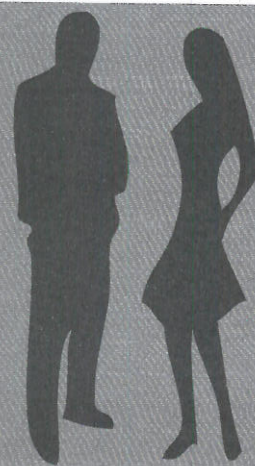


# toit & Moi



## LA FNAIM VOUS RÉPOND

### Projet de loi de finances 2010 : quels dispositifs fiscaux pour les acquéreurs écologiques ?

#### ► Le crédit d'impôt au titre des intérêts d'emprunt :

Mis en place par la loi TEPA du 21 août 2007, le crédit d'impôt en faveur des contribuables qui achètent ou construisent leur résidence principale est égal à 40% du montant des intérêts versés au titre de la 1<sup>ère</sup> année de remboursement et à 20% au titre des 4 années suivantes. Le montant des intérêts est plafonné à 3 750 euros pour une personne seule et à 7 500 pour un couple.

**Le projet de loi de finances pour 2010 pénalise les acquisitions et les constructions des logements neufs qui ne répondent pas à la norme « BBC » (bâtiments basse consommation) en réduisant progressivement le taux du crédit d'impôt pour les autres :**

- 30% la 1<sup>ère</sup> année puis 15% les 4 années suivantes pour les logements acquis ou construits en 2010 ;
- 25% la 1<sup>ère</sup> année puis 10% les 4 années suivantes pour les logements acquis ou construits en 2011 ;
- 15% la 1<sup>ère</sup> année puis 5% les 4 années suivantes pour les logements acquis ou construits en 2012.

L'ensemble de ces mesures ne concernent pas, en l'état du projet de loi, les logements anciens qui resteront soumis au taux de crédit d'impôt initial.

#### ► Le dispositif Scellier :

désaccord entre l'Assemblée Nationale et le Sénat...

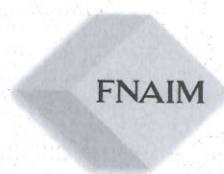
En attendant l'arbitrage de la Commission mixte paritaire, on sait que la **réduction d'impôt pour les logements neufs qui seront conformes à la réglementation thermique 2005, sans atteindre la norme « BBC », sera comprise dans les tranches suivantes :**

- de 20% à 25% pour les logements acquis ou construits en 2010 au lieu de 25% ;
- de 10% à 15% pour les logements acquis ou construits en 2011 et 2012 au lieu de 20%.

En revanche, le **taux de la réduction d'impôt reste maintenu à 25% pour les logements neufs acquis ou construits en 2010 répondant à la norme « BBC » et de 15% à 20% pour ceux acquis ou construits en 2011 et 2012.**

A priori, ce recentrage ne concernerait pas les logements anciens, non conformes à la décence, acquis et réhabilités.

n° 4



FNAIM

www.fnaim.fr

Avec le cube, c'est carré.

## ACTUALITÉ

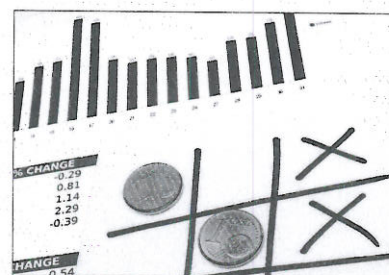
### Les Français et l'immobilier : la FNAIM enquête !

A situation économique difficile, moral en baisse ? C'est ce que révèle l'étude menée par la FNAIM et l'IFOP sur la perception des ménages vis-à-vis de la conjoncture.

En effet, **39% des Français estiment que la situation économique est propice à l'achat d'un bien immobilier** et 22% d'entre eux, uniquement, perçoivent la situation économique actuelle comme favorable à la vente d'un logement pour une nouvelle acquisition.

La plupart des Français ont en particulier le sentiment qu'il est difficile d'obtenir un crédit immobilier (80%). Et alors qu'ils ne sont que 9% à en avoir fait la demande, une majorité perçoit les taux actuels comme non attractifs. Ainsi, malgré les efforts menés par les banques pour assouplir les conditions de crédit, il semblerait qu'un **réel frein psychologique persiste sur les facilités de financement et pénalise le marché immobilier.**

Par ailleurs, si la crise est largement ressentie par les Français (71% s'estiment directement touchés), la baisse du pouvoir d'achat en est à l'origine, 69% déclarant connaître une baisse de leurs revenus. Ils sont nombreux également à s'exprimer sur les craintes quant à l'avenir, craintes qui peuvent freiner ou retarder leurs projets en général, et immobiliers en particulier.



**Côté prix, la baisse semble arrivée à son terme. Ainsi, 47% des Français ont pris conscience de cette baisse au cours des six derniers mois.** Toutefois, 20% ont le sentiment qu'ils ont augmenté.

En matière d'activité, les perspectives sont plutôt encourageantes. **18% des Français déclarent avoir l'intention d'acheter un bien immobilier :** 6% à moyen terme (12 prochains mois) et 12% dans les

3 prochaines années. Pour ce qui est du mode de recherche de logements utilisé, même si le bouche-à-oreille semble constituer le 1<sup>er</sup> réflexe, **62% des Français n'hésitent pas à passer par les agences.**

Les achats seraient freinés par des contraintes budgétaires. La plupart des Français déclarent avoir un apport personnel insuffisant (62%).

**Parmi les raisons qui inciteraient les acheteurs potentiels à concrétiser leur projet d'achat immobilier, ce sont les facilités de crédit qui sont plébiscitées :** taux de crédit intéressants (81%), déductions fiscales des emprunts (79%), prêts à taux zéro (76%), assouplissement des conditions de crédit (70%)...



# LE SAVIEZ-VOUS

## La rédaction de l'avant-contrat : une étape primordiale prise en charge par votre agent immobilier

Vous êtes sur le point d'acheter... avant de signer tout acte d'engagement, qui concrétise la « conclusion de l'affaire », votre agent immobilier s'assure que toutes les conditions nécessaires à son bon déroulement sont réunies.



Dans la pratique, l'avant-contrat de vente fait l'objet d'un acte sous seing privé qui peut être rédigé par l'agent immobilier. Il doit être signé par le propriétaire et vous-même.

Vous reconnaissez ainsi, par votre signature, en avoir pris connaissance et en accepter les conditions.

Concernant le versement de l'acompte, représentant en général de 5 à 10% du prix de vente, il doit être effectué lors de la signature de l'avant-contrat. Pour ce faire, **l'agent immobilier doit alors être désigné par les parties en qualité de séquestre conventionnel dans l'avant-contrat, et il sera donc chargé de conserver les fonds jusqu'à la signature de l'acte authentique.**

Pour pouvoir recevoir des fonds pour le compte de sa clientèle, il **doit être obligatoirement garanti, pour un montant au moins égal à 110 000 €** (sauf dans le cas où l'agence fonctionne depuis moins de deux ans ; sa garantie peut alors être d'un montant inférieur, mais d'au moins 30 000 €).

## MON TOIT & MOI

### À bon investissement, bon diagnostic !

Souvent vécus comme une contrainte par le vendeur d'un bien, les diagnostics techniques apportent une sécurité supplémentaire à l'acheteur quant aux caractéristiques du bien dans lequel il investit.

**Depuis le 1<sup>er</sup> novembre 2007, un dossier unique appelé « Dossier de Diagnostic Technique » (DDT) doit rassembler les états, constats et diagnostics pour apporter une meilleure information au futur acquéreur.**

**C'est au vendeur qu'il revient de fournir ce dossier afin de l'annexer à l'avant-contrat ou à l'acte authentique.**

En outre, **il tient du devoir de conseil de votre agent immobilier de vous le présenter préalablement à la signature de l'avant-contrat.** Il est donc préférable que les diagnostics soient réalisés le plus tôt possible, dès la prise de mandat.

Le DDT diffère selon les cas. Ainsi, selon le type, l'âge du bien ainsi que sa localisation, il doit comporter :

► **le diagnostic de performance énergétique (DPE)** datant de moins de 10 ans, destiné à permettre de comparer et estimer la

performance énergétique du logement qu'il s'agisse d'une maison ou de la partie privative d'un appartement, et qui doit désormais obligatoirement figurer dans les annonces ;

► **l'Etat des Risques Naturels et Technologiques (ERNT)**

pour des locaux situés à l'intérieur de zones dont la liste est arrêtée par le Préfet ;

► **le Constat de Risque d'Exposition au Plomb (CREP)** pour les logements construits avant le 1<sup>er</sup> janvier 1949 ;

► **le repérage amiante avant vente** (pour les locaux construits avant le 1<sup>er</sup> juillet 1997) ;

► **l'état relatif à la présence de termites** (dans les zones délimitées par arrêté préfectoral) ;

► **l'état des installations intérieures de gaz** (pour des installations datant de plus de 15 ans) ;

► **l'état des installations intérieures électriques** (pour des installations datant de plus de 15 ans).

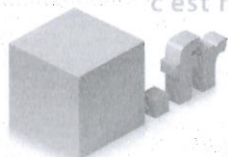
En outre, à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2013, s'ajoutera le contrôle des installations d'assainissements autonomes.



**Le Dossier de Diagnostic Technique apporte une meilleure information au futur acquéreur.**

Vous souhaitez vendre ou acheter votre bien immobilier ?

Avec 500 000 annonces,  
c'est net vous allez trouver !



**www.fnaim.fr**

Avec le cube, c'est carré.

Espace personnalisable, inscrivez ici  
les coordonnées  
de votre agence FNAIM