



FEDERATION
BANCAIRE
FRANCAISE

Engagements professionnels sur le crédit relais immobilier

Les banques et leurs clients emprunteurs ont un intérêt commun à la réussite des opérations immobilières déjà engagées ou à venir.

La vente de crédits relais continue avec une prise en compte logique de l'évolution récente du marché immobilier.

Le crédit relais est un outil très important car il répond non seulement à une attente des clients mais il constitue aussi un facteur de fluidité du marché immobilier. Il permet d'acheter un nouveau bien avant d'avoir revendu le précédent.

Le client a du temps pour revendre son bien. Pendant cette période de 1 à 2 ans il doit l'utiliser au mieux pour le cas échéant adapter son prix en fonction du marché.

Le crédit relais comprend également une autre marge de sécurité pour le client et la banque car il est notamment proposé sur une quote-part de la valeur du bien à vendre.



Dans le contexte actuel de retournement du marché immobilier, les établissements de crédit ont décidé de formaliser les engagements suivants :

Améliorer l'information en amont de tout candidat au crédit relais

Toute personne souhaitant obtenir un crédit relais pour acheter un nouveau bien avant d'avoir revendu l'ancien, bénéficiera d'un document d'information pédagogique fourni par son établissement financier. Ce document viendra en renfort des actions déjà entreprises par les réseaux.

La FBF élaborera à cet effet un mini guide des Clés de la Banque sur le crédit relais qui sera mis à disposition des réseaux bancaires et également téléchargeable gratuitement pour le public sur le site www.lesclesdelabanque.com

Associer l'ensemble des professionnels de l'immobilier

La FBF informera les organisations professionnelles de l'immobilier de ce dispositif pour les inviter à mobiliser leurs adhérents : agents immobiliers, notaires, promoteurs, constructeurs de maisons individuelles.

Les établissements de crédit relayeront cette action auprès de leurs partenaires professionnels de l'immobilier, pour qu'ils diffusent cette information pédagogique sur le crédit relais auprès de leurs clients.

Chaque professionnel a un rôle essentiel pour que ses clients s'engagent de façon responsable dans leur opération d'achat revente.

Contacteur au moins 6 mois avant l'échéance, les clients bénéficiant d'un crédit relais

Les établissements de crédit contacteront au moins 6 mois avant l'échéance les clients engagés dans un crédit relais pour leur proposer de faire avec eux le point sur leurs démarches de vente, les contacts obtenus, les difficultés éventuellement rencontrées et dans ce cas sur les dispositions qu'ils envisagent de prendre.

Ils seront également invités à cette occasion, à prendre contact avec leur établissement financier au plus tard 3 mois avant l'échéance du

crédit relais si aucun compromis de vente n'est signé.

Contacteur d'ici fin 2008 tous les clients actuellement engagés dans un crédit relais qui vient à échéance dans moins de 6 mois

Face aux évolutions du marché immobilier et au nouveau contexte entre vendeur et acheteur, les établissements de crédit ont décidé de prendre contact d'ici la fin de l'année 2008 avec chaque client engagé dans un crédit relais qui arrive à échéance dans moins de 6 mois. Il lui sera proposé de faire le point sur sa situation et d'identifier les difficultés éventuelles pour rechercher ensemble le cas échéant des solutions personnalisées.

Rechercher au cas par cas des solutions pour accompagner les clients éprouvant des difficultés à dénouer leur crédit relais

Pour les clients n'ayant pas signé de compromis de vente, et au plus tard 3 mois avant l'échéance du crédit relais, l'établissement de crédit effectuera avec son client un point précis de sa situation immobilière et financière, conformément à ce qui lui aura été proposé préalablement.

Selon l'analyse qui sera faite des conditions de l'opération d'achat revente, l'établissement de crédit :

- pourra attirer l'attention du client sur la nécessité de revoir les conditions de vente par une amélioration des moyens de commercialisation et/ou par une baisse du prix avec l'aide des professionnels de l'immobilier (agence immobilière, notaire...)
- et pourra alors examiner les possibilités d'aménagement personnalisées du crédit relais (allongement de sa durée, transformation en prêt long terme liée éventuellement à une mise en location du bien,...).