

L'avis de l'expert

L'analyse de risque lors d'un achat

Luis Franco

Responsable
de succursale
chez DL

Une stratégie de financement étudiée et adaptée à votre situation peut représenter des économies substantielles, jusqu'à quelques centaines de milliers de francs dans certains cas. Voici quelques éléments clés.

Le choix du montage hypothécaire

Les établissements financiers octroient généralement un crédit hypothécaire représentant 80% du prix du bien immobilier. Les 20% restants sont les fonds propres, dont la moitié (soit 10% du prix d'achat) ne doit provenir ni du 2e pilier ni de prêts rémunérés ou remboursables. À ces 10% viennent s'ajouter les frais d'acquisition.

Si 10% du prix d'achat provient de votre caisse de pension et qu'une stratégie de financement adaptée consistant à financer le prêt hypothécaire à 90% est mise en place, vous n'aurez alors plus à sortir du capital de votre caisse de pension.

Vous réaliserez ainsi une économie fiscale et vous préserverez les prestations de votre LPP.

Les aspects juridiques

L'établissement d'un inventaire des avoirs investis est vivement préconisé. Cet inventaire permettra d'apporter des informations importantes et facilitera la situation en cas de divorce ou d'ouverture de succession.

Les taux hypothécaires et les différentes durées

Devez-vous choisir une seule durée

fixe ou plutôt scinder le financement avec des tranches sur différentes durées? Il est difficile de répondre directement à cette question, tant elle dépend, d'une part, des éventuels changements de situation personnelle et, d'autre part, de votre volonté à prendre quelques risques ou au contraire à privilégier le confort et la sécurité.

Différents éléments peuvent influencer votre décision, tels que l'anticipation d'une hausse des taux, un héritage à venir, l'amortissement de votre prêt, les conditions de votre retraite, etc.

L'analyse de prévoyance

Au moment de la retraite, il s'avère que les revenus seront réduits d'environ 30%, tenant compte des rentes du 1er pilier (AVS) et du 2e pilier (LPP). En choisissant une stratégie d'amortissement adéquate aujourd'hui, vous serez en mesure de compenser cette baisse de revenus sans majorer fortement vos dépenses mensuelles.

Pour ce qui est du risque décès, si vous souhaitez que votre famille puisse continuer à vivre dans le bien que vous avez acheté, l'analyse de prévoyance peut faire apparaître la nécessité de souscrire une assurance garantissant le versement d'un capital aux survivants. Dans le cas d'une invalidité, le cumul des rentes du 1er pilier et du 2e pilier peut, dans certains cas, ne pas vous garantir suffisamment de revenus pour permettre de conserver le bien. Il convient alors de souscrire une assurance perte de gain qui, de par le versement d'une rente, complètera les revenus.

En conclusion, le financement d'un bien immobilier ne se résume pas au seul taux d'intérêt. Toutes les notions abordées doivent être accompagnées d'une réflexion avisée.

www.d-l.ch

24heures

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: Actua Immobilier

SA, CIL Centre d'Impression

Lausanne SA, ImmoStreet SA,

Homegate AG, LC Lausanne-Cités

SA, Société de Publications

Nouvelles SPN SA

Chronique

Par Carine Hayoz Zahnd, directrice d'All Arch GmbH et membre du comité de wipswiss



Les besoins des personnes seules

Avec plus de 50% de ménages d'une seule personne dans les villes suisses, l'évolution sociodémographique se répercute sur l'offre et la demande de logements. Comment le secteur de l'habitat peut-il mieux satisfaire ces nouveaux besoins?

Tout d'abord, il est primordial de bien comprendre les besoins des personnes qui vivent seules (mémoire de maîtrise sur les besoins de logement des ménages unipersonnels, Haute École d'économie de Zurich (HWZ) 2017, Hayoz Zahnd/Lakic/Solari-Hunziker). Les analyses menées à l'occasion d'une enquête, le marché immobilier et les tendances en matière d'habitat font apparaître les sources de valeur ajoutée suivantes dans la construction de logements:

La demande est élevée pour les biens situés à un endroit central et facilement accessible. Les personnes seules accordent une grande importance à la proximité de transports publics, de commerces et de services d'élimination des déchets. En échange de ce confort, elles acceptent un loyer plus cher ou une surface habitable plus petite.

Un équipement intelligent répond à une demande de principe. Une majorité de personnes sont notamment intéressées par une connexion internet plus rapide ou un grand nombre de prises, mais seulement pour un loyer légèrement supérieur.

La recherche d'individualité a la priorité: elle s'illustre, entre autres, dans la conception de la cuisine, la

présence d'une tour de lavage personnelle ou l'aménagement général des lieux. Les logements meublés ou les pièces à usage commun ne séduisent que rarement.

Plus que tous les autres types de ménages, les personnes seules adhèrent à la philosophie d'habitat «Moins de superficie plus au centre», «Smart Living» ou «Individualisation», même si, sur un plan général, elles témoignent d'exigences similaires aux autres locataires. Une gestion compétente, un concierge sympathique et une possibilité de déménager à l'intérieur du même immeuble pourraient réduire les taux d'occupation.

www.wipswiss.ch