L'avis de l'expert

Le concubinage et la propriété

Me Yvan Leupin

Notaire à Vevey, membre de l'ANV

Aujourd'hui, de plus en plus de couples ne voient plus la nécessité de se marier ou de se lier par un partenariat enregistré, que ce soit pour des raisons idéologiques ou administratives. Le statut des concubins nécessite une attention particulière lorsque ceux-ci entendent accéder à la propriété immobilière. Il y a notamment lieu de se préoccuper, d'une part, des rapports juridiques entre concubins dans le cadre de la propriété et, d'autre part, de la protection du concubin survivant en cas de décès.

Lors de l'acquisition, les concubins veilleront à choisir avec attention leur régime de propriété (copropriété ou propriété commune) et à formaliser leurs droits et obligations respectifs dans le cadre de ce régime. Il est donc recommandé de requérir du notaire en charge de la rédaction du contrat de vente l'établissement d'une convention déterminant notamment les parts de chacun, par qui et dans quelle proportion le bien a été financé, qui supporte le paiement des intérêts et des amortissements hypothécaires, qui finance les éventuels travaux ultérieurs et comment sera réparti le prix de vente de l'immeuble en cas de revente de l'immeuble. Cette convention pourra être déposée chez le notaire afin d'assurer sa conservation.

Les concubins doivent choisir avec soin leur régime de propriété et formaliser leurs droits et obligations respectifs. GETTY IMAGES

En plus d'une telle convention, les concubins veilleront à consulter leur notaire afin de régler par testament le sort de la part du concubin décédant en premier. En effet, en l'absence de disposition successorale, les concubins ne sont pas héritiers l'un de l'autre et la part du concubin décédé revient alors à ses héritiers légaux (enfants, parents, frères et sœurs, grands-parents ou autres cousins plus ou moins éloignés). Par testament, le concubin survivant pourra ainsi se voir attribuer soit la propriété de la part du défunt, soit un droit d'usage ou de jouissance sur celle-ci. Toutefois, en présence d'héritiers réservataires du concubin (ses enfants ou, à défaut, ses père et mère) celui-ci ne peut laisser à son concubin qu'une part d'héritage équivalente à la quotité disponible. Si les droits des héritiers réservataires sont lésés par l'attribution de l'immeuble au concubin (sous-entendu que la valeur de la part de l'immeuble est supérieure à la quotité disponible), il y aura lieu de déterminer comment désintéresser ces héritiers réservataires. Indépendamment des restrictions civiles précitées, il faut rappeler que le fait d'hériter de son concubin implique dans le canton de Vaud la perception d'un impôt successoral de 50%. Pour faire face à ces dépenses prévisibles, les concubins seront dès lors bien inspirés de souscrire des assurances capital-décès croisées leur permettant de percevoir un capital au décès du premier d'entre eux.

Pour en savoir plus et bénéficier d'un premier conseil personnalisé: la permanence des notaires, tous les jeudis de 16 h à 19 h, sans rendez-vous, chez Romandie Formation, rue du Petit-Chêne 38, 1003 Lausanne

www.notaires.ch/associations/vaud/organisation/permanence/html

Chronique

Regula Pfister, présidente de ZFV-Unternehmungen et membre du comité de wipswiss

Mentoring: un pas de deux vers le succès

Une carrière professionnelle peut s'avérer un défi, et c'est là qu'un mentor peut apporter de précieux conseils et partager des expériences. Cela est valable aussi pour le secteur de l'immobilier suisse. Wipswiss, le réseau des femmes ayant des positions dirigeantes et des spécialistes reconnues de la branche de l'immobilier, offre à ses membres un tel programme de mentoring. Les jeunes membres, ou les personnes ayant moins d'expérience se voient apporter un soutien par des personnalités (hommes et femmes) plus âgées et expérimentées.

Le succès et le résultat du mentoring dépendent essentiellement de trois facteurs:

1. Il faut une certaine «alchimie». On le constate idéalement lors de la première rencontre: le mentee présente ses besoins et formule ses attentes. Lors de l'entretien suivant, il apparaît généralement rapidement si un dialogue inspirant est possible ou si les choses coincent. Le principe est le suivant: le résultat sera d'autant meilleur que l'on sera franc! Et s'il n'y a pas d'atomes crochus, mieux vaut changer de mentor.

2. L'organisation lors de rencontres est personnalisée. Elle dépend des questions sur lesquelles elle porte. Il peut s'agir de sujets très personnels, mais aussi de l'organisation de la carrière ou de questions professionnelles relatives à l'immobilier. Si certains procèdent de manière très ciblée, avec des ordres du jour et des procès-verbaux, d'autres préfèrent un échange spontané et informel.

3. Il faut, pour chaque séance de mentoring, un résumé avec un état de situation, même si l'on poursuit le contact. Car souvent, une relation amicale de confiance naît entre le mentor et le mentee, et elle se poursuit bien au-delà du mentoring.

On enregistre les meilleurs résultats avec des mentorings intergénérationnels, le mentor étant plus âgé et expérimenté et le mentee nettement plus jeune. La différence entre la personne plus âgée et la personne plus jeune est particulièrement productive si les deux s'abordent avec curiosité, sans préjugés.

www.wipswiss.ch

24 heures

Immobilier
Supplément paraissant le mercredi
Rédacteur en chef responsable
Claude Ansermoz
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
Impression: CIL Centre d'impression Lausanne SA à Bussigny
Editeur: Tamedia Publications romandes SA, avenue de la Gare 33, CP 585, 1001 Lausanne; tél. 021 349 44 44; directeur Serge Reymond, une publication de Tamedia AG. Indication de participations importantes selon article 322 CPS: CIL Centre d'Impression Lausanne SA, Homegate AG, LC Lausanne-Cités SA, Société de Publications Nouvelles SPN SA