



Prêt relais : achetez votre logement sans avoir (encore) vendu le votre !

Le prêt relais permet d'acheter un logement sans attendre d'avoir vendu le sien. Un prêt qui est associé à un crédit classique pour financer le projet immobilier.



Le prêt relais permet aux propriétaires de se positionner rapidement sur un nouveau bien. © skynesher/GettyImages

Sommaire

- [Le prêt relais, une avance sur sa future vente](#)
- Un apport personnel important
- En position de force pour négocier votre crédit
- Le juste prix de vente
- Vous avez 12 mois pour vendre votre logement
- Une baisse de prix pour vendre enfin

En résumé

Le prêt relais est surtout destiné aux propriétaires déjà solvables, avec un apport souvent supérieur à 20 %.

Prêt relais

Avance sur 70 % du prix estimé

Durée

12 mois, renouvelable 1 fois

Impact & conditions

Remboursement à la vente. Baisse de prix exigée du logement si non vendu

Affaire conclue ! Ils ont vendu leur trois pièces. **Et il ne leur reste plus qu'à acheter leur 5 pièces. Mais trois mois plus tard, ils n'ont toujours pas trouvé leur bonheur !** Leur acheteur qui n'est pas pressé d'emménager accepte qu'ils occupent leur ancien logement en échange d'une indemnité de location...Et ils se retrouvent locataire de leur propre logement !

Le prêt relais, une avance sur sa future vente

Cette histoire vécue illustre bien **les risques pris par certains acquéreurs qui ne veulent pas du prêt relais** pour financer leur projet immobilier. Ce financement permet pourtant d'acheter un bien sans avoir vendu son logement. Le prêt relais permet de toucher une avance partielle sur le montant de votre future vente. Un prêt qui doit être complété par un deuxième crédit pour financer votre acquisition si le prix de cette dernière est supérieur au bien vendu.

Exemple d'un financement avec un prêt relais*

Un couple achète un nouvel appartement 400 000 € à crédit en revendant son logement actuel estimé à 300 000 €. Le prêt finance également les frais de notaire (32 500 €), les frais de garantie (4 941 €), les frais de dossier (1 000 €), les frais de courtage (3 000 €) ainsi que les 100 000 € restant dus sur le prêt actuel du couple.

Le montant total du financement atteint ainsi 541 441 €. Celui-ci se compose d'un prêt relais de 210 000 € (soit 70 % de la valeur du bien) et d'un prêt complémentaire.

	Prêt relais	Prêt complémentaire
Montant	210 000 €	291 441 €
Durée	12 mois	300 mois
Taux	3,5 %	3,25 %

*Source : Vousfinancer.com

Un apport personnel important

Ce type de financement est très utilisé par les propriétaires souhaitant se positionner rapidement sur un logement. Ces « secundo accédants » sont d'ailleurs des clients très appréciés des banques qui souhaitent conquérir des clients. Pourquoi ? « Ce sont des profils qui rassurent », analyse Kevin Docquois, directeur associé

à l'agence Vousfinancer.com de Chambourcy (78). « Ils n'ont pas eu d'impayés de mensualités de crédits et disposent d'un apport conséquent qui dépasse souvent 20 % du montant de l'acquisition alors qu'un apport classique tourne autour de 10 %.

En position de force pour négocier votre crédit

Fort d'un apport personnel important, **le courtier a toutes les cartes en main pour négocier** le taux d'intérêt du crédit, les pénalités de remboursement anticipé, les frais de dossier... Le courtier contacte d'abord la banque du client. Et s'il n'obtient pas d'offre intéressante, il sollicite les établissements partenaires pour avoir mieux.

« Pour choisir la meilleure offre de financement, il faut examiner le **coût global et non pas se focaliser sur un seul point comme les frais de dossier ou l'assurance de prêt** », conseille Pierre-Etienne Beuvelet, directeur général In & Fi Crédits.

Le juste prix de vente

L'offre de financement se compose de deux lignes de crédits : **un prêt relais et un prêt remboursable chaque mois (amortissable)**. Pour calculer le montant du prêt relais, les banques prennent généralement 70 % de la valeur bien. « Les établissements financiers s'appuient soit sur une expertise soit sur trois mandats de visites d'agences immobilières et retiendront le prix le plus bas », observe Pierre-Etienne Beuvelet. Ce prêt relais est complété par un prêt amortissable pour financer l'acquisition du bien.

Ces prêts peuvent aussi financer les capitaux restants dus sur le prêt souscrit sur le bien qui est vendu.

L'impact de la vente du bien sur la mensualité de crédit de l'emprunteur

En utilisant l'intégralité du produit de la vente de son bien, le couple a remboursé son prêt relais ainsi qu'une partie de son prêt complémentaire. **Il a ainsi diminué son échéance de 15 % et réduit la durée de son crédit de 5 ans** : il lui reste désormais 20 ans à rembourser au lieu de 25 ans.

Scénario	Mensualité du prêt relais	Mensualité du prêt complémentaire
Logement non vendu pendant 1 an	0 €	1 599,24 € (assurances incluses)
Logement vendu au 13 e mois, prêt relais remboursé	-	1 504,74 € (assurances incluses)
Logement vendu au 13 e mois, prêt relais remboursé + remboursement partiel du prêt complémentaire avec 90 000 €	-	1 270 € (assurances incluses)

*Source : Vousfinancer.com

Vous avez 12 mois pour vendre votre logement

Le prêt relais est utilisable sur une durée de 12 mois, renouvelable une fois. Un différé total est généralement choisi par l'emprunteur qui paie uniquement l'assurance du prêt chaque mois, les intérêts étant payés en une seule fois lors de la vente du logement. Le particulier dispose donc de 12 mois pour vendre son bien, renouvelable une fois.

Si au bout d'une année, le logement n'est pas vendu, la banque fait une expertise du bien et exige une baisse du prix de vente. « La banque demande aussi au client de lui prouver qu'il a fait le nécessaire pour vendre son bien : compte-rendu de visites d'agence ou justificatifs de visites s'il vend son bien directement à un particulier », précise Pierre-Etienne Beuvelet.

Une baisse de prix pour vendre enfin

Si à la fin de ce nouveau délai de 12 mois, le logement n'a pas trouvé preneur, deux solutions possibles : **soit le particulier revend le bien acheté soit le logement mis en vente est proposé en location**, la banque pouvant accepter dans ce cas de figure que le prêt relais se transforme en crédit amortissable classique. Une alternative qui sera néanmoins coûteuse car l'emprunteur devra rembourser chaque mois deux échéances de crédit.

Diminuer la durée de son crédit

Mais ce scénario arrive très rarement car une baisse de prix suffit le plus souvent à vendre le logement sans pénaliser le financement de l'acquéreur. Le logement vendu, l'emprunteur rembourse le prêt relais. Le solde de la vente peut être utilisé de plusieurs façons : « **Le particulier peut financer des travaux de son nouveau logement plutôt qu'emprunter soit épargner soit rembourser une partie de son prêt amortissable réduisant ainsi la durée de ce prêt** », détaille Kevin Docquois.