics. Ils sont désormais réunis dans un document unique (ordonnance du 8 juin 2005, JO du 9 juin 2005) appelé Dossier de diagnostics techniques (DDT).

• Termites

Tout logement (appartement, maison) ou terrain se situant dans une zone infestée par les termites (délimitée par arrêté préfectoral) et mis en vente doit faire l'objet d'un état parasitaire.

Cet état doit dater de moins de six mois et être annexé à l'acte de vente. Il doit être conforme à un modèle réglementé, établi par un professionnel agréé.

• Plomb et saturnisme

Un constat des risques d'exposition au plomb (Crep) de moins d'un an doit être joint à la promesse de vente ou à l'acte notarié pour toute vente d'un logement (appartement, maison) construit avant le 1^{er} janvier 1949. En copropriété, la recherche de plomb ne porte que sur le logement, à l'exclusion des parties communes. À compter du 12 août 2008, ce constat devra même être joint à tout bail d'habitation, sous peine de sanctions pénales.

• Amiante

Pour tout immeuble collectif ou maison individuelle dont le permis de construire a été délivré avant le 1^{er} juillet 1997, le vendeur doit, au plus tard à la date de la promesse de vente ou, à défaut, à la date de l'acte authentique, produire une attestation portant sur la recherche d'amiante dans les matériaux qui ont servi à sa construction. Pour les immeubles, un dossier technique « amiante » doit avoir été établi avant le 31 décembre 2005 (décret du 29 juillet 2004). Une fiche récapitulative de ce dossier est à la disposition des occupants. Pour les parties communes d'immeubles collectifs, c'est la fiche récapitulative qui doit être produite par le vendeur. Attention : à défaut de diagnostic, le vendeur ne peut s'exonérer de la garantie des vices cachés.

• Performance énergétique (DPE)

Ce diagnostic a pour vocation de vous informer sur les caractéristiques thermiques (chauffage, consommation d'énergie, production d'eau chaude...) du logement. Depuis le 1^{er} novembre 2006, il doit être joint à tout avant-contrat ou acte authentique de vente et doit dater de moins de dix ans au



moment de la vente. Il est à noter que, si vous achetez pour louer, vous êtes également soumis à cette obligation.

• Installation électrique

En cas de vente, le propriétaire doit faire établir un diagnostic de l'installation électrique dès lors que celle-ci a plus de quinze ans. En copropriété, seule la partie privative est concernée. Ce diagnostic est entré en vigueur au 1^{er} janvier 2009.

• Gaz

Depuis le 1^{er} novembre 2007, toute installation de gaz (naturel ou non) réalisée depuis plus de quinze ans devra être diagnostiquée en cas de vente. Le certificat ne doit pas dater de plus de trois ans à la date de la vente.

• Prévention des risques naturels et technologiques

Cet état de risque s'impose aux vendeurs depuis le 1^{er} juin 2006 dans les zones couvertes par un plan de prévention des risques technologiques, naturels et sismiques ou cycloniques.

En cas de vente d'un bien (appartement, maison, terrain), l'état, datant de moins de six mois, doit être annexé à la promesse de vente ou à l'acte authentique. Le vendeur doit vous informer des sinistres antérieurs et qui ont été indemnisés à ce titre.

Quelles charges de copropriété ?

Bien sûr, le vendeur peut vous apporter des éléments de réponse sur les charges que vous aurez à régler. Ce n'est pas une raison pour ne pas lire attentivement le règlement de copropriété. Ce document définit les parties communes et privatives de l'immeuble ainsi que leurs conditions d'utilisation. Il indique également le mode de répartition des charges entre les différents copropriétaires. Demandez au syndic de vous préciser le montant des appels de charges sur les deux derniers exercices. Le procès-verbal de la

dernière assemblée générale peut aussi vous apporter de précieux renseignements sur le fonctionnement de la copropriété, ses recettes, ses dépenses lors du dernier exercice ainsi que sur le budget de l'exercice en cours et les prévisions du prochain. Vérifiez également la nature et le montant des travaux votés par la copropriété. Demandez à quel montant s'élèvera votre participation au fonds de roulement. Une dépense non négligeable que vous aurez à déboursier au moment de l'acquisition.

Quel contrat signer à la réservation ?

Une fois votre futur logement trouvé, reste à signer l'acte de réservation. Il en existe trois : le compromis de vente, la promesse de vente et la promesse d'achat. Chacun a des caractéristiques et des implications propres.

• Le compromis de vente (ou promesse synallagmatique)

Acte le plus fréquemment utilisé aujourd'hui, le compromis de vente engage chaque partie, l'acheteur et le vendeur, de la même façon. À ce stade, la vente est quasi définitive. Elle ne pourrait être différée que pour des raisons clairement indiquées dans le contrat. La somme que vous versez à la signature, en général 10 % du prix du bien, constitue un acompte définitif sur le prix. Si vous renoncez à acheter pour d'autres motifs que ceux prévus dans le contrat, vous perdrez cet acompte. Côté vendeur, il est possible de prévoir une clause en cas de dédit de celui-ci qui l'oblige, lui aussi, à vous indemniser s'il change d'avis et ne veut plus vous vendre son bien.

• La promesse unilatérale de vente

Par cet acte, c'est surtout le vendeur qui s'engage en vous donnant une option sur son bien à un prix défini et pour une durée limitée. Pour votre part, vous vous engagez à donner une réponse pour vous porter acquéreur dans le délai fixé au contrat. Vous disposez donc d'une réelle liberté. Mais elle n'est pas totale. Si vous ne donnez pas suite, le vendeur sera autorisé à conserver la somme versée (10 % en général comme pour le compromis). Si ce montant est élevé, il est



parfois possible de le négocier à la baisse. Le vendeur est tenu de respecter les conditions du contrat. Si vous les acceptez, la vente sera réputée conclue et vous ne pourrez plus vous rétracter. Si votre vendeur refuse de se présenter devant le notaire pour signer l'acte définitif, il vous appartiendra de saisir le tribunal de grande instance pour faire constater la vente. Même chose si c'est vous qui ne voulez plus signer.

• La promesse unilatérale d'achat

Cet acte n'engage que vous, pas le vendeur. Il indique que vous vous portez acquéreur à un prix donné. Vous êtes engagé pour la durée prévue au contrat. Pendant ce temps, le vendeur a toute liberté pour trouver un

autre acheteur à un meilleur prix. À l'expiration du délai, si le vendeur n'a pas trouvé mieux et qu'il accepte vos conditions, vous ne pourrez plus vous désister.

Un conseil

Ne versez aucune somme d'argent directement à votre vendeur. Déposez-la entre les mains d'un notaire ou chez l'agent immobilier chargé de la vente et autorisé à recevoir des règlements pour le compte de tiers. En cas d'application d'une clause suspensive prévue dans le contrat, vous pourrez ainsi plus facilement récupérer votre mise.

Quelles clauses suspensives ?

Tout avant-contrat doit comporter, outre la désignation des parties, du logement, de sa superficie et de son prix, certaines clauses suspensives qui, lorsqu'elles ne se réalisent pas, entraînent l'annulation de l'acte.

• Clause suspensive d'obtention des prêts

Elle est valable au moins un mois et doit figurer dans le contrat dès lors que vous empruntez pour financer votre acquisition. Même si l'acte ne précise rien, il sera tout de même réputé avoir été conclu sous cette clause. Elle vous autorise à renoncer à l'achat si un seul des prêts nécessaires au financement de votre acquisition est refusé (il doit représenter au moins 10 % du prix global).

• Clause suspensive d'obtention du certificat d'urbanisme

Elle concerne toute charge ou servitude administrative de nature à restreindre votre droit de propriété ou de jouissance.

D'autres clauses suspensives peuvent encore figurer dans l'avant-contrat. Par exemple, si vous faites construire, vous pouvez subordonner la vente à la délivrance d'un permis de construire. Même chose si vous envisagez des travaux qui nécessitent le consentement de la copropriété. N'hésitez pas à demander conseil à votre notaire.



Puis-je me rétracter ?

Si l'avant-contrat est signé sous seing privé (directement entre l'acheteur et le vendeur ou avec l'agent immobilier), vous en recevrez copie par lettre recommandée avec accusé de réception. Vous disposerez alors d'un délai de rétractation de sept jours calendaires pour vous désister (à partir de la

réception du contrat par courrier). Si l'avant-contrat est signé chez le notaire, le projet vous sera adressé à votre domicile. Le délai de réflexion de sept jours pour renonciation s'applique également. Au-delà, vous ne pourrez plus vous désister, sauf à perdre les sommes versées.

À quel moment intervient la vente chez le notaire ?

À partir de la signature de l'avant-contrat, il faut en moyenne deux à trois mois pour que l'acte de vente soit signé chez le notaire. De nombreux documents doivent, en effet, être réunis par l'officier ministériel (vérifications diverses, bureau des hypothèques, éléments concernant le crédit...). Souvent, c'est le notaire du vendeur qui se charge d'authentifier

l'acte de vente. Mais vous pouvez parfaitement imposer votre propre notaire. D'autant que cela ne vous revient pas plus cher : les honoraires dus pour la rédaction de l'acte sont simplement divisés par deux. À partir de la signature, vous deviendrez propriétaire à votre tour et recevrez les clés de votre nouveau logement.

À quoi correspondent les frais de notaire ?

Les « frais de notaire » ou « frais d'acte » ne concernent pas seulement les honoraires du notaire, qui ne représentent qu'une petite part dans ce que vous allez lui verser. Certes, il perçoit des émoluments pour accomplir toutes les formalités de la vente, mais il est aussi chargé de prélever un certain nombre de taxes qu'il reverse ensuite au fisc.

• Droits d'enregistrement

Il s'agit des taxes payées à l'administration fiscale lors de la vente de logements anciens et de terrains. Ces taxes cumulées représentent 5,09 % du prix de vente. Les droits à payer se décomposent désormais comme suit :

- taxe communale : 1,2 %
 - taxe départementale : 3,6 %
 - frais d'assiette et de recouvrement : 2,5 % (du montant de la taxe départementale)
 - taxe au profit de l'État : 0,2 %
- Soit un total de 5,09 %

• Calcul des émoluments du notaire pour les ventes de logements

- de 0 à 6 500 euros : 4,784 %
- de 6 501 à 17 000 euros : 1,9734 %
- de 17 001 euros à 30 000 euros : 1,3156 %
- au-delà de 30 000 euros : 0,9867 %

Ces pourcentages comprennent la TVA au taux de 19,6 %.

Existe-t-il des aides pour les travaux ?

Effectivement, si vous faites des travaux, vous pouvez bénéficier non seulement d'une TVA à taux réduit, mais également d'un crédit d'impôt. Sous certaines conditions.

• Équipements et travaux d'économie d'énergie

La loi de finances pour 2009 modifie et prolonge jusqu'au 31 décembre 2012 les mesures en faveur des investissements liés aux économies d'énergie. Voici les principaux changements.

Crédit d'impôt recentré. Les chaudières à basse température et les pompes à chaleur air/air ne sont plus éligibles au crédit d'impôt. Le taux applicable aux appareils de chauffage à bois et aux pompes à chaleur qui était de 50 %, est ramené à 40 % pour les dépenses payées en 2009 et à 25 % pour celles payées à compter de 2010. Toutefois, le taux de 40 % est maintenu pour les dépenses concernant les logements achevés avant le 1^{er} janvier 1977 et effectuées au plus tard le 31 décembre de la deuxième année suivant celle de leur acquisition.

Extension du crédit d'impôt. Pour les immeubles achevés depuis plus de deux ans, le crédit d'impôt, jusque là valable uniquement sur le coût des équipements et des matériaux, est étendu aux frais de main-d'œuvre pour les travaux d'isolation thermique des parois opaques. Le taux du crédit d'impôt s'élève à 25 % (40 % pour les logements achevés avant le 1^{er} janvier 1977 et effectués au plus tard le 31 décembre de la deuxième année suivant celle de leur acquisition).

Nouveau crédit d'impôt pour diagnostic de performance énergétique. La loi de finances 2009 instaure un crédit d'impôt de 50 % sur

les frais engagés pour établir un diagnostic de performance énergétique (DPE), en dehors des cas où la réglementation le rend obligatoire. Ce crédit d'impôt est valable du 1^{er} janvier 2009 au 31 décembre 2012. Pour un même logement, un seul diagnostic de performance énergétique ouvre droit au crédit d'impôt par périodes de cinq ans.

Crédit d'impôt étendu aux bailleurs. Pour inciter les propriétaires à réaliser des travaux d'économies d'énergie dans les logements qu'ils louent, un crédit d'impôt leur est désormais accordé pour les logements achevés depuis plus de deux ans. À condition qu'ils s'engagent à louer le logement nu à titre de résidence principale d'un locataire et ce pendant au moins cinq ans. Le plafond de dépenses est ici fixé à 8 000 euros par logement. Un contribuable peut bénéficier du crédit d'impôt pour la rénovation de trois logements maximum chaque année.

Plafond de 8 000 euros maintenu. Le montant du crédit d'impôt est plafonné, comme précédemment, à 8 000 euros pour une personne célibataire, veuve ou divorcée, et à 16 000 euros pour un couple soumis à imposition commune.



Cette somme est majorée de 400 euros par personne à charge (divisée en deux en cas de garde alternée). Le plafond du crédit d'impôt est valable sur cinq ans consécutifs.

Dépenses prises en compte. Pour bénéficier du crédit d'impôt, il faut, en tout état de cause que les équipements et matériaux répondent à des exigences de performances énergétiques précises, définies réglementairement :

- équipements de chauffage : chaudière à condensation (chauffage et/ou production d'eau chaude) ;
- équipements de production d'énergie renouvelable ;
- matériaux d'isolation thermique et appareils de régulation de chauffage ;
- récupération et traitement des eaux pluviales.

• Dépenses en faveur de l'aide à la personne

Différents crédits d'impôts sont également possibles, qui touchent au handicap, aux personnes âgées, aux risques technologiques ainsi qu'aux ascenseurs.

Handicap ou dépendance. Par exemple, si vous réalisez des travaux d'installation ou de remplacement d'équipements spéciaux pour une personnes âgée ou/et handicapée. Pour bénéficier du crédit d'impôt, vous devez être propriétaire, locataire ou occupant à titre gratuit de votre habitation principale dont la construction doit avoir été achevée depuis plus de deux ans.

Le crédit d'impôt est égal à 25 % du montant des travaux réalisés, calculé sur le prix TTC de l'équipement et de la main-d'œuvre.

Risques technologiques. Si vous faites effectuer des travaux pour prévenir ces risques dans un logement achevé (aucune condition d'ancienneté n'est exigée), vous pouvez



prétendre à un crédit d'impôt de 15 % du montant TTC de vos dépenses (y compris la main-d'œuvre). Il faut toutefois que le logement se trouve dans une zone couverte par un plan de prévention des risques technologiques.

Installation d'un ascenseur. La mesure s'applique aux immeubles collectifs. Dans ce cas, le crédit d'impôt est également de 15 %, calculé sur le prix d'acquisition TTC de l'équipement seul (sauf main-d'œuvre et fournitures non intégrées à l'équipement).

• Taxe foncière

Outre, ces différents crédits d'impôt, sachez que vous pouvez obtenir, si votre commune

Que devient le crédit d'impôt en cas de non-imposition ?

Vous bénéficiez tout de même du crédit d'impôt. Dans ce cas, en effet, l'administration fiscale vous remboursera la somme à laquelle vous avez droit.

en a pris la décision et si votre logement a été construit avant le 1^{er} janvier 1989, une exonération partielle de la taxe foncière.

En effet, depuis 2008, une exonération pendant cinq ans de 50 % ou de 100 % de la taxe est possible pour les contribuables qui effectuent, avec un effet rétroactif au 1^{er} janvier 2007, des travaux d'économie d'énergie ouvrant droit à crédit d'impôt. Il faut également que la dépense atteigne au moins (hors main-d'œuvre) 10 000 euros sur un an ou 15 000 euros sur trois ans.



Subventions de l'Anah (Agence nationale de l'habitat)

Si vous souhaitez réaliser des travaux d'amélioration et de réhabilitation dans un logement de plus de quinze ans (cette obligation n'existe pas pour les travaux d'accessibilité aux personnes âgées et handicapées, d'adaptation au travail de nuit ou concernant les économies d'énergie), l'Agence nationale de l'habitat peut vous accorder une subvention, qu'il s'agisse de votre résidence principale ou d'un logement locatif. Les travaux concernés : ceux qui touchent à l'amélioration de l'habitat en matière de sécurité, de salubrité ou d'équipement (gros œuvre, charpente, couverture, ravalement, création d'ouvertures, d'ascenseurs, étanchéité, menuiseries, chauffage, électricité, diagnostics...), aux économies d'énergie, à l'isolation acoustique ou à l'accessibilité et à l'adaptation aux personnes en situation de handicap, et réalisés dans les parties communes et privatives des immeubles.

• Propriétaires bailleurs

Vous devez respecter certaines contraintes. Après travaux, le logement doit être loué à titre de résidence principale d'un locataire pendant au moins neuf ans. Dans ce cas, la subvention est accordée sans conditions de

ressources et s'élève à 15 % du montant des travaux (des plafonds sont fixés notamment en fonction de la surface du logement), quelle que soit la zone géographique pour un logement à loyer libre. Ce taux peut atteindre 40 % (zone A) pour un loyer intermédiaire, voire 70 % si le propriétaire accepte un conventionnement très social.

• Propriétaires occupants

L'Anah subventionne également les propriétaires occupants modestes qui souhaitent entreprendre le même type de travaux et dont les ressources ne dépassent pas certains plafonds. Dans ce cas, le logement doit être occupé à titre de résidence principale pendant au moins six ans. Pour plus d'informations, adressez-vous à l'Anah.

ADRESSE UTILE

Anah (Agence nationale de l'habitat)

50, avenue Daumesnil
75012 Paris

Tél. : 01 53 46 64 30

www.anah.fr

Le neuf vous séduit ? C'est une bonne option. À condition d'être vigilant. Car, dans la plupart des cas, l'immeuble n'est pas construit. Ne vous fiez pas aux documents non contractuels (plaquette de présentation, par exemple). Voici, pas à pas, tous les éléments à vérifier pour être sûr de votre choix.

Acheter un logement neuf

Que disent les plans ?

Pour vous donner une idée assez précise de l'allure du programme, lisez bien les différents plans de l'opération.

– **Le plan masse.** Il indique l'implantation du ou des bâtiments du programme sur le terrain, leur surface et le nombre d'étages prévu.

– **Le plan des façades.** Il précise la hauteur de la construction, l'emplacement des fenêtres, portes, balcons et terrasses.

– **Le plan de situation.** Il permet de repérer l'appartement choisi, son étage et son exposition.

– **Le plan de l'appartement.** Il indique la distribution des pièces, leur superficie, l'emplacement des ouvertures et des équipements sanitaires.

Un conseil

Dans les plans, de nombreux éléments sont signalés par des symboles (sens d'ouverture des fenêtres, emplacement des points lumineux, des radiateurs...). N'hésitez pas à bien vous les faire expliquer.

Que doit contenir le descriptif technique ?

Fourni par le promoteur au moment de la réservation, le descriptif technique est souvent assez sommaire. Vous avez toutefois intérêt à ce qu'il soit le plus détaillé possible. Il doit préciser la situation du logement dans le programme, décrire les matériaux de construction utilisés, leur nature, leur qualité, etc. N'hésitez pas à demander des explications sur la signification de certains termes techniques. Sachez que le promoteur ne peut renoncer à la réalisation d'un élément d'équipement prévu que s'il le remplace par

un autre, de qualité au moins équivalente. En revanche, il n'est pas tenu de vous demander votre accord, même après la signature du contrat de réservation, sauf si une clause le prévoit.

Le descriptif sommaire se transforme en descriptif détaillé au moment de la vente définitive. Il doit, en effet, être annexé au contrat définitif de vente et devient un document contractuel. Il servira de base à la visite de livraison et à la vérification de la conformité du logement au contrat.

Existe-t-il des normes et labels de qualité ?

En effet, il existe plusieurs certifications qui peuvent vous aider à faire votre choix. Elles sont attribuées par des associations à but non lucratif, indépendantes des promoteurs.

• Qualitel

Cet organisme associatif a pour objectif de promouvoir la qualité de l'habitat en France. Il réunit des représentants des pouvoirs publics, des professionnels et des consommateurs « usagers du logement ».

Il élabore et délivre des certifications qui garantissent la qualité des logements neufs selon des critères techniques (acoustique, production d'eau chaude et chauffage, qualité des équipements...), environnemen-

taux et économiques (réduction de la consommation) et de qualité de service. Les certifications « Qualitel », « Habitat et Environnement » et « NF Logement » sont décernées aux logements sur demande du promoteur après étude technique et vérifications.

• Promotelec

Les labels de cette association s'appliquent au chauffage et à l'installation électrique ainsi qu'à la production d'eau chaude et à l'isolation thermique. À ne pas confondre avec Vivrélec (d'EDF) qui n'est pas un label mais une offre de services reconnue par Promotelec.

Surface habitable ou utile : quelle différence ?

Ce sont deux notions distinctes. En voici les définitions.

• La surface habitable

Elle correspond à la surface de plancher construite après déduction des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escalier, gaines, ébrasements de portes et de fenêtres. Elle ne tient pas compte non plus de tous les locaux dont la hauteur sous plafond est inférieure à 1,80 m. Pas plus que des dépendances, combles non aménagés, caves, sous-sols, remises, garages, terrasses, loggias, balcons, vérandas ou séchoirs extérieurs au logement.

• La surface utile

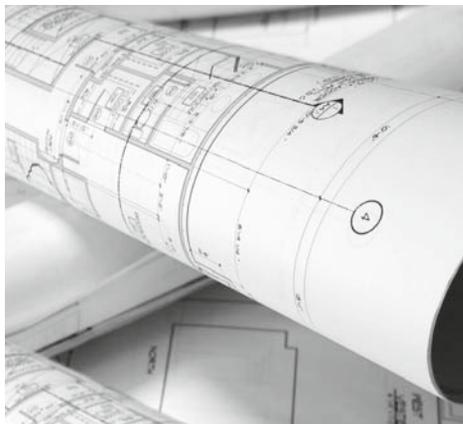
A contrario, elle comptabilise toutes ces annexes. C'est la raison pour laquelle certains

professionnels n'hésitent pas à utiliser cette notion plus flatteuse dans leur argumentation de vente. Pour votre part, tenez uniquement compte de la surface habitable.



Quel contrat ?

Comme dans l'ancien, vous devez signer un avant-contrat appelé contrat de réservation. Ce document doit comporter un certain nombre d'informations : description du logement, surface habitable, énumération des pièces et dépendances. Il doit être complété de la notice descriptive précisant les matériaux de construction et la qualité des éléments d'équipement prévus. Le contrat indique aussi le prix de vente toutes taxes comprises, en général ferme et définitif (ou, le cas échéant, indiquant les modalités de la révision), la date à laquelle sera signé le contrat de vente définitif devant notaire, les caractéristiques des prêts demandés pour le financement de l'acquisition. Assurez-vous qu'il comporte une clause suspensive de non-obtention des prêts dont vous avez besoin pour financer votre achat. Elle vous permettra, le cas échéant, d'annuler le contrat et de récupérer votre dépôt de garantie. D'autres conditions suspensives



peuvent, à votre demande, être introduites (achat subordonné à la vente d'un autre bien, par exemple). Au moment de la signature, vous devez verser un dépôt de garantie de 5 % du prix du logement si la signature de l'acte de vente définitif intervient dans un délai inférieur à un an. Si ce délai est compris entre un et deux ans, ce montant est ramené à 2 %. La somme reste bloquée sur un compte spécial jusqu'à la signature de l'acte définitif devant notaire.

Peut-on changer d'avis ?

Bien sûr. Le contrat de réservation vous engage à acheter le logement désigné, mais la loi vous accorde tout de même un délai de sept jours calendaires (à partir de la date de réception du contrat envoyé en recommandé avec accusé de réception) pour vous rétracter et récupérer votre dépôt de garantie. Passé ce délai, si vous renoncez, le dépôt restera acquis au promoteur, sauf si c'est lui qui n'a pas respecté les clauses du contrat. Dans le cas de réalisation d'une des clauses suspensives, votre mise de fonds vous sera entièrement restituée.



À quel moment intervient la vente ?

En optant pour un logement neuf non encore construit, vous êtes placé sous un statut d'achat un peu particulier. La forme juridique de la vente sur plans est la vente en l'état futur d'achèvement (Vefa). Vous devenez propriétaire de votre logement au fur et à mesure de l'avancement des travaux de construction.

En contrepartie de l'obligation de vous engager longtemps avant de vous installer dans vos murs, vous êtes protégé par un dispositif qui garantit que votre logement vous sera bel et bien livré comme prévu.

À la date spécifiée dans le contrat de réservation, vous signerez le contrat de vente définitif. Vous devrez veiller à recevoir le texte de l'acte définitif dans un délai de un mois minimum avant la signature, afin de l'étudier de près et de pouvoir demander

sans attendre la modification des clauses qui ne vous conviendraient pas.

Le contrat de vente doit contenir :

- la description exacte du logement,
- le prix prévu au contrat de réservation (ou éventuellement supérieur de 5 % maximum),
- l'échéancier des paiements,
- le délai de livraison,
- les pénalités payables par le promoteur en cas de retard de livraison ou réglables par vous-même en cas de retard de paiement.

Doivent être annexés au contrat les documents suivants : la notice descriptive détaillée, conforme à un modèle type (et non plus sommaire comme dans l'avant-contrat), les plans du logement, le certificat d'urbanisme, le règlement de copropriété, les attestations d'assurance responsabilité professionnelle et dommages-ouvrage.

Quel calendrier pour les paiements ?

Dans le cadre d'une vente en l'état futur d'achèvement, vous bénéficiez d'un paiement échelonné.

Cet échelonnement s'établit comme suit :

- 35 % du prix à régler à l'achèvement des fondations,
- 70 % à la mise hors d'eau (gros œuvre terminé),
- 95 % à l'achèvement de la construction.

Les 5 % restants sont à verser au moment de la remise des clés.



Quels frais de notaire ?

L'achat d'un logement neuf n'est pas soumis aux droits d'enregistrement comme un logement ancien, mais à la TVA, au taux de 19,6 %. Cette taxe est comprise dans le prix annoncé par le promoteur, ce qui la rend « indolore ». La TVA sera évidemment reversée à l'État.

En outre, le notaire vous demandera de régler la taxe de publicité foncière. Cette taxe, également reversée à l'administration fiscale, s'élève désormais à 0,715 % (au lieu de 0,615 % auparavant).

Elle se décompose ainsi :

- droit départemental : 0,6 %,
- frais d'assiette et de recouvrement : 0,015 %,
- taxe nouvelle perçue au profit de l'État : 0,1 %.

Les émoluments du notaire, pour leur part, font l'objet de barèmes différents selon le nombre de logements compris dans le programme immobilier. Pour moins de dix logements, le barème est identique à celui d'un logement ancien. Au-delà de dix logements,

le barème donne lieu à une tarification dégressive par rapport au tarif de base : 20 % de moins dans le cadre d'une opération de 11 à 24 logements, 33 % jusqu'à 99 logements, 50 % de 100 à 249 logements, 60 % de 250 à 499 logements et 66 % au-delà de 500 logements.



Quand s'effectue la remise des clés ?



Il se passe généralement de dix-huit mois à deux ans pour construire un immeuble. Les clés ne vous seront remises que lorsque la construction sera achevée. L'étape est importante car vous devez tout vérifier, du sol au plafond. Et cela, à partir des plans et du descriptif technique. Examinez les murs, les planchers et les plafonds, l'ouverture des portes et fenêtres, la robinetterie, l'installation du chauffage, les équipements électriques...

Quels recours en cas de malfaçons ?

Si vous constatez des anomalies ou des malfaçons, vous devez émettre des réserves lors de la livraison et consigner les 5 % restant à payer. La loi vous accorde, en outre, un délai d'un an pour signaler (par courrier recommandé avec accusé de réception) d'éventuelles malfaçons constatées ultérieurement. Le promoteur doit y remédier dans les meilleurs délais et, en cas de refus, il faut que vous saisissiez le tribunal de grande instance afin d'obtenir réparation des désordres ou une diminution du prix de vente. En cas de défauts de construction très graves, l'annulation de la vente est possible.



Quelles garanties en cas de malfaçons ?

À partir de la date de réception du logement, vous bénéficiez des trois garanties suivantes :

- **La garantie de parfait achèvement**

Elle est valable la première année. Le promoteur est tenu de réparer les éventuels désordres (quelles que soient leur nature et leur importance) constatés lors de la réception ou durant la première année d'occupation.

- **La garantie de bon fonctionnement**

Cette garantie couvre pendant les deux premières années les éléments d'équipement pouvant être enlevés ou remplacés sans abîmer le gros œuvre.

- **La garantie décennale**

Elle couvre pendant dix ans les dommages compromettant la solidité de votre logement et les éléments d'équipement indissociables ou qui le rendent impropre à sa destination.



L'histoire d'amour des Français pour la maison n'est pas nouvelle. Sur terrain isolé, en lotissement, avec un architecte ou une entreprise du bâtiment... La faire construire à son goût procure une grande satisfaction. Encore faut-il bien préparer son projet et connaître les bonnes démarches à entreprendre.

Faire construire sa maison

Où dénicher un terrain ?

Tout dépend de ce que vous cherchez : terrain isolé en pleine nature ou en lotissement. Dans le premier cas, épluchez les petites annonces (journaux, Internet), consultez les agences immobilières ou encore les notaires. Pensez aussi aux constructeurs de maisons individuelles qui connaissent bien le marché des terrains à bâtir. Dans le second cas, vous pouvez entrer en contact avec les aménageurs lotisseurs de votre ville.



Quels sont les avantages du terrain en lotissement ?

Les atouts d'un terrain en lotissement ne sont pas négligeables. En effet, la nature du sous-sol est garantie par le lotisseur, un professionnel qui crée des terrains à bâtir. Il se charge d'obtenir l'autorisation de lotir, de diviser le terrain en parcelles, de les aménager et de les viabiliser. Autrement dit, la question de sa constructibilité, de sa viabilité et donc de son raccordement aux différents réseaux (eau, électricité, gaz, téléphone...) ne se pose pas : tout est prévu.

ADRESSES UTILES

Syndicat national des aménageurs
lotisseurs (Snal)
5, rue de Vienne
75008 Paris
Tél. : 01 44 20 09 10
www.snal.fr

Inconvénient : vous devrez tenir compte du cahier des charges du lotissement, parfois contraignant. Il peut notamment vous imposer certains critères en matière de construc-

tion, de clôture, de plantation ou vous interdire de construire une cave, un garage, un atelier par exemple. Pensez aussi à étudier le règlement du lotissement.

Sur quels critères choisir un terrain isolé ?

Dans ce domaine, vous jouirez de plus de liberté mais la prudence s'impose. Méfiez-vous de vos coups de cœur. Car une petite parcelle noyée dans la verdure peut recéler de multiples défauts qui auront des conséquences au quotidien. Préférez une forme simple, proche du carré qui offre généralement plus de possibilités de construction. Un sol plat est plus facile à bâtir qu'un sol au relief irrégulier.

La qualité du sous-sol est également importante. Pour éviter les mauvaises surprises, le mieux est de faire réaliser une étude de sol par un expert. Une telle expertise vous coûtera quelques centaines d'euros mais pourra vous éviter d'avoir à faire face à des dépenses nettement plus lourdes au moment des travaux de fondations. Dans le cas où le terrain est viabilisé et raccordé aux différents réseaux, vérifiez que les différents branchements des limites du terrain à la maison ne vont pas grever votre budget. Pour toutes ces

raisons, vous avez intérêt à faire établir un devis par les différents fournisseurs. Autres éléments et non des moindres : la constructibilité du terrain, les règles d'urbanisme qui s'imposent dans la commune et les éventuelles contraintes (servitudes d'utilité publique) qui pourraient limiter votre liberté. D'où l'intérêt de vous procurer une importante documentation.



Pourquoi un certificat d'urbanisme est-il nécessaire ?

Ce document permet de vérifier un certain nombre d'informations. Il a été réformé par l'ordonnance du 8 décembre 2005 (JO du 9 décembre 2005).

• Le certificat de simple information

Il n'indique pas si un terrain est constructible ou non, pas plus que l'état des réseaux existants ou prévus. Il ne fait que préciser les

règles d'urbanisme applicables au terrain, les limites administratives au droit de propriété, l'existence ou non d'un droit de préemption et les formalités administratives, de même que les taxes à payer.

• Le certificat opérationnel

Il permet d'interroger le service de l'urbanisme sur la faisabilité de votre projet. Cela suppose que vous ayez déjà bien avancé dans ce dernier. Mais il ne vaut pas accord préalable de construire.

Quel que soit le type de certificat d'urbanisme, celui-ci est délivré gratuitement à toute personne qui en fait la demande, dans un délai de deux mois. Durant dix-huit mois, les dispositions d'urbanisme, le régime des taxes et participations d'urbanisme ainsi que les limitations administratives au droit de

propriété, tels qu'ils existaient à la date d'obtention du certificat, ne peuvent être remis en cause (sauf dans certains cas qui tiennent à la préservation de la sécurité ou de la salubrité publique).



Qu'est-ce que le plan local d'urbanisme (PLU) ?

Le PLU remplace le POS (plan d'occupation des sols). Il a pour vocation d'exprimer les règles générales et contraintes d'utilisation des sols. Le PLU est prescrit par les conseils municipaux et fixe, pour chaque zone du territoire communal la nature des activités qui peuvent y être exercées, l'aspect extérieur et les dimensions des constructions, la superficie de terrain constructible et les coefficients d'occupation des sols (COS).

Le PLU doit être en cohérence avec le schéma de cohérence territoriale (Scot) qui coordonne les projets d'aménagement dans le périmètre des communes ou des groupements de communes.

Le COS

Le coefficient d'occupation des sols fixe le rapport du nombre de mètres carrés de plancher constructible sur la surface totale du terrain. Plus le coefficient est élevé, plus le terrain coûtera cher.

Vaut-il mieux faire appel à un architecte ?

Si vous ne rechignez pas à la dépense, c'est toujours mieux. L'architecte est là pour vous conseiller, vous proposer la maison qui s'adaptera le mieux à votre terrain, à vos goûts, à votre façon de vivre. Et bien entendu, à votre budget. De toute façon, si vous faites construire une maison de plus de 170 m² de surface hors œuvre nette (shon), la loi vous oblige à faire appel à lui. Son intervention peut se limiter aux plans de la maison.

Mais vous pouvez lui confier une mission plus étendue. Par exemple, le charger de s'occuper de la demande de permis de construire, de sélectionner les entreprises et de négocier avec elles. Il peut aussi suivre le chantier dans son ensemble jusqu'à la livraison. Ses honoraires dépendent de la mission dont vous le chargerez. Ils sont libres et peuvent être fixés de trois façons : forfaitairement, au pourcentage du montant des travaux, ou encore à la vacation. En règle générale, ils oscillent entre 7 et 12 % du montant des travaux.



Participation pour le financement des voies et réseaux

La loi SRU (relative à la solidarité et au renouvellement urbain) constitue un changement fondamental en matière de financement des voies et réseaux. Les communes peuvent en effet instituer une participation des riverains au financement des équipements nécessaires à la viabilisation de leur terrain ou à l'aménagement de leur quartier. Elle s'applique aux propriétaires de parcelles situées à moins de 80 m d'une nouvelle voie. Elle est calculée au prorata de la superficie des terrains. Les dépenses pouvant donner lieu à participation ont été clairement définies : frais liés à la construction ou à l'aménagement d'une nouvelle voie et frais liés à l'extension des réseaux (éclairage public, écoulement des eaux pluviales, réseau d'assainissement, adduction d'eau potable, extension des réseaux d'électricité et de gaz).

Quelles démarches pour obtenir le permis de construire ?

Les démarches sont assez complexes, mais les règles relatives aux autorisations d'urbanisme ont été simplifiées par l'ordonnance du 8 décembre 2005 (JO du 9 décembre 2005). Elles vous apportent aussi une meilleure sécurité juridique. Ainsi, le permis est tacitement accordé si aucune décision n'est notifiée à l'issue du délai d'instruction communiqué lors du dépôt de la demande ou au plus tard dans le délai de un mois.

Mais, avant toute chose, vous devez retirer un dossier de demande de permis de construire à la mairie, le remplir, l'accompagner des documents exigés (plans, description du projet, mise en perspective sur le terrain...) et le déposer au service d'urbanisme de la mairie contre récépissé, ou l'envoyer en recommandé avec accusé de réception. L'aide d'un architecte ou de tout autre spécialiste (constructeur par exemple) vous sera donc précieuse.



Constructeur ou entreprise du bâtiment ?

Dès lors que vous faites construire, trois possibilités vous sont offertes. Soit vous passez par un constructeur de maisons individuelles qui vous proposera un modèle de son catalogue et s'occupera de tout, du début à la fin de la construction, soit vous passez par une entreprise du bâtiment qui réalisera au moins le gros œuvre, soit vous avez recours aux différents corps de métiers du bâtiment. Selon le choix que vous ferez, vous ne disposerez pas des mêmes garanties. Vous devez donc ouvrir l'œil et bien étudier les différents contrats qui vous seront soumis.

Un conseil

Vérifiez que l'entreprise à laquelle vous avez fait appel dispose d'une assurance en responsabilité professionnelle et d'une garantie décennale vous permettant, le cas échéant, de faire prendre en charge un vice de construction. Si vous optez pour un constructeur, contactez l'Union des maisons françaises (voir page 10) pour comparer et faire jouer la concurrence.

Quel contrat signer ?

La réponse dépend de l'option que vous choisirez pour faire construire votre maison.

• Le contrat d'entreprise lot par lot

C'est le contrat que vous signerez si vous décidez de faire appel vous-même aux différents corps de métiers (maçon, couvreur, électricien, plombier...) et que vous dirigez votre chantier. Dans ce cas, un contrat d'entreprise doit être signé avec chacun des artisans qui interviennent sur le chantier. Soyez attentif à la rédaction du contrat car celui-ci ne fait l'objet d'aucune réglementation spécifique. Il est librement négocié entre vous et l'entreprise. Faites en sorte qu'il comporte le maximum d'informations : nature et coût des travaux, matériaux employés, modalités de paiement, délais d'exécution, pénalités en cas de non-respect de ces délais... S'il n'est pas réglementé, ce contrat est toutefois soumis aux dispositions de la loi Scrivener sur la protection de l'emprunteur. Autrement dit, dès lors que vous empruntez pour financer votre achat, il doit obligatoirement contenir une clause suspensive d'obtention des prêts destinés au financement de la construction.

• Le contrat de construction sans fourniture de plans

Ce contrat doit être signé dans le cas suivant : c'est vous qui fournissez le plan de votre maison et vous missionnez une entreprise pour en édifier au moins le gros œuvre, du hors d'eau et du hors d'air (murs, toitures, huisseries et vitres). Si, pour le second œuvre, vous passez par différents artisans, ceux-ci devront signer avec vous un contrat d'entreprise lot par lot comme évoqué plus haut. Vous ne devez signer le contrat de construction sans fourniture de plans que si vous êtes sûr d'obtenir votre permis de construire.



À défaut, faites introduire une clause selon laquelle le contrat ne sera définitif qu'après la délivrance de cette autorisation.

Le contrat doit contenir un certain nombre d'informations :

- désignation du terrain,
- description des travaux,
- prix et échelonnement des paiements,
- conditions et limites de révision,
- délai d'exécution des travaux, références de l'attestation de la garantie de livraison de l'entreprise.

Une fois le contrat signé et envoyé par lettre recommandée avec accusé de réception, vous disposez de sept jours pour vous désister, sans rien perdre des sommes que vous avez éventuellement versées.

Le contrat de construction sans fourniture de plans bénéficie de la garantie de livraison à prix et délais convenus ainsi que de la garantie décennale.

• Le contrat de construction d'une maison individuelle avec fourniture de plans (CCMI)

Vous devez obligatoirement signer ce contrat si vous passez par un constructeur de maisons individuelles. Cela signifie que vous choisissez votre maison sur catalogue.

Le constructeur dispose généralement de modèles déclinés en plusieurs versions. Il fournit les plans et construit la maison. Ce contrat est très réglementé et constitue une sécurité pour vous. La loi du 19 décembre 1990 oblige en effet le constructeur qui se charge des plans et de la construction à respecter les clauses du contrat.

Vous devez y trouver :

- la désignation du terrain,
- une description complète de la maison,
- son prix forfaitaire ainsi que le coût des travaux restant éventuellement à votre charge,
- les modalités de révision du prix s'il y a lieu,
- le délai de livraison,
- les modalités de règlement.

Le descriptif de la maison, les plans et perspectives détaillant la nature de la construction, le nombre de pièces et de dépendances, leur superficie, les équipements intérieurs et

extérieurs, doivent également être annexés au contrat, ainsi que l'attestation de la garantie de livraison du constructeur. Là encore, vous disposez d'un délai de sept jours calendaires pour changer d'avis. Au-delà, vous ne pourrez plus vous désister qu'en cas de non-obtention du permis de construire ou des prêts nécessaires au financement. Ou encore, en cas de non-souscription par votre constructeur des assurances obligatoires.



À quel moment faut-il payer ?

Dans le contrat de construction, il est prévu que le paiement de la maison s'effectue obligatoirement selon un échéancier très précis. Vos versements ne pourront donc excéder (en cumul) :

- 5 % du prix à la signature du contrat (3% si le constructeur ne justifie pas de la garantie de remboursement, cette dernière étant facultative),
- 10 % au moment de l'obtention du permis de construire,

- 15 % à l'ouverture du chantier,
- 25 % à l'achèvement des fondations,
- 40 % à l'achèvement des murs,
- 60 % à la mise hors d'eau,
- 75 % à l'achèvement des cloisons,
- 95 % à l'achèvement des travaux d'équipement.

Les 5 % restants sont payables au moment de la remise des clés, sauf si vous constatez des anomalies et que vous émettez certaines réserves.

Quelle garantie de livraison ?

En signant un contrat de construction de maison individuelle, le constructeur est tenu de vous fournir une garantie de livraison à prix et délais convenus. Celle-ci vous protège en cas de défaillance de sa part. Mais, pour cela, il doit obtenir la caution d'un établissement financier qui se substituera à lui en cas de défaillance. La caution devra alors se substituer au constructeur et achever votre maison en prenant à sa charge les éventuels surcoûts occasionnés (dans la limite de 5 % du prix total de la maison).

Un conseil

Attention, ne confondez pas garantie de livraison et garantie de remboursement. En effet, si la première – obligatoire – vous garantit la livraison de votre maison à prix et délais convenus, la seconde n'est que facultative. Elle vous assure que le remboursement intégral des sommes versées avant l'ouverture du chantier sera effectué. Si les clauses suspensives prévues au contrat se réalisent, bien entendu.

Pourquoi souscrire une assurance dommages-ouvrage ?

Parce qu'elle est très importante. En effet, cette assurance est obligatoire et couvre la réparation des dommages qui relèvent de la garantie décennale. Et cela, sans attendre que les responsabilités soient établies. Si vous ne vous assurez pas, la loi n'a prévu aucune sanction. Pour autant, vous vous exposez à de sérieux problèmes en cas de défauts de construction qui menacent la solidité de votre maison ou son occupation. Car il vous faudra alors prouver qui est responsable du dommage et, à coups d'expertises, l'affaire peut durer très longtemps. Ce qui laisse le temps à votre maison de se dégrader un peu plus. En outre, si vous décidez de revendre avant dix ans, vous devrez produire l'assurance dommages-ouvrage. Le notaire vous la réclamera et devra obligatoirement, le cas échéant, signaler le défaut d'assurance à l'acheteur. Libre à lui d'acheter en l'état ou de négocier un rabais sur le prix...

Un conseil

L'assurance dommages-ouvrage n'est pas toujours facile à souscrire, surtout si vous construisez par vos propres moyens. Les assureurs n'y sont pas très favorables en raison des risques de sinistres, mais quelques compagnies la proposent tout de même, souvent à des tarifs élevés. N'en faites surtout pas l'économie. Vous pourriez le regretter amèrement.

Et si vous ne parvenez pas à trouver une compagnie susceptible de vous assurer, contactez le BCT (Bureau central de tarification) qui peut non seulement désigner un assureur mais aussi fixer le montant de la prime. Si vous passez par un constructeur, vous n'aurez pas, en principe, à vous préoccuper de cette souscription. Celui-ci vous la proposera sans doute. Auquel cas, les références de la police d'assurance devront figurer dans le contrat de construction.

Comment s'effectue la remise des clés ?

Une fois la construction terminée, le constructeur devra fixer une date de réception. Vous aurez la possibilité de vous faire assister d'un professionnel (architecte, expert...). Cette étape est très importante. Ne la négligez pas. C'est, en effet, le moment où vous allez vérifier la conformité de votre maison au contrat signé et aux documents remis (plans, devis, notice descriptive). Vous devrez tout inspecter (murs, toiture, ouverture des fenêtres, volets...) et vérifier le bon fonctionnement des équipements (chauffage, écoulement des eaux, électricité...). Si vous ne constatez aucune malfaçon, vous pourrez signer le procès-verbal et accepter la livraison

de votre maison sans aucune réserve. Auquel cas, vous devrez vous acquitter du solde du prix convenu.

ADRESSES UTILES

Bureau central de tarification (BCT)

1, rue Jules-Lefebvre
75431 Paris Cedex 9
Tél. : 01 53 21 50 40

Centre de documentation et d'information de l'assurance (CDIA)
www.ffsa.fr

Que faire en cas de problème ?

Si vous constatez des malfaçons, vous devrez les inscrire dans le procès-verbal de réception et fixer par écrit avec votre constructeur le délai dans lequel les travaux de réparation seront effectués. Si, à l'expiration de ce délai, les travaux n'ont pas été réalisés, vous devrez vous adresser à l'établissement qui a accordé sa garantie de livraison à prix et délais convenus. Les effets de cette garantie cessent dès la levée des réserves.

Si les anomalies constatées sont plus graves, rien ne vous interdira de prendre possession de votre maison quand même. Le construc-

teur ne peut s'y opposer. Il vous suffira de consigner les 5 % du prix restant à payer en attendant que les réparations soient faites. Il se peut que vous soyez également obligé de refuser la livraison de votre maison, surtout si elle présente un danger telle qu'elle a été construite. Quoi qu'il en soit, vous aurez intérêt à vous mettre d'accord avec votre constructeur afin qu'il intervienne dans un délai raisonnable. Si ce dernier ne veut pas réparer, contactez l'établissement qui s'est porté garant de la livraison à prix et délais convenus.

Quelles garanties ?

Elles sont identiques à celles d'un appartement neuf. La phase de réception constitue le point de départ de trois garanties : la garantie

de parfait achèvement, la garantie de bon fonctionnement et la garantie décennale (*lire chapitre « Acheter un logement neuf »*).

Vous aimeriez bien investir dans un logement pour le louer et vous constituer un complément de revenu ? Des dispositifs fiscaux vous permettent, en outre, de faire des économies d'impôts substantielles. Les conseils pour optimiser votre acquisition.

Acheter un logement pour le louer

Où investir ?

Tous les professionnels vous le diront, en matière d'acquisition immobilière, c'est l'emplacement qui prime. La proximité d'un centre-ville, la présence de transports en commun, d'équipements, de commerces, sont indispensables. Mais si vous investissez dans un secteur que vous ne connaissez

pas bien, intéressez-vous également à son marché locatif. La commune est-elle dynamique ? Attire-t-elle de nouvelles entreprises et des emplois ? Les filières pour étudiants sont-elles importantes ? Autant de questions auxquelles vous devez répondre avant de vous engager.

Studio ou logement familial ?

Tout dépend de votre budget et de vos priorités. En achetant un petit logement, vous visez une rentabilité immédiate et optimale. Mais, le turn-over est important et les périodes de vacance plus élevées que pour d'autres biens, ce qui peut faire chuter le rendement. Vous avez également intérêt à faire un choix sélectif car de nombreuses villes sont aujourd'hui bien dotées en studios et deux-pièces. La surabondance peut même mener à une dévalorisation des loyers et à une revente difficile. Un logement familial est, a priori, moins rentable car le prix du bien est plus important et les loyers sont proportionnellement moins élevés, mais vos locataires seront plus stables et les périodes de vacance moins nombreuses.



Neuf ou ancien ?

Là encore, tout dépend de votre objectif. Si vous cherchez à faire des économies d'impôt, c'est sur un logement neuf que vous devez miser. Le prix étant plus élevé que dans l'ancien, la rentabilité brute dépasse rarement 4 %. Mais elle sera forcément dopée par l'avantage fiscal dont vous bénéficierez, par exemple dans le cadre d'un dispositif comme le « Borloo populaire », le « Robien recentré » ou le « Scellier ». En outre, durant un certain nombre d'années, vous n'aurez pas de gros travaux à prévoir. L'ancien est généralement moins cher mais, dans certains centres-villes, lorsque le logement est de bonne facture, il peut atteindre des valeurs quasi identiques au neuf. Les loyers, en principe

inférieurs à ceux des constructions récentes, promettent cependant des rentabilités plus fortes que dans le neuf : de l'ordre de 6 à 8 % ces dernières années selon les quartiers et les villes. Mais, pour éviter de gros travaux, limitez vos recherches à un bâti de qualité.



Comment fonctionne le dispositif Scellier ?

Ce nouveau régime a été mis en place par la loi de finances rectificative pour 2008 (loi n° 2008-1443 du 30 décembre 2008, JO du 31 décembre 2008). Il s'adresse aux investisseurs privés et est valable du 1^{er} janvier 2009 au 31 décembre 2012. Attention, le mécanisme de cette nouvelle mesure reste soumis à un décret d'application actuellement en attente. Il prend la forme d'une réduction d'impôt d'autant plus avantageuse qu'il vous permet de réaliser une économie d'impôt de 25 % du montant de l'investissement. Le dispositif Scellier n'est, en effet, pas lié à votre niveau d'imposition et n'a, par conséquent, aucune incidence sur le revenu imposable, comme c'est le cas de l'amortissement prévu en Robien et en Borloo. Le crédit d'impôt est plus égalitaire et favorise les contribuables à revenus moyens. À titre d'exemple, par rapport au dispositif Robien, si vous investissez

200 000 euros, la réduction peut osciller, les sept premières années, de 4 000 euros environ si vous êtes imposé à 14 % à moins de 1 000 euros si votre tranche marginale d'imposition se situe à 40 %. Les deux années suivantes, votre gain est encore plus important, pouvant atteindre 4 400 euros (source Anil). Pour bénéficier de l'avantage fiscal, vous devez toutefois respecter quelques conditions mais qui ne sont pas très contraignantes. L'avantage fiscal vous concerne si vous faites construire ou si vous achetez un logement neuf ou acquis en l'état futur d'achèvement (Vefa). Il peut également s'agir de l'acquisition d'un logement non décent (au sens du décret du 30 janvier 2002, n° 2002-120) et nécessitant des travaux de réhabilitation lourde, ou encore d'un local acheté en vue de sa transformation en logement.



Conformément au Grenelle de l'environnement, le logement doit répondre à des caractéristiques thermiques et de performance énergétique conformes à la réglementation (art. L. 111-9 du Code de la construction et de l'habitation) en vigueur au moment du dépôt du permis de construire. Ainsi, tous les logements dont le permis de construire a été déposé à partir du 1^{er} septembre 2006 doivent être conformes à la réglementation thermique 2005 (RT 2005). Les conditions dans lesquelles vous devez justifier du respect de cette obligation doivent faire l'objet d'un décret (non paru à ce jour).

Le logement ne peut pas se situer n'importe où en France. Les pouvoirs publics ont, en effet, décidé de réserver le dispositif aux zones géographiques où il existe un déséquilibre important entre l'offre et la demande de logements. En l'occurrence, il s'agit des secteurs suivants (arrêté du 30 décembre 2008) :

- zone A : Paris et agglomération parisienne (1^{ère} et 2^e couronnes), Côte d'Azur (littoral), Genevois français ;
 - zone B1 : agglomération de plus de 250 000 habitants, grande couronne parisienne, Annecy, Bayonne, Chambéry, Cluses, La Rochelle, Saint-Malo, pourtour de la Côte d'Azur, Corse et Dom ;
 - zone B2 : agglomération de plus de 50 000 habitants, zones frontalières ou littorales, limites de l'Île-de-France.
- Le reste du territoire n'est pas concerné par le crédit d'impôt.

Attention : un nouvel arrêté de zonage est en cours d'élaboration et devrait exclure certaines communes.

Vous devez louer le logement nu (non meublé) pendant au moins neuf ans (possibilité jusqu'à quinze ans) à un locataire qui en fait sa résidence principale et respecter les plafonds de loyer ci-dessous :

- zone A : 21,02 euros/m²/mois ;
- zone B1 : 14,61 euros/m²/mois ;
- zone B2 : 11,95 euros/m²/mois.

En revanche, vos locataires ne sont soumis à aucun plafond de revenus.

Attention : vous ne pouvez pas louer le logement à un membre de votre foyer fiscal (enfant, parent...).

En contrepartie du respect des obligations énoncées ci-dessus, vous bénéficiez d'une réduction d'impôt. Celle-ci est fonction de la date d'acquisition du logement :

- 25 % pour les opérations réalisées en 2009 et 2010 ;
- 20 % pour les opérations réalisées en 2011 et 2012.

Le crédit d'impôt est limité à un montant d'investissement (prix d'acquisition ou de revient) qui ne peut excéder 300 000 euros.

EXEMPLE

Pour un investissement de 200 000 euros, vous bénéficiez d'une réduction de 50 000 euros sur neuf ans.

La réduction d'impôt s'étale sur neuf ans minimum, à raison de 1/9^e du montant par année, à partir de celle d'achèvement du logement (ou de son acquisition si celle-ci est postérieure). Si le montant de la réduction d'impôt d'une année est supérieur à l'impôt que vous devez au fisc, la différence peut être reportée sur les six années suivantes.

Une option supplémentaire : le Scellier « social »

Cette option vous permet de proroger la location de votre bien au-delà de la période de neuf ans, à raison de deux fois trois ans (six années supplémentaires au total). Dans ce

cas, vous avez droit à une réduction d'impôt supplémentaire de 2 % par an au terme des neuf années, soit 12 % sur six ans. En outre, vous bénéficiez d'un abattement forfaitaire de 30 % sur vos loyers. Mais, il vous faudra alors respecter les plafonds de loyers et de ressources du dispositif Borloo populaire (voir page 40). Au final, vous pourrez ainsi économiser jusqu'à 37 % de votre investissement !

À noter

Vous ne pouvez bénéficier de l'avantage fiscal qu'au titre d'un seul logement pour une même année d'imposition.

Comment fonctionne le dispositif Robien recentré ?

À plusieurs reprises modifié, le dispositif Robien vit ses dernières heures. Il est en effet voué à disparaître au 31 décembre 2009 et sera remplacé par le régime Scellier. A titre exceptionnel et pour l'année 2009 seulement, vous disposez de la possibilité d'opter pour l'un ou l'autre de ces deux systèmes. Attention : désormais vous ne pouvez bénéficier du Robien recentré que si le logement que vous achetez répond à des performances énergétiques bien précises dont les conditions seront fixées par arrêté (en attente). Si vous investissez dans un logement neuf ou réhabilité (c'est-à-dire de l'ancien non décent remis aux normes de confort actuelles), vous pourrez amortir 50 % du prix de votre investissement sur neuf ans au maximum, à concurrence de 6 % pendant sept ans et de 4 % les deux années suivantes. En contrepartie, vous

devrez louer votre logement nu (non meublé) pendant neuf ans. Les ressources de votre locataire ne seront pas plafonnées. En revanche, vous devrez respecter des plafonds de loyer, somme toute, assez proches des loyers du marché (voir tableau ci-dessous). À l'avantage fiscal s'ajoutent d'autres déductions : les charges et les frais liés au logement loué, les intérêts d'emprunt, la taxe foncière...

Robien recentré plafonds de loyer 2008 (plafonds 2009 non publiés)

| | |
|-----------|------------------------|
| Zone A : | 21,02 €/m ² |
| Zone B1 : | 14,61 €/m ² |
| Zone B2 : | 11,95 €/m ² |
| Zone C : | 8,76 €/m ² |

Attention, avec la loi de finances pour 2006, la liste des charges déductibles a été augmentée pour contrebalancer la réforme de l'imposition des revenus de 2006 (suppression

des 20 % d'abattement) qui annule certaines déductions forfaitaires. Celle prévue dans le cadre du dispositif Robien, qui était de 6 % jusqu'aux revenus de 2005, n'existe plus.

En quoi consiste le Borloo populaire ?

Autre dispositif possible à côté du Scellier et du Robien recentré : le Borloo populaire mis en place dans le cadre de la loi Engagement national pour le logement en date du 13 juillet 2006. Vous pouvez en bénéficier si vous faites le choix d'acheter du neuf ou de l'ancien non conforme aux normes de décence. Il peut s'agir de la construction d'un logement ou de l'acquisition d'un bien affecté, à l'origine, à un autre usage que l'habitation et transformé en logement. Sont également concernés les logements qui ne satisfont pas aux normes de décence et qui font l'objet de

travaux de réhabilitation lourds. Attention : à compter de 2009, ne peuvent bénéficier de l'amortissement Borloo populaire que les logements qui respectent des normes de performances énergétiques. Si vous remplissez bien ces conditions, vous pourrez amortir jusqu'à 65 % du prix de votre logement sur quinze ans, à raison de 6 % les sept premières années et 4 % les deux suivantes. Au bout des neuf ans, vous pourrez bénéficier de six années d'amortissement supplémentaires à raison de 2,5 % par an. Mais, ce qui différencie ce dispositif du Robien, c'est que

Plafonds de ressources des locataires pour 2008 (plafonds 2009 non publiés)

| Composition du foyer | Zone A | Zone B1 | Zone B2 | Zone C |
|--|-----------|----------|----------|----------|
| Personne seule | 42 396 € | 31 491 € | 28 867 € | 28 672 € |
| Couple | 63 362 € | 46 245 € | 42 392 € | 38 538 € |
| Personne seule ou couple ayant 1 personne à charge | 76 165 € | 55 363 € | 50 750 € | 46 136 € |
| Personne seule ou couple ayant 2 personnes à charge | 91 234 € | 67 002 € | 61 419 € | 55 835 € |
| Personne seule ou couple ayant 3 personnes à charge | 108 003 € | 78 640 € | 72 087 € | 65 533 € |
| Personne seule ou couple ayant 4 personnes à charge | 121 533 € | 88 706 € | 81 314 € | 73 922 € |
| Majoration par personne supplémentaire à partir de la 5 ^e | 13 545 € | 10 075 € | 9 235 € | 8 395 € |

Ces revenus sont à comparer avec le revenu fiscal de référence figurant sur l'avis d'imposition du locataire au titre de l'année 2007.

Zone A : Paris, petite couronne et deuxième couronne jusqu'aux limites de l'agglomération parisienne, la Côte d'Azur (bande littorale Hyères-Menton) et le Genevois français.

Zone B1 : la grande couronne autour de Paris, les agglomérations de plus de 250 000 habitants, quelques agglomérations chères (Annecy, Bayonne, Chambéry, Cluses, La Rochelle, Saint-Malo, le pourtour de la Côte d'Azur, les départements d'Outre-mer et la Corse).

Zone B2 : les autres agglomérations de plus de 50 000 habitants, les autres zones frontalières ou littorales.

Zone C : le reste du territoire.

Borloo populaire plafonds de loyer 2008 (plafonds 2009 non publiés)

Zone A : 16,82 €/m²
Zone B1 : 11,69 €/m²
Zone B2 : 9,56 €/m²
Zone C : 7,01 €/m²

vous pourrez, en plus de la déduction de vos frais réels, bénéficier d'un abattement de 30 % sur vos loyers. L'adoption de ce régime implique quelques contraintes : louer le logement nu à titre de résidence principale d'un locataire qui ne devra pas dépasser cer-

tains revenus (*lire tableau Plafonds de ressources*). Vous n'aurez pas, non plus, toute liberté en matière de loyers (*lire ci-contre*). Enfin, vous ne pourrez pas, à l'inverse du dispositif Robien recentré, louer à quelqu'un de votre famille.

Un conseil

C'est à vous de demander à bénéficier du Scellier, du Robien recentré ou du Borloo populaire. Il suffit que vous en fassiez la demande par courrier lors de l'achèvement de la construction ou de son acquisition. Quel que soit votre choix, vous ne pourrez pas revenir en arrière.

Qu'est-ce que le Borloo ancien ?

Dans l'immobilier ancien, les avantages fiscaux sont moins attractifs. Jusqu'au 30 septembre 2006, le dispositif Besson prévalait. Il a été remplacé par le Borloo ancien dont vous pouvez bénéficier depuis le 1^{er} octobre 2006 pour l'achat d'un logement ancien, quelle que soit sa date de construction. Vous pouvez alors prétendre à une déduction sur vos revenus fonciers de 30 ou 45 % selon le niveau de loyer pratiqué. En contrepartie, vous devrez signer une convention d'une durée d'au moins six ans avec l'Agence nationale de l'habitat (Anah), sans être dans l'obligation de réaliser des travaux. Si vous

respectez un niveau de loyer intermédiaire et certains plafonds de ressources de vos locataires, c'est une déduction de 30 % qui s'appliquera. Si les loyers et les ressources du locataire ne dépassent pas ceux applicables aux logements conventionnés ouvrant droit à l'aide personnalisée au logement (APL), vous aurez droit à une déduction de 45 %. Et si vous réalisez des travaux d'amélioration, l'Anah vous versera en prime une subvention... à condition que vous acceptiez de louer pendant au moins neuf ans. Pour plus d'informations sur les conditions de location : www.anah.fr

Qu'est-ce que le microfoncier ?

Vous relevez automatiquement de ce régime si vos revenus fonciers n'excèdent pas 15 000 euros par an. Il s'agit d'un régime d'imposition simplifié par lequel vous êtes dispensé de rédiger la fameuse déclaration 2044. Il vous suffit de porter sur l'imprimé 2042 le montant de vos loyers bruts, sur lequel le fisc applique d'office un abattement

de 30 % (contre 40 % avant la réforme fiscale de 2006). Mais attention, vous ne pouvez rien déduire : ni les charges, ni les travaux, ni même la taxe foncière. Vous ne pouvez pas bénéficier du régime microfoncier si vous optez pour un régime fiscal spécifique de type Robien recentré, Borloo populaire...

Quel que soit votre projet, la diversité des prêts est grande. Avez-vous droit à un prêt de l'État à taux zéro ? Comment utiliser l'épargne logement ? Quel prêt complémentaire choisir ? Les Conseillers Spécialisés en Immobilier de La Banque Postale vous guident dans votre parcours.

Trouver le meilleur financement



Bon à savoir : La Banque Postale s'est vue décerner le Label d'Excellence 2009 des Dossiers de l'Épargne pour ses prêts Pactys.

Quel budget ?

Pour le savoir, vous devez calculer le montant de vos revenus (salaires, pensions, rentes...). De la somme obtenue, déduisez vos charges (crédits divers, impôts, garde d'enfants, etc.). Évaluez, sur cette base, les mensualités que vous seriez en mesure de payer sans trop grever votre budget.

En principe, vous ne devez pas dépasser de 30 à 33 % maximum de taux d'endettement (charges de prêts, y compris les autres crédits en cours par rapport aux revenus). Songez aussi aux nombreuses dépenses qu'occasionne un achat. Il s'agit principalement des frais de « notaire » qui tournent autour de 3 % pour un achat dans le neuf et de 7 % pour une acquisition dans l'ancien. N'oubliez pas non plus que vous devrez peut-être supporter simultanément un loyer et les premières mensualités de votre crédit. Votre déménagement et votre installation seront aussi source de dépenses multiples. Vos

impôts locaux vont s'alourdir de la taxe foncière. Vous aurez peut-être à régler une taxe locale d'équipement (TLE) si vous faites construire. Faites en sorte d'en connaître le montant car elle est souvent élevée.

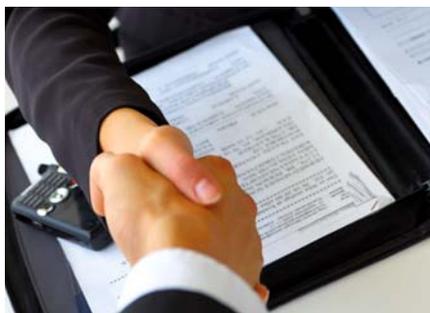
Si vous achetez en copropriété, vous aurez des charges à payer, de même qu'une participation au fonds de roulement de l'immeuble. Bref, le poste des dépenses doit être estimé de manière suffisamment large pour que vous n'ayez aucune mauvaise surprise.



Peut-on emprunter sans apport ?

Certains établissements financiers proposent de prêter 100 % du prix d'achat d'un logement. Mais plus le capital emprunté est important, plus vos remboursements seront élevés ou étalés dans le temps, ce qui augmentera le coût global de votre opération. Il est donc important de trouver un juste milieu à définir avec votre Conseiller de La Banque Postale. Pour diminuer votre taux d'endettement qui, rappelons-le, ne doit généralement pas dépasser de 30 à 33 % de vos revenus, l'idéal est donc de disposer entre 10 et 20 % d'apport. Cependant, si vous possédez une certaine somme d'argent placée à des conditions attractives, peut-être avez-vous intérêt à emprunter le maximum pour financer votre acquisition plutôt que d'utiliser votre épargne. D'autant que les taux de

crédit redeviennent attractifs. Tout dépend du rapport entre la rémunération de votre épargne et le taux d'intérêt qui vous sera proposé. N'hésitez pas à demander des simulations personnalisées à votre Conseiller Spécialisé en Immobilier de La Banque Postale. Cela vous permettra de choisir en toute connaissance de cause la meilleure combinaison de prêts au meilleur taux.



Combien coûte un prêt de longue durée ?

Dans un prêt, il faut distinguer le capital emprunté des intérêts. Ceux-ci représentent la rémunération du prêteur, calculée selon un pourcentage fixé à un moment donné en fonction de plusieurs critères : coût de l'argent, montant du capital emprunté, durée du prêt. Cette dernière donnée est très importante : plus la durée du prêt est longue et plus l'emprunt est onéreux. Vous devez donc calculer à combien s'élèveront les intérêts versés lorsque la totalité du capital emprunté sera remboursée.

Un exemple : pour un prêt de 100 000 euros au taux nominal de 4,7 % sur une durée de quinze ans, la mensualité s'élève à 1 163 euros hors assurances et le coût total du crédit à 59 319 euros ; sur vingt ans, pour un même taux nominal, la mensualité n'est plus que de 969 euros hors assurances, mais

le coût total du crédit passe à 82 641 euros, soit 23 322 euros de plus. Sur vingt-cinq ans, la mensualité passe à 864 euros et le coût du crédit à 109 148 euros, soit 49 829 euros de plus que sur quinze ans. À vous de choisir, avec l'aide de votre Conseiller Spécialisé en Immobilier de La Banque Postale si vous préférez conserver des mensualités un peu moins importantes, quitte à payer davantage d'intérêts au bout du compte.



Comment étoffer votre apport ?

Si vous n'avez pas eu la chance d'hériter et que votre apport n'est pas suffisant, peut-être pouvez-vous obtenir des prêts de certains organismes. Par exemple, si vous êtes fonctionnaire, vous pouvez bénéficier d'un prêt sur dix ou quinze ans avec différé d'amortissement de trois ans. Son taux s'élève à 7 %. Pour certains fonctionnaires de l'Etat, le taux est réduit à 4 % les trois

premières années. Le montant du prêt est fonction de nombreux critères (type d'opération, type de logement, situation géographique...). Pensez également à votre caisse de retraite qui peut éventuellement vous accorder un prêt pour l'acquisition d'un logement. Les modalités varient d'une caisse à l'autre : informez-vous auprès d'elle des possibilités qu'elles vous offrent.

Qui peut bénéficier du 1 % logement ?

Tous les salariés des entreprises ne relevant pas du régime agricole et employant plus de vingt personnes. Si c'est votre cas, vous pouvez en faire la demande auprès de votre employeur ou de votre comité d'entreprise, sachant que l'octroi de ce prêt dépend des fonds disponibles au moment de la demande. Son attribution n'est pas systématique. En effet, les prêts à l'accession sont réservés aux salariés primo-accédants ou en mobilité professionnelle. Pour l'acquisition d'un logement neuf ou ancien avec travaux (ou sans travaux sous conditions de ressources), le montant du prêt est plafonné

entre 11 200 et 17 600 euros, suivant que l'achat est effectué en province ou en région parisienne. Son taux est très faible : 1,5 % (hors assurances). Sa durée de remboursement oscille entre cinq et quinze ans selon le montant du prêt.



Est-il intéressant d'utiliser l'épargne logement ?

Absolument. À condition que vous ayez eu la bonne idée de souscrire un plan épargne logement (PEL) ou un compte épargne logement (CEL).

• Le plan épargne logement

Le PEL peut être ouvert avec un versement initial de 225 euros minimum. Vous devez ensuite l'alimenter à raison de 45 euros par mois, sachant que le montant annuel

des versements ne peut être inférieur à 540 euros (des versements exceptionnels sont bien entendu possibles). Au total, l'épargne peut aller jusqu'à 61 200 euros, rémunérée à 2,5 % (hors prime d'Etat et hors CSG-CRDS...) pour tout plan ouvert à compter du 1^{er} août 2005. Attention, la loi de finances pour 2006 soumet désormais la rémunération des plans épargne logement de plus de douze ans au barème progressif

de l'impôt sur le revenu (ou prélèvement forfaitaire libératoire de 29 %, hors contributions sociales de 12,1 %). Après quatre années pleines de fonctionnement, il est possible d'emprunter jusqu'à 92 000 euros (en fonction de vos intérêts acquis et de la durée du prêt) à un taux de 4,2 % (hors assurance) sur une durée de deux à quinze ans.

• Le compte épargne logement

Le CEL est plus souple que le PEL II permet d'épargner sans contrainte tout en accumulant des droits à prêt en vue d'une acquisition immobilière ou de travaux. Il suffit de 300 euros de dépôt pour ouvrir un compte épargne logement. Les versements ultérieurs peuvent être faits à tout moment, dès lors qu'ils s'élèvent au moins à 75 euros. Il est possible d'effectuer des retraits quand bon vous semble (en conservant un solde minimum de 300 euros) tout en continuant à bénéficier des avantages de la formule. L'épargne accumulée ne doit pas dépasser 15 300 euros, rémunérée au taux de 1,75 % (à compter 1^{er} février 2009, hors prime d'État). Le CEL

Un conseil

En associant un plan épargne logement et un compte épargne logement, vous cumulez les avantages de l'un et de l'autre tout en épargnant en douceur pour préparer votre projet immobilier. Un plan et un compte par personne (y compris les mineurs) sont en effet autorisés. Pensez également, au moment de l'achat, à voir si un membre de votre famille peut compléter vos droits à prêt en vous cédant les siens.

Votre Conseiller de La Banque Postale vous aidera lors du montage du plan de financement à optimiser les différents types de prêts en fonction des taux de chacun.

permet d'emprunter jusqu'à 23 000 euros au bout de dix-huit mois de fonctionnement, à un taux de 3,5 % (compte ouvert depuis le 1^{er} août 2007). Le plan et le compte peuvent être optimisés pour emprunter jusqu'à 92 000 euros dans les meilleures conditions.

Qui peut bénéficier du prêt à taux zéro ?

Si vous êtes primo-accédant, vous pouvez peut-être y avoir droit, à condition d'acheter votre résidence principale, dans le neuf comme dans l'ancien. Vos revenus ne doivent pas excéder certains plafonds annuels. Les revenus imposables à prendre en compte sont ceux de l'année 2007 pour une demande de prêt déposée entre le 1^{er} janvier et le 31 mai 2009, et ceux de l'année 2008 pour une demande de prêt faite entre le 1^{er} juin et le 31 décembre 2009. Par exemple, en

2009, pour un couple avec deux enfants, le plafond de ressources pris en compte est fixé à 56 875 euros dans l'agglomération parisienne, sur la Côte d'Azur et le pays genevois et à 40 488 euros dans les autres zones (B et C). Son montant est plafonné :

- **dans l'ancien** : il ne peut pas dépasser 20 % du coût de l'opération hors frais d'acte et de garantie (30 % en zones franches et zones urbaines sensibles) et 50 % du total des autres prêts de plus de deux ans ;

Montant du prêt à taux zéro

| Nombre de personnes destinées à occuper le logement | LOGEMENT NEUF | | | | | |
|---|--|---------|---------|--|--------|--------|
| | Prix maximum pris en compte (en euros) | | | Montant maximum du prêt à taux zéro (en euros) | | |
| | Zone A | Zone B | Zone C | Zone A | Zone B | Zone C |
| 1 | 107 000 | 88 000 | 69 000 | 32 100 | 17 600 | 13 800 |
| 2 | 150 000 | 126 500 | 103 000 | 45 000 | 25 300 | 20 600 |
| 3 | 167 000 | 143 000 | 119 000 | 50 100 | 28 600 | 23 800 |
| 4 | 183 500 | 159 000 | 134 500 | 55 050 | 31 800 | 26 900 |
| 5 | 200 500 | 175 500 | 150 000 | 60 150 | 35 100 | 30 000 |
| 6 | 217 000 | 191 500 | 165 500 | 65 100 | 38 300 | 33 100 |

- **dans le neuf** : il couvre 100 % des autres prêts et 30 % du coût total de l'opération (40 % dans les zones franches urbaines et zones urbaines sensibles).

Le plan de relance 2009 a instauré des modifications spécifiques pour le nouveau PTZ dans le neuf, pour les offres éditées entre le 15 janvier et le 31 décembre 2009 (doublement du prêt).

Son mode de remboursement (application ou non d'un différé, total ou partiel) dépend également de vos revenus et de la composition du foyer.

Ce prêt ne peut être consenti si vous avez été propriétaire de votre résidence principale au cours des deux dernières années précédant l'offre de prêt, mais des exceptions sont admises.

• Le prêt à taux zéro finance différents types d'opérations

- dans le neuf :

- la construction ou l'acquisition d'un appartement neuf (annexes et garage compris) ;
- la construction ou l'acquisition d'une maison neuve et, le cas échéant, du terrain ;
- la transformation en logement de locaux non destinés à l'habitation est assimilée à une construction et donc à un logement neuf.

- dans l'ancien :

- l'acquisition d'un logement ancien avec ou sans travaux, respectant les normes de surface et d'habitabilité fixées par décret ;
- l'acquisition sous forme d'une location-accession ouvre droit au PTZ, seulement si la phase de location n'excède pas huit ans. Le logement peut être neuf ou ancien.

Nouveau prêt à 0 % majoré

Depuis le 1^{er} janvier 2007, le prêt à taux zéro peut être majoré pour les opérations dans le neuf si vous bénéficiez d'une aide attribuée par une ou plusieurs collectivités territoriales (ou un groupement de collectivités) du lieu

d'implantation de votre logement. Cette aide doit être au minimum comprise entre 3 000 à 5 000 euros, selon la zone géographique dont vous dépendez. Vous devez, bien entendu, satisfaire aux conditions du

prêt à taux zéro et en bénéficier. Mais d'autres critères doivent aussi être remplis : outre les plafonds de ressources du PTZ, vous ne devez pas dépasser les plafonds imposés pour l'accès à un logement HLM. Ces exigences respectées, vous pouvez bénéficier d'un complément de prêt à taux zéro (pour plus de précisions, contactez votre Conseiller Spécialisé en Immobilier de La Banque Postale).

Nouveauté : le PTZ peut également être majoré jusqu'à 20 000 euros si le logement répond à des normes thermiques et de haute performance énergétique.

Un conseil

Pour savoir si vous pouvez bénéficier du nouveau prêt à taux zéro et en connaître le montant, le profil de remboursement (avec ou sans différé), consultez votre Conseiller Spécialisé en Immobilier de La Banque Postale.

Il pourra vous renseigner et répondre à toutes vos questions. Pour vous proposer le nouveau prêt taux zéro, La Banque Postale a passé un accord de partenariat avec le Crédit Foncier.

Quel est l'intérêt du prêt conventionné ?

Il permet de financer l'acquisition de votre résidence principale mais aussi d'un logement destiné à être loué dès lors qu'il constitue la résidence principale des locataires. Dans ce cas, vous n'avez pas d'obligation à passer une convention avec l'État et vous pouvez fixer votre loyer librement. Si vous achetez un logement neuf, il n'y a aucune norme de surface et de prix à respecter. Dans l'ancien, en revanche, le logement doit répondre à des normes de surface habitable : il doit disposer d'une superficie d'au moins 9 m² pour une personne, 16 m² pour deux, augmentée de 9 m² par personne supplémentaire (avec une hauteur sous plafond conforme à la norme).

Avec un prêt conventionné, vous pouvez financer le logement et les travaux nécessaires à condition que ces travaux soient destinés à mettre le logement en conformité avec les normes d'habitabilité ou les besoins des handicapés. Enfin, le prêt conventionné peut financer des travaux seuls mais unique-

ment s'il s'agit d'amélioration ou d'économies d'énergie. Dans ce cas, le logement doit avoir au moins dix ans. Qu'il finance une acquisition ou des travaux, le prêt peut atteindre 100 % de l'opération, remboursable sur une durée de cinq à vingt-cinq ans. Quant au taux, il est fixé par les banques qui le distribuent en fonction d'un taux de référence publié chaque trimestre.



Sachez encore que le prêt conventionné est assorti d'avantages non négligeables. Les frais d'emprunt sont réduits (dossier, hypothèque...) et il ouvre droit, sous certaines conditions, à l'APL (aide personnalisée au logement). Cette aide est versée par les caisses d'allocations familiales aux propriétaires ayant acheté leur logement à l'aide d'un prêt conventionné. Outre les plafonds

de ressources, l'APL est également fonction de nombreux autres critères comme la composition de la famille, le lieu de résidence, le montant de la mensualité de remboursement. Son montant est révisé chaque année. Pour savoir si vous pouvez bénéficier des prêts conventionnés Pactys de La Banque Postale, consultez votre Conseiller Spécialisé en Immobilier.

Qu'appelle-t-on « prêt du secteur libre » ?

C'est un prêt qui ne fait appel à aucune aide de l'État (prêt à taux zéro) et qui n'est pas réglementé (comme le prêt conventionné ou les prêts épargne logement). On l'appelle « prêt habitat ». Il est distribué par l'ensemble des banques généralistes ou spécialisées dans le crédit immobilier et vient générale-

ment compléter le financement d'une opération. Sur ce créneau concurrentiel, les taux sont libres (dans la limite des taux d'usure, publiés chaque trimestre au *Journal officiel*) et fixés par le prêteur. Chaque banque possède sa grille de taux établie en fonction de la durée du prêt, de l'apport personnel, etc.

Taux nominal et TEG : quelles différences ?

Le taux nominal est le taux généralement annoncé lors du premier contact avec un conseiller. Ce taux ne comprend aucun des frais annexes liés à l'emprunt (frais de dossier, d'assurance, de garantie, etc.). Il ne peut donc permettre de mesurer le coût réel du crédit.

Le taux effectif global (TEG) en revanche offre cette possibilité. C'est un taux annualisé, calculé sur la base du capital emprunté et des intérêts, auxquels s'ajoutent les frais de dossier, les commissions et rémunérations versées à des intermédiaires et les frais d'assurance obligatoire (décès-invalidité). C'est donc ce taux que vous devez connaître. Et comparer !

Un conseil

Avec les prêts Pactys de La Banque Postale, vous bénéficiez de conditions compétitives : pas de frais de dossier⁽¹⁾ et une assurance parmi les plus compétitives du marché avec des garanties très complètes... et donc un TEG léger !

(1) Sauf Pactys Relais, Pactys Relais Total, Pactys In Fine, le financement aux sociétés civiles immobilières et les opérations de rachat de prêts.

Taux fixe ou révisable ?

Tout dépend de votre aversion ou non pour le risque. Avec un prêt à taux fixe, vous connaissez d'emblée le coût du crédit et le montant des mensualités à verser durant quinze ou vingt ans. Les taux étant encore à des niveaux bas malgré le mouvement de hausse amorcé depuis quelques mois, vous ne prenez pas de risque.

À l'inverse, avec un taux révisable, vous ne pouvez pas savoir à l'avance ce que vous coûtera votre crédit puisque son taux évoluera au cours du prêt en fonction de l'indice sur lequel il s'appuie (Euribor ou Tibeur en général). Ce qui aura pour conséquence de faire monter ou baisser votre mensualité ou la durée de votre prêt. Reste que les taux révisables sont généralement moins chers et qu'en choisissant cette option, vous pariez sur une baisse des taux ou leur maintien au niveau actuel...



Qu'est-ce qu'un prêt à taux révisable classique ?

C'est un prêt peu protecteur en cas de forte hausse des taux. Les variations de l'indice de référence, inévitables au cours du prêt, se répercutent dans leur totalité soit sur la durée du prêt, soit sur les mensualités.

• Répercussion sur la durée

Si l'indice de référence augmente, la mensualité ne bouge pas, c'est la durée du remboursement qui s'allonge, parfois dans une limite de trois à cinq ans (selon les formules). De même, si le taux baisse, ce n'est pas la mensualité qui diminue, mais la durée du crédit.

• Répercussion sur la mensualité

Si l'indice de référence augmente, la répercussion s'applique non plus sur la durée du

crédit mais sur la mensualité. Attention, cette répercussion est le plus souvent plafonnée. Il se peut, par exemple, que la progression de la mensualité soit limitée à 80 % de l'augmentation de l'indice des prix à la consommation, l'excédent non répercuté sur la mensualité étant alors reporté sur la durée du prêt. À l'inverse, si une baisse se produit, la mensualité ne bouge généralement pas mais la durée du prêt diminue.

L'offre préalable de crédit immobilier comporte un certain nombre d'informations relatives au prêt. Elle prévoit notamment la remise d'un échéancier des amortissements détaillant pour chaque mensualité la répartition du remboursement entre le capital et

les intérêts (art. L.312-8 du Code de la consommation). Jusqu'à maintenant, les prêts à taux révisable étaient exclus de ce dispositif.

Depuis le 1^{er} octobre 2008, il est prévu (art. L.312-8) que l'offre de prêt dont le taux d'intérêt est à taux révisable doit être accompagnée d'une notice présentant les conditions et modalités de variation du taux d'intérêt. Elle doit également comporter un document d'information contenant une simulation de l'impact d'une variation du taux sur les mensualités, la durée du prêt et le coût total du crédit. Cette simulation ne constitue pas un engagement du prêteur quant à l'évolution du taux d'intérêt. Elle a seulement pour but d'informer les emprunteurs.

L'établissement financier qui ne respecterait pas cette obligation encourt une amende de 30 000 euros.

Par ailleurs, toujours dans le cadre d'un crédit à taux révisable, le prêteur est tenu, une fois par an, de porter à la connaissance de l'emprunteur le montant du capital

restant à rembourser (art. L. 312-14-2 nouveau). Cette disposition s'applique non seulement aux contrats souscrits à partir du 1^{er} octobre 2008, mais également aux contrats de prêt en cours à cette date.

Un conseil

Au-delà des taux d'appel annoncés, parfois valables pour une durée très courte, soyez vigilant sur les modalités de la première révision. Tout d'abord, cette révision peut parfois intervenir dès trois mois et au plus tard un an après la signature du contrat. De plus, même si l'indice servant de base à la révision n'a pas bougé, l'emprunteur s'expose trop souvent à une augmentation plus ou moins sensible du taux de son prêt dès la première révision !

En effet, le calcul du nouveau taux s'effectue sur la base du nouvel indice auquel s'ajoute une marge (de 1 à 2 points environ). Le taux d'appel initial étant, en effet, artificiellement bas...

Qu'est-ce qu'un prêt à taux révisable plafonné ou capé ?

Il est plus protecteur puisqu'il limite les effets des hausses de taux, tout en répercutant les baisses et en proposant des conditions attractives. Dès le départ, votre prêt comprend un taux plafond (souvent + 1 ou + 2 points par rapport au taux initial) qui ne peut pas, quelles que soient les hausses enregistrées par l'indice de référence, être dépassé. Les baisses sont, en revanche, généralement répercutées intégralement. Attention toutefois aux prêts « à tunnel » où la prise en compte d'éventuelles baisses de l'indice est limitée.



Qu'est-ce qu'un prêt modulable ?

Cette formule vous permet de décider de moduler vous-même le montant de vos échéances de remboursement en fonction de l'évolution de vos revenus. Les échéances sont généralement modulables à la hausse comme à la baisse, dans certaines limites. Si vous souhaitez augmenter le montant de vos échéances, la durée totale de votre crédit

s'en trouve diminuée, ce qui signifie un coût global moins élevé. À l'inverse, si vous diminuez vos mensualités, par exemple en raison de difficultés passagères, la durée de votre crédit s'allonge en proportion. Attention toutefois à la facturation de ces modulations. Certains établissements offrent la première modulation mais facturent les suivantes !



Pactys Liberté

Ce prêt à taux fixe de la gamme Pactys de La Banque Postale offre une grande souplesse d'utilisation. Vous pouvez non seulement moduler le montant de votre mensualité mais également rembourser une partie du prêt par anticipation sans frais. La modulation est

possible à la hausse ou à la baisse :

- à la hausse, l'augmentation est comprise entre 5 à 30 % par rapport à la mensualité initiale ;
- à la baisse, l'échéance peut au maximum baisser de 10 % par rapport à celle fixée au départ.

La modulation peut intervenir à partir du premier anniversaire du prêt, sans frais. Ensuite, elle est possible à tout moment (y compris en dehors des dates anniversaires du prêt), toujours sans frais, dès lors que vous respectez un minimum de douze mois entre chaque modification. Quant au remboursement anticipé sans frais, dès la fin de la troisième année, il est possible chaque année jusqu'à 2 500 euros par an. Vous choisissez alors de réduire soit le montant de votre mensualité, soit la durée de votre crédit.

EXEMPLE

Livia et Pierre K., Compiègne (60)

« Parce que nous souhaitons des mensualités qui suivent la progression de nos revenus.»

Il a fallu se décider vite pour obtenir ce trois-pièces en rez-de-jardin, à 187 000 € tout frais compris, situé à quelques minutes du centre-ville. Or Livia, qui s'occupait de Leila depuis sa naissance, souhaitait retravailler. Nos revenus allaient donc augmenter mais nous ne savions pas dans quelles proportions. Nous voulions que nos remboursements s'adaptent à nos rentrées d'argent, sans pour autant payer des frais supplémentaires. Notre Conseiller de La Banque Postale a tout de suite trouvé la solution. Chiffres en mains, il nous a convaincus.

Nous avons un apport de 45 000 €. Le prêt Pactys Liberté⁽¹⁾ a financé les 142 000 € restants. Notre mensualité totale s'élèvera à 1 105,77 €, assurances comprises. De plus, comme nous le souhaitons, dès la fin de la première année, nous pourrons augmenter nos remboursements jusqu'à 30 %. Et donc payer moins d'intérêts !

(1) Coût total du prêt Pactys Liberté : 82 548,80 € assurance comprise – TEG 5,05 %.

Qu'est ce qu'un prêt emboîté ou prêt « à paliers » ?

Cette formule permet de concilier plusieurs prêts tout en maintenant une mensualité définie dès le départ. Le prêt complémentaire s'ajuste en fonction de la fin des remboursements des autres prêts. Par exemple, vous

pouvez combiner le remboursement d'un prêt épargne logement sur dix ans, d'un prêt à 0 % sur huit ans et d'un prêt complémentaire sur quinze ans, sans pour autant avoir des mensualités trop importantes.



Pactys Sérénité Plus

L'échéance du prêt Pactys Sérénité Plus s'adapte aux mensualités des autres prêts constituant le plan de financement tout en respectant le montant maximum de remboursement mensuel que vous vous êtes fixé. Résultat ? Le prêt épargne logement est optimisé, ce qui permet une réduction de la durée du remboursement et donc de son coût. En effet, dans le cas d'une solution classique, les mensualités décroissent au fur et à mesure de la fin des différents prêts mais peuvent s'étaler sur une très longue période.

Pactys Sérénité Plus est une formule à taux fixe, consentie sur une durée de deux à vingt-cinq ans. Vous déterminez, dès le départ, avec votre Conseiller Spécialisé en Immobilier, le montant que vous souhaitez rembourser chaque mois. Pendant toute la durée du financement, la mensualité totale reste donc constante. Dès que l'un des prêts est remboursé (épargne logement, prêt à 0 %...), les mensualités du prêt Pactys Sérénité Plus s'ajustent d'autant, tout en restant dans la limite de remboursement fixée à l'origine.

EXEMPLE

Delphine et Antoine R., Bron (69)

« Prêt épargne logement, prêt patronal, prêt complémentaire : avec trois prêts, nous voulions néanmoins ne régler qu'une seule et unique mensualité. »

Pour nous, c'était un casse-tête ! Malgré notre apport de 60 000 € provenant d'un héritage, on ne voyait pas comment devenir propriétaires. Pourtant, aujourd'hui nous habitons avec nos enfants, Claire et Mathieu, un charmant quatre-pièces, acheté 167 000 € et dans lequel nous avons fait des travaux d'aménagement pour 10 000 €.

Notre Conseiller de La Banque Postale a su nous offrir une solution sur mesure combinant plusieurs prêts, tout en lissant nos mensualités. Avec notre CEL, il nous a proposé un prêt épargne logement de 16 600 €⁽¹⁾. Nous disposions par ailleurs d'un prêt de la part de mon employeur (7 500 € à 2 %, hors assurance, sur 84 mois)⁽²⁾. Il nous manquait encore 92 900 €. Sachant que nous gagnons 2 700 € à deux, nos rembourse-

ments ne devaient pas excéder de 800 à 850 € par mois. Nous avons opté pour un prêt Pactys Sérénité Plus⁽³⁾ de La Banque Postale afin d'harmoniser nos mensualités et de rembourser notre prêt complémentaire par paliers. Résultat : nous allons payer 827,96 € pendant toute la durée de notre prêt (216 mois).

(1) Coût du PEL sur 84 mois : 2 146,28 € assurance comprise – TEG 3,57 %.

(2) Prêt patronal. Ce n'est pas un prêt de La Banque Postale, mais il est pris en compte dans le lissage des mensualités.

*(3) Coût total du prêt Pactys Sérénité Plus : 58 813,78 € assurance comprise – TEG 5,31 %.
Coût total du financement (hors prêt patronal) : 61 503,90 € assurance comprise.*

Les prêts mixtes

Depuis janvier 2006, La Banque Postale met à votre disposition les prêts mixtes : ce montage vous permet de coupler plusieurs prêts Pactys de nature identique ou différente (taux fixe, taux révisable, durées différentes) de manière à vous proposer un financement totalement sur mesure qui s'adapte précisément à votre projet et à votre profil. En effet,

si vous pouvez prévoir une évolution de votre situation (augmentation ou baisse des revenus, augmentation de vos charges, rentrée d'argent exceptionnelle), le plan de financement peut le prendre en compte. En anticipant, vous pouvez ainsi dégager la solvabilité qu'il vous faut pour mener à bien votre projet dans les meilleures conditions.

EXEMPLE

François et Catherine F., Lille (59)

« Pour notre retraite, nous voulions acheter une maison pour repartir dans le sud. Mais, si nous gagnons bien notre vie aujourd'hui, qu'en sera-t-il dans 10 ans quand François prendra sa retraite ? »

Nous passons toujours nos vacances dans les Landes, dans une petite maison que nous louons depuis des années au milieu des pins. Lorsque les propriétaires nous ont dit qu'ils envisageaient de la vendre, nous avons tout de suite pensé à l'acheter pour y passer notre retraite. Mais avec des revenus qui vont baisser à ce moment là, nous ne savions pas comment faire, même si notre appartement de Lille est totalement remboursé. Notre Conseiller de La Banque Postale a monté un plan de financement qui prend en compte ce changement de situation.

Aujourd'hui, nous sommes propriétaires de notre résidence secondaire et de notre future résidence de retraite !

La maison coûtait 280 000 € et notre apport était de 100 000 €. Pour financer les 180 000 € restants, nous avons obtenu un Pactys Liberté de 60 000 €⁽¹⁾ sur 120 mois et un second Pactys Liberté de 120 000 €⁽²⁾ sur 180 mois. Nous aurons donc fini de rembourser une bonne partie de nos prêts dans 10 ans, lorsque Pierre prendra sa retraite et que nous irons nous installer près de Mimizan !

En attendant, nous avons plein d'idées, comme aménager les combles afin d'accueillir nos

enfants et nos petits enfants pour les vacances !

(1) Coût total du premier prêt Pactys Liberté sur 120 mois : 16 747,20 € assurance comprise – TEG : 5,18 %.

(2) Coût total du second prêt Pactys Liberté sur 180 mois : 53 698,20 € assurance comprise – TEG 5,33 %.

Coût total du financement : 70 445,40 € assurance comprise.





Pactys Avenir pour les jeunes actifs

Cette offre de prêt vous est destinée si vous avez moins de 36 ans et que vous êtes salarié ou exercez une profession libérale, pour financer votre résidence principale, secondaire ou des travaux ⁽¹⁾.

Pactys Avenir vous réserve des conditions tarifaires privilégiées sur le taux de votre crédit et le tarif de l'assurance décès-invalidité. Par ailleurs, dès le septième anniversaire du prêt, vous ne payez aucun frais en cas de remboursement anticipé ⁽²⁾. Vous réduisez ainsi librement le montant de vos mensualités ou la durée de votre prêt. Renseignez-vous auprès de votre Conseiller de la Banque Postale.

(1) Offre soumise à conditions.

(2) Sauf en cas de rachat du prêt par un établissement concurrent



EXEMPLE

Olivier L., 28 ans, Paris 20^e (75)

« J'adore le côté village de mon quartier. Alors, quand j'ai visité ce grand studio sous les combles, avec une vue magnifique sur les toits de Paris, je n'ai pas hésité une seconde ! »

J'habite ce quartier depuis toujours et quand j'ai décidé d'acheter mon premier studio, je craignais de devoir m'en éloigner compte tenu du prix au mètre carré. De plus, comme j'ai terminé mes études il y a seulement quatre ans, mon apport suffit tout juste à couvrir les frais de notaire et de garantie.

Heureusement, ma Conseillère de La Banque Postale m'a proposé Pactys Avenir, une offre faite pour moi : 193 000 € sur 25 ans à un taux attractif, même sans apport, et avec une

assurance proposée elle aussi à un tarif privilégié ⁽¹⁾. Et quand j'aurai rencontré l'âme sœur, je pourrai revendre mon bien et rembourser mon prêt par anticipation sans frais ⁽²⁾ pour acheter plus grand et à deux !

(1) Coût total du crédit sur 300 mois : 147 497 € assurance comprise – TEG : 5,13 %.

(2) Si le remboursement anticipé intervient à partir du septième anniversaire du prêt. Cette exonération ne s'applique pas en cas de rachat du prêt par un autre établissement.

Pactys Investisseur

En 2008, La Banque Postale a lancé Pactys Investisseur, une offre de prêt immobilier destinée à financer vos investissements locatifs ou des travaux pour vos biens mis en location.

Avec Pactys Investisseur, votre opération bénéficie de :

- un financement à 100 % du montant du bien et des frais de transaction éventuels, sur une durée pouvant aller jusqu'à 25 ans ;
- la possibilité (sous conditions) de financer également les frais de notaire et/ou de garantie à hauteur de 10 % du montant de l'opération hors frais, soit un financement à 110 % de la valeur du bien !



Nouveau : Pactys In Fine

Pour financer des opérations locatives, ce nouveau prêt d'un type particulier est un crédit pour lequel le remboursement de la totalité du capital s'effectue en une seule fois, à la dernière échéance du prêt (ce n'est donc pas un prêt amortissable) :

- les mensualités payent les intérêts et l'assurance ;
- les intérêts remboursés chaque mois sont constants ;
- pour solder le capital en une fois à la fin du prêt, vous souscrivez en parallèle à une épargne (un contrat d'assurance vie) qui est adossée au prêt. Le montant de cette épargne doit, au terme du prêt, être au moins équivalent à celui du capital à rembourser. Son rôle est aussi de garantir le prêt : cela s'appelle un nantissement.



Quels prêts pour les travaux ?

Certains d'entre eux vous permettent par exemple d'agrandir une pièce ou d'installer une cheminée.

À La Banque Postale, que vous ayez recours à une entreprise ou à vos propres talents de bricoleur pour votre résidence principale, secondaire ou locative, il est possible d'obtenir un prêt spécialement étudié pour concrétiser vos projets.



Pactys Simplicité

Cette offre vous permet de combiner le taux avantageux de votre prêt épargne logement à La Banque Postale, notamment celui du CEL, et ceux des prêts Pactys. Les formalités sont réduites : pas de frais de dossier, pas d'apport personnel nécessaire, pas de prise de garantie, taux d'assurance très compétitif, remboursement anticipé sans pénalité.

Pactys Environnement

C'est un prêt destiné à financer vos travaux d'économie d'énergie ⁽¹⁾, avec une tarification attractive et des formalités réduites (pas d'apport personnel ni de prise de garantie exigés). Pactys Environnement peut se combiner avec un autre prêt Pactys ou avec un prêt épargne logement pour financer vos travaux.

(1) Liste des travaux éligibles fixée par décret.

EXEMPLE

Caroline et Jean M., La Baule (44)

« Dans une région ventée et humide, nous envisageons de mieux protéger notre appartement tout en lui donnant un coup de jeune. »

Nous voulions faire changer la baie vitrée de notre appartement de La Baule pour mieux isoler le séjour et faire des économies d'énergie.

Nous voulions également en profiter pour refaire la peinture.

Pour cela, nous avons obtenu un prêt Pactys Simplicité de 11 800 € à La Banque Postale, composé d'un Pactys Environnement de 9 500 € (coût de la baie vitrée) sur 60 mois ⁽¹⁾ et d'un

Pactys Sérénité de 2 300 € ⁽²⁾ sur 24 mois pour financer les travaux de rénovation.

(1) Coût du Pactys Environnement sur 60 mois : 1 130,80 € assurance comprise – TEG : 4,68 %.

(2) Coût du Pactys Sérénité sur 24 mois : 140,80 € assurance comprise – TEG 6,01%.

Coût total du financement sur 60 mois : 1 271,60 € assurance comprise.

Quel prêt pour une société civile immobilière ?



Désormais, La Banque Postale vous accompagne dans le financement de vos opérations immobilières, en direct ou par l'intermédiaire d'une SCI (Société Civile Immobilière)

Bon à savoir : Dans le cadre d'une SCI à caractère patrimonial, profitez pleinement des abattements existants pour transmettre votre patrimoine familial, du vivant des ascendants à leurs descendants.

Qu'est-ce qu'un prêt relais ?

C'est un prêt qui s'adresse à des clients déjà propriétaires d'un bien immobilier qui, dans le cadre d'une opération d'achat-revente, souhaitent vendre leur bien immobilier afin de se constituer un apport pour en acquérir un nouveau. L'achat du nouveau bien intervenant avant la vente du premier, le montant du prêt relais assure la jonction entre les deux transactions : l'établissement financier avance donc une partie des fonds à venir. Vous pouvez ainsi saisir une opportunité pour faire une nouvelle acquisition sans être obligé de vendre l'autre dans la précipitation et risquer de le brader pour vous en débarrasser au plus tôt. Grâce au prêt relais, vous disposez d'un délai de un à deux ans en général pour procéder à la vente de votre bien. Le remboursement du capital emprunté se fait après la vente du bien concerné.



Pactys Relais / Pactys Relais Total

Avec ses prêts relais, La Banque Postale vous permet de disposer, avant même d'avoir revendu, de 70 % maximum de la valeur de votre bien durant douze mois (Pactys Relais Total) ou vingt-quatre mois (Pactys Relais) maximum. Dès que le bien est vendu, vous remboursez votre prêt sans aucune pénalité.

Grâce à Pactys Relais ou Pactys Relais Total, vous avez ainsi la possibilité d'acquérir votre nouveau bien tout en ayant plus de temps pour revendre l'ancien.

EXEMPLE

Pauline M. et Clément G., Rennes (35)

« Quand notre famille s'est agrandie, il nous a fallu rapidement un logement plus grand. Mais comment faire alors que nous étions déjà propriétaires ? »

Avec l'arrivée de notre troisième enfant, notre appartement s'est vite avéré trop petit ! Dès le début de nos recherches, nous avons eu un coup de cœur pour une maison avec un jardin, juste à la sortie de Rennes : le terrain de jeu rêvé pour Camille, Cyrien, et Chloé !

Mais comme nous n'avions pas encore revendu notre appartement et qu'en plus nous avions toujours un prêt en cours, nous avons failli renoncer. Heureusement, notre Conseillère de La Banque Postale nous a vite rassurés ! Notre appartement a été estimé à 205 000 € et il nous restait toujours un prêt de 48 000 € à finir de rembourser. La maison que nous voulions acheter, elle, coûtait 280 000 €. Avec notre apport de seulement 16 000 € nous étions loin du compte !

La Banque Postale nous a accordé un prêt Pactys Relais Total de 95 500 €⁽¹⁾ et un Pactys Liberté de 168 500 € sur dix-huit ans⁽²⁾. Évidemment, au début, il fallait faire un peu attention, parce que nous avions aussi le prêt sur l'appartement à payer (nous avons préféré ne pas faire racheter le prêt initial). Mais nous avons eu de la chance : sept mois plus tard, notre appartement était vendu, avec seulement un léger rabais sur le prix affiché ! Nous avons donc remboursé notre Pactys Relais

Total et notre autre prêt par anticipation. Aujourd'hui, il nous reste seulement le Pactys Liberté. En plus, nous allons pouvoir augmenter nos mensualités (puisque nous avons soldé l'ancien prêt), ce qui nous permettra de réduire la durée du Pactys Liberté et donc d'en réduire le coût !

(1) Coût total du Pactys Relais : 4 192,44 € sur 12 mois assurance comprise – TEG : 4,88 %.
(2) Coût total du Pactys Liberté sur 216 mois : 91 108,24 € assurance comprise – TEG : 5,26 % (sans prise en compte de la modulation).
Coût total du financement : 95 300,68 € assurance comprise.



Dans le cadre d'un emprunt immobilier, il existe deux types d'assurances pour vous protéger contre les aléas de la vie : l'assurance décès-invalidité et l'assurance perte d'emploi. La première est obligatoire, la seconde facultative, mais fortement recommandée.

Assurer et garantir votre prêt

Assurer un prêt : à quoi ça sert ?

Prendre une assurance sur votre prêt c'est vous protéger, bien entendu, mais c'est également protéger vos proches. Car, compte tenu des sommes en jeu et de la durée moyenne d'un emprunt immobilier, c'est une précaution indispensable pour vous et votre famille. En cas de décès, par exemple, vous êtes assuré que vos héritiers n'auront pas à supporter le poids de votre dette. Et en cas de chômage, vous aurez de quoi voir venir pendant un certain temps.



Combien coûte l'assurance décès-invalidité ?

Selon les établissements, son prix est un pourcentage du montant du capital emprunté ou du capital restant dû, et son coût se situe souvent entre 0,3 et 0,5 %. Elle couvre le décès, l'invalidité totale et définitive ou la perte totale et irréversible d'autonomie (PTIA) et, selon les contrats, l'incapacité temporaire de travail (ITT).

En cas de décès de l'assuré, c'est la compagnie d'assurance qui prend en charge le remboursement intégral des sommes non encore

réglées. Il en est de même si vous êtes reconnu en invalidité permanente et définitive. L'incapacité temporaire de travail n'est pas forcément couverte par les contrats. Lorsqu'elle l'est, cette garantie prend en charge, après un délai de franchise (que l'on appelait auparavant délai de carence), les mensualités de remboursement pour un temps limité. Faites donc bien attention aux garanties du contrat d'assurance proposé : là aussi, le taux n'est pas tout !

Quelle couverture ?

Si vous êtes seul à emprunter, pas de problème, votre assurance décès-invalidité sera prise à 100 % sur "votre tête", pour reprendre le vocable des assureurs. En présence de co-emprunteurs, d'un couple par exemple, l'assurance coûte deux fois plus cher si chacun souhaite être assuré. Néanmoins, pour mener à bien votre projet en toute sécurité, il vaut mieux augmenter légèrement le coût par une assurance 100/100 sur chaque tête et ne pas risquer d'être obligé de revendre le bien en cas de défaillance de l'un des emprunteurs. Votre Conseiller de La Banque Postale est là pour vous guider au mieux de vos intérêts et de ceux de votre famille.

• Convention Aeras

Cette convention vous proposent un certain nombre de solutions dès lors que vous avez eu ou présentez un risque aggravé de santé et que vous voulez emprunter, qu'il s'agisse



d'un crédit à la consommation, d'un crédit immobilier ou d'un crédit professionnel. Depuis le 6 janvier 2007, les personnes malades peuvent ainsi profiter des dispositions de cette convention.

Pour plus d'informations :

www.labanquepostale.fr

www.sante.gouv.fr

www.aeras-infos.fr

www.fbf.fr (Fédération Bancaire Française),
serveur vocal : 0 821 221 021 (0,12 €/minute).

L'assurance perte d'emploi : comment ça marche ?

L'assurance perte d'emploi n'est pas obligatoire, mais elle est fortement conseillée sauf, bien sûr, si vous êtes fonctionnaire ou retraité par exemple. Pour pouvoir y souscrire, vous devez généralement être en possession d'un contrat à durée indéterminée.

Un conseil

Vérifiez, pour éviter toute mauvaise surprise, que l'assurance perte d'emploi propose bien une prise en charge partielle de la mensualité et non un simple report des échéances de votre prêt pendant une durée déterminée...

En cas de chômage, elle garantit une prise en charge partielle de la mensualité de remboursement pendant une durée définie. Elle ne peut s'appliquer qu'après un délai d'attente qui démarre à la signature du contrat et s'étend le plus souvent sur douze mois.

Durant cette période, la garantie ne peut être mise en œuvre. Ensuite, la prise en charge de la mensualité débute après un délai de carence qui part de la date de début d'indemnisation par l'Assedic. Ce délai est compris entre quatre-vingt-dix jours et un an selon les contrats. La durée d'indemnisation est également variable selon les contrats.

Les services Pactys'Immo de La Banque Postale

Pour vous permettre de mener votre opération immobilière avec plus de sérénité encore, La Banque Postale a créé Pactys'Immo Garantie Revente. Il s'agit d'une assurance qui couvre la moins-value subie lors de la revente précipitée d'un bien, suite à un événement ou à un accident de la vie. À un moment où le marché de l'immobilier est très haut, ce type d'assurance est un vrai plus !

Par ailleurs, La Banque Postale propose également Pactys'Immo Protection Juridique, une protection juridique spécialisée dans l'immobilier : elle vous apporte un appui technique et juridique face aux difficultés liées à l'habitat et prend en charge les frais de justice le cas échéant. Pour une sécurité maximale, Pactys'Immo Garantie Revente Plus combine les deux services.

La banque exige-t-elle d'autres garanties ?

L'établissement qui accorde un prêt immobilier exige toujours en contrepartie une

garantie qui le protégera en cas de défaillance de l'emprunteur.

Hypothèque ou privilège, quelle garantie choisir ?

Le Privilège de prêteur de deniers (PPD) est une garantie permettant au prêteur de récupérer, en priorité sur tout autre créancier, son dû en cas de vente du bien avant l'extinction de la dette.

Cet acte, qui entraîne la rédaction d'un acte notarié, fait l'objet d'une inscription à la conservation des hypothèques et prend effet au jour de la vente.

Le privilège ne peut cependant garantir qu'un bien existant (la construction ou les travaux n'entrent donc pas dans un PPD).

L'hypothèque, pour sa part, garantit aussi bien l'achat d'un logement en l'état futur d'achèvement (Vefa) que la construction d'une maison ou des travaux de rénovation. La prise d'hypothèque s'effectue également par acte notarié et nécessite une inscription à la conservation des hypothèques.

Ces deux garanties visent le même objectif : permettre la vente du bien et le remboursement de la dette en cas de non-paiement des mensualités du prêt.

L'hypothèque comme le privilège entraînent le paiement de frais qui sont à la charge de l'emprunteur (de l'ordre de 1 % du montant garanti pour le privilège et de 2 % pour l'hypothèque).



Hypothèque rechargeable et prêt viager hypothécaire : qu'est-ce que c'est ?

Parmi les mesures de l'ordonnance de mars 2006 figure l'hypothèque rechargeable. De quoi s'agit-il ? À partir du moment où vous avez déjà constitué une hypothèque (le privilège n'est pas concerné), vous n'aurez plus besoin de prendre de nouvelles hypothèques pour vos emprunts successifs. À condition qu'ils ne dépassent pas le montant garanti par l'hypothèque. Il suffira que l'acte prévoie, dès le départ, la réaffectation de la garantie à d'autres prêts que celui pour lequel la garantie a été prise. Dans ce cas, une convention de rechargement notarié devra être signée et publiée à la conservation des hypothèques. Et bonne nouvelle pour ceux qui ont emprunté avant l'entrée en vigueur de l'ordonnance : il sera possible de transformer votre hypothèque "traditionnelle" en hypothèque rechargeable. Seule obligation : signer chez le notaire un avenant prévoyant cette possibilité.



Un conseil

Hypothèque, privilège de prêteur de deniers, caution Crédit Logement, caution mutuelle, nantissement de produits financiers... Pas si facile de s'y retrouver !
Votre Conseiller Spécialisé en immobilier de La Banque Postale vous y aidera lors du montage de votre dossier de prêt.

Le prêt viager hypothécaire, lui, s'adresse par définition aux personnes âgées susceptibles d'avoir besoin d'argent soit pour compléter leur retraite, soit pour entretenir leur résidence principale ou secondaire, soit encore pour financer leur entrée dans un établissement de soins pour personnes âgées. En pratique, il s'agit d'obtenir d'une banque un prêt remboursable uniquement au moment de la vente du bien ou en cas de décès. Les héritiers seront alors tenus de rembourser sur leurs économies ou sur le produit de la vente.

Qu'est-ce que le cautionnement ?

C'est l'acte par lequel un tiers se porte caution et s'engage à payer votre créance si vous êtes défaillant. Dans la plupart des cas, cette garantie est apportée par un organisme de cautionnement financier (comme Crédit Logement) ou par une mutuelle pour des emprunteurs de la fonction publique. Elle ne nécessite ni acte notarié, ni inscription à la conservation des hypothèques. Le coût du cautionnement n'est pas fixé réglementairement comme dans le cas du privilège ou de l'hypothèque. Il varie selon l'organisme accordant sa caution. Pour Crédit Logement, par exemple, il se décompose en une commission de caution (fixe) et une participation à un fonds de garantie qui est en grande partie restituée après le remboursement total du prêt. Certaines mutuelles cautionnent les prêts de leurs adhérents gratuitement ou pour un coût modique. La Banque Postale travaille avec de nombreuses mutuelles de la fonction publique.



Comment s'effectue la signature de l'offre de prêt ?



L'établissement de crédit vous enverra l'offre de prêt par courrier. Vous devrez la lire attentivement et vérifier qu'elle vous convient en tous points. Après un délai de réflexion de dix jours, vous devrez dater, signer et renvoyer le bordereau d'acceptation de l'offre. Si des cautions interviennent, assurez-vous qu'elles ont bien retourné leur accord. Si votre achat porte sur un logement existant, le montant de l'acquisition sera

régulé lors de la signature chez le notaire ; s'il s'agit d'une vente en l'état futur d'achèvement (Vefa) ou de la construction d'une maison, le versement à effectuer correspondra à un appel de fonds en fonction de l'avancement des travaux (voir chapitre *Acheter un logement neuf*, page 24). Pour ce qui concerne les frais annexes (notaire, garanties...), n'oubliez pas de prévoir les sommes correspondantes dans votre apport personnel.



Quelles sont les lois qui me protègent en tant qu'emprunteur ?

De la promesse de vente au remboursement anticipé, toutes les étapes de l'acquisition immobilière à l'aide d'un emprunt sont concernées par deux lois (rassemblées dans le Code de la consommation). La plus ancienne, la loi Scrivener, date de 1979. Elle a été complétée dix ans plus tard par la loi Neiertz, elle-même



complétée par la loi du 8 février 1995 renforçant le rôle des commissions de surendettement et par la loi du 29 juillet 1998 contre les exclusions. En matière d'emprunt, comme nous l'indiquons ci-dessus, les établissements financiers sont tenus de rédiger une offre de prêt dont les termes sont strictement réglementés. À partir du moment où l'offre de prêt est envoyée à l'emprunteur qui, rappelons-le, ne peut accepter la proposition qu'après un délai de réflexion de dix jours révolus, la banque a l'obligation de maintenir les conditions qu'elle propose durant au moins trente jours. L'offre de prêt est toujours subordonnée à la conclusion de l'acquisition pour laquelle le prêt est demandé. La signature définitive de la vente doit intervenir dans un délai de quatre mois à compter de l'acceptation de l'offre de prêt.

L'assurance décès-invalidité, exigée pour l'obtention d'un prêt, constitue également un des éléments de la protection de l'emprunteur. Une notice énumérant les risques garantis et les modalités d'application, doit être communiquée à l'emprunteur. La loi

Scrivener reconnaît à l'emprunteur le droit de rembourser par anticipation, en partie ou en totalité, les prêts souscrits. Néanmoins, le contrat de prêt peut interdire les remboursements inférieurs ou égaux à 10 % du capital initial, sauf s'il s'agit du solde. Pour le remboursement anticipé, le prêteur peut exiger le paiement d'une indemnité. Son montant ne peut dépasser la valeur d'un semestre d'intérêts sur le capital remboursé et est fixé dans cette limite à 3 % maximum du capital restant dû (ou 3 % du capital remboursé par anticipation si ce remboursement est partiel).

Un conseil

Conservez bien tous les documents qui vous seront remis : contrat de prêt, tableau d'amortissement, etc. Ils vous permettront de savoir à tout moment où vous en êtes dans le remboursement de votre prêt.

Quelles sont les formalités à entreprendre pour mon déménagement ?

Elles sont nombreuses et vous feront perdre beaucoup de temps. Il vous faudra trouver un déménageur, informer de nombreuses administrations de votre changement d'adresse, prévoir une modification de votre contrat d'assurance habitation, inscrire vos enfants dans de nouveaux établissements scolaires... Toutes ces démarches sont fastidieuses et demandent un minimum d'organisation.



Les partenaires de La Banque Postale

Crédit Foncier

SA au capital de 638 458 925 €
542 029 848 RCS Paris
Siège social : 19, rue des Capucines -
75050 Paris Cedex 01

La Banque Postale Prévoyance

SA au capital de 5 202 000 €
entièrement libéré
Siège social : 10, place de Catalogne,
75014 Paris
Siren 419 901 269 RCS Paris
Entreprise régie par le Code des assurances

CNP Assurances /CNP IAM

CNP Assurances - SA au capital de 594 151 292 €
entièrement libéré
RCS Paris 341 737 062
CNP IAM - SA au capital de 30 500 000 €
entièrement libéré
383 024 189 RCS Paris
Siège social : 4, place Raoul-Dautry,
75716 Paris Cedex 15
Entreprises régies par le Code des assurances

Mondial Assistance France SAS

Société par actions simplifiée au capital de
7 538 389,65 €
490 381 753 RCS Paris
Société de courtage d'assurances - assurance
de responsabilité civile professionnelle et
garantie financière conformes
aux articles L512-6 et L512-7 du Code
des assurances
Inscription Orias 07 026 669
Siège social : 54, rue de Londres, 75008 Paris

ACE Europe

Siège social : 100 Leadenhall street, EC3A 3BP,
Londres, Royaume-Uni
SA au capital de 248 736 000 £
Direction générale pour la France : Le Colisée,
8, avenue de l'Arche, 92419 Courbevoie Cedex
450 327 374 RCS Nanterre

Groupama Protection Juridique

SA au capital de 1 550 000 €
321 776 775 RCS Paris
Siège social : 45, rue de la Bienfaisance,
75008 Paris

La Banque Postale

SA à Directoire et Conseil de Surveillance au capital de 2 342 454 090 €
115 rue de Sèvres, 75275 Paris Cedex 06. RCS Paris 421 100 645. Code APE 6419Z Intermédiaire
d'assurance, immatriculé à l'Orias sous le n° 07 023 424.

INFORMATIONS CONSOMMATEURS :

PACTYS : l'obtention des prêts Pactys se fait sous réserve d'acceptation du dossier. Pour toute opération immobilière, l'emprunteur dispose d'un délai de réflexion de dix jours avant d'accepter les propositions d'offre de prêts qui lui sont faites. L'emprunteur d'un prêt Pactys Simplicité peut, dans un délai de sept jours à compter de son acceptation de l'offre, revenir sur son engagement. Toute vente ou construction est subordonnée à l'obtention du (des) prêt(s) sollicité(s). En cas de non-obtention de ce(s) prêt(s), le vendeur doit rembourser à l'emprunteur les sommes versées.

PACTYS'IMMO : Pactys'Immo Garantie Revente, contrat collectif n° FR 32 012 228 souscrit par La Banque Postale auprès d'ACE Europe, régi par le droit français et soumis à la législation fiscale française. Pactys'Immo Protection Juridique Immobilière, contrat collectif n° 504 466 souscrit par La Banque Postale auprès de Groupama Protection Juridique, régi par le droit français et soumis à la législation fiscale française. Pactys'Immo Emploi, contrat collectif d'Assurance Perte d'Emploi n° 9304 – Convention d'Assistance n° 18 L, souscrit par La Banque Postale auprès de CNP IAM et Mondial Assistance France SAS. Les exemples chiffrés s'appuient sur les barèmes en vigueur à La Banque Postale au 15 février 2009.

Avec CTM Immo posez-vous les bonnes questions avant d'acheter !

- Le logement qui vous tente dispose-t-il de bonnes infrastructures (transports, écoles, commerces...) à proximité ?
- Si vous achetez pour louer, avez-vous bien étudié la demande locative et le niveau des loyers sur le secteur ?
- Avez-vous consulté les documents cadastraux en mairie afin de vous assurer qu'il n'existe pas de projet de construction susceptible de vous gêner (perte de vue, nuisances sonores...) ?
- Avez-vous interrogé le syndic sur le montant des charges qui vont vous incomber et consulté le procès-verbal des deux dernières assemblées générales des copropriétaires de l'immeuble afin de connaître les travaux éventuellement prévus ?
- Savez-vous quelles sommes vous allez devoir consacrer au titre des taxes foncière et d'habitation ?
- À combien s'élèveront les frais d'acquisition (frais de notaire, d'expertise, de dossier de crédit, de nouvelle installation...) ?
- Avez-vous vérifié que la superficie du logement que vous comptez acheter figure bien dans la promesse ou le compromis de vente comme le veut la loi Carrez ?
- En cas de construction d'une maison individuelle, avez-vous pensé à souscrire une assurance dommages ouvrage ?
- Vos revenus vous permettent-ils de bénéficier d'un prêt à taux zéro ?
- Si votre apport personnel n'est pas suffisant, avez-vous fait le tour des petits prêts (1 % Logement, Caisses de retraite...) dont vous pouvez peut-être bénéficier ?