

«Quand je paye une dette c'est un devoir que je remplis quand je fais un don c'est un plaisir
que je me donne. »

Jean-Jacques Rousseau

*Le crédit est un outil de création de richesse
fondamental dans la gestion de patrimoine.*

1. L'Effet de Levier du crédit

L'effet de levier désigne l'utilisation de l'endettement pour augmenter la capacité d'investissement et l'impact de cette utilisation sur la rentabilité des capitaux propres investis. L'effet de levier augmente la rentabilité des capitaux propres tant que le coût de l'endettement est inférieur à l'augmentation des bénéfices obtenus grâce à l'endettement. Dans le cas inverse il devient négatif

2 . L'évolution des taux immobiliers

En Septembre 2011 un emprunteur disposant d'un bon dossier, pouvait obtenir un taux sur 20 ans de 4% soit pour un montant de 100 000 € un remboursement de 606 € par mois hors assurance. En Août 2016, il peut raisonnablement espérer obtenir un taux de l'ordre de 1,5% soit un remboursement de 483 € par mois.

Ce qui signifie que pour un remboursement du même montant mensuel l'acquéreur a vu en 5 ans sa capacité d'emprunt augmenter de 25%.

3. Identifier et chiffrer le coût des garanties possibles

L'hypothèque : L'hypothèque est une garantie qui porte sur le bien immobilier. Le créancier, s'il n'est pas payé dans les délais prévus, pourra obtenir la saisie de l'immeuble pour se rembourser. L'hypothèque (sauf dans le cas

de l'hypothèque rechargeable) dure aussi longtemps que le crédit.

Cependant, elle reste encore inscrite aux services de la publicité foncière pendant une année après la fin du crédit, sans toutefois que la durée de l'inscription ne puisse dépasser 50 ans.

Estimation du cout d'une hypothèque : pour un montant de 100 000 € / environ 1670 €

Pour un montant de 200 000 €/ Environ 2910 €

Si vous vendez votre bien immobilier avant la fin du crédit, vous devrez obtenir la mainlevée de l'hypothèque, qui entraîne des frais et le paiement de droits et taxes.

Le privilège de prêteur de deniers : Le *privilège de prêteur de deniers*, qui se rapproche de l'hypothèque, permet au prêteur d'être prioritaire sur les garanties prises sur le bien immobilier.

Ainsi, si votre bien immobilier doit être saisi et vendu, le prêteur titulaire de ce privilège pourrait être indemnisé en priorité. Ce privilège ne peut être utilisé que lorsque le prêt va servir à payer le prix d'achat d'une maison ou d'un appartement déjà construit ou d'un terrain. Il ne peut donc pas servir à garantir la partie du prêt qui finance la construction de la maison.

Estimation du cout d'une garantie PPD : pour un montant de 100 000 € / environ 805 €

Pour un montant de 200 000 €/ Environ 1 200 €

Le nantissement : le nantissement permet à un débiteur de garantir par une convention une

dette auprès d'un créancier, personne morale ou physique, en lui cédant en garantie un bien, un fonds ou une valeur, dont il est propriétaire. Si à l'échéance, le débiteur ne paye pas son créancier, celui-ci peut obtenir la vente du bien pour être payé sur le prix ou en acquérir la propriété. Le nantissement et le gage se distinguent par la nature du bien mis en garantie. Le nantissement doit résulter d'un écrit.

Le coût est nul ou quasi nul selon le type de bien (ou placement de sommes d'argent) sur lequel porte le nantissement

Le cautionnement : Le cautionnement concerne trois parties : le débiteur, soumis à une obligation, le créancier et la caution, qui s'engage à remplir l'obligation du débiteur en cas de défaillance de ce dernier. Les créanciers doivent donc veiller à informer en toute bonne foi les cautions et à respecter un certain équilibre par rapport à la situation financière des intéressés. En revanche, ils ne sont pas tenus d'informer la caution de l'évolution de la situation du débiteur.

Rappelons qu'un époux qui se porte caution sans l'accord exprès de son conjoint ne peut engager que ses biens propres.

L'engagement peut être pris par un organisme financier spécialisé de se porter garant du remboursement de l'emprunteur auprès de la banque qui lui a accordé un crédit immobilier.

L'organisme de caution doit donc être agréé par l'établissement prêteur qui acceptera ou non cette garantie en fonction du profil de l'emprunteur et du crédit demandé. Ces organismes fonctionnent grâce à un **fonds de garantie** qui permet de mutualiser les risques.

L'emprunteur n'est pas tenu de signer l'acte de caution devant notaire.

En contrepartie de la garantie proposée, l'emprunteur verse à la société de caution :

- une commission de caution qui représente soit un pourcentage du

- montant du prêt, soit un montant forfaitaire,
- une contribution versée au Fonds mutuel : l'établissement spécialisé qui se porte garant. C'est ce dernier qui, en cas de défaillance, rembourse la banque, avant de se retourner contre l'emprunteur.

Le taux de restitution de la participation au Fonds mutuel de garantie est d'environ 70 à 75 %.

Out of the Box

Testé pour vous cet été et à plusieurs reprises : l'échange de maison ! Vous êtes nombreux à me l'avoir demandé alors voici le site que je recommande :
« Homelink. »

Pour plus d'informations,
contactez-nous !

Pour nous contacter :

Ligne fixe : 02 41 23 85 33

ou Mob. : 07 71 11 30 30

Email : v.buret@buret-associes.fr

Chaque situation doit faire l'objet d'une étude personnalisée –