

# UBS *immo news*

## Logement en propriété

Combien vaut mon logement en propriété ?

## Bien foncier

Interview : Comment vendre mon bien foncier ?

## Expert immobilier

Le financement du logement à propre usage reste dans le collimateur des instances réglementaires



## *Combien vaut mon logement en propriété ?*

**Lorsqu'un bien immobilier passe en d'autres mains, beaucoup d'argent est souvent impliqué. Les idées que l'on se fait du prix «réel» peuvent largement différer entre acheteur et vendeur. Il vaut donc la peine de s'informer au mieux et en temps utile sur ce sujet ainsi que de faire appel à un spécialiste pour la détermination du prix.**

Barbara et Marc Modèle ont vécu de nombreuses années dans une grande maison individuelle. Suite au départ des enfants, la maison leur est devenue trop grande. Ils ont alors décidé de la vendre et se sont adressés à un agent immobilier. Celui-ci leur a promis la lune en leur faisant miroiter une vente dans les meilleurs délais pour 1,7 million de francs ! Un an plus tard, l'affaire en était encore au point mort ; même après la baisse du prix de vente à trois reprises. Conclusion : quiconque souhaite vendre son logement en propriété à des prix fantaisistes et sans l'estimer sérieusement dissuadera les acheteurs potentiels. Selon Daniel Hengartner, président de l'Association suisse des estimateurs immobiliers SIV, cet exemple n'est pas un cas particulier : « Les agents immobiliers indiquent souvent des prix de vente bien trop optimistes afin d'acquiescer un mandat de vente. »

### Quel est le «juste» prix ?

Une particularité dans l'évaluation de biens immobiliers réside dans le fait qu'il n'existe jamais deux biens fonciers entièrement identiques comportant les mêmes caractéristiques. De plus, la valeur d'un immeuble ne figure pas sur une liste de cours, comme pour une action, mais elle doit être déterminée

à l'aune de nombreuses caractéristiques spécifiques. On utilise pour cela différents modèles qui peuvent mener à des valeurs fortement divergentes. Vous trouverez un aperçu des différents modèles en page 2.

Outre ces méthodes d'évaluation différentes, une autre raison complique l'établissement d'un prix objectivement correct : un bien immobilier représente une valeur individuelle pour l'acheteur selon les objectifs qu'il poursuit à cet égard. Les personnes qui souhaitent, par exemple, continuer à habiter un ancien bien foncier à l'état d'origine ne seront pas disposées à payer le même prix que celles qui veulent transformer une maison et y créer des logements locatifs.

### Quels facteurs déterminent le prix...

Les facteurs qui importent pour la détermination d'un prix sont des plus variés. La situation du bâtiment est l'un des facteurs les plus importants. Les biens immobiliers dans des régions périphériques mal desservies ont souvent une valeur inférieure de 40% à 50% par rapport aux biens-fonds situés à des endroits très centraux. Le nombre de pièces, la superficie, l'année de construction, le standard et la qualité de la construction intérieure constituent les autres facteurs importants. Il convient également de prendre en compte l'entretien éventuellement négligé d'un bâtiment ou des dispositions restrictives telles que les droits de préemption ou le droit relatif aux constructions.

*Suite en page 2*

# Editorial



**Roger von Mentlen**  
Responsable Clientèle privée Suisse

## Chère lectrice, cher lecteur,

La valeur d'un bien immobilier n'est pas un montant déterminable de manière exacte. Différents facteurs entrent en jeu lors de la détermination du prix d'un logement en propriété. Une évaluation d'expert permet au vendeur de fixer un prix réaliste qu'il pourra vraisemblablement atteindre sur le marché pour son bien-fonds.

Récemment, le cas d'un hôtel à rénover vendu par une paroisse a fait la une des journaux: «Des profits accordés se chiffrent en millions», titrait la presse. La paroisse s'était fondée sur une ancienne expertise d'évaluation pour la vente. Le nouveau propriétaire a revendu l'hôtel peu après, certainement à un prix nettement plus élevé.

Toutefois, les évaluations d'experts ne sont pas seulement importantes pour les transferts de propriété. Les personnes concernées doivent également connaître le montant du patrimoine immobilier dans le cas d'un partage successoral, d'une donation ou d'un divorce.

Notre article aux pages 1 et 2 vous montre ce à quoi il faut penser pour la détermination du prix et quelles sont les méthodes d'évaluation courantes pour réaliser une estimation. Vous trouverez des conseils pour la vente de votre propre bien foncier en page 3.

Nous vous souhaitons une lecture agréable.

**UBS SA**  
Case postale  
8098 Zurich  
Hypoline: 0800 884 555  
[www.ubs.com/immonews](http://www.ubs.com/immonews)

Suite de la page 1

## ... et comment peut-on le déterminer ?

Un vendeur peut faire évaluer la valeur vénale par un expert et l'utiliser pour fixer le prix de vente. Il peut aussi définir un prix minimum et organiser une vente aux enchères où le plus offrant remporte le bien immobilier. Un prix est jugé équitable si acheteur et vendeur ont la connaissance complète et objective du bien-fonds et si aucune partie n'est soumise à une pression lors des négociations.

## Soutien lors de la détermination du prix

Les experts sont sceptiques face aux estimations légères que le propriétaire peut même effectuer en partie lui-même: «Une évaluation pratiquée soi-même en ligne peut mener à des conclusions complètement erronées», signale Daniel Hengartner. En effet, comme l'expérience le prouve, le propriétaire estimera les caractéristiques de «son» bien immobilier de manière beaucoup plus positive qu'un expert indépendant.

Il est recommandé aux personnes qui font le choix d'une évaluation par un expert de s'adresser à une organisation interprofessionnelle telle que l'Association suisse des estimateurs immobiliers SIV, l'Association suisse des professionnels de l'immobilier SVIT ou à l'Association suisse des propriétaires fonciers HEV. Lors de la sélection de l'expert, il convient de veiller à ses références et qualifications, par

exemple: «CAS Immobilienbewertung» (CAS estimation de biens immobiliers), «MAS Real Estate Management Valuation» (MAS évaluation gestion immobilière) ou «Immobilienbewerter mit eidg. Fachausweis» (estimateur de biens immobiliers avec brevet fédéral).

## Ne pas oublier les taxes

En plus de tous ces aspects, la vente d'un logement en propriété engendre, outre des frais de notaire et du registre foncier, des droits de mutation pour le transfert de propriété et des impôts sur les gains immobiliers. Ces taxes sont réglementées au niveau cantonal (parfois même au niveau communal) et une disposition spécifique existe pour chaque canton; les impôts et les frais varient en conséquence.

Les droits de mutation, prélevés lors du transfert d'un logement en propriété, sont généralement acquittés par l'acheteur.

Dans le cas de l'impôt sur les gains immobiliers, le gain, très souvent réalisé lors de la vente de biens fonciers et de terrains, est imposé. Il s'agit là d'un impôt distinct, calculé selon un barème spécial, qui doit être payé par le vendeur la plupart du temps.



## Différentes valeurs d'estimation pour les biens immobiliers

**Valeur vénale (valeur de marché):** la valeur vénale d'un bien foncier correspond à la valeur moyenne à laquelle un bien foncier de superficie, de localisation et de qualité semblable ou comparable peut être vendu dans la région concernée. La valeur vénale et la valeur de marché sont généralement synonymes.

**Valeur de nantissement:** valeur jusqu'à laquelle un prêteur prend en gage le bien immobilier par voie hypothécaire (généralement la valeur vénale).

**Méthode hédoniste:** la valeur vénale est souvent calculée au moyen de la méthode d'estimation hédoniste. Celle-ci se fonde sur les prix du marché effectivement payés pour des logements ou maisons comparables. A l'aide de méthodes statistiques, chacun des éléments d'un bien foncier (situation, superficie,

nombre de pièces, etc.) est analysé et évalué en conséquence. Les banques s'appuient généralement sur ce modèle.

**Valeur réelle:** correspond, de manière simplifiée, à la valeur à l'état neuf de la même maison (après dépréciation due à l'âge) et à la valeur du terrain.

**Valeur de rendement:** évalue le bien-fonds sous l'angle d'un investissement dont la valeur repose sur le revenu locatif réalisable et sur le rendement ajusté du risque attendu.

**Valeur fiscale:** valeur que les autorités fiscales déterminent pour les impôts sur les biens fonciers et sur la fortune.

**Valeur d'assurance:** valeur estimée par l'assurance qu'elle paierait en cas de destruction complète du bien immobilier (sans le terrain).

# Comment vendre mon bien foncier?

**L'intention de vendre un bien immobilier suscite de nombreuses questions : comment procéder ? Selon quels critères doit-on confier le mandat à quelqu'un ? Roger Kuhn\* de l'Association des propriétaires fonciers de Zurich explique ce à quoi il faut veiller.**

*Monsieur Kuhn, quels sont les avantages et les inconvénients d'un agent immobilier ?*

Roger Kuhn : La prestation d'un agent immobilier ou d'une autre organisation de vente professionnelle est associée à des coûts. Une commission de vente de 2% à 3% est habituelle. A mon avis, le principal avantage d'un agent immobilier est qu'il agit de façon objective et neutre. Au contraire, le propriétaire qui vend lui-même son bien argumente souvent de manière trop émotionnelle.

*Dans quelle mesure ?*

Imaginez-vous que quelqu'un a habité de nombreuses années dans son propre logement, qu'il l'a entretenu avec amour et qu'il doit le vendre en raison de son âge. Dans ces circonstances, il est difficile d'évaluer objectivement les atouts et les défauts du bien foncier. On peut aussi ressentir une obligation morale envers le gentil voisin qui montre son intérêt pour l'achat. Un agent immobilier professionnel, sérieux et renommé, peut instaurer la confiance et présenter objectivement le bien foncier. Je sais que, dans la pratique, ces transactions ont souvent lieu en privé. Ainsi, nous avons deux profanes généralement peu au fait du déroulement formel d'une vente.

*Arrive-t-il toutefois qu'on puisse vendre soi-même de façon judicieuse ?*

Certainement, mais on ne doit pas en sous-estimer la complexité et les exigences. Les vendeurs commettent la plus grosse erreur lorsqu'ils prennent beaucoup de temps pour décider de la vente qui doit ensuite se dérouler en un éclair.

\* Roger Kuhn est responsable des Services vente / intermédiation et évaluation / expertise à l'Association des propriétaires fonciers de Zurich. Il dispose d'une expérience professionnelle longue de plusieurs années, il est agent fiduciaire BF et a un master en gestion immobilière.

*Qu'entendez-vous concrètement par là ?*

Lors d'une démarche trop hâtive, une fixation claire d'objectifs et une stratégie de vente fermement définie viennent à manquer. Un vendeur privé n'a souvent le temps d'étudier ni la méthode, ni le processus, ni les critères d'attribution ; ainsi, le bien-fonds doit-il être attribué au plus offrant ou à une famille sympathique ? Les parties intéressées doivent être informées du déroulement du processus. Même la préparation d'un bon dossier de vente prend du temps.

*De quoi le dossier de vente doit-il se composer ?*

D'une description détaillée du bien foncier, d'un plan de bâtiment et d'un plan de situation, de photos, etc. Le dossier doit mettre en valeur le bien foncier de manière honnête et crédible. Il n'y a rien de pire que des vices cachés. En conséquence, les acheteurs potentiels s'éloignent dès qu'ils se rendent compte que des défauts majeurs du bien immobilier ont été dissimulés dans le dossier !

*A quoi faut-il veiller pendant la visite ?*

Je pense qu'il est très important de répondre aux questions des parties intéressées plutôt que de vanter à outrance les qualités du bien foncier. Il faut bien se préparer et réfléchir à ce qui pourrait intéresser les acheteurs potentiels. Le bien-fonds doit évidemment être bien présenté, de préférence à la lumière du jour. Toutefois, dans la majorité des cas, d'importantes rénovations ne sont pas nécessaires, car les futurs propriétaires veulent en décider eux-mêmes.

*Combien de temps prend une vente ?*

Lorsqu'un agent immobilier se vante d'avoir vendu une maison en deux jours, cela indique que le prix était trop faible, au détriment du vendeur. Nous prévoyons le plus souvent six mois

pour une vente sérieuse. Mais si un bien-fonds reste trop longtemps sur le marché, il se dépréciera lui-même à un moment donné.

*Où doit-on promouvoir le bien-fonds en vente ?*

Il faut définir d'avance, dans le cadre de la stratégie de vente, par quelles voies la promotion doit passer. Sur Internet, il est possible de faire l'annonce de biens fonciers de manière probante, simple et avantageuse. Toutefois, la presse quotidienne nous offre encore un très bon écho. Un agent immobilier doit avoir son propre fichier de parties intéressées.

*Comment peut-on vérifier qu'une partie intéressée est vraiment solvable ?*

Avant de négocier les modalités de paiement et la date du transfert de propriété pendant le processus de vente, une confirmation du financement d'une banque reconnue est absolument nécessaire. Il convient ensuite de veiller à ne signer aucun contrat de vente tant que l'acheteur n'a pas présenté de promesse de paiement irrévocable.

## Impressum

Editeur : UBS SA, Lending Solutions  
Publication pluriannuelle en français, allemand, italien et anglais  
Abonnement : [www.ubs.com/immonews](http://www.ubs.com/immonews)

Cette publication a été établie à titre purement informatif et ne constitue en aucun cas une recommandation, une offre ou une incitation. Avant de prendre une décision, faites appel à un conseiller financier professionnel. Veuillez noter qu'UBS se réserve le droit de modifier ses prestations, ses produits et ses prix à tout moment et sans préavis. Certains produits et services font l'objet de restrictions juridiques et ne peuvent donc être offerts sans limitation au niveau international. Toute reproduction, totale ou partielle, sans l'autorisation d'UBS est interdite.

© UBS 2014. Le symbole des clés et UBS font partie des marques protégées d'UBS. Tous droits réservés.



# Expert immobilier: Le financement du logement à usage propre reste dans le collimateur des instances réglementaires



Elias Hafner  
Chief Investment Office  
Swiss & Global Real Estate

**Les prix des logements à usage propre continuent d'augmenter, mais à un rythme moins soutenu. Dans l'arc lémanique, des changements majeurs peuvent être observés. Si le marché ne se calme pas davantage, la menace de durcissements réglementaires supplémentaires sera mise à exécution.**

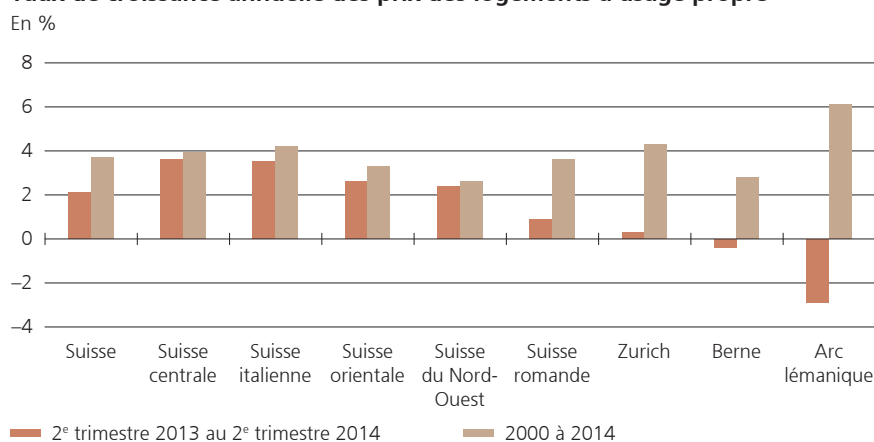
Les prix du marché suisse des logements à usage propre continuent de croître. Au deuxième trimestre 2014, l'augmentation est de près de 1% en moyenne par rapport au trimestre précédent. Par rapport à 2013, les prix sont plus élevés d'environ 2% en moyenne, ce qui correspond à peu près à nos attentes pour l'ensemble de l'année 2014. Si l'on compare avec les hausses annuelles des prix avoisinant 5%, voire plus, ces dernières années, un net ralentissement est survenu.

La plus forte croissance a pu être observée en Suisse centrale et en Suisse italienne (voir illustration). Dans l'arc lémanique, une correction des prix a toutefois été enregistrée. Les baisses de prix parfois fortes devraient être moins attribuables aux catalyseurs fondamentaux. En effet, les taux d'intérêt stagnent à un niveau plancher, la croissance démographique se maintient et l'offre ne s'étend que lentement; les baisses sont plutôt dues à une réglementation plus stricte et notamment à des doutes croissants quant à la durabilité du niveau des prix atteint.

## Amortir dès le premier jour

Les niveaux de prix élevés dans diverses régions ainsi que le fort endettement hypothécaire a plusieurs fois provoqué l'intervention des instances réglementaires. Ainsi, l'Association suisse des banquiers (ASB) a de nouveau renforcé

## Taux de croissance annuelle des prix des logements à usage propre



les mesures d'autorégulation pour l'octroi d'hypothèques après 2012. Premièrement, le délai d'amortissement de la dette hypothécaire à deux tiers de la valeur de nantissement du bien foncier sera réduit de 20 ans jusqu'à présent à 15 ans désormais. L'amortissement doit alors se produire en tranches régulières (de façon linéaire). En conséquence, les remboursements ne peuvent pas être reportés et sont dus dès la première année. Cette restriction ne s'applique qu'aux nouvelles hypothèques, mais non aux financements existants ou aux prolongations d'hypothèques existantes.

Deuxièmement, le principe de valeur minimale entre dorénavant en vigueur pour le financement d'acquisitions immobilières et/ou de transferts de propriété pour l'évaluation, selon lequel la valeur plancher de la valeur de marché et du prix d'achat est déterminante en tant que valeur de nantissement. La mesure empêche une évaluation supérieure des biens fonciers à leur prix d'achat. Troisièmement, lors de l'appréciation de la capacité financière, le deuxième revenu ne peut en principe

être pris en compte que si une dite responsabilité solidaire est en place. La formule triple de durcissement prendra effet le 1<sup>er</sup> septembre 2014.

## Restriction du recours au capital de prévoyance

Le Conseil fédéral est également actif. Afin de minimiser le risque de dépendre des prestations complémentaires une fois à la retraite, il envisage de supprimer la possibilité d'utiliser des capitaux issus de la prévoyance obligatoire pour l'accès à la propriété du logement. Une suppression aurait toutefois des répercussions majeures sur le marché immobilier suisse. En effet, au moins 10% de toutes les opérations ne devraient plus satisfaire aux normes d'acceptabilité sans un versement anticipé des caisses de pension. Nous estimons effectivement qu'une application de ce modèle sous cette forme est improbable. En revanche, un point nous semble fortement probable: sans apaisement durable du marché des logements en propriété, les instances réglementaires n'abandonneront certainement pas.

