

# Phases de l'acquisition immobilière (2/2)

**Stéphane  
Defferrard**

Administrateur-  
directeur de DL



Lors de notre précédente chronique (*notre édition du 18 janvier 2017*), nous avons traité les différentes phases d'une acquisition immobilière. Voyons maintenant de quelle manière conclure.

### Modèle hypothécaire

Le transfert de propriété étant proche, la stratégie de financement devra être choisie. A ce stade, il est entendu par stratégie le type de taux, la durée, le fractionnement du prêt, le taux d'avance, les déductions fiscales et les produits de taux propres à chaque établissement.

### Gage immobilier

Lorsqu'un établissement financier accorde un prêt hypothécaire, il met les fonds à disposition moyennant la constitution d'une garantie sur l'im-

meuble. Bien que différentes formes soient admises par la loi, la plus courante est la cédule hypothécaire de registre. Elle porte sur un montant précis et constitue un titre, c'est-à-dire qu'il est impossible de faire valoir, indépendamment du titre, les droits qu'elle incorpore. S'agissant d'un acte authentique, c'est le notaire qui, selon les informations de l'établissement financier, se chargera de la faire créer par le Registre foncier. Précisons que la cédule

hypothécaire suit le bien immobilier.

### Planification avant signature

Pour être valable au sens du Code des obligations (art.216), la vente d'un immeuble devra être faite par acte authentique. L'acheteur aura généralement la liberté de choisir son notaire, dans la mesure où celui-ci est dans le même canton que le bien-fonds. Le notaire établira le projet

d'acte et le soumettra aux deux parties pour d'éventuelles remarques et/ou modifications. Du côté du financement, les contrats de crédits devront être signés afin de permettre à l'établissement créancier de verser les fonds. C'est en pratique ce dernier qui se met en contact avec le notaire pour lui donner les détails en vue de l'appel de fonds. Enfin le notaire communiquera à l'acheteur la provision qu'il devra verser pour couvrir les frais d'acquisitions.

### Transfert des fonds

Compte tenu de ces différents points, une date sera finalement fixée pour la signature. Le transfert des fonds devra être effectué à la date prévue, sur le compte du notaire et couvrir l'entier du prix de vente. Le notaire vérifiera que la totalité des fonds soient présents le jour de la vente. Avant la signature, le notaire procédera à la lecture de l'acte, en expliquera les termes et renseignera les parties sur les dernières modalités. Enfin, après signatures et formules d'usages, la vente sera finalisée.

[www.d-l.ch](http://www.d-l.ch)

## Chronique

Par Michèle E. Gottier, membre de wipswiss et manager chez Wüest Partner



# Offre pour les surfaces commerciales

Le processus de choix d'emplacement diverge d'une entreprise à l'autre, en fonction de la structure et de la branche de celle-ci, ainsi que de ses préférences et priorités. Wüest Partner a développé un «rating des micro-situations» qui évalue l'adéquation des emplacements pour différentes utilisations commerciales, dans toute la Suisse, pour 180 000 km de routes.

Il est particulièrement intéressant d'analyser les principaux 100 km de Suisse en fonction de l'évaluation des surfaces commerciales actuellement mises sur le marché. Comme on peut s'y attendre, les meilleurs emplacements pour les utilisations commerciales se trouvent dans les cinq plus grandes

villes de Suisse, à savoir Zurich, Berne, Genève, Lausanne et Bâle, ainsi que dans certaines villes de taille moyenne. Les 100 km les plus prisés de Suisse pour l'utilisation comme bureau constituent 0,5% de toutes les rues et chemins; y inclus 11,8 km à Lausanne et 14,4 km à Genève. Pourtant, seulement 12% des surfaces de bureaux actuellement mises en location dans toute la Suisse se trouvent à de très bons emplacements. L'offre d'objets situés dans des situations bonnes à moyennes est nettement plus élevée avec environ 30% des surfaces.

En observant les marchés des surfaces de bureaux des grandes villes, des tendances divergentes sont perceptibles. Depuis quelques

années Genève se caractérise en particulier par une importante offre de surfaces situées à de bons et très bons emplacements. Par contre, à Lausanne, le nombre de surfaces mises en location aux bons emplacements est en recul depuis le pic de 2013 et 2014, alors que l'offre a augmenté aux emplacements les moins bien évalués. C'est justement sur ces sites qu'il sera difficile de trouver des locataires pour les surfaces vacantes. Des investissements, soit dans des bons emplacements, soit dans des emplacements moyens, sont toujours à examiner en parallèle à la propension à payer pour ce site.

[www.wipswiss.ch](http://www.wipswiss.ch)

# 24heures

**Immobilier**

Supplément paraissant le mercredi

**Editeur**

Tamedia Publications romandes SA

**Rédacteur en chef responsable**

Thierry Meyer

**Rédaction** Laurent Buschini,

tél. 021 349 43 82

laurent.buschini@24heures.ch

**Courriel** immo@24heures.ch

**Annonces immobilières**

Mélanie Cornaz, tél. 021 349 50 54

melanie.cornaz@tamedia.ch

**Marché immobilier**

Didier Schütz, tél. 021 349 50 65

PUBLICITÉ