

DCI 2023

Ce qu'il faut retenir !

La loi de finance 2023

- **Ma primeRénov**

Le dispositif MaPrimeRénov' est d'avantage orienté vers les opérations de rénovation plus performantes. Désormais un accompagnateur Rénov' deviens obligatoire pour bénéficier de subventions pour des travaux d'amélioration de la performance énergétique globale de logement. Aussi, il permet aux particuliers d'être mieux conseillés.

- **Le dispositif Pinel**

Voici les nouvelles réductions fiscales depuis le 1^{er} janvier 2023 qui sont en baisse

| | réduction fiscale en 2022 | réduction fiscale en 2023 | réduction fiscale en 2024 |
|----------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Engagement de 6 ans | 12% | 10,5% | 9% |
| Engagement de 9 ans | 18% | 15% | 12% |
| Engagement de 12 ans | 21% | 17,5% | 14% |

- **Lutte contre les passoires thermiques**

Depuis le 1^{er} janvier 2023, les propriétaires ayant un logement classé G, c'est à dire les plus énergivores, ne peuvent plus louer leurs biens.

La loi climat et ses impacts sur le métier

La réalisation d'un DPE est obligatoire à l'occasion d'une vente de logement (individuel ou collectif) ou de certains bâtiments ou à l'occasion de la signature d'un bail ainsi que pour les bâtiments neufs.

Une nouvelle méthode de calcul du DPE a été mise en place en juillet 2021. Ce DPE réalisé par un diagnostiqueur certifié, évalue la consommation énergétique du logement et son impact en termes de gaz à émission de serre.

Un mauvais DPE peut avoir des conséquences fâcheuses pour le propriétaire du bien. Dans quelques années, il pourrait ne plus pouvoir mettre en location son bien ou le vendre. Ainsi, en cas de DPE opposable entre une classe E annoncée et en réalité une classe F (assimilable à une passoire énergétique), le logement serait alors considéré comme une épave thermique avec toutes les conséquences pour l'acheteur ou le locataire. **Celui qui a fait réaliser un DPE erroné pourra alors être obligé de payer les frais ou indemniser le propriétaire, l'occupant, le locataire ou le bailleur.**

Les contraintes pour les passoires énergétiques

| Classe énergétique | Valeur |
|--------------------|---|
| Classe A | Moins de 70kwh/m ² /an et de 6kg de CO2/m ² /an |
| Classe B | De 70 à 110kwh/m ² /an et 6 à 11 kg de CO2/m ² /an |
| Classe C | De 110 à 180kwh/m ² /an et 11 à 30 kg de CO2/m ² /an |
| Classe D | De 180 à 250kwh/m ² /an et 30 à 50 kg de CO2/m ² /an |
| Classe E | De 250 à 330kwh/m ² /an et 50 à 70 kg de CO2/m ² /an |
| Classe F | De 330 à 420kwh/m ² /an et 70 à 100 kg de CO2/m ² /an |
| Classe G | Plus de 420kwh/m ² /an et plus de 10kg de CO2/m ² /an |

Les biens qui sont notés F ou G sont qualifiés de passoires énergétiques, ils ont vocation à disparaître du parc immobilier

Depuis 2022, tout logement mis en vente ou en location avec un DPE de classe F ou G doit effectuer en plus **un audit énergétique**.

Les loyers des logements classés en catégorie F et G par le DPE ne peuvent plus être indexés en cours de contrat, ni augmentés lors de la relocation ou du renouvellement.

Depuis 2023, les passoires thermiques, c'est-à-dire les habitations dont l'estimation de consommation en énergie finale est supérieure à 450 kWh/m²/an (environ 100.000 logements en France), ne peuvent plus être loués. Il y a donc des informations à bien connaître et à prendre en compte avant de réaliser un investissement locatif sur un logement très ancien qui n'a pas été rénové au niveau des performances énergétiques. Le calendrier actuel prévoit une interdiction de louer un logement de classe F ou G dès 2028.

- **Les aides pour rénover un logement énergivore**

- Ma Prim'Renov
- MaPrimeRénov' Sérénité
- Les Certificats d'Économies d'Energie (CEE)
- Le dispositif « Coup de pouce économies d'énergie »
- Aide de la caisse de retraite
- TVA à 5,5 % pour les travaux d'amélioration de la qualité énergétique
- Exonération de la taxe foncière pour les travaux d'économies d'énergie
- Éco-prêt à taux zéro
- Prêt à l'amélioration de l'habitat de la Caf

Les ventes immobilières

- **Les avants -contrats**
-

En matière de vente immobilière, l'avant contrat, aussi appelé compromis de vente ou promesse de vente, fixe les premiers accords entre l'acquéreur et le vendeur. Il y est indiqué les conditions d'obtention du prêt; d'urbanisme et de situation hypothécaire du bien. Une fois signé, l'acquéreur bénéficie de dix jours de rétractation sans aucune justification. Le délai entre l'avant contrat et la vente définitive est librement fixé par les parties.

Le notaire peut aider chacune des parties de l'avant contrat à la signature définitive.

- **La vente d'immeuble à rénover (VIR)**

La VIR s'applique à toute personne qui vend un immeuble bâti ou une partie de l'immeuble à usage d'habitation ou à usage professionnel et d'habitation ou destiné à l'un de ces usages après travaux et qui s'engage, dans un délai déterminé par le contrat, à réaliser directement ou indirectement des travaux sur cet immeuble ou cette partie d'immeuble et qui perçoit des sommes d'argent de l'acquéreur avant la livraison des travaux.

La VIR, c'est de la VEFA dans l'ancien avec rénovation.

- **Les ventes en nue-propriété (usufruit viager)**

L'achat de nue-propriété présente de nombreux intérêts. Le nu-propriétaire acquiert automatiquement la pleine propriété du bien à la fin du démembrement de propriété.

Le nu-propriétaire n'est pas considéré comme « propriétaire » des biens, certains frais liés à la propriété ne lui incombent donc pas comme la Taxe Foncière.

Généralement l'achat de la nue-propriété d'un bien se fait en un seul paiement un « gros bouquet » sans rentes viagères.

Ce système permet donc d'acheter un bien sur une valeur décotée sans le souci de l'aléa comme dans le cadre d'une vente en viager ou celui-ci influera sur le prix effectivement payé à terme.

Il est à noter que le nu-propriétaire n'a pas l'obligation d'acquérir la pleine propriété pour revendre son bien. Il peut tout à fait vendre sa nue-propriété à n'importe quel moment.

- **La vente en viager**

La vente d'un bien en viager permet au vendeur de recevoir un capital partiel (le bouquet) et des rentes viagères indexées durant toute sa vie (indices IPC, ICC, IRL...).

Il existe 2 types de vente en viager :

| | |
|------------------|---|
| Le viager occupé | Le vendeur cède son bien à l'acquéreur mais conserve son droit d'usage et d'habitation. Il peut donc continuer de l'occuper jusqu'à son décès. Pour un viager occupé avec usufruit, les réparations et entretiens courants sont à la charge du vendeur et les grosses réparations à la charge de l'acquéreur. Pour un viager occupé avec droit d'usage, la répartition des charges doit être prévue dans l'acte de vente. |
| Le viager libre | Le vendeur cède son bien à l'acquéreur qui peut l'occuper ou le louer dès la signature de l'acte de vente sans avoir à attendre le décès du vendeur. Les travaux sont à la charge de l'acquéreur. |

Rappel : Le contrat de vente en viager est un **contrat aléatoire**. Les effets sont incertains et dépendent d'un évènement imprévisible, c'est-à-dire **le décès du crédirentier**.

Une personne appelée **débirentier (acquéreur)** achète un bien immobilier et s'engage à verser périodiquement à une autre appelée **crédirentier (vendeur)** des arrérages pendant toute la vie de celui-ci, au titre du paiement du bien (art. 1968 du code civil et suivants).

- **L'usufruit temporaire social**

C'est une opération qui consiste dans l'achat de nue-propriété par une personne et l'achat de l'usufruit par une autre personne, en l'occurrence un bailleur social (c'est à dire une société HLM et non office public HLM) qui porte sur un même logement dans le cadre d'un programme immobilier prévoyant une mixité sociale.

Le logement est donc démembré entre nue-propriété et usufruitier. Il s'agit de logements dans des immeubles de qualité où cohabitent des propriétaires occupants pour une partie de l'immeuble et par des locataires de la société HLM pour une autre partie.

Quel est l'intérêt pour l'usufruitier ?

L'usufruitier percevra les revenus locatifs. Le bailleur social consentira des baux d'habitation à des locataires éligibles aux logements du secteur intermédiaire.

- **Les ventes aux enchères de bien immobilier**

Les ventes aux enchères immobilières des notaires (par adjudication volontaire)

La vente par adjudication, plus communément appelée « vente aux enchères », consiste à attribuer un bien, immobilier ou mobilier, à l'enchérisseur qui en donnera le prix le plus fort.

Quel financement possible lorsque votre client souhaite acheter un bien de cette façon ?

Il faut remettre au banquier ou au courtier :

- Le cahier des charges
- Le prix auquel l'adjudicataire s'accorde à porter l'enchère et l'estimation des frais de mutations, de procédures et honoraire d'avocat
- **Les ventes immobilières interactives en ligne**

Ces ventes sont radicalement différentes des ventes par adjudication. En effet, la vente ne sera parfaite qu'après signature d'un compromis et à la fin du délai de rétractation.

La personne intéressée par l'achat :

- Visite le bien et obtient les conditions générales de vente ainsi que les conditions générales d'utilisation de procédure internet.
- Doit faire valider sa participation.
- Les offres d'achat sont ensuite faites en ligne par les acheteurs sur un site sécurisé.
- Toute offre réalisée dans les 4 dernières minutes repousse la fin de la période des 4 minutes.
- Durée de 24H pour saisir en ligne les offres successives d'achat.
- **La vente à terme dans l'ancien (VAT)**

La vente à terme peut se faire dans le neuf ou dans l'ancien. Concentrons-nous sur la vente à terme dans l'ancien.

Elle consiste pour un propriétaire à vendre son bien, en percevant dans un premier temps une partie du prix de vente comptant, puis le reste via le versement de mensualités sur une durée déterminée dans l'acte authentique.

La différence avec une vente classique est que le paiement est étalé dans le temps.

La date de paiement est définie le jour de la vente.

Dans la vente à terme dans l'ancien, il y a deux types de vente, mais lesquelles ?

Quels sont les avantages d'une vente à terme ?

- L'accès à la propriété facilité.
- L'installation est immédiate si la vente est libre dans un bien non payé.
- L'étalement des versements sur 10 à 20 ans.
- Le bouquet peut être négocié.
- Il est possible de contourner un crédit si la capacité d'emprunt est trop faible pour une première accession.

Et quels sont les inconvénients ?

- Si le vendeur décède, il faut continuer à payer le bien aux héritiers.
- Si le bien est occupé, l'acheteur a pour obligation de s'acquitter de la taxe foncière.
- Le vendeur peut demander des intérêts sur le montant total restant dû.
- S'il y a défaut de paiement, le contrat de vente est rompu.
- Le vendeur a obligation de quitter le bien une fois la totalité du montant versé dans le cas de la vente à terme occupée.

- **La vente à réméré avec faculté de rachat**

Selon l'article 1659 et suivants du Code Civil, la vente à réméré consiste pour le vendeur d'un bien immobilier à en céder la propriété à un tiers contre une somme d'argent, moyennant une possibilité de le racheter sur une durée déterminée, allant de six mois à cinq ans.

Pour un vendeur, l'objectif est donc de vendre, si possible, temporairement son bien à un investisseur avec l'application d'une décote qui peut être importante mais qui évitera une saisie.... en facilitant le paiement de ses créanciers et qui lui permettra d'apurer sa situation financière. Il se réserve également la possibilité de racheter son bien à des conditions préfixées (faculté de rachat).

La vente en réméré est une technique qui peut permettre à un débiteur de refinancer ses dettes en attente de retournement de situation.

Un financement de l'investisseur est possible dans une transaction sécurisée. De plus avec les taux de financements actuels, cela peut offrir un levier intéressant pour l'investisseur.

- **La location-accession**

La location-accession, qui découle de la loi du 12 juillet 1984, est une opération qui permet à un locataire d'acquérir un logement après l'avoir loué pendant une période définie avec le propriétaire.

Le vendeur s'engage à transférer la propriété dans un certain délai si le bénéficiaire de l'offre lève son option d'achat. La location-accession peut s'avérer intéressante pour les personnes ne disposant pas d'apport financier.

La location-accession peut porter sur un immeuble d'habitation ou mixte (usage professionnel et habitation), individuel ou collectif, achevé ou en cours de construction, neuf ou ancien. Elle est surtout pratiquée par des organismes HLM, mais elle n'est pas limitée à ce secteur.

- **Le Bail réel et solidaire (BRS)**

Le Bail Réel Solidaire (BRS) est un dispositif entré en vigueur en 2017. Il permet aux ménages à revenus modestes de devenir propriétaires pour une durée de 18 à 99 ans. En effet, Le coût d'achat d'un logement par rapport au prix du marché peut baisser de 30 à 40% dans certaines villes. Grâce au bail réel solidaire signé avec un Organisme Foncier Social (OFS), l'acquéreur devient propriétaire de la maison ou de l'appartement, mais pas du terrain, qui reste propriété de l'OFS. Les ménages s'engagent en échange à verser une redevance à l'OFS. Le bien immobilier doit être occupé à titre de résidence principale. Et en cas de vente, de donation ou de, le nouveau propriétaire doit remplir les mêmes conditions de ressources que l'acquéreur initial. Le prix de revente est encadré. Comment financer un BRS ? Les emprunteurs sont éligibles au Prêt à l'Accession Sociale et éventuellement au Prêt à taux zéro. Le Crédit logement cautionne les BRS et ils peuvent faire l'objet d'une hypothèque.

- **L'Habitat participatif :**

C'est l'association de plusieurs personnes pour rechercher un terrain, concevoir des logements adaptés aux goûts et spécificités de chacun, mais c'est aussi imaginer une manière de vivre autrement : plus écologique et plus en lien avec les autres.

Les personnes qui participent ont la qualité d'associés et acquièrent des parts sociales dans les sociétés qui peuvent être :

- les sociétés coopératives d'habitants
- les sociétés d'attribution et d'autopromotion
- les Société Civiles Immobilières
- les copropriétés classiques
- les Sociétés coopératives d'intérêt collectif

Les projets sont en règle générale portés par des sociétés qui pilotent l'opération avec l'acquisition du foncier, et l'assistance dans la maîtrise d'ouvrage. Ces sociétés proposent le montage juridique approprié et sécurisent le montage financier auprès des collectivités territoriales et des établissements bancaires.

Par exemple, à Lyon, Habitat et Parage développe ses propres projets immobiliers d'habitat

- **Les opérations immobilières dans le cadre d'une procédure de divorce**

Jusqu'au jugement de divorce, tous les biens achetés par l'un ou l'autre des époux, même séparément, entrent en principe en communauté et appartiennent donc aux deux.

Cependant, avec le régime de la communauté légale, il est possible d'envisager un achat avant la fin de la procédure de divorce et le partage des biens. Pour cela, vous devez établir une déclaration d'emploi de l'argent, dès lors qu'il n'est pas issu de la communauté : par exemple, si vous disposez d'une somme d'argent reçue par une succession, une donation, ou qui provient de la vente d'un bien propre.

Lorsque les époux engagent une procédure de divorce par consentement mutuel, une convention de divorce est rédigée avec l'avocat, qui se charge de mettre par écrit tout ce que les époux auront décidé. La convention prendra effet lorsqu'elle aura été enregistrée par le notaire au rang de ses minutes. Le divorce prend donc effet à la date de son enregistrement par le notaire. Toutefois, il est possible de faire remonter les effets patrimoniaux du divorce à une date antérieure, mais les deux époux doivent être d'accord sur cette date dans une procédure de divorce par consentement mutuel.

Il faudra faire paraître dans la convention de divorce, que les achats faits après telle date sont les biens propres de l'époux. La date de la convention doit être antérieure à la date d'achat, bien entendu.

À noter que cela est valable entre les époux, et non envers les tiers comme la banque. Dans ce cas, le notaire procédera à une reconnaissance d'avis donné. Le prêteur garantira son financement, par des biens propres ou des garanties familiales, avec également reconnaissance d'avis donné.

Le régime de la séparation de biens permet à chaque époux de procéder seul à toutes les opérations juridiques de son choix, sans le concours de son conjoint, pendant le mariage et lors de la séparation. Bien sûr, des précautions sont tout de même à prendre. Il faut notamment vérifier que le contrat de mariage de séparation de biens ne contient pas une société d'acquêts.

Les soultes

En droit, la "soulte", c'est la somme d'argent qui doit être payée par celui qui, à l'occasion du partage d'une indivision, reçoit un lot d'une valeur plus élevée que celle à laquelle ses droits lui permettent de prétendre. Il en est de même en cas d'échange, si les choses échangées ont des valeurs différentes.

Et si la banque ne veut pas me financer la soultte ? Quelle peuvent être les solutions ?

Soit il faudra vendre le bien, soit le conserver mais en indivision avec votre ex-femme si elle l'accepte, en répartissant les modalités de gestion et les charges du logement.

Donc, la soultte peut être payée à un époux, une personne de la famille, lors d'un partage, que ce soit un divorce, une séparation ou une succession. Elle permet de rééquilibrer un partage, lorsque la valeur du bien n'est pas égale.

Pour la calculer, par exemple, on prend les actifs moins les dettes.

Il faut aussi compter environ 7 à 8% de frais de notaire sur la valeur de la soultte qui sont à la charge des époux. De plus, la soultte n'a pas à figurer dans la déclaration de revenu, et ne donne droit à aucun avantage spécifique en terme fiscal : elle n'est pas imposable.

Les prêts

- **Technicité sur les taux révisables**

L'OAT et l'Euribor

Le prêt à taux variable est un prêt qui est basé sur un index variable. On parlera de taux variables ou révisables, communément, les acteurs du monde bancaire parlent de taux variables.

Les index sont divers et variés, les plus connus et utilisés par nos banques sont les euribor, le TEC et l'OAT, ils suivent tous le mouvement du taux directeur de la BCE mais n'ont pas les mêmes intervalles de révision.

Le crédit à taux révisable ou crédit à taux variable est un crédit dont le taux d'intérêt évolue (ou peut évoluer) avec le temps (en général à date anniversaire), selon les modalités du contrat. Ce changement de taux entraîne l'ajustement de la mensualité pour conserver la durée de remboursement. Mais le crédit peut aussi, suivant ses modalités, modifier la durée de remboursement, ou, à la fois la mensualité et la durée, on dit alors qu'il est variable sur la mensualité et/ou sur la durée.

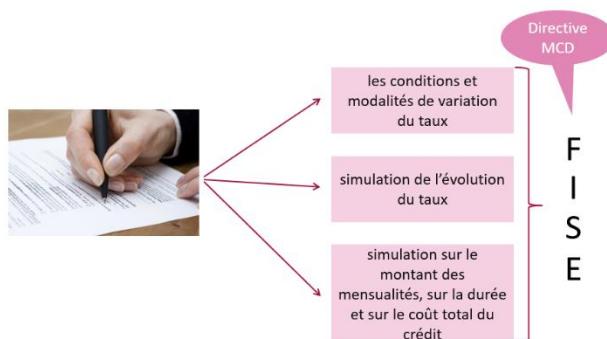
L'indice de référence le plus couramment utilisé, depuis le passage à l'euro, est l'Euribor (Euro Interbank Offered Rate). C'est le taux de l'argent à court terme pratiqué entre les banques de la zone euro. On trouve principalement deux variantes : l'Euribor à 3 mois et l'Euribor à 12 mois.

Le taux capé

C'est une limitation à la hausse seulement, ou, à la fois à la hausse et à la baisse, de la variation globale du taux d'intérêt.

L'encadrement des crédits à taux variable

Pour mieux appréhender les risques liés à la variation de taux, l'offre de prêt doit mentionner les conditions et modalités de variation du taux, une simulation de l'évolution du taux ainsi qu'une sur le montant des mensualités, sur la durée et sur le coût total du crédit. Ces éléments sont également précisés sur la fiche d'information standardisée européenne (FISE) tel que repris dans la directive « MCD ».



Par la suite, chaque année, l'établissement de crédit doit informer gratuitement l'emprunteur du capital restant dû. Par ailleurs, chaque modification du taux débiteur doit être notifiée à l'emprunteur ainsi que les conséquences sur les mensualités et sur la durée restante de crédit.

Taux mixtes

Il s'agit d'une première période où le prêt sera basé sur un taux fixe, puis dans la deuxième période le taux sera variable.

Pour votre analyse, les seuls documents factuels et sans équivoques sont :

- la Fiche d'information précontractuelle
- la FISE
- Et bien entendu l'offre de crédit qui en découle
- **Initiation au courtage des pros**

Tout comme pour le financement d'un particulier, il convient d'étudier la situation personnelle du porteur de projet.

En plus de cette étape, il faudra fournir des documents complémentaires essentiels dans le cadre d'un projet professionnel.

Le choix juridique sera en lien direct avec l'étude prévisionnelle qui sera réalisée. Le fait d'aller voir un expert-comptable permettra au client d'avoir un gain de temps puisqu'il pourra lier la partie juridique et la partie chiffrée du projet.

Calculer la Capacité d'Auto-Financement (CAF) correspondant à la capacité d'une structure à honorer en trésorerie sa dette.

Il faudra que la CAF dégagée ait la capacité d'absorber les futures échéances de prêts sur une année. Si ce n'est pas le cas la banque refusera le dossier ou en tout ne souhaitera pas en financer la totalité.

Une fois que l'ensemble des documents ont été réunis, que l'analyse a été effectuée, il convient toujours de faire un point avec le client sur les points positifs et éventuellement négatifs du projet.

Suite à l'entretien, le banquier va généralement présenter le dossier au comité de crédit (au siège de la banque).

Si vous disposez d'une proposition, il conviendra d'analyser les conditions de taux mais également des garanties :

- Pourcentage du cautionnement personnel
- Pourcentage de la garantie extérieure (BPI, France Active, Garantie Réelle)
- Conditions d'assurance emprunteur

Suite à l'accord de client, la banque rédigera l'offre de prêt.

- **Le Ba.Ba du regroupement de crédits**

Le regroupement de crédits est une opération bancaire qui a pour but de réunir plusieurs crédits en cours (immobilier, consommation, auto, travaux, prêt personnel...) dans **un nouveau crédit unique aux conditions personnalisées**.

| Avantages du RAC | Inconvénients du RAC |
|--|--|
| Diminuer les mensualités pour rééquilibrer la balance budgétaire entre revenus et dépenses | Le regroupement de crédits peut engendrer un allongement de la dette |

| | |
|---|---|
| Baisser le taux d'endettement afin d'améliorer l'état des finances | Augmenter le coût total du crédit |
| Simplifier la gestion budgétaire grâce au paiement d'une seule mensualité | Générer de nouveaux frais : indemnités de remboursement anticipé (IRA), frais de dossier de la banque, frais de garantie (notaire), frais de courtage |
| Le client ne change pas de banque. Le nouveau crédit sera prélevé automatiquement sur son compte bancaire | |
| Négocier un meilleur taux d'intérêt et/ou une assurance de crédit moins coûteux | |
| Réévaluer la capacité à emprunter de nouveau pour un projet à financer (auto, travaux, immo...) | |
| Débloquer une somme complémentaire justifiée par un nouveau projet ou une trésorerie libre d'usage | |

- **Calcul de rentabilité d'un bien locatif**

Il existe deux calculs de rendement :

- **Le rendement brut**, qui vous donnera une première idée
- **le rendement net**, qui intègre beaucoup plus d'éléments et affine donc la rentabilité.

La formule de calcul du rendement locatif est la suivante :

(Montant du loyer x 12 mois) x 100 / par le prix d'achat

Pensez bien à intégrer les frais de notaire au coût de l'acquisition ainsi que le coût d'éventuels travaux s'ils doivent être réalisés avant de mettre le bien en location (même si certains ne les prennent pas en

Allons un peu plus dans le détail, et déterminons maintenant **le rendement net**.

Si vous souhaitez affiner vos calculs, pour déterminer une rentabilité réelle et précise, vous devez intégrer les **différentes charges afférentes à votre investissement**.

Autrement appelées charges non récupérables, le propriétaire doit s'acquitter de certaines dépenses, non refacturables au locataire, comme une partie des charges de copropriété.

On ajoutera également la taxe foncière, supportée intégralement par le propriétaire (sauf si le locataire est un professionnel et que cela a été stipulé dans le bail), mais aussi les diverses assurances, frais de gestion, travaux d'entretien, éventuels frais de gestion locative si votre bien est géré par un intermédiaire.... En un mot, tous les frais payés sur l'année.

Nous pouvons également pousser plus loin le calcul de rentabilité en intégrant la fiscalité générée par ces revenus.

Qu'ils soient au micro foncier, au réel, BIC, micro BIC..., qu'ils intègrent un dispositif fiscal comme la loi PINEL ou le dispositif DENORMANDIE, ils auront un impact sur votre fiscalité et doivent être pris en compte.

Enfin, et parce que le rendement locatif dépend du bon paiement du loyer, il est à préconiser de prévoir un ou deux loyers de vacance locative.