L'avis de l'expert

Incidences de la LPPPL sur le loyer

Me Frédéric-Auguste De Luze

Notaire à Morges, membre de l'ANV

La loi vaudoise sur la préservation et la promotion du parc locatif (LPPPL) regroupe en une seule loi diverses mesures ayant pour objectif des effets protecteurs pour préserver le parc locatif et des effets incitateurs afin de promouvoir le parc locatif.

La LPPPL comporte des mesures visant à préserver et à promouvoir le parc immobilier vaudois. KEYSTONE

Préserver le parc locatif

Lors de la vente ou de la rénovation d'un appartement ayant été loué en dernier lieu (qu'il soit vacant ou occupé au moment des opérations) et situé dans un district subissant une pénurie, le vendeur doit obtenir l'autorisation de l'Administration cantonale. Cette dernière peut dès lors imposer la conservation d'un appartement dans le parc locatif, autoriser une vente ou une rénovation sous réserve de conditions, imposer un prix de vente, etc. Ces mesures demeurent identiques ou très similaires à celles dont disposait déjà l'Administration avant l'entrée en vigueur de la LPPPL. La liste des districts subissant une pénurie est actualisée annuellement.

Une nouvelle mesure peut toutefois être relevée, à savoir l'obligation de consulter les locataires en cas de travaux de rénovation. Le résultat de cette consultation n'étant pas contraignant pour le propriétaire foncier, il est justifié de questionner sur son utilité. Cette transparence envers les locataires permettra peut-être une meilleure compréhension des intérêts des parties aboutissant ainsi à des solutions pragmatiques dans l'intérêt de chacun.

Promouvoir le parc locatif

L'Etat souhaite encourager les logements d'utilité publique (LUP) - regroupant les logements protégés, les logements d'étudiants et les logements à loyers abordables. Dans ce but, la LPPPL prévoit comme mesure incitative un bonus lié à la surface constructible et comme mesure plus intrusive un droit de préemption des collectivités publiques. Dans cette seconde mesure, si l'Etat souhaite se substituer à un tiers afin de construire des LUP, il devra intervenir dans un délai de quarante jours. Après l'exercice de son droit de préemption, la collectivité publique disposera d'un délai de trois ans afin de construire les LUP projetés.

Que puis-je espérer comme locataire?

Les droits acquis (protection du parc locatif) demeurent quasi inchangés. La promotion du parc locatif par le biais d'un droit de préemption permettra éventuellement d'encourager la construction de LUP. Il faut toutefois préciser que ces derniers visent uniquement une classe précise de locataires et n'auront dès lors pas d'effet pour la grande majorité des locataires vaudois.

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

Par Regula Pfister, présidente de ZKV-Unternehmungen, membre du comité de wipswiss

Mentoring: un succès dans l'immobilier

Prendre les bonnes décisions n'est pas toujours facile, surtout en début de carrière. Des avis externes et le soutien d'un professionnel expérimenté peuvent aider et apporter un conseil précieux. Cela vaut pour toutes les professions, et donc aussi pour l'immobilier. Wipswiss, réseau pour les femmes dans le secteur de l'immobilier, en prend compte et offre à ses membres un programme de mentoring. Soit les jeunes, soit les membres moins expérimentés peuvent bénéficier du soutien d'hommes et de femmes plus âgés et expérimentés.

Trois facteurs clés sont déterminants pour le succès du mentoring:

■ **«Alchimie».** Le mentee présente ses besoins et formule ses attentes lors de la première rencontre. Lors de l'entretien suivant, il apparaît en principe rapidement si un dialogue inspirant est possible ou si les choses coincent. Être franc et ouvert vis-à-vis de l'autre est la meilleure base pour un bon résultat. Et s'il n'y a pas d'atomes crochus, mieux vaut changer de mentor.

■ **Personnalisation des meetings.** Le duo décide de l'ordre du jour, s'il s'agit de sujets très personnels ou bien de l'organisation de la carrière ou de questions professionnelles relatives à l'immobilier. Si les uns procèdent de manière très ciblée, avec des ordres du jour et des procès-verbaux, d'autres préfèrent un échange spontané et informel.

■ **Synthèse.** Chaque séance de mentoring se termine par un petit bilan, 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.

> «Souvent une relation amicale de confiance naît entre le mentor et le mentee»

Des programmes de mentoring intergénérationnel - avec une différence d'âge entre mentor et mentee - montrent les meilleurs résultats et sont particulièrement productifs quand le duo se rencontre sans préjugés et avec curiosité.

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: Actua Immobilier SA, CIL Centre d'Impression Lausanne SA, ImmoStreet SA, Homegate AG, Société de Publications Nouvelles SPN SA