

Atelier Finance du 2 mai

Les GRT du Québec nous disent toujours qu'il y a une seule question à laquelle les accompagnants ne doivent jamais répondre : « Combien coûte un projet ? » avant qu'il ne soit finalisé.

Sauf que la pression est forte...Donc, nous allons partir d'un montant arbitraire, en essayant de qualifier le groupe en construction et de tenter de résoudre quelques questions.

1. Position du problème

On part d'une fourchette qui est de 2300 € TTC le m² avec une variation de 5 % de part et d'autre, soit entre 2200 et 2400 environ, ce qui signifie qu'on a une amplitude de 10 % entre le prix plancher et le prix plafond. Ce prix est celui qui a déclenché cette opération, mais il ne faut pas le prendre avec certitude tant que les plans ne sont pas définitifs. Sachez qu'arriver à un prix à la construction de 1200 € TTC est performant. Il représente environ 45 % du prix total. La charge foncière varie entre 15 et 18 %. Les honoraires et assurance environ 12 % (bureau d'étude et architecte). Ensuite, il faut ajouter les charges de commercialisation et promotion et impôts et charge de transaction.

Si on compte que les parties mutualisées représentent la plus petite surface (à la précédente réunion, 60 m²), on peut dire que le prix de la partie mutualisée est compris dans la marge d'erreur qu'on se fixe, soit 10 %. C'était le calcul que nous avons fait avec le NEF. Donc, nous avons pris vos surfaces hors partie mutualisée.

Depuis, vous avez augmenté cette partie mutualisée à 80 ou 90 m² avec une plus petite surface privative de 50 m², donc le calcul est modifié.

Pour avoir la partie mutualisée, la base de calcul est de prendre les 80 m² X 2300 euros TTC / 10.

Les terrasses sont en général comptées au 1/3 du prix de la surface habitable (cad intérieure), lorsqu'on raisonne en co-propriété, mais ici on ne peut pas raisonner comme cela : 2300 euros, c'est le total de l'investissement divisé par le nombre de m2. Il est donc difficile de répondre à la question qui tend à substituer de terrasses à du couvert.

2. Situation du groupe en construction

On va procéder en deux étapes, une étape individuelle et une étape collective.

Une étape individuelle

De la première réunion, des informations fournies par la NEF et vos informations déclaratives, nous pouvons dégager trois groupes distincts :

1. ceux qui possèdent un capital, qui ont des ressources suffisantes pour ne pas emprunter ou pour emprunter la somme souhaitée.

Pour ce groupe, il faut s'assurer de deux choses : la mise à disposition de cette somme au moment voulu, lors du contrat d'engagement et la comparaison des taux entre divers organismes bancaires (vérifier la date et chercher des comparaisons).

On peut fixer le contrat d'engagement avant début juillet avec un versement environ de 2% de l'investissement, et une promesse de vente du même montant en octobre, dès le plan d'architecture arrêté.

Un contrat d'engagement, qui n'est pas un document conventionnel, doit nous fournir une lettre d'acceptation bancaire (cad un accord de principe) ou tout document justifiant que vous pouvez obtenir la somme requise. Ce contrat est passé avec Coopatoit.

Une promesse de vente fixe le lieu, le plan, le prix avec une marge d'erreur de 5 %, assortie de clauses suspensives (sur l'obtention du prêt, désistement pour force majeure, etc) et un versement de 2 % (-2 % provenant du contrat d'engagement), passé avec Axanis. S'il y a retrait en dehors des clauses suspensives, l'acquéreur potentiel perd cette somme. Dans un compromis de vente, il y a obligation d'acquiescer après le délai de rétractation de 7 jours.

Les 2% viennent en déduction de l'investissement.

En ce qui concerne les taux, on peut trouver en taux effectif global les meilleurs taux du marché à 3,13 % sur 20 ans (Observatoire Crédit logement) en février 2013. (Il s'agit du TEG, donc fixe).

Le taux moyen est de 3,35 et le plus bas de 2,85.

Pour un revenu disponible de 3000 € pour un ménage, la capacité de remboursement est d'environ 1000 €. Voici un tableau qui donne un ordre de grandeur.

Pour un remboursement de (en €)	1000	1000	1000	1000
Sur (en année)	20	20	25	25
A un TEG	4,3	3	3	2
K disponible	160 000	180 000	210 000	236 000

(cf argentmag.com)

Les frais de notaire sont de 6 à 7 %. En co-propriété, ils sont en plus, mais en co-habitat, il faudra en rediscuter ultérieurement.

2. ceux qui souhaitent emprunter mais dont les ressources sont justes et il faudra travailler l'adéquation entre ressources et besoins, soit en diminuant les parties privatives et en augmentant les parties mutualisées, soit en étant très prudent sur les demandes.
3. Ceux qui ont un décalage important entre les besoins exprimés et situation actuelle liée à un démarrage d'activité, à une situation familiale nouvelle ou une absence d'activité. Là il faut travailler davantage les formules du PTZ+ et du PSLA ou ANRU.

Concernant le PTZ+, il s'agit d'un prêt à taux zéro pour l'emprunteur, car un prêt à taux zéro est interdit en France. Dans ce cas, les intérêts sont pris en charge par l'Etat, sous certaines conditions. Mais au delà de diverses conditions (résidence principale, ne pas avoir été propriétaire dans les deux ans précédents, avoir des ressources inférieure à un plafond), ce qui importe est que ce prêt est

nécessairement un prêt complémentaire et doit être nécessairement inférieur à l'autre prêt fait dans l'immobilier.

Pour vous donner un exemple, en zone B2 (le chiffre change si nous sommes en zone B1), pour 2 occupants et un achat de 120 000 euros, le PTZ ne peut pas dépasser 25 000 euros.

Pour le PSLA (Prêt social location accession). Il s'agit d'une redevance qui est composée d'une indemnité d'occupation et d'une part acquisitive avec pour votre zone (B2), un plafond de 2320 euros.

Le plafond de la part locative est ici de 8,04 euros le m².

Pour chacun de ces trois groupes, il faut affiner les règles et voir comment on peut avancer séparément.

Une étape collective

Ensuite, il existe des solutions groupées qui tiennent à trois mécanismes :

1. faciliter la mutualisation pour permettre de diminuer le coût individuel
2. se porter caution solidaire
3. regrouper les prêts de chacun auprès d'un seul organisme bancaire pour avoir de meilleures conditions

3. Résolution du problème

La procédure sera la suivante :

Pour la séance prochaine, vous intégrez une des trois catégories de groupe.

Fin juin, on vous demandera de signer un contrat d'engagement avec des conditions suspensives (prix au M2, crédit obtenu, etc...) à partir du cahier des charges établi par Hubert. Il ne s'agit pas de mettre les uns et les autres dans des difficultés personnelles et ce prix peut être révisé mais il faut qu'il soit dissuasif.

Il s'agit d'un engagement en terme d'argent et pas uniquement moral qui signifie qu'à cette date, « reculer » vous coûtera financièrement de l'argent.

Coopatoit ne perçoit aucune rémunération sur cet argent, et garantit qu'il ne pourra pas être utilisé pendant la durée qui le sépare de son versement à Axanis.

Fin octobre, vous aurez le plan et le prix définitif et la procédure sera enclenchée. Nous serons donc à la deuxième étape avec passage pour la promesse de vente.