

# Éviter les pièges immobiliers :

## 16 notions indispensables



# SOMMAIRE

<b>Introduction</b>	<b>3</b>
<b>1) Avant l'achat – la faisabilité</b>	<b>3</b>
La faisabilité en fonction du revenu	3
La faisabilité en fonction des fonds propres	4
<b>L'achat</b>	<b>4</b>
2) Les fonds propres	4
3) Les frais de notaire et le droit de mutation	5
3.1) Le droit de mutation	5
4) Encore des frais... ☹ la cédule hypothécaire	5
5) l'emprunt hypothécaire	5
6) Le prêteur	6
7) Le taux et la durée de l'hypothèque	6
8) L'amortissement : direct ou indirect ?	7
9) Les rangs	8
10) Le rating	9
<b>Les impôts</b>	<b>9</b>
11) La valeur locative	9
12) L'impôt sur la plus-value immobilière	10
<b>La vente</b>	<b>10</b>
13) La vente directe	10
14) La vente à terme avec le droit d'option	10
15) Les frais de vente	11
16) Les frais de rupture anticipée du contrat hypothécaire	11
<b>En conclusion</b>	<b>11</b>

A lire – Très important

Le simple fait de lire le présent document vous donne le droit de **\*l'offrir en cadeau\*** à qui vous le souhaitez.

Vous êtes autorisé à l'utiliser selon les mêmes conditions commercialement, c'est à dire l'offrir sur votre blog, sur votre site web, à l'intégrer dans des packages et à l'offrir en bonus avec des produits, mais PAS à le vendre directement, ni à l'intégrer à des offres punies par la loi dans votre pays.

Il vous est également possible d'inclure vos propres liens affiliés dans ce guide.

## Introduction

Le domaine de l'immobilier possède ses propres codes et ses propres définitions.

Lorsque vous achetez, détenez ou vendez un bien immobilier, vous êtes confronté à un nombre important d'acteurs qui emploient chacun son langage : notaire, banquier, assureur, état (eh oui : pour les impôts), sans compter l'agent immobilier et tous les corps de métier impliqués dans la construction et l'entretien du bâtiment.

Je vous propose ici de définir 16 notions qui pourront vous être utiles si vous achetez, détenez ou vendez un logement, qu'il s'agisse de votre résidence principale ou d'un bien de rendement.

### 1) Avant l'achat – la faisabilité

Avant de chercher à acheter un bien, il va falloir déterminer si vous en avez les capacités. C'est ce qu'on appelle la faisabilité. Nous pouvons aussi définir la faisabilité par cette question : quel est le prix maximum du bien que je peux acheter ?

Cette faisabilité est déterminée par deux éléments : vos **revenus** et votre **épargne** accumulée.

#### La faisabilité en fonction du revenu

Les charges annuelles liées au bien immobilier ne peuvent excéder le tiers (33.3%) de vos revenus bruts.

Ces charges sont composées de trois éléments majeurs : **les intérêts d'emprunt, l'entretien du bien et le remboursement de la dette.**

Chaque prêteur définissant ses propres normes de calcul, la faisabilité variera d'un établissement à un autre. Je peux toutefois vous dire que dans la grande majorité des cas, les prêteurs comptent 4.5% pour les intérêts d'emprunt, 1% pour l'entretien du bâtiment et 1% pour le remboursement de la dette.

Si vous voulez avoir une idée assez proche de la réalité du **prix maximum qu'il vous est possible de déboursier, prenez la somme de vos revenus bruts annuels** – en incluant la moitié de la moyenne de vos bonus perçus lors des trois dernières années... vous suivez ? ;) – **puis divisez le montant obtenu par 5.6% et divisez encore par trois** (ce qui vous permet d'obtenir le tiers du revenu).

Un exemple. Prenons un couple qui gagne 180'000 francs bruts par an et qui, sur les trois dernières années, a perçu une moyenne de 40'000.- de bonus annuel. Il pourra retenir la moitié des bonus donnant un revenu maximum de 200'000.-. Divisons ce revenu par 5.6% puis divisons ce quotient (le résultat de la première division) par 3, et nous obtenons un prix d'achat maximum de 1'190'000.- (200'000.- / 5.6% / 3).

Retenez que **le prix maximum n'est pas forcément le prix auquel il faut acheter**. Acheter en deçà de la faisabilité maximale permet de garder une marge de sécurité intéressante en cas de pépin et réduit aussi l'effort d'épargne nécessaire au remboursement de la dette. ☺

Enfin, vous pouvez compenser un « manque » de revenu en augmentant la part de fonds propres. Justement, voyons ce que sont les fonds propres.

## La faisabilité en fonction des fonds propres

Ici nous parlons simplement de votre épargne disponible pour réaliser votre achat.

Cette épargne peut être constituée de liquidités, d'une donation, d'un terrain, de votre capital de 2<sup>e</sup> pilier, de vos 3<sup>e</sup> piliers, d'un prêt familial, d'un héritage immobilier ou encore de travaux que vous effectuez vous-mêmes... Il existe sans doute autant de possibilités que d'individus.

Voyons ci-dessous le cas le plus fréquent et le plus standard.

## L'achat

Vous avez déterminé votre fourchette de prix ainsi que la région ou le quartier où vous souhaitez vivre ? Parfait, vous pouvez chercher le bien de vos rêves. Entrons maintenant dans le vif du sujet, c'est à dire l'achat.

### 2) Les fonds propres

En Suisse, pour pouvoir acheter votre résidence principale, vous devrez investir au minimum 20% du prix du bien de votre poche. Ce sont vos fonds propres.

Au moins 10% du prix du bien doivent être payés avec des avoirs ne provenant pas de votre caisse de pension, c'est à dire en liquide, en 3<sup>e</sup> pilier ou encore en bien immobilier (un terrain ou un héritage, par exemple).

Certains prêteurs exigent un minimum de 33.3% de fonds propres. C'est le cas de certains assureurs ou de certaines banques, en particulier lorsque que vous achetez dans des régions où les prix sont considérés comme très élevés. Par exemple, sur l'arc lémanique et à Zurich, plusieurs prêteurs estiment que les prix sont tellement hauts qu'ils se mettraient à risque de prêter les 80% habituels. Ainsi, ils exigent un niveau de fond propres plus important pour se protéger d'une éventuelle baisse des prix.

**Notez que plus vous mettez de fonds propres, plus vous augmenterez votre sécurité en cas de hausse des taux ou de baisse des prix.**

Vous pourriez également nantir (mettre en garantie) votre caisse de pension en guise de fonds propres. L'avantage sera de ne pas impacter vos avoirs de retraite grâce à une dette plus importante. Au vu des taux bas et si vous en avez les moyens, c'est une solution très intéressante. [J'en parle ici](#).

Si vous acquérez un bien de rendement, il vous faudra déboursier, dès le 1<sup>er</sup> janvier 2020, 25% de fonds propres au minimum. Ici il n'est pas permis d'utiliser votre caisse de pension ou vos 3<sup>e</sup> piliers.

### 3) Les frais de notaire et le droit de mutation

Lorsque l'on parle de « frais de notaire », il faut surtout comprendre : taxe, taxe et encore taxe !

La facture totale représente généralement 5% du prix d'achat sur Vaud, Genève et Fribourg, aux environs de 4% à Neuchâtel et plutôt 3% en Valais.

Vous aurez à payer le droit de mutation, les frais d'inscription au registre foncier et les frais du notaire à proprement parler.

#### 3.1) Le droit de mutation

Le droit de mutation est un impôt qui porte sur le montant du transfert de propriété entre personnes. Cet impôt, à la charge de l'acheteur, est le coût le plus lourd dans la transaction et représente 70% à 90% des frais de notaire. Sachez qu'il peut aussi être payé par le vendeur ou encore à part égale entre l'acheteur et le vendeur... Vous pouvez donc trouver ici un élément pour négocier le prix du bien. ;)

Le registre foncier est un service public où l'on trouve le nom des propriétaires d'un bien ainsi que les gages sur les immeubles (comme la cédule hypothécaire, la servitude etc.).

### 4) Encore des frais... ☹️ la cédule hypothécaire

Il est possible que vous deviez ajouter à ces démarches la création ou l'augmentation d'une cédule hypothécaire.

La cédule hypothécaire est le document légal qui sera en quelque sorte la contrepartie de votre dette hypothécaire. Elle permet au titulaire (qui devient votre prêteur) de réaliser le gage (en d'autres termes : de vendre aux enchères votre bien immobilier) dans le cas où vous ne parviendriez pas à payer vos factures d'intérêts ou d'amortissement.

Ce document est un papier valeur et laisse apparaître un montant qui est en général au moins égal au montant du prêt. Je vous recommande vivement de laisser une marge supplémentaire afin d'anticiper, par exemple, de futurs travaux qui nécessiteraient un nouvel emprunt dans le futur. Voyez loin, cela vous évitera des frais inutiles...

Il existe maintes façons de gager son bien immobilier. La cédule est la plus courante en Suisse romande.

### 5) l'emprunt hypothécaire

Trouver un bien vous a demandé de l'énergie ? Eh bien... chercher un prêteur vous en demandera beaucoup plus ! Surtout si la finance et l'administration ne sont pas vos loisirs préférés.

Monter un dossier hypothécaire n'est pas une sinécure. Une fois votre dossier monté, il vous faudra encore choisir entre banque, assurance, dette libor, dette variable, dette fixe, durée d'emprunt, taux d'emprunt, type d'amortissement, tout en gardant en tête les conséquences fiscales sur le long terme ainsi que les risques encourus par votre famille en cas d'invalidité ou de décès...

Ici, je vous recommande vivement de vous faire accompagner par un conseiller financier indépendant. Vous gagnerez beaucoup de temps et probablement beaucoup d'argent.

Il n'existe pas de solution miracle et rapide. Je vois trop souvent des familles qui, par manque de conseil, ont appuyé leur choix uniquement sur le coût et la durée de l'emprunt. C'est une erreur ! En omettant de considérer leur situation familiale et patrimoniale globale, elles optent pour une stratégie qui revient à... viser au bol ! Votre âge, celui de vos enfants, la retraite, les impôts, le droit matrimonial et le reste de votre patrimoine : toutes ces données rendent votre situation familiale unique et demandent en conséquence une analyse globale.

Bref, vous achetez un bien immobilier pour du long terme : **vous devez choisir une stratégie flexible et sur mesure en adoptant une vision longue.**

## 6) Le prêteur

Le prêteur peut être une banque ou une assurance. Et, si les fonds ne leur manquent pas, il peut aussi bien s'agir de votre beau-frère ou de votre voisin. 😊

Une banque est en général plus chère qu'une assurance. Elle présentera cependant l'avantage d'offrir un peu plus de flexibilité.

Si vous avez beaucoup de travaux à faire, il faudrait vous diriger vers une banque. A contrario, si vous achetez un bien neuf ou ne nécessitant qu'une faible rénovation, l'assurance peut être la solution la plus économique et sans risque.

Chaque établissement a sa clientèle cible (son client favori, si vous préférez) et une assurance peut mieux convenir à un client et vice versa. Pensez à comparer les deux solutions, vous pourriez être surpris.

## 7) Le taux et la durée de l'hypothèque

Les taux sont extrêmement bas à l'heure où j'écris cet article (début 2020) et il n'est pas rare de trouver des emprunts sur 10 à 25 ans à 0.75% par année.

Vous trouvez trois grandes catégories d'emprunts :

**L'hypothèque libor** signifie que votre taux est fixé pour des périodes allant de 3 mois à 1 an,

**L'hypothèque à taux variable** n'a pas d'échéance et comme son nom l'indique, le taux d'emprunt varie, généralement de 3 mois en 3 mois. Cet emprunt permet de garder de la flexibilité pour fixer un taux dans le futur.

**L'hypothèque à taux fixe** permet de fixer votre dette avec une durée et un taux d'emprunt fixe. L'avantage principal est qu'elle vous permet de déterminer le loyer pour une période donnée. Cela apporte un grand confort et une sécurité sur la prévision dans le budget familial.

Je ne vais pas me faire des amis ici, mais je déconseille de faire des tranches avec des échéances différentes, surtout avec les taux bas actuels. C'est une fausse bonne idée qui profitera à la banque en vous verrouillant chez elle... pendant longtemps. En effet à chaque nouvelle échéance, vous n'aurez pas la main pour négocier votre situation. Si vous jugez que c'est une bonne méthode, je vous invite à me présenter vos arguments à [raphael.battu@maretraite.ch](mailto:raphael.battu@maretraite.ch) ☺

## 8) L'amortissement : direct ou indirect ?

Amortir signifie simplement rembourser sa dette. Vous pouvez la rembourser directement, indirectement ou en mixant les deux méthodes.

Le prêteur (banque ou assurance) exigera couramment que vous remboursiez au minimum 1% de la valeur du bien chaque année. Ne vous contentez pas de ces 1% et profitez des taux bas pour épargner 3% à 4% supplémentaire. En effet, en ne remboursant que 1% par année, il vous faudra 80 ans pour rembourser votre dette... Tandis que si vous y consacrez 4% à 5%, vous la rembourseriez (ou vous aurez épargné l'équivalent) en 20 à 25 ans. **Visez une dette de 0.- au plus tard à la retraite.**

**L'amortissement direct** est le simple fait de diminuer sa dette chaque mois. En conséquence, vous obtiendrez une diminution des intérêts à payer ainsi qu'une augmentation de vos impôts, puisque vous aurez moins d'intérêts à déduire de vos revenus. Étudiez sérieusement cette possibilité si vous avez entre 50 et 55 ans afin d'obtenir une dette raisonnable le jour de votre retraite.

**L'amortissement indirect** est le fait de construire une épargne, par exemple via vos 3<sup>e</sup> piliers, et de la donner en garantie au prêteur. On appelle cela nantir son épargne. Il existe plusieurs avantages à procéder ainsi.

D'abord, vous obtenez un rabais d'impôt chaque année qui, selon votre situation, peut monter jusqu'à 48% du montant épargné (c'est le cas dans le canton de Vaud).

Ensuite, cette épargne est rémunérée. Avec une vision à long terme, réaliser un rendement moyen annuel supérieur à 3% n'est pas illusoire.

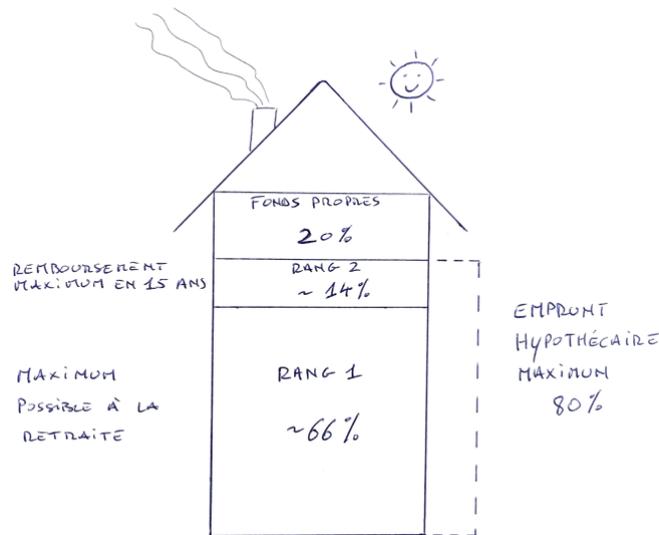
Vous pourrez également mettre à l'abri votre famille d'un décès ou d'une invalidité si vous choisissez une assurance sur la vie en 3<sup>e</sup> pilier. Cette option lui permettra de conserver la « maison » en cas de coup dur.

Enfin, par cette méthode, vous transférez l'inflation au prêteur. Lorsque les prix montent, votre dette devient proportionnellement plus petite. Pour illustrer mon propos, prenez une personne qui a acheté sa maison 600'000.- avec une dette de 300'000.- il y a 15 ans. Si sa maison vaut aujourd'hui 1.2 million, sa dette ne représente plus 50% mais 25% de la valeur de la maison.

Privilégiez l'amortissement indirect si vous êtes jeune et continuez après vos 50 ans en intégrant une réflexion d'amortissement direct.

## 9) Les rangs

La valeur d'un bien immobilier se découpe en trois « étages ». Voyez le dessin ci-dessous qui reflète la situation standard.



Le prêteur découpe votre bien en deux rangs. Le premier rang représente les 2/3 de la valeur du bien (66.7%) tandis que le deuxième rang complètera la différence avec vos fonds propres.

Qu'est-ce que cela signifie et pourquoi le prêteur découpe le bien en plusieurs tranches ? Les établissements financiers considèrent que le niveau de risque n'est pas le même sur toute la dette. En gros, ils prennent peu de risques sur le premier rang, un peu plus de risques sur le second rang et vous assumez le risque sur vos fonds propres. Si le marché immobilier baisse, vous êtes le premier à vous faire « éjecter ».

Il y a quelques années, lorsque les taux étaient plus élevés, le prêteur ne vous facturait pas toute la dette au même prix comme c'est le cas actuellement. Le 2<sup>e</sup> rang était souvent plus cher que le 1<sup>er</sup> rang. L'une des principales raisons est qu'en cas de baisse des prix, vous pourriez être amené à rembourser de manière anticipée une partie de l'emprunt pour rester dans « les clous » des 80% d'endettement... et que vous n'en auriez pas forcément les moyens... Le risque est donc plus élevé pour le prêteur qui pourrait ne pas revoir son argent.

Et là, vous vous demandez peut être de quoi je parle ? Baisse de prix ? Rembourser de manière anticipée ? Oui, si votre faisabilité n'était plus remplie (décès, chômage et baisse du temps de travail par exemple), ou si les prix de l'immobilier venaient à baisser (comme dans les années 1990), votre prêteur serait en droit de vous demander de rembourser le montant nécessaire afin de rester dans la faisabilité correcte et dans les nouveaux prix du marché !

Un exemple : vous achetez votre bien pour 1 million et y consacrez 20% de fonds propres, soit 200'000.-. Votre dette est à ce moment-là de 800'000.-. Dix ans plus tard, patatras ! le marché immobilier craque et baisse de 30%. Votre bien voit sa valeur descendre à 700'000.-. La banque est toujours d'accord de vous prêter mais à condition de garder 80% d'endettement

au maximum de la nouvelle valeur. Vous devez ainsi diminuer votre dette à 560'000.- et rembourser 240'000.-.

Pour conclure ce point, le 2<sup>e</sup> rang a l'obligation d'être remboursé en 15 ans maximum (ce qui correspond au 1% d'amortissement demandé que nous avons présenté plus haut) et au plus tard d'ici à la retraite. Un couple de 35 ans aura 15 ans pour le rembourser tandis qu'un couple de 60 ans aura seulement 5 ans pour le faire.

## 10) Le rating

Le rating est la note que vous attribue le prêteur. Il détermine le taux d'emprunt et le niveau de dette maximum que l'établissement financier va vous prêter.

Revenu, profession, âge, situation familiale, état de la fortune totale, nombre et âge des enfants, endettement... autant de critères qui peuvent entrer en compte lors de l'attribution d'un prêt.

Un exemple : Deux couples ont des revenus, des professions et des âges égaux. Ils ont chacun deux enfants et achètent leur résidence principale (identique) au même endroit.

Le couple « économe et sécuritaire » achète avec une faisabilité de 25% (plus de fonds propres engagés) tandis que le couple « limite limite » est au maximum de sa faisabilité à 33.3%.

Après l'achat, le couple « économe et sécuritaire » dispose encore de 300'000.- d'épargne (répartis en liquide, en placements et en caisse de pension), tandis que le couple « limite limite » se retrouve avec à peine 10'000.- en liquide.

A situation de départ identique, le couple « économe et sécuritaire » qui a le plus épargné et qui offre un profil de risque moindre sera « récompensé » par un taux d'emprunt plus bas – mettons de 0.75% sur 10 ans – tandis que le couple « limite limite » payera un intérêt 60% plus élevé à 1.2%.

Indépendamment de la note que vous donne l'établissement financier, notez que plus vous engagerez de fonds propres, plus vous augmenterez votre sécurité en cas de hausse des taux ou de baisse des prix. Pensez à vous avant de penser au prêteur !

## Les impôts

Vous n'y échapperez pas, les agents du fisc ne manqueront pas de vous rappeler à leur bon souvenir.

Il existe plusieurs impôts. Nous avons abordé les « frais de notaire » lors de l'achat, mais il en existe plusieurs autres que nous détaillons ici.

## 11) La valeur locative

La valeur locative est un revenu fictif qui viendra s'ajouter à vos revenus du travail et du patrimoine. Comme vous l'imaginez sans doute, elle vient aussi s'ajouter au montant sur lequel vous serez imposé ! [J'en parle dans cet article.](#)

Vous pourrez déduire de la valeur locative vos 3<sup>e</sup> piliers ainsi que les frais d'entretien courant du bien.

## 12) L'impôt sur la plus-value immobilière

Si vous vendez votre maison à profit, vous devrez vous acquitter de cet impôt qui frappe la différence entre votre prix d'achat et votre prix de vente. Le taux est fonction de la durée d'occupation du bien.

Pour le canton de Vaud, il est compris entre 7% et 30%. Vous trouvez [les taux ici](#).

Heureusement, vous pourrez déduire du montant imposable le droit de mutation, les frais de notaire et de registre foncier ainsi que la commission du courtier en charge de la vente de votre bien.

Si vous achetez un nouveau bien, vous pourrez également reporter l'impôt à plus tard en transférant la plus-value sur votre nouvel achat.

## La vente

Vous avez passé de nombreuses années dans votre maison ou vous souhaitez réaliser une jolie plus-value ☺ en vendant votre bien, il faudra trouver le bon acheteur, celui qui vous permettra de vendre vite et bien afin de maximiser vos chances de réussite.

Il n'est pas toujours évident de faire coïncider la date à laquelle vous souhaiteriez quitter votre bien avec la date à laquelle les acheteurs aimeraient y entrer. Résiliation de bail, vente d'un autre bien et d'autres impondérables sont autant de situations pouvant empêcher de faire concorder deux agendas.

Heureusement, la loi a prévu plusieurs possibilités afin de faciliter la transaction et l'échange des clefs.

### 13) La vente directe

C'est assez simple. Le notaire rédige l'acte de vente selon l'accord entre le vendeur et l'acheteur, puis l'acheteur (ainsi que son éventuel prêteur) verse les fonds au notaire. Une fois le changement de nom du propriétaire effectué au registre foncier par le notaire, ce dernier transfère les fonds au vendeur (et à son prêteur, le cas échéant).

### 14) La vente à terme avec le droit d'emption

Si pour arranger l'ensemble des partis vous devez trouver une date dans le futur pour la transmission des clefs, il vous faudra passer par une vente à terme. Toujours avec l'aide du notaire, vous conviendrez dans ce contrat non seulement du prix de l'opération mais également d'une date de vente future.

Afin de « garantir » à l'acheteur que dans l'intervalle vous ne vendrez pas à une autre personne, il peut être ajouté un droit d'emption. Ce droit est annoté au registre foncier et confère à l'acheteur une priorité sur des tiers se présentant après la date du droit d'emption.

En règle général, l'acheteur paiera un acompte de 10% de la valeur du bien. Ici, et selon ce qui vous arrange, vous pouvez demander plus ou moins que ces 10%. Pensez-y pour gérer vos liquidités... ;)

### 15) Les frais de vente

Si vous ne vendez pas par vous-même, vous passerez probablement par une agence immobilière. Les frais compris entre 3% et 5% du prix de vente sont déductibles de la plus-value imposable.

### 16) Les frais de rupture anticipée du contrat hypothécaire

Attention : si votre dette hypothécaire n'est pas arrivée à son terme lors de la vente, vous aurez à payer au prêteur un frais correspondant au minimum à la somme des intérêts restants dus. Une pénalité ainsi que des frais viendront très probablement s'y ajouter. Demandez un devis à l'établissement avant d'aller de l'avant !

La partie « intérêts restants dus » sera déductible de votre revenu imposable mais pas les pénalités, les frais de dossier et autres frais annexes.

## En conclusion

Acheter un bien immobilier n'est pas anodin. Surtout lorsque les émotions viennent teinter la rationalité nécessaire à l'analyse d'une situation complexe.

Disposer d'une vue d'ensemble de sa situation familiale et patrimoniale est vivement recommandé.

Il faudra également considérer le droit matrimonial et successoral (cas de décès ou de divorce) afin d'être parfaitement au clair dans le couple et de protéger correctement votre famille.

Enfin, et au vu du bouleversement démographique à venir dans notre pays, je ne peux que vous recommander d'adopter une vision à long terme avec en point de mire votre retraite.

Structurer votre épargne sur le court, le moyen et le long terme devra vous permettre à de ne pas avoir de loyer à payer une fois que vous serez à la retraite. Soit vous rembourserez votre dette, soit le revenu de votre épargne payera au moins le loyer.

Faites-vous accompagner par un notaire et un conseiller financier. Cela vous simplifiera la vie et vous évitera de perdre de l'argent.

Pensez-vous qu'il manque à cette présentation un point important ? Dites-le-moi à [raphael.battu@maretraite.ch](mailto:raphael.battu@maretraite.ch) !