



LOGEMENT // Dans un environnement où transactions et prix repartent à la hausse, peut-on se permettre désormais d'acheter – plus grand, par exemple – avant de vendre ? Explications

Immobilier : faut-il acheter avant de vendre ?

Anne-Sophie Vion
@AnnesophieVION

Vous êtes déjà propriétaire et vous souhaitez changer de logement. Qu'il s'agisse de vendre pour vous agrandir, de plus en plus pertinent avec la baisse des taux (voir ci-contre), ou pour acheter plus petit, ou encore pour vous installer dans une autre ville, vous serez confronté à une opération d'achat-revente immobilière. Celle-ci n'est en effet pas si simple. Dans quel ordre devrez-vous procéder ? Que vous décidiez d'acheter ou de vendre en premier, chaque solution présente un certain nombre d'atouts et d'inconvénients.

Dans un contexte où le marché immobilier se reprend, les délais de vente se raccourcissent, les taux des crédits sont au plus bas et les prix repartent à la hausse dans certaines zones, pouvez-vous désormais vous permettre d'acheter avant de vendre, ce qui vous évitera toute une série de désagréments ?

Des risques atténués

De mise dans un marché baissier et tendu, la carte de la prudence, celle qui consisterait à vendre avant d'acheter, s'impose moins aujourd'hui. « Profitant du niveau exceptionnellement attractif des taux d'intérêt, le marché s'est fluidifié au premier trimestre au point que les propriétaires achètent avant de vendre », observent les notaires de Paris-Ile-de-France, dans une conférence du 26 mai dernier.

Alors qu'ils étaient encore, en mars, près des trois quarts à conseiller, pour une opération

d'achat-revente, de vendre en premier un bien avant d'en racheter un autre, les notaires interrogés dans le cadre du baromètre du site Immo-not.com (qui sonde un panel de notaires répartis sur toute la France) sont désormais 50 % à préconiser d'acheter avant de vendre. Estimant, pour la moitié d'entre eux, « que la baisse des prix n'est plus d'actualité », ils argumentent : « Avec des conditions de crédit particulièrement favorables, se porter acquéreur d'un autre bien avant de revendre le sien devient une attitude peu risquée, voire bénéfique lorsque des hausses des prix sont attendues. »

Eviter la case location et le double déménagement

Acheter avant de vendre offre des avantages non négligeables. Vous n'êtes pas forcé de passer par la case location, dont le coût peut s'avérer dissuasif, et vous économisez un déménagement ou un garde-meuble. Vous bénéficiez de temps pour prévoir d'éventuels travaux d'aménagement et de décoration de votre future résidence. Surtout, cette décision peut être motivée par le plaisir de ne pas passer à côté de la maison ou de l'appartement « coup de cœur ».

Cependant, si vous achetez en premier, la règle d'or demeure de ne pas surestimer le prix de l'habitation que vous vendez et de bien jauger le marché, en particulier si vous devez souscrire un crédit relais (voir ci-dessous). Dans toute opération d'achat-revente, la question clef est celle de la valeur réelle des

biens, laquelle détermine tout le montage. Il est recommandé de faire estimer le logement à vendre par plusieurs professionnels, et en même temps de tester le marché sur lequel vous êtes acheteur. Ce qui vous permettra de valider votre budget d'achat.

Vendre en premier

Si vous êtes allergique à l'idée d'un prêt relais ou que vous ne pouvez payer votre nouvelle acquisition sans crédit, commencer par la vente de votre résidence vous épargnera un risque majeur : celui de ne pas trouver d'acheteur dans les délais et de devoir supporter la charge de deux logements en même temps. De plus, comme souvent dans une opération de rachat-revente, on rachète pour plus grand, vous êtes donc en mesure de déterminer le budget précis dont vous disposez pour votre nouvelle acquisition.

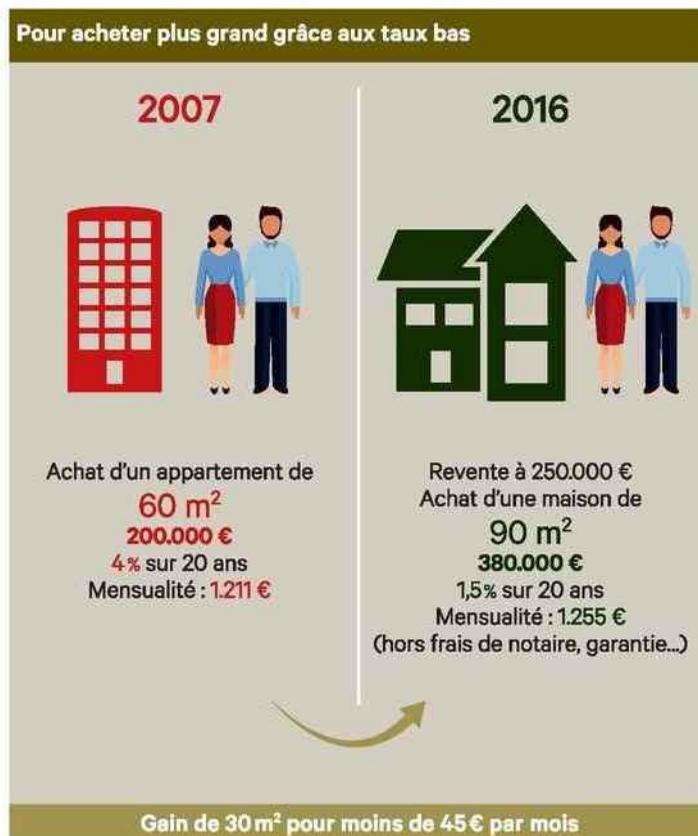
Attention, pour ne prendre aucun risque (comme le désistement de l'acheteur), il est conseillé de signer le compromis de vente du logement que vous achetez après avoir signé l'acte de vente du bien vendu. Cependant, en choisissant de vendre avant d'acheter, vous pouvez vous retrouver pendant plusieurs mois sans logement.

Pour contourner les contraintes psychologiques et financières de la location et de deux déménagements, « il est judicieux d'obtenir un délai plus long que les trois mois



usuels entre la signature du compromis et celle de l'acte de vente auprès de votre acheteur. Ce qui permet de racheter durant cette période allongée et, idéalement, de faire coïncider les deux actes notariaux le même jour », conseille Sandrine Allonier, responsable des relations banques chez Vousfinancer.com. ■

L'achat-revente, mode d'emploi



Procéder dans le bon ordre

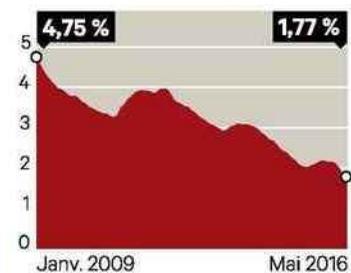
Avril 2016

Le conseil des notaires pour une opération d'achat-revente



50 % des notaires conseillent l'achat en premier d'un bien avant de revendre le sien.

Des taux de plus en plus bas



« LES ÉCHOS » / SOURCES : VOUSFINANCER.COM, IMMONOT.COM, CRÉDIT LOGEMENT/CSA