



Probleme avec pret relais avec ma banque au bout d' 1 an

Par **MARTIN**, le **21/12/2008** à **14:58**

Bonjour, j'ai actuellement un prêt relais, il se termine en janvier 2009 il aura alors 1 an, ma banque me dit qu'elle ne peut pas le prolonger dans les mêmes conditions, elle me demande 15000 euros sous prétexte que le bien a dévaloriser avec la conjoncture, a-t-elle le droit de faire cela ?

Par **jeetendra**, le **21/12/2008** à **16:07**

bonjour, contactez l'Association Française des usagers de banque, 60 millions de consommateurs pour plus d'informations, juridiquement le Banquier est libre de s'engager et en principe à ses conditions, sauf réglementation contraire, où intervention directe de l'Etat, il serait temps, sinon on court à la catastrophe, [fluo]rnrnvoici un excellent article du journal le point [/fluo]rnrnrnrnrn[fluo]Logement - Les naufragés du crédit relaisrnrn[/fluo]rnrnDe plus en plus de Français ayant eu recours à un crédit relais pour acheter un autre bien se trouvent coincés. Comment en sortir ?rnrnrnLaurence Allard (avec Catherine Stern à Toulouse)rnrnrn[fluo]«[/fluo][fluo]Nous ne savons plus quoi faire, aidez-nous. » Chaque jour, des clients appellent Sandrine, d'AB Courtage, la suppliant d'accorder de nouveaux crédits relais, ces prêts d'un ou deux ans souscrits pour faire la « soudure » entre l'achat d'une nouvelle résidence et la vente de l'ancienne.[/fluo]rnrnrn[fluo] « Nous ne pouvons rien faire, sauf leur conseiller de négocier avec leur banquier. » Mais, en dépit de belles déclarations de principe, les banques dans leur très grande majorité se montrent intraitables.[/fluo]rnrnrn[fluo]Trois mille Français se trouvent aujourd'hui le bec dans l'eau et 30 000 en[/fluo] [fluo]situation délicate, selo[/fluo][fluo]n [/fluo][fluo]l'Association française [/fluo][fluo]des

usagers des banques (Afub). Faute d'avoir vendu leur ancien bien, ils n'ont plus les moyens de financer celui qu'ils ont acquis.

Tous ont été surpris par le retournement brutal du marché immobilier : ils ont, hier, acheté au prix fort le nouveau logement et tardent maintenant à vendre, avec de fortes décotes, l'ancien. Le piège s'est refermé.

A qui la faute ?

A la suite de son divorce, en 2005, Florence, deux enfants, cadre dans une banque, contracte un prêt sur 15 ans (1 000 euros par mois) pour racheter la part de son mari dans la maison de 170 mètres carrés que le couple occupait à Ramonville, dans la banlieue de Toulouse.

La charge est trop lourde pour elle (elle gagne 3 000 euros net par mois).

Aussi achète-t-elle un terrain pour faire construire tout en mettant en vente sa maison, en janvier 2008.

Sauf que la maison n'est pas encore vendue et que le prêt relais (315 euros par mois) court toujours.

« J'ai mis la maison en vente à 500 000 euros. Depuis, j'ai dû baisser le prix à 460 000 euros. Il y a quelques visites, mais rien de concret. » Aujourd'hui, « j'oscille entre la volonté de ne pas brader ma maison et la déception de devoir renoncer à mon projet et de vendre le terrain. Je n'en dors plus. »

Elle n'est pas la seule. Car les banques ne font pas de cadeau.

Pendant les dix dernières années d'euphorie du marché immobilier, elles ont prêté à tout-va, préoccupées avant tout de ravir des parts de marché à leurs concurrents, à coups de taux d'appel et d'entorses aux règles élémentaires de prudence.

Avec l'expansion de la crise financière, le temps des largesses est terminé.

« Allonger le crédit relais, c'est exposer certains clients à une situation encore plus dramatique dans quelques mois », se défend Philippe Stolz, de BNP Paribas. Avec la baisse des prix, il existe un risque élevé de vendre, dans trois ou six mois, moins cher qu'aujourd'hui et, entre-temps, le client devra supporter des intérêts supplémentaires. »

Oui, mais à qui la faute ?

Habitués depuis dix ans à voir les prix grimper, les vendeurs avaient tout intérêt à surestimer le prix de leur appartement ou de leur maison. « Ils étaient rattrapés deux ou trois mois plus tard par le marché, et la vente se concluait à ce prix et ce quel que soit le bien.

Le marché ne faisait plus guère la différence entre un bon produit et un moins bon », explique un agent immobilier. Et lui-même hésitait à contredire un futur client, sachant que son concurrent n'aurait pas forcément le même scrupule. Le marché était tel que le défi d'un bon commercial n'était pas de vendre, mais de trouver des biens.

La situation s'est brutalement retournée.

« Que l'on soit employé, cadre, profession libérale, tous les milieux sont touchés, indépendamment des niveaux de revenus », constate Ari Bitton, président d'AB Courtage, qui cite l'exemple d'un couple de cadres dans le privé gagnant à eux deux plus de 7 000 euros par mois. Il doit faire face au remboursement d'une triple mensualité : le prêt non échu du bien mis en vente, le prêt relais et le crédit souscrit pour la nouvelle résidence.

Sortir de la panade

Pas évident de sortir d'une telle panade. « Aucune banque ne reprend les crédits relais des autres », explique Ari Bitton. La seule démarche possible consiste à trouver un arrangement avec son banquier. » Prolonger le crédit relais est le plus naturel. Le Crédit foncier a annoncé qu'il prorogerait les siens de six mois, d'autres parlent d'un an.

Le plus souvent, les banques qui veulent éviter d'aller au contentieux recommandent de baisser les exigences sur les prix de vente. Un crève-cœur qui n'est pas sans conséquence ! Car l'emprunteur, pour compenser la différence, devra allonger son prêt ou négocier un crédit supplémentaire. Ce qui, dans les deux cas, alourdit la facture.

Il y a bien une autre solution, louer plutôt que vendre, ce qui permet de se passer du banquier en attendant des jours meilleurs. « Le propriétaire doit alors savoir qu'il s'engage pour trois ans, la durée du bail, à moins de louer en meublé », met en garde Jean-Philippe Benkemoun, directeur de Laforêt à Castres.

Sans compter qu'il faut aussi transformer le crédit relais en un prêt classique, et « espérer que le loyer puisse financer le remboursement », souligne Philippe Stolz.

Une solution plus radicale-un renoncement, en fait-consiste à vendre le bien récemment acquis afin de rembourser les crédits, du moins en partie compte tenu de la décote inéluctable sur la vente. Rassurons-nous tout de même : « Sur les 8,1 millions de

foyers qui remboursent aujourd'hui un prêt immobilier, affirme Michel Mouillart, professeur à l'université Paris-X Nanterre, on estime à 140 000 ceux qui ont souscrit un prêt relais. Et une grande majorité sera tout de même en mesure de rembourser les crédits dans les délais. » Enfin une bonne nouvelle... rnrn[fluo]Les Maynadié : délai de grâce [/fluo]rnrnPrévoyant de s'installer dans les Pyrénées-Orientales, Guy et Florence Maynadié, couple d'agriculteurs de l'Aude aux revenus moyens (1 230 euros par mois), ont acquis en 2006 un terrain de 1 300 mètres carrés pour y construire leur nouvelle maison. Sur les conseils de leur agence, ils ont souscrit un prêt relais en attendant de céder leur exploitation agricole, l'essentiel de leur capital.rnrnCe qu'ils finissent par faire en juin pour la somme de 660 000 euros. Hélas pour eux, leur prêt relais arrive à échéance au même moment et LCL, leur banque, ne veut pas le prolonger le temps d'accomplir les dernières formalités.[fluo] Le couple, qui ira jusqu'à écrire au président de la République, prend, début novembre, un avocat, qui saisit immédiatement le tribunal d'instance de Toulouse pour demander un délai de grâce de vingt-quatre mois en se fondant sur l'article 313-12 du Code de la consommation. Aux dernières nouvelles, la banque a accordé la prolongation OLIVIER-JOURDAN ROULOT [/fluo]

Par **seb76**, le **19/01/2009 à 10:44**

Je connais un cabinet de financement sur ROUEN qui peut selon certaines conditions trouver le financement pour que vous rachetiez le relais, conserviez votre appartement en le transformant en locatif ce qui permet de conserver se constituer du patrimoine et de ne plus payer des intérêts dans le vent et tous les pb qui suivent une expiration de Crédits RELAIS