Code Etude ACPM
SUPPLÉMENT DU PARISIEN

Le Parisien week-end

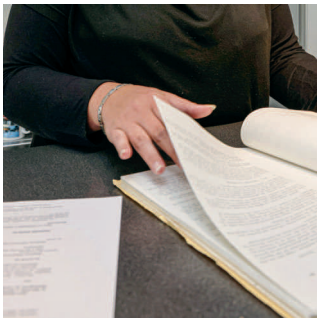
Récit
Stars et mystères au Dakota Building

Reportage
La collection Morozov, une expo événement

Immobilier
Tous nos conseils pour bien acheter

DANS LE FIEF DES TALIBANS

/Dossier spécial immobilier



LOGEMENT : LES CLÉS D'UN ACHAT RÉUSSI

La crise sanitaire a changé la donne. Avec des taux d'emprunt toujours plus bas et des offres plus nombreuses que jamais, c'est le moment de se lancer ! De la recherche du bien de vos rêves à la négociation du prêt, en passant par l'assurance, on vous guide étape par étape.

DOSSIER COORDONNÉ PAR CHLOÉ BELLERET, AVEC LUDOVIC CLÉRIMA ET MORGANE REMY.

PHOTOS © PHILIPPE LAVIEILLE, ALBANE NOOR, PAULINE LE GOFF, JEAN-BAPTISTE QUENTIN, GETTY/ISTOCK.

UN MARCHÉ TRANSFORMÉ PAR LA CRISE

En matière de logement, l'épidémie de Covid-19 et les confinements ont fait évoluer les envies des Français, plus que jamais désireux d'espace. Ils se tournent notamment vers les villes moyennes, où les prix s'envolent, tandis que ceux des grandes métropoles marquent le pas.

PAR LUDOVIC CLÉRIMA.

La pandémie sévit toujours, mais les transactions immobilières dans l'ancien ne se sont jamais aussi bien portées. « C'est le bon moment pour acheter, car c'est le bon moment pour vendre », résume Jean-Marc Torrollion, président de la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim). Fin mai 2021, le nombre de biens vendus sur les douze derniers mois s'élevait à 1 130 000, un record jamais atteint depuis 2000, selon le Conseil supérieur du notariat.

Des territoires ruraux dynamiques

Les villes moyennes enregistrent des hausses spectaculaires. Sur un an, les prix ont ainsi flambé à Bayonne (+ 14,8 %), Caen (+ 16,2 %), ou Poitiers (+ 17,5 %). Autre nouveauté, le besoin d'espace. « Désormais, 64 % de la demande se concentre sur les maisons individuelles », observe Jean-Marc Torrollion. Les territoires ruraux font montre de dynamisme eux aussi. « Les prix dans 28 000 communes rurales ont augmenté de 2,4 % cette année, une première en dix ans. En outre, 22 % des acheteurs ont acquis un bien dans une ville plus petite que celle qu'ils habitaient auparavant », ajoute l'expert.

Dans le même temps, les tarifs dans les grandes métropoles, notamment Paris, baissent, tout en restant à un niveau très élevé (10 500 euros le mètre carré en moyenne dans la capitale). Car beaucoup de Français profitent du télétravail pour s'éloigner des centres urbains et se replier à une heure ou une heure et demie de transport de leur entreprise, tandis que d'autres optent pour la double résidence, avec un pied-à-terre en ville et une maison, plus vaste, à la campagne.

« La tendance concerne surtout des chefs d'entreprise et des CSP + », tempère Christine Fumagalli, présidente du réseau d'agences immobilières Orpi. Revers de la médaille, « l'envolée des prix dans certains territoires pénalise la population locale, qui n'a pas le même niveau de revenus », précise-t-elle.

Toujours le placement préféré des Français

Or, lorsque les prix de l'immobilier bondissent de plus de 10 %, la faiblesse des taux de crédit (1,05 % en moyenne, toutes durées confondues hors frais d'assurances) ne suffit pas à rendre solvables les acquéreurs. D'autant qu'il leur est plus difficile d'emprunter depuis la crise sanitaire. « Les banques et les courtiers étudient plus en détail la situation des clients, surtout celle des salariés travaillant dans les secteurs les plus touchés, tels que l'hôtellerie ou la restauration », indique Damien Freund, directeur commercial de Privilège Courtage.

Pas de quoi freiner les ambitions des particuliers pour autant, comme le confirme un récent sondage publié en avril 2021 par l'institut Poll&Roll pour Masteos, une start-up spécialisée dans l'investissement locatif. L'immobilier sous toutes ses formes reste de très loin le placement préféré des Français. L'acquisition de la résidence principale arrive en tête pour 26 % des personnes interrogées, devant l'investissement locatif (20 % des sondés) et l'achat d'une résidence secondaire (13 %). Les placements financiers comme les livrets d'épargne (11 % des sondés), l'assurance-vie (9 %) ou les actions en Bourse (6 %) sont relégués au second plan. Reste à savoir maintenant comment procéder pour trouver et financer le bien de ses rêves. Suivez notre guide pour acheter dans les meilleures conditions. ■

« AUJOURD'HUI, 64 % DE LA DEMANDE SE CONCENTRE SUR LES MAISONS INDIVIDUELLES »

Jean-Marc Torrollion, président de la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim)

TROUVEZ UN BIEN ADAPTÉ À VOTRE BUDGET

Évaluer sa capacité d'endettement, trouver un bon professionnel... Nos conseils pour chercher efficacement.

PAR LUDOVIC CLÉRIMA, PHOTO PAULINE LE GOFF.

Cette année, c'est décidé, vous achetez ! Avant d'entamer vos recherches, faites le point sur votre budget. Dressez la liste de vos revenus (salaires, primes...) et de vos charges fixes afin de déterminer la somme que vous pourrez consacrer chaque mois au remboursement d'un emprunt immobilier. Votre « reste à vivre », c'est-à-dire ce que vous gardez en poche une fois les mensualités et les dépenses habituelles réglées, ne doit pas être inférieur à 1 000 euros par mois (ajoutez 300 euros par enfant).

Prenez en compte les frais annexes

Évaluez aussi le montant de votre épargne disponible tout en veillant à conserver un « matelas » de précaution (de trois à six mois de salaire). Enfin, n'oubliez pas d'intégrer dans vos calculs les frais annexes qui s'ajouteront au prix du bien, comme les éventuels honoraires d'agence, les dépenses liées au crédit immobilier (assurances, caution...), les charges de copropriété, mais aussi le coût de possibles rénovations. « En France, 44 % des transactions donnent lieu à plus de 10 000 euros de travaux », souligne Jean-Marc Torrollion, président de la Fnaim.

Pensez à solliciter l'Agence départementale d'information sur le logement (Adil) du territoire sur lequel vous comptez vous installer. Elle vous guidera vers les aides à l'achat mises en place par les collectivités locales, souvent méconnues. Certaines sont cumulables, y compris avec le prêt à taux zéro (PTZ), un dispositif national reconduit jusqu'au 31 décembre 2022. Destiné à financer – dans le neuf essentiellement –, l'achat ou la construction de la résidence principale, il permet d'emprunter jusqu'à 40 % du coût total de l'opération, en fonction de la composition de votre ménage, de vos revenus et de la zone géographique. Attention, dès le 1er janvier 2022, le revenu fiscal de référence pris en compte pour en profiter ne sera plus celui de l'année N-2, mais celui de l'année d'émission de l'offre de prêt.

Si vous vous projetez dans du neuf, sachez que votre logement vous coûtera entre 15 et 25 % plus cher que dans l'ancien. Les constructions de ce type sont peu nombreuses sur le marché, et souvent en périphérie des villes, le choix est donc limité. Néanmoins, elles proposent souvent des balcons, et répondent aux dernières normes environnementales, entraînant ainsi une réduction de la facture énergétique. Enfin, les frais de notaire sont plus bas que dans l'ancien (entre 2 et 3 %, contre de 7 à 8 %), et les biens disposent de garanties contre les malfaçons et autres défauts découverts jusqu'à dix ans après la livraison du chantier.

> « EN FRANCE, 44 % DES TRANSACTIONS DONNENT LIEU À PLUS DE 10 000 EUROS DE TRAVAUX »
>
> **Jean-Marc Torrollion, président de la Fnaim**

Consultez les agences immobilières en ligne

Si les travaux d'envergure ne vous effraient pas, vous avez tout intérêt à cibler un logement à retaper. « À condition qu'il y ait une véritable décote au moment de l'achat », prévient Jean-Marc Torrollion. La plupart du temps, celle-ci est de 20 %, voire plus, sur les biens avec défauts. Il existe par ailleurs plusieurs aides à la rénovation (Certificats d'économie d'énergie, MaPrimeRénov', ...), y compris locales. Vous pouvez aussi solliciter Faire, un service public gratuit (Faire.gouv.fr).

Une fois votre budget arrêté, il vous reste à dénicher le bien idéal. Sites Web, agences, annonces entre particuliers, les services spécialisés ne manquent pas. Mais le risque de se perdre est grand. Pourquoi ne pas faire appel à un chasseur de maisons ou d'appartements ? « Nous scrutons 100 % du marché, des grands réseaux d'agences nationaux à ceux des mandataires, en passant par les réseaux sociaux », indique Laurent Gaboriau, vice-président de la Fédération française des chasseurs immobiliers. Outre la recherche, le professionnel s'occupe de la négocia-

tion du prix, examine ou rédige la promesse d'achat et livre ses conseils à chaque étape. Une prestation facturée entre 2 % et 5 % du prix du bien.
Pensez aussi aux agences immobilières en ligne. Equinimo, Hosman, ou encore Liberkeys offrent des services équivalents aux agences classiques pour une commission fixe (entre 4 900 et 6 500 euros selon la plateforme, contre de 3 à 10 % du prix de vente dans une agence immobilière standard). « Nos services sont 100 % dématérialisables. Toutes les procédures peuvent se faire à distance, ce qui raccourcit le délai d'achat », indique Thomas Venturini, cofondateur de Liberkeys. Seul bémol, ces plateformes ne couvrent pas tout le territoire. Liberkeys par exemple n'est actif qu'à Paris, Lille, Lyon, Nice, Montpellier et Marseille.

Faites éventuellement appel à un coach

Si vous préférez chercher seul, PAP, Leboncoin ou les réseaux sociaux sont faits pour vous. La marketplace de Facebook (onglet « ventes immobilières »), et certains mots-clés sur Instagram (#venteimmobilière, #avendreimmo, #entreparticuliers) sont de vraies mines d'or. Mieux vaut cependant connaître les prix du marché et maîtriser un peu les règles de la transaction immobilière. À défaut, des coachs, souvent agents immobiliers de profession, peuvent vous aider. Ils travaillent seuls ou non (Reevols, MaPetiteAgence) et rédigent certains documents ou négocient le prix du bien pour des honoraires facturés à l'heure (environ 50 euros) ou au forfait (de 396 à 2 790 euros, selon les services). ■

« En quatre mois, je suis devenue propriétaire »

MARIE-ODILE, 34 ANS, CADRE DANS LE SECTEUR DE LA CULTURE, A ACHETÉ UN 40 MÈTRES CARRÉS À 100 000 EUROS À ROUEN (SEINE-MARITIME)

« J'ai toujours eu envie d'acheter. Par curiosité, je gardais un œil sur le marché immobilier à Rouen. Mais c'est cette année, après avoir rompu avec mon compagnon, que je me suis vraiment mise à chercher. Je voulais un logement confortable, mais surtout facile à relouer par la suite. Je souhaitais aussi être près des transports en commun et des grands axes routiers, car jem me déplace beaucoup. J'ai visité trois appartements, dont un 40 mètres carrés dans l'ancien vendu par un particulier sur Leboncoin, avec une cave de 30 mètres carrés, une place de parking et un petit jardin – très appréciable en temps de Covid. Le tout sans travaux, dans un quartier résidentiel à seulement dix minutes du centre de Rouen à vélo. Avec les frais de notaire, il coûtait un peu plus de 100 000 euros.
En quatre mois, je suis devenue propriétaire.
Grâce à une courtière locale (Seine Financement), j'ai obtenu un prêt à 0,99 % sur vingt ans, alors que j'empruntais seule, avec un peu moins de 2 000 euros de revenu mensuel net par mois. Mes mensualités de remboursement sont de 530 euros, assurance comprise. Je suis contente d'avoir acheté maintenant, car les prix à Rouen ne cessent d'augmenter. »

DÉCROCHEZ UN TAUX CANON

Nos recommandations pour séduire les banques, de plus en plus exigeantes, et obtenir un prêt aux meilleures conditions.

PAR MORGANE REMY, PHOTO PHILIPPE LAVIEILLE.

Vous avez trouvé la perle rare. Dans l'idéal, vous avez déjà contacté votre banquier pour faire valider votre budget (lire p. 68). Il vous faut à présent obtenir un prêt. Si les taux affichent aujourd'hui un niveau historiquement bas, offrant des opportunités de financement à faible coût, la case banque n'est pas pour autant une simple formalité. Dans les grandes villes, il arrive que des agents immobiliers demandent même une simulation (ou un accord de principe) de prêt comme prérequis à la visite d'un bien. « Aujourd'hui, deux dossiers sur dix ne passent pas, c'est deux fois plus qu'avant la crise, explique Maël Bernier, porte-parole du courtier MeilleurTaux. Et cette tendance devrait s'accentuer. » En cause, le taux d'endettement maximal autorisé. Depuis 2019, le Haut conseil de stabilité financière joue, en effet, la carte de la prudence. Il veille, alors que la conjoncture est incertaine, à ce que l'endettement des Français reste sain. C'est-à-dire que le montant de vos remboursements n'excède pas 35 % de ce que vous gagnez par mois. Certes, les banques dérogent parfois à cette règle lorsque votre reste à vivre demeure raisonnable… Mais les contrôles devraient se renforcer, afin de limiter ces exceptions.

Sollicitez votre banque, puis contactez un courtier

Ce plafond de 35 % d'endettement peut agir comme un couperet pour ceux qui achètent seuls ou pour les jeunes, qui disposent en général d'un faible apport et d'un petit salaire de début de carrière. « Nous sommes clairement dans un marché à deux vitesses, où les profils les plus aisés et stables se financent à moindres frais, alors que des profils encore jugés attractifs avant la pandémie peinent désormais à trouver une banque prête à les suivre », résume Sandrine Allonier, directrice de la communication du courtier Vous Financer.

Ainsi, pour un même projet, les acheteurs les plus riches débourseront moins que les plus modestes. Par exemple, pour un emprunt de 200 000 euros sur vingt ans en Île-de-France, un couple avec 100 000 euros de revenus annuels pourra prétendre en moyenne à un taux de 0,95 %, contre 1,45 % dans la même banque pour un ménage gagnant deux fois moins. Le foyer avec le profil le plus avantageux paiera ainsi 915 euros par mois, contre 960 euros pour l'autre… Soit une différence de près de 11 000 euros sur toute la durée du prêt !

Cela étant dit, rien n'empêche de négocier. Le plus efficace est de commencer par solliciter sa banque puis de contacter un courtier. Il est possible que votre banque finisse par s'aligner sur la proposition de ce dernier, en vous épargnant les frais de courtage. Mais il est très rare qu'elle vous fasse sa meilleure offre dès le premier rendez-vous sans que vous lui opposiez une proposition émise par un concurrent.

Montrez votre capacité à épargner

Que vous procédiez avec ou sans courtier, vous aurez toujours trois leviers à activer. À commencer par l'apport. Si la banque demande systématiquement de mettre sur la table 10 % du montant total du projet (comprenant le prix d'achat, les frais de notaire et le coût des travaux), disposer de plus de 20 % vous permettra d'obtenir des taux très intéressants. Jusqu'à 0,7 % sur vingt ans, contre plus de 1,04 %. Ou 0,89 % sur vingt-cinq ans au lieu de plus de 1,28 % (source Meilleurtaux.com). Mais, même avec peu d'apport, vous pouvez encore améliorer votre dossier aux yeux de votre banquier en montrant votre capa-

« AUJOURD'HUI, DEUX DOSSIERS SUR DIX NE PASSENT PAS, C'EST DEUX FOIS PLUS QU'AVANT LA CRISE. ET CETTE TENDANCE DEVRAIT SE RENFORCER »

Maël Bernier, porte-parole du courtier MeilleurTaux

cité à épargner et en surveillant vos dépenses. Si vous avez joué à la cigale cet été – en multipliant les petits extras –, il est encore temps de corriger le tir. N'hésitez pas à vous montrer économe pendant trois ou quatre mois pour prouver que vous êtes dignes de confiance. Ou, si vous pouvez, remboursez vos crédits à la consommation, automobile et étudiant. Repartir de zéro jouera en votre faveur.

Pensez à valoriser vos revenus

Côté situation professionnelle, la stabilité est privilégiée. Emprunter quand on travaille en CDD est quasiment impossible. « Un CDI avec au moins un an d'ancienneté est le plus souvent exigé », pointe Damien Freund, directeur commercial chez Privilège Courtage. Pensez également à valoriser vos revenus. Salariés, n'hésitez pas à demander une avance sur votre prime annuelle ou à solliciter les ressources humaines pour obtenir un document attestant la progression des salaires pour un profil comme le vôtre dans votre entreprise. Si vous êtes indépendant et avez connu un contrecoup lié à la crise sanitaire, joignez des preuves de commandes de vos clients dans les prochains mois.

Quoi qu'il en soit, ne vous focalisez pas uniquement sur le taux. Lorsqu'il est bas, les banques se rattrapent parfois sur les frais de dossier, en général de 500 à 2 000 euros, peu importe le montant financé. Sachez que ces frais peuvent être largement négociés, voire offerts, lorsqu'il s'agit de l'achat de votre résidence principale. ■

« J'ai un reste à vivre confortable »

STÉPHANIE MATUSZEWSKI, 40 ANS, FONCTIONNAIRE, A ACHETÉ UN 83 MÈTRES CARRÉS À 208 000 EUROS À ERMONT (VAL-D'OISE)

« Pour accueillir une semaine sur deux mes enfants – un garçon de 14 ans, et des jumeaux de 11 ans –, je voulais trois chambres. Je me suis mise en quête d'un quatre-pièces à environ 200 000 euros, près de leur collège. Un appartement de 83 mètres carrés, avec peu de travaux, nous a tout de suite plu. Mais je n'étais pas sûre d'avoir les moyens de l'acheter. J'ai finalement réussi à le négocier au prix de 208 500 euros.

Mon salaire, 1 700 euros net (2 029 euros par mois, avec les primes lissées, NDLR), est modeste pour la région parisienne. Il me fallait obtenir un prêt. Ma banque m'a tout de suite donné son accord, grâce à mon apport de 72 000 euros. Mais le coût total du crédit proposé était élevé : avec un taux de 1,40 %, j'aurais dû piocher dans mon épargne de précaution pour augmenter mon apport initial et garder des mensualités acceptables. Ce qui ne me rassurait pas du tout. Je me suis alors tournée vers un courtier (Vous Financer). Grâce à lui, j'ai pu emprunter à 1,15 % sur vingt-cinq ans à la Banque Populaire Rives de Paris. Et j'ai fait des économies sur mes frais de caution, qui sont passés de 2 235 à 467 euros. Finalement, je paie des mensualités de 680 euros ; j'ai un reste à vivre confortable, et j'ai conservé mon épargne de précaution. »

ÉCONOMISEZ DES MILLIERS D'EUROS SUR VOTRE ASSURANCE

S'adresser à un tiers pour garantir votre emprunt réduit drastiquement le coût global de l'opération. Mode d'emploi.

PAR MORGANE REMY.

L'assurance emprunteur, qui vous couvre en cas d'accident de la vie (décès, maladie et arrêt de travail) peut facilement devenir votre première source d'économie. Car si les banques tentent à tout prix de vous faire signer chez elles, c'est que cela leur rapporte gros. « L'assurance proposée par la banque avec le crédit coûte en moyenne quatre fois plus que celle d'un assureur indépendant pour les primo-accédants en bonne santé », annonce Clarisse Loobuyck, directrice marketing du courtier en assurance Magnolia. Ainsi, pour un couple de trentenaires empruntant 250 000 euros sur vingt ans, le taux moyen d'assurance sera de 0,40 % dans leur banque… contre 0,10 % ailleurs. Cette pratique, dite de délégation d'assurance, représente dans ce cas une économie de 18 000 euros. Si les plus jeunes en sont les plus grands bénéficiaires, mettre en concurrence les établissements reste une bonne stratégie dans la grande majorité des cas. Pourtant, près de neuf dossiers sur dix restent aux mains des banques, selon le courtier Sécurimut. Les conseillers prétendent que ne pas changer d'établissement est plus sûr. À tort, car les garanties offertes sont identiques.

Toutefois, si vous signez chez votre banque, celle-ci pourra vous faire une offre plus alléchante en termes de taux de crédit et de frais de dossier. Une tactique qui peut être payante. « Vous pouvez tout à fait négocier votre crédit au mieux et lâcher prise sur l'assurance, explique Isabelle Delange, présidente de Sécurimut. Vous aurez de toute façon le droit, dès le lendemain de la signature du prêt, d'opter pour une autre assurance. » En clair, de la renégocier dans un second temps.

Surveillez la date anniversaire du contrat

Vous aurez alors deux périodes pour le faire. La loi Hamon vous permet de changer n'importe quand la première année. La procédure est assez simple : au moins quinze jours avant la première date anniversaire de la signature du prêt, il vous faut trouver un nouvel assureur et envoyer un courrier avec accusé de réception à votre banque.

Mais les mois passent vite après un emménagement, et beaucoup d'acquéreurs loupent le coche. Vous pouvez ensuite changer d'assureur à chaque date anniversaire du contrat, en respectant un préavis de deux mois, grâce à l'amendement Bourquin. Mais attention, la banque ne vous facilitera pas la tâche : trop tôt, la demande restera lettre morte ; trop tard, le dossier sera refusé. Envoyez votre requête entre trois et quatre mois avant la date butoir (selon d'éventuelles vacances), et suivez votre demande régulièrement !

Envisagez une couverture réduite

Enfin, pour les plus âgés ou ceux qui présentent un problème de santé, l'assurance est un sujet délicat. Elle est calculée dans un taux global, qui ne doit pas dépasser ce qu'on appelle le taux d'usure, un plafond légal, aujourd'hui fixé à 2,48 % sur vingt ans et plus. Si vous êtes jugé « à risques » – plus de 50 ans ou atteint de diabète, par exemple –, vous dépasserez très rapidement ce plafond. La solution est alors d'accepter une couverture réduite. Les retraités peuvent sans problème renoncer à la partie incapacité de travail (ITT et ITP). Mais parfois les exclusions de garanties sont franchement risquées. ■

« VOUS AVEZ LE DROIT, DÈS LE LENDEMAIN DE LA SIGNATURE DU PRÊT, DE CHANGER D'ASSURANCE »

Isabelle Delange, présidente de Sécurimut

ACHETER AVANT DE VENDRE, POURQUOI PAS ?

Acquérir un nouveau logement avant de céder le vôtre peut être avantageux. Mais dans certains cas seulement.

PAR MORGANE REMY, PHOTO ALBANE NOOR.

Faire coïncider l'achat et la vente, en négociant par exemple un délai avec le vendeur, n'est pas toujours simple. Angélique Relave, 30 ans, en sait quelque chose. « Nous avons eu un coup de cœur pour une maison à Saint-Héand, non loin de Saint-Étienne. » Mais le dossier était complexe : le financement dépendait de deux ventes, toutes deux avec un important crédit en cours. « Mon conjoint a réussi à vendre immédiatement son appartement à Saint-Étienne mais le délai pour le mien a failli nous coûter notre projet ! »

« L'épargne qui devait servir d'apport a finalement été utilisée pour rembourser une partie du prêt de Mme Relave pour que le dossier du couple soit recevable, explique sa courtière, Élodie Perilhon. Et une banque, la Caisse d'épargne Loire Drôme Ardèche, nous a heureusement suivis. » En plus d'un prêt immobilier classique, Angélique et son conjoint ont décroché un crédit relais, le temps d'obtenir l'argent de la vente. Ce prêt, de vingt-quatre mois maximum en général et remboursable en anticipé, fonctionne comme une sorte « d'avance de trésorerie » sur le bien que vous vendez. Mais il a un certain coût : 2 300 euros dans ce cas, en comptant les frais de dossier – plus importants que les intérêts pour le crédit de ce couple, qui a duré quatre mois.

Vous pouvez (re)devenir locataire pendant un temps

Attention, le plus souvent les banques n'acceptent de financer en crédit relais que 70 % de la valeur du bien. Aussi, si le montant de votre dette en cours excède celui que vous souhaitez emprunter, vous risquez d'essuyer un refus net. Vous aurez d'ailleurs plus de chances d'obtenir un prêt si vous achetez moins cher que vous ne vendez. Ou si le marché sur lequel vous vendez est porteur.

Dans les villes actuellement très dynamiques comme Lille, Reims, Montpellier ou Lyon, acheter avant de vendre ne pose pas de difficultés. Votre bien peut prendre de la valeur durant les quelques mois de votre crédit relais. « Dans ce genre de situation, plutôt qu'un crédit, certaines banques proposent une avance de caisse, qui sera remboursée chez le notaire », complète Sylvain Lefèvre, président de la Centrale du financement. Dans les autres villes, en revanche, et même à Paris, il peut être judicieux de vendre avant d'acheter. « La capitale n'est plus le marché inflationniste que nous avons connu cette dernière décennie, alerte Brice Moyse, directeur général du réseau Immopolis. Si votre bien n'est pas exceptionnel (lumineux, calme, avec terrasse…), il n'est pas à l'abri d'une dévaluation, ce qui peut vous coûter cher en cas de prêt relais. » Vous n'aurez d'autre choix que de baisser votre prix pour vendre dans les délais du prêt relais. Mieux vaut alors parfois redevenir locataire. Cela peut même être un atout pour ceux qui cherchent en province et souhaitent prendre le temps de repérer les lieux… et s'essayer à cette nouvelle vie.

Vous pouvez aussi choisir de conserver le bien que vous possédez déjà pour le louer un temps : les futurs loyers compteront alors dans vos revenus pour le calcul de votre capacité d'endettement et pourront augmenter la valeur du crédit immobilier classique auquel vous pouvez prétendre.

Dans ce contexte de taux bas, profitez-en pour renégocier votre prêt. Cela peut être doublement intéressant. D'une part, vous pouvez faire baisser le taux et « diminuer ainsi le coût du crédit de plusieurs milliers d'euros », observe Éric Debèse, fondateur du label Made in courtage. D'autre part, allongez sa durée pour réduire les mensualités. Ainsi, un propriétaire qui doit encore rembourser dix ans de crédit peut le rééchelonner sur vingt-cinq ans. « Cela permet de gagner en oxygène chaque mois et d'augmenter votre capacité de financement pour votre nouveau projet », souligne Sandrine Allonier, de Vous Financer. À méditer… ■

« LA CAPITALE N'EST PLUS LE MARCHÉ INFLATIONNISTE DE LA DERNIÈRE DÉCENNIE »

Brice Moyse, directeur général du réseau Immopolis

« Nous avons réalisé notre rêve de vivre sur le littoral »

STÉPHANE LERAY, 44 ANS, DIRECTEUR COMMERCIAL, A ACHETÉ AVEC SA FEMME UN 90 MÈTRES CARRÉS AVEC JARDIN À 485 000 EUROS, À NICE (ALPES-MARITIMES)

« Après plus de vingt ans en région parisienne, nous avons réalisé notre rêve de vivre sur le littoral, grâce au maintien du télétravail dans ma start-up. Nous avons eu un coup de cœur pour un appartement de 90 mètres carrés à Nice, avec 100 mètres carrés de terrasse, un jardin suspendu, le tout avec vue sur la Méditerranée. Nous l'avons acheté en juin, à 485 000 euros avant travaux et frais de notaire. Il nous fallait encore vendre notre maison avec jardin à Montreuil (Seine-Saint-Denis). Elle était évaluée à 1 million d'euros, mais nous devions encore rembourser 360 000 euros. Grâce à un courtier, nous avions obtenu un prêt relais de 700 000 euros à taux zéro et souscrit, en contrepartie, un emprunt classique de 260 000 euros à 1,1 % sur vingt-cinq ans. Nous avons ainsi pu vendre en août, sans concession sur le prix, et solder dans la foulée le crédit relais. »

PROPOSÉ PAR

Orpi

Immobilier : le sacre de la deuxième couronne ?

Assiste-t-on à l'amorce d'un rééquilibrage entre le marché de l'immobilier parisien et celui de la grande couronne ? Si les écarts restent importants, la capitale voit ses prix reculer pour la première depuis 5 ans alors que la région Île-de-France connaît le phénomène inverse.

Comme une envie de se mettre au vert… Depuis le début de l'année, la grande couronne suscite un vif intérêt avec un marché immobilier fringant. En Seine-et-Marne, les maisons ont la cote. Selon Orpi, le nombre de compromis a bondi de +12 % entre janvier et août 2021 et les prix au mètre carré de +9 %. Quant aux appartements, les chiffres ont progressé respectivement de +14 % et +4 %. Dans les Yvelines, la tendance est encore plus forte : les compromis sur les maisons se sont envolés de 45 % (prix stables avec une moyenne de 3 470 €/m²) sur la période et les appartements de 18 % (+5 % pour les prix au mètre carré qui atteignent 3 870 €).

L'attrait pour les maisons de banlieue se confirme. La raison ? Elles n'attirent pas uniquement des Parisiens en quête d'une nouvelle résidence principale mais aussi celles et ceux qui ont fait l'expérience du télétravail pendant le confinement et entendent profiter régulièrement du grand air, le temps d'un week-end prolongé.

+73 %

c'est l'augmentation du nombre de recherches de maisons au niveau national, entre janvier et août 2021, selon Orpi.

À Paris, l'attrait des petites surfaces

Dans la capitale, le marché se maintient à l'équilibre avec des prix autour de 10 200 euros le mètre carré. « La tension reste très forte sur les petites surfaces de 15 à 40 m² qui continuent de se vendre toujours aussi rapidement, souvent le jour même », souligne Jean-Marie Picquet, directeur de l'agence Orpi de Corvisart (XIIIe arrondissement). « On observe en revanche un allongement des délais pour les biens plus vastes – de 2 à 3 mois contre 40 jours en moyenne avant la crise sanitaire –, ainsi qu'une hausse du nombre de visites : une bonne vingtaine contre une douzaine auparavant. »

Cette rubrique est proposée par Orpi. La rédaction n'a pas participé à sa réalisation.