

UBS immo news



«Magie de la propriété»

Sommaire

- 1 Les prix des logements en propriété restent raisonnables
- 2 De l'ancien logement en propriété au nouveau – une affaire délicate côté finances
- 3 Comment protéger son conjoint au regard du droit matrimonial et successoral?
- 4 Magie de la propriété: un marché immobilier à part

Les prix des logements en propriété restent raisonnables

Depuis le début du nouveau millénaire, le marché suisse de l'immobilier a le vent en poupe. L'éclaircie conjoncturelle survenue à cette époque a eu ses effets sur la construction qui renouait alors avec une croissance vigoureuse.

De 2000 à 2006, plus de 35 000 unités d'habitation ont été construites en moyenne chaque année. Durant la même période, les créances hypothécaires ont enregistré une forte progression, de plus de 30% dans l'ensemble. Le boom de la construction et l'augmentation de la demande ont fait grimper les prix de l'immobilier. Selon l'indice de Wüest & Partner, entre 2000 et 2006, le prix des maisons individuelles s'est apprécié de plus de 15%, et celui des appartements en copropriété d'un peu moins d'un tiers. On peut donc se demander ici si le marché suisse de l'immobilier ne serait pas en surchauffe. En dépit de grandes disparités régionales, il se porte bien dans l'ensemble. De nombreux signes l'attestent clairement.

Hausse des prix due aux fondamentaux

Depuis 1970, le marché suisse de l'immobilier a connu quatre cycles (sans compter le cycle actuel), marqués par d'importants mouvements de prix (de -40,7% à +73,5%) qui se sont produits à des intervalles relativement serrés. En comparaison, la progression des prix de l'immobilier depuis 2000 s'avère non seulement beaucoup plus modérée, mais elle s'étale aussi

davantage dans le temps. L'augmentation des prix des logements en propriété n'est donc pas tant de nature spéculative qu'attribuable aux fondamentaux. Parmi ceux-ci figurent notamment le revenu, la population, les taux d'intérêt ainsi que l'offre de logements vacants. Si l'on examine la situation de plus près, les hausses de prix de ces dernières années étaient principalement dues à la demande (revenus plus élevés, croissance démographique). Les faibles taux d'intérêt ont par ailleurs stimulé le marché. L'analyse de l'accessibilité à des logements en propriété va également dans ce sens: en Suisse, elle est actuellement d'environ 20% supérieure par rapport au début des années 90. Si l'on considère également les frais de financement comparativement peu élevés, la différence apparaît encore plus prononcée.

Prévisions marché de l'immobilier

Secteur du logement en propriété	Loyers	Rendements locatifs	Prix de transaction
Appartements loués	→	→	→
Maisons individuelles			→
Appartements en copropriété			→

Source: UBS WMR

Editorial



Titus Spirig
Responsable Product Management
Crédits

UBS SA
Case postale
8098 Zurich
Hypoline 0800 884 555
immonews@ubs.com

Pour bien des personnes, l'acquisition d'un logement représente la concrétisation d'un rêve. Mais posséder un bien immobilier peut aussi poser un certain nombre de défis à relever. Par exemple lorsqu'une personne envisage de vendre sa propriété pour en acheter une nouvelle ou qu'en cas de décès du conjoint, l'époux survivant pourrait se trouver confronté à des problèmes financiers.

Ce numéro d'«UBS immo news» vous montre comment garantir un financement solide de votre logement, même dans des situations inhabituelles. Les conseillers UBS peuvent vous aider à prévenir les problèmes en vous indiquant les bonnes dispositions à prendre dans le cadre du droit matrimonial et successoral ou en vous proposant un financement relais.

Ils se tiennent à votre disposition dans les succursales UBS ou dans le cadre de la série de manifestations innovantes «Magie de la propriété» que nous vous présentons en dernière page.

Je vous souhaite une bonne lecture.

Titus Spirig

De l'ancien logement en propriété au nouveau – une affaire délicate côté finances

Celui qui acquiert un bien immobilier ne le gardera pas forcément à vie. Les transactions liées à la vente et à l'achat simultanés d'un logement sont toujours plus fréquentes. L'une des difficultés auxquelles se heurte le propriétaire est de passer de façon optimale du financement de l'ancien logement à celui du nouveau.

De nombreuses raisons expliquent que l'on cède sa propriété contre une nouvelle: un changement de domicile pour des raisons professionnelles ou, l'âge venu, l'envie de ne plus habiter dans une maison, mais dans un appartement. Si les cas de figure varient, un point reste identique: les aspects financiers de ce type de projet doivent être examinés avec le plus grand soin.

Le tableau ci-après donne un aperçu des défis à relever dans ce genre de situation.

	Défis financiers à relever	Solutions
Logement existant	<ul style="list-style-type: none">• Estimation du prix de vente réalisable et recherche d'acheteurs potentiels	<ul style="list-style-type: none">• Faire évaluer le bien immobilier par un conseiller UBS et/ou un estimateur immobilier• Confier la vente à un agent immobilier expérimenté à l'échelon régional• Entreprendre à temps les démarches pour la vente
Nouveau logement	<ul style="list-style-type: none">• L'acompte/les paiements échelonnés pour une construction neuve sont à verser avant l'encaissement du produit de la vente de l'ancien logement• Double charge financière due au financement des deux logements	<ul style="list-style-type: none">• Discuter suffisamment tôt de la solution de financement avec un conseiller UBS (évent. augmentation de l'hypothèque sur l'ancien logement afin d'assurer la transition)
Planification dans le temps	<ul style="list-style-type: none">• La vente et l'achat effectués à des périodes différentes conduisent à une double charge financière (loyer pour la solution intermédiaire/financement de deux logements en propriété)	<ul style="list-style-type: none">• Coordonner le moment de la vente et de l'achat• Se faire conseiller par un agent immobilier
Impôt sur les plus-values immobilières	<ul style="list-style-type: none">• Assujettissement à l'impôt si le produit de la vente est supérieur aux dépenses d'investissement	<ul style="list-style-type: none">• Demander évent. un report de l'obligation de payer en cas de remploi¹

Comme il ressort de ce tableau, il convient de demander à temps le conseil de spécialistes pour mener à bien ce projet. S'agissant de la vente du logement, vous trouverez un précieux soutien auprès des agents immobiliers opérant dans votre région. Et pour le financement, adressez-vous à votre conseiller UBS qui élaborera avec vous une solution optimale.

¹ Un report d'imposition complet n'est accordé que si le produit de la vente est entièrement investi dans l'acquisition de l'objet de remplacement.



Comment protéger son conjoint au regard du droit matrimonial et successoral?

Bien des propriétaires de logement ont investi l'essentiel de leur fortune dans leur maison ou leur appartement. En cas de décès du conjoint, l'époux survivant peut être confronté à des problèmes financiers s'il doit verser aux autres héritiers leur part d'héritage. A moins de prendre les bonnes dispositions matrimoniales et successorales.

A la retraite depuis deux ans, Marie et Jean Bercy apprécient encore plus intensément les moments passés ensemble. Leurs deux filles ont quitté le nid familial depuis un certain temps déjà. Les Bercy habitent une maison individuelle construite il y a plus de 25 ans. Soucieux de limiter la charge financière occasionnée par leur propriété, ils ont régulièrement amorti l'hypothèque. Les revenus provenant de la caisse de pension et de la rente AVS leur permettent de couvrir les frais courants. La situation financière des Bercy semble donc solide. Mais qu'arriverait-il si Jean Bercy venait à décéder?

Liquidation du régime matrimonial et partage successoral

Marie et Jean Bercy sont soumis au régime ordinaire de la participation aux acquêts. Actuellement, les biens des époux sont les suivants:

Etat de l'ensemble des biens du couple en CHF	
Avoirs en banque	50 000
Dépôt titres	150 000
Logement en propriété	880 000
/. hypothèque	/. 200 000
Total	880 000

Jean Bercy a des biens propres provenant d'un héritage qui s'élèvent à 80 000 CHF. Sa femme n'a pas de biens propres. Le reste de la fortune, 800 000 CHF, est constitué des acquêts (= proposition). En cas de décès de Jean Bercy, la liquidation du régime matrimonial et le partage successoral seraient conformes au contenu de l'encadré bleu.

Répartition des biens matrimoniaux/détermination de la succession en CHF		
	Jean Bercy	Marie Bercy
Biens propres	80 000	0
1/2 des acquêts	400 000	400 000
Total part de Jean Bercy par rapport aux biens matrimoniaux (= succession)	480 000	
Total part de Marie Bercy par rapport aux biens matrimoniaux		400 000
Partage successoral (répartition succession) en CHF		
1/2 de la succession échoit à Marie Bercy		240 000
1/2 de la succession échoit aux descendants	240 000	
Total de la part revenant à Marie Bercy en vertu du régime matrimonial et du droit successoral		640 000

Marie Bercy doit ainsi réunir 240 000 CHF pour payer la part d'héritage qui revient aux descendants. Il lui reste un montant de 640 000 CHF.

Comme il ressort de la répartition des biens matrimoniaux, Marie Bercy aura des difficultés à verser la somme due aux descendants. Les solutions de rechange sont:

- Transfert du dépôt titres et des avoirs en banque: ses liquidités seraient alors épuisées.
- Augmentation de l'hypothèque: conduirait à une charge d'intérêts plus lourde.
- Transfert de copropriété (maison individuelle) aux enfants: limiterait son indépendance.
- Vente du bien immobilier: signifierait la perte de la maison individuelle.

Si Jean Bercy venait à décéder, la situation financière du couple, qui paraît solide de prime abord, se présenterait sous un autre jour étant donné que la plus large part des biens est liée à leur propriété.



Solutions

Ci-après, nous montrons comment favoriser l'époux survivant et lui éviter ainsi bien des problèmes.

Favoriser le conjoint dans le cadre du droit matrimonial et successoral

En concluant un contrat de mariage, les Bercy peuvent déterminer qu'en cas de décès de l'un des époux, le conjoint survivant, qui hérite en concours avec des enfants communs, recevra la totalité des acquêts. La masse successorale ne comporte alors que les biens propres du défunt. En établissant un testament ou en concluant un pacte successoral, les Bercy peuvent ne laisser aux descendants que leur réserve légale. Ainsi, au lieu d'hériter de la moitié des biens, ceux-ci ne recevront que les $\frac{3}{8}$ ($= \frac{3}{4} \times \frac{1}{2}$) de la part successorale légale. Le contrat de mariage et le pacte successoral doivent faire l'objet d'un acte public. Pour régler la succession dans le cadre du droit matrimonial et successoral, il est conseillé de prendre contact avec un notaire ou un avocat.

Favoriser le conjoint grâce à un contrat de mariage en CHF		
	Jean Bercy	Marie Bercy
Biens propres	80 000	0
Attribution de l'ensemble des acquêts au conjoint		800 000
Total succession de Jean Bercy	80 000	
Total part de Marie Bercy		800 000

Favoriser le conjoint grâce à un testament/pacte successoral en CHF		
$\frac{5}{8}$ de la succession échoit à Marie Bercy		50 000
$\frac{3}{8}$ de la succession (réserve) échoit aux enfants	30 000	
Total de la part de Marie Bercy en cas de contrat de mariage combiné à un pacte successoral		850 000
Montant récupéré en faveur de Marie Bercy		210 000

Liquidation du régime matrimonial et partage successoral

Biens propres époux	Acquêts époux	Acquêts épouse	Biens propres épouse
<ul style="list-style-type: none"> · Héritage · Effets personnels · Fortune avant mariage 	<ul style="list-style-type: none"> · Revenus pendant le mariage · Revenus des biens propres 		<ul style="list-style-type: none"> · Héritage · Effets personnels · Fortune avant mariage
Masse successorale (biens propres + moitié des acquêts)		Part de la femme en vertu du régime matrimonial (biens propres + moitié des acquêts)	

Grâce aux mesures prises, Marie Bercy doit uniquement verser 30 000 CHF aux descendants. Il lui reste une fortune de 850 000 CHF.

Magie de la propriété: un marché immobilier à part

La série de manifestations «Magie de la propriété» d'UBS réunit – sous différentes formes – les promoteurs immobiliers d'une région et les acheteurs potentiels. Une visite vaut doublement la peine, car, d'une part, le marché local y est largement représenté et, d'autre part, découvrir la plus petite maison du monde est toujours impressionnant.

La forme peut bien entendu varier: un entretien de conseil UBS organisé dans le cadre des manifestations «Magie de la propriété» peut très bien se dérouler à l'un des grands stands d'un salon immobilier traditionnel à forte fréquentation. Ou alors «Magie de la propriété» est un salon dans le salon, avec son propre espace et sa propre exposition. Mais souvent, UBS endosse le rôle d'organisatrice en vue de créer un marché de l'immobilier dans une région donnée.

A chaque région, son marché immobilier

Outre le micro compact home exposé en exclusivité en Suisse, la série «Magie de la propriété» offre une autre constante: grâce à sa plate-forme novatrice, UBS fait converger en un lieu l'offre et la demande d'un espace géographique déterminé. Les promoteurs immobiliers régionaux et suprarégionaux bénéficient ainsi de conditions idéales pour se présenter à un vaste public. Plus de 30 entreprises assistent

parfois à ces manifestations, et l'offre est donc presque exhaustive: des grosses agences immobilières aux entreprises générales en passant par les architectes, vous trouverez, en tant qu'acheteur potentiel, toute la chaîne d'interlocuteurs compétents en matière de logements en propriété.

Des conseils de première main en matière de financement

A chaque manifestation, plusieurs conseillers UBS se tiendront à votre entière disposition et répondront volontiers à vos questions, sans aucun engagement de votre part. Ces experts proposent des entretiens de conseil global sur le financement des logements en propriété et sur la prévoyance. Ils possèdent en outre un atout précieux: étant installés dans la région choisie pour la manifestation, ils connaissent par expérience personnelle de nombreuses offres du marché de l'immobilier. Les conseillers à la clientèle qui

ont déjà effectué une expertise pour un bien immobilier ou octroyé un crédit pour une nouvelle construction sont les mieux placés pour vous fournir des informations personnalisées et pertinentes. Dans le cadre de «Magie de la propriété», il n'est d'ailleurs pas rare que vendeur, acquéreur potentiel et conseiller UBS se retrouvent autour d'une table et parviennent à des solutions tout à fait intéressantes.

i Concours

Participez et gagnez! Répondez à la question du concours relative au micro compact home. Si la chance vous sourit, vous gagnerez des points UBS KeyClub.

Détails sur

www.ubs.com/propriete

→ **Concours**



«Magie de la propriété» (à gauche: Locarno, à droite: Lugano)

Impressum

Editeur: UBS SA, Lending Products

Photos: UBS SA

Parution trimestrielle en français, allemand, italien et anglais

Abonnement: www.ubs.com/immonews

Cette publication est uniquement valable pour le marché suisse et vous est adressée à titre purement informatif. Elle ne constitue ni ne contient aucune incitation ou offre d'achat ou de vente de quelque produit hypothécaire ou instrument financier que ce soit. Les informations et appréciations du présent document proviennent de sources dignes de foi. Cependant, nous déclinons toute responsabilité contractuelle ou tacite au cas où celles-ci se révéleraient fausses ou incomplètes. Les opinions exprimées dans cette présentation ne reflètent pas nécessairement la position officielle d'UBS.

Avez-vous des questions ou des suggestions concernant la newsletter? Dans l'affirmative, envoyez un courrier électronique à: immonews@ubs.com