

L'avis de l'expert

Un engagement à long terme

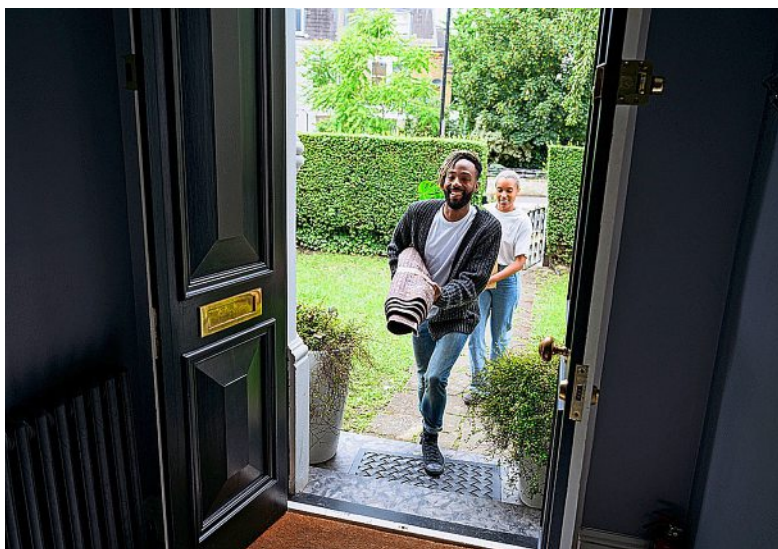
David Zumbrunnen
Chief Credit Officer
chez Retraites
Populaires



Devenir propriétaire est souvent le projet d'une vie. Dès lors, il nécessite une attention toute particulière. C'est pourquoi, avant de se lancer, il faut bien prendre conscience du niveau actuel des prix des biens immobiliers, ceux-ci étant en constante progression depuis une vingtaine d'années.

Les principaux facteurs ayant permis d'atteindre ce haut niveau de valorisation sont essentiellement liés à la bonne dynamique économique de la Suisse, à une croissance démographique favorable, à un marché de l'emploi attractif et à un faible taux de chômage. De plus, la rareté du terrain et les contraintes légales en matière d'aménagement du territoire sont aussi des éléments qui ont soutenu cette hausse. Finalement, le niveau des taux d'intérêt anormalement bas depuis 2014 a permis de hisser les prix à des sommets n'ayant encore jamais été atteints.

Fort de ces constats, il est nécessaire de connaître le coût global de l'investissement convoité, y compris les frais d'acquisition et d'éventuels travaux à réaliser. Sur cette base, il sera demandé d'avoir des fonds



Devenir propriétaire est souvent le projet d'une vie qui a des implications sur le long terme. GETTY IMAGES

propres, immédiatement disponibles, à hauteur de 10% du prix de revient global de votre projet immobilier. Ensuite, les revenus doivent également être analysés car la charge globale représente au maximum le tiers des revenus des emprunteurs.

Ce calcul prend en compte la charge d'intérêts indicative (calculés avec un taux long terme de l'ordre de 5%), l'amortissement permettant de réduire la dette à 66% de la valeur du bien en quinze ans et des frais d'entretien de l'immeuble qui correspondent à 1% de la valeur de l'objet. Un renforcement de l'amortissement

peut être une stratégie à mettre en place sur le long terme. Ce procédé permet d'anticiper les éventuels futurs besoins de financement en termes de travaux et/ou atténuer les effets d'une possible remontée des taux à moyen et à long terme.

Reste finalement la question de la fin de la vie active et de la retraite. En effet, dans la majorité des cas, cela implique une diminution des revenus. Cette réduction peut être estimée entre 40 et 60% selon les prestations de prévoyance et restreindre la capacité financière de l'emprunteur. Plusieurs solutions se pré-

sentent aux seniors. Il est possible, par exemple, de transmettre le patrimoine à vos enfants. Dans ce contexte, la négociation d'un droit d'habitation pourrait alors vous permettre de continuer à habiter votre logement à vie, voire de le louer et de bénéficier des loyers comme complément de revenus avec la constitution d'un usufruit.

D'autres solutions se dessinent afin de s'adapter au mieux aux besoins des seniors. Par exemple, la vente de votre bien immobilier «en viager» peut être une solution intéressante à étudier. Concrètement, le vendeur garde le droit d'habiter la maison, mais reçoit une rente mensuelle jusqu'à la fin de sa vie. Autre exemple: une offre de produits hypothécaires permettant d'adapter son logement en cas de perte d'autonomie, notamment en supprimant les barrières architecturales. Les caisses de pension participent actuellement aux discussions pour développer ces solutions.

Dans tous les cas, l'enjeu principal est de s'y prendre suffisamment tôt et de se faire conseiller par un expert afin de trouver la solution permettant d'atteindre vos objectifs sur la durée en ménageant et en limitant au maximum les contraintes, cela afin que votre «rêve immobilier» ne se transforme pas en cauchemar par défaut d'anticipation.

www.retraitespopulaires.ch

Chronique

Par Erika Ingold,
coprésidente de wipswiss



Être convaincant dans l'espace virtuel

Les outils numériques font partie intégrante de notre quotidien - dans tous les secteurs, mais aussi dans l'immobilier où le présentiel, souvent dominé par le masculin, a régné avant-crise. Zoom, Microsoft Teams, WebEX et les autres plateformes couramment utilisées pour les visioconférences sont extrêmement pratiques. Mais une telle présence comporte aussi quelques risques... et soulève des questions essentielles: comment me positionner devant une caméra pour avoir l'air sûr de moi? Comment atteindre mon interlocuteur lorsque je n'ai qu'une seule

«Comment me positionner devant une caméra pour avoir l'air sûr de moi?»

caméra devant moi? Et cela au sein du secteur immobilier, qui est toujours très masculin?

Comme le credo de wipswiss, le réseau pour les leaders féminins dans le monde immobilier suisse, est de relier, d'intégrer et de rendre visible, nous

nous réjouissons de proposer à nos membres de nouveaux formats de contact comme #wipswissenergy. Ce programme met en place des Female-Empowerment-Sessions qui fournissent en 45 minutes maximum un énergisant en ligne sur les thèmes du leadership, de la carrière, du *new work*, etc. En commençant par le premier autour du virtuel: comment une présentation dans l'espace virtuel se distingue profondément d'une prise de parole lors d'une réunion en présentiel. Beatrix Müller, journaliste et ancienne présentatrice du «Tagesschau» de la té-

lévision suisse alémanique, partage des conseils et astuces pour une approche professionnelle devant une caméra. Pour que les femmes dans l'immobilier soient aussi sûres d'elles en ligne que lors d'une réunion en présentiel. Les inscriptions sont ouvertes, la session se tiendra le 9 mai à 13h par MS Teams. Et pour trouver la bonne balance, wipswiss vous propose son prochain événement en présentiel le 24 mai avec la visite du nouveau quartier de l'Églantine à Morges.

www.wipswiss.ch