

MANUEL DE L'ACHETEUR

Phase 1 : Pourquoi devenir propriétaire ?

Phase 2 : Capacité financière d'achat et financement

- Fonds propres, comment les trouver
- Prêt hypothécaire, exemple

Phase 3 : La recherche du bien

Phase 4 : Les questions notariales et administratives

- La vente immobilière devant notaire
- Les frais et impôts

Phase 1 : Pourquoi devenir propriétaire ?

Les avantages d'une acquisition immobilière :

- Seul 20 % de fonds propres sont nécessaire pour une acquisition immobilière en Suisse.
- Déduction fiscale sur le revenu des intérêts passifs et de l'amortissement. En effet, il n'est pas possible de déduire son propre loyer en cas de location. Ceci a un impact de 20 à 30% sur le coût annuel du prêt hypothécaire et amortissement.
- Taux hypothécaires bas.
- Coût mensuel d'habitation nettement inférieur à la location.
- Marché stable et en constante revalorisation.
- Facilité et rapidité à la revente ou à la location.
- La décision d'achat est supportée non seulement par les avantages économiques, par un marché immobilier en expansion et par la garantie d'un futur sûr et protégé.
- Devenir propriétaire, un choix intelligent et permettant une indépendance quant aux choix de la construction ou de l'aménagement intérieur de son logement en fonction de ses besoins ou de ses envies.

Phase 2 : Capacité financière d'achat et financement

Définition du montant qu'on peut obtenir d'un organisme financier, qui rajouté aux fonds propres détermineront le budget d'achat.

Les fonds propres :

En Suisse, la moyenne requise d'investissement de la part de l'acheteur est de 20% du prix d'achat.

A ce montant, il faut rajouter environ 4,5 à 5% de frais de notaire, de taxes d'enregistrement et de taxes foncières.

Où trouver les fonds propres ?

Le 2ème pilier :

Chaque salarié, en Suisse, verse aux Institutions LPP à partir de ses 25 ans, une partie de son salaire doublée par son employeur. La totalité de ces versements est utilisable comme fonds propres à l'achat d'une résidence principale, mais pas plus de 10% du prix d'achat.

Renseignez-vous auprès de votre caisse de prévoyance si vous désirez faire appel à votre capital du 2ème pilier pour constituer les fonds propres nécessaires à votre acquisition.

Le 3ème pilier :

Il s'agit d'une épargne volontaire, déductible du revenu. La totalité de ces versements est utilisable comme fonds propres à l'achat d'une résidence principale.

L'épargne personnelle forme également une partie des fonds propres.

Les parents, amis, employeurs peuvent être une source complémentaire de fonds propres.

Les produits de vente d'autres objets immobiliers ou ressources provenant d'héritage ou de la vente de biens divers.

Une autre forme de financement est d'acheter un bien autoporteur qui contribuera au paiement des mensualités. Par exemple une villa avec une dépendance, laquelle une fois louée donnera par exemple 12'000.- par an. Ce montant ne doit pas être ajouté au revenu de l'acheteur mais déduit de la dette annuelle à payer à la banque.

Le prêt hypothécaire :

L'obtention d'un prêt hypothécaire est directement proportionnelle aux revenus et à l'endettement de la personne.

La loi sur la limitation de l'endettement en Suisse stipule que nul ne peut s'endetter à plus d'un tiers de son revenu. Cela signifie que les intérêts passifs à payer seront d'un tiers au maximum du revenu cumulé des salaires des futurs copropriétaires.

La fédération romande immobilière vous propose des tableaux comparatifs sur les conditions de financement proposées par les principaux établissements bancaires et assurances.

Exemple :

Avec un salaire de 100'000.- annuel, on peut investir dans un bien immobilier au maximum 33'000.- par an et obtenir au maximum 500'000.- de prêts hypothécaires.

Voici le calcul appliqué par les banques afin de définir le montant finançable :

Intérêts passifs : 5%

Amortissement annuel : 1%

Frais d'entretien : 1%

Total endettement : 7%

Le revenu du salarié ne pourra être inférieur à $3 \times 7\%$ soit 21% de la valeur du prêt demandé.

Exemple : Valeur du bien : 1'000'000.-

Fonds propres : 200'000.-

Prêt nécessaire : 800'000.-

Salaire minimum : 21% de 800'000.- soit 168'000.- par an.

Ceci montre que pour acheter un bien d'un million, **il est nécessaire d'avoir un salaire de 168'000.- par an.**

Si le revenu n'est pas suffisant, la seule solution possible est l'augmentation des fonds propres afin d'arriver à un équilibre de l'endettement.

Phase 3 : La recherche du bien

Une fois déterminé son propre budget et en sachant que les prix moyens dans la région des Franches-Montagnes et celle du Jura Bernois sont d'environ 4'200 à 5'200.- le m², on pourra déterminer le nombre de m² maximum auquel on peut aspirer.



Vous souhaitez acquérir un bien immobilier ?

Pour vous accompagner dans vos recherches nous vous proposons :

- Un entretien personnalisé afin de définir vos critères de recherches.
- Une recherche active et ciblée du bien qui vous correspond.
- Une présentation des biens sélectionnés et visites des lieux.
- Une aide et des conseils avisés à la recherche du financement adéquat.
- Des conseils juridiques, fiscaux et administratifs.
- Gestion de toutes les démarches relatives à la signature de l'acte notarié.
- Nous sommes donc à votre disposition pour vous conseiller au mieux dans le choix de votre acquisition.

Phase 4 : Les questions notariales et administratives

La vente immobilière devant notaire

Selon l'art. 216 du Code des obligations, la vente d'un immeuble n'est valable que si elle est faite par acte authentique. Cette forme étant réservée aux notaires, cela signifie qu'une personne ne peut pas acheter un bien immobilier sans passer devant un notaire.

Le choix du notaire est en principe laissé à l'acquéreur. Il s'agit d'une pratique constante, qui n'est cependant consacrée dans aucune loi. Des exceptions sont donc possibles, voire fréquentes, et force est de reconnaître que les promoteurs immobiliers jouent un rôle toujours plus grand dans le choix du notaire, de sorte qu'il est quelquefois imposé aux acheteurs plutôt que l'inverse. Il convient de préciser que la loi exige la forme authentique pour assurer une protection des parties au contrat. En effet, le notaire est la tierce personne qui a la responsabilité de protéger vendeur et acheteur et donc de dégager une solution qui satisfasse pleinement tous les deux.

L'acte de vente :

Pour établir le contrat de vente, le notaire doit en premier lieu réunir les références personnelles des acheteurs et des vendeurs et se procurer "l'état descriptif" de l'immeuble à vendre. Il s'agit en quelque sorte de sa carte d'identité, laquelle renseigne le notaire sur les éventuelles servitudes, charges foncières, cédules hypothécaires et autres annotations grevant l'immeuble.



Dans la mesure où chaque acte de vente contient ses propres particularités, le notaire a pour mission d'aménager le contrat de vente en tenant compte de la volonté des parties. Il adresse un projet d'acte de vente à l'acheteur et au vendeur pour discussion et explications. Le cas échéant, des modifications sont apportées au projet, puis les parties se retrouvent chez le notaire pour la signature de l'acte. Chaque vente est particulière dans la mesure où la situation dans laquelle se trouvent les parties au moment de la signature de l'acte n'est jamais la même d'une fois à l'autre.

Prenez le financement de la maison par exemple, certains acheteurs – ils sont de plus en plus rares – ont des économies qui leur permettent de payer la totalité du prix de vente. La plupart doivent néanmoins s'adresser à leur banque, qui est généralement disposée à leur prêter jusqu'à 80% des fonds, moyennant la constitution d'une garantie sur l'immeuble (appelée cédula hypothécaire) et/ou utiliser leur prévoyance professionnelle (LPP).

La vente directe :

Le vendeur et l'acheteur se mettent d'accord sur une date d'achat/vente. Dès la signature devant le notaire, la bien immobilier devient propriété de l'acquéreur, sans délai.

La vente à terme :

Autre cas, l'acheteur a trouvé la villa de ses rêves, mais son contrat de bail n'arrive à échéance que dans 3 mois. Il faut donc trouver une solution afin qu'il ne paie pas des loyers à double. Le notaire proposera alors une vente à terme.

Il s'agit en quelque sorte d'une promesse de vente. Elle est aujourd'hui fréquemment utilisée car elle permet aux parties de se lier dès la signature du contrat et jusqu'au moment où les parties souhaiteront l'exécuter. Ce délai entre les deux étapes permettra, par exemple, au vendeur de libérer les lieux et à l'acheteur, d'organiser son financement et de mettre fin à son bail à loyer.

Les frais relatifs à une vente immobilière :

Les droits de mutation, les frais du Registre foncier et les honoraires du notaire sont en principe pris en charge uniquement par l'acheteur.

Impôt sur le gain immobilier :

Le vendeur devra lui s'acquitter de l'impôt sur les gains immobiliers. Pour simplifier, disons simplement qu'il s'agit d'un impôt prélevé par l'Etat, qui se calcule sur la différence entre les prix d'acquisition et de vente de l'immeuble, selon les années



de possession du vendeur. Chaque canton dispose de ses propres tarifs d'émoluments.

Vendre un bien immobilier ! Quelles démarches entreprendre vis-à-vis du fisc ? :

Une fois l'acte de vente signé, il faudra spontanément faire l'annonce de cette opération à l'autorité fiscale, au moyen de la déclaration "Gains immobiliers". En effet, en vertu de l'article 198 de la loi du 4 juillet 2000 sur les impôts directs

cantonaux (LI), "Pour chaque aliénation d'immeuble ou chaque opération imposable ou exemptée en vertu des articles 61 et 62, le contribuable doit, dans les trente jours, adresser à l'autorité de taxation de son domicile fiscal dans le canton une déclaration sur la formule établie par le Département des finances et y joindre les justifications requises".

A réception de la déclaration "Gains immobiliers", l'autorité fiscale procédera à son contrôle, ainsi qu'à celui de ses annexes. Des investigations seront entreprises ou des compléments d'informations requis dans les cas qui seront jugés incomplets ou imprécis par l'autorité fiscale.

A défaut de réclamation, le bordereau d'impôt devra être acquitté à l'autorité fiscale dans les trente jours dès sa notification ou son échéance (article 222 LI).