

Huit phases pour acquérir votre bien en toute sérénité

Chaque année en Suisse, des milliers de biens sont proposés à la vente et à la location dans les divers portails immobiliers, les médias ou encore les réseaux sociaux.

Entre les immeubles neufs qui se construisent presque partout et les biens à rénover, cette grande diversité déroute parfois les futurs propriétaires.

Il est donc important d'avoir une idée claire de ses propres besoins, et d'être certain de ne pas se laisser aveugler par la variété de l'offre.

Toutefois, la route est encore longue ; il faudra certes déterminer ses besoins, mais aussi choisir son bien immobilier, le visiter, le financer, établir et signer le contrat de vente,...

Vous allez donc découvrir ici en huit points les grandes phases du processus d'acquisition d'un bien immobilier afin que vous maîtrisiez au mieux sa chronologie et ses spécificités.



Déterminer sa capacité financière

Avant toute décision stratégique, il convient de mettre en relation votre rêve à votre réalité économique.

Cette phase permet de déterminer précisément les possibilités d'achat qui s'offrent à vous. Il faudra ainsi estimer une fourchette pour le prix d'achat, l'origine et le pourcentage des fonds propres ainsi que le niveau de revenu nécessaire.

Enfin, vous pourrez éventuellement dresser une stratégie d'optimisation fiscale et de planification des ressources, si les revenus diminuent une fois à la retraite. Il est vivement recommandé d'anticiper ces questions préalablement à la recherche de son futur bien. Cela permettra une étape deux plus ciblée et concrète.

Rechercher son bien

Une fois la question du budget abordée, il est important de se pencher sur les critères d'ordre pratique. Il comprend, dans l'ordre d'importance : la zone géographique, la proximité des transports publics, des écoles, des commodités, les nuisances, ...

L'élément crucial dans la recherche de son bien est de viser le long terme. Il est important de ne pas regretter son achat, et de toujours garder en tête le rendement potentiel en cas de revente future.

Visiter

La règle préliminaire de cette troisième phase est la suivante : visitez uniquement les biens qui répondent à vos exigences et sont, dans l'ensemble, conformes à votre budget initial.

Une fois sur place, posez au vendeur toutes les questions que vous jugez fondamentales ou intrigantes.

Soyez attentifs à la façon dont il réagit aux points embarrassants et analysez s'il mène sa visite en tenant compte de vos besoins.

Le bien vous intéresse ? Il serait faux et hâtif de prendre des engagements oraux, voire de signer des contrats suite à sa première visite. Au contraire, prenez des photos sur place. Elles sont une aide pour la mémoire et pour votre réflexion. Si vous en avez l'opportunité, visitez l'endroit plusieurs fois, à différentes heures de la journée.

De même, s'il s'agit d'une construction neuve, n'oubliez pas qu'un appartement-témoin meublé, décoré et situé, en attique, donne une impression faussée par rapport à l'appartement acheté.

Dernier point avant de se lancer dans la réservation ; lisez les procès-verbaux et renseignez-vous sur la vie de la copropriété s'il s'agit d'un immeuble. Prenez note de l'âge des différentes installations du bâtiment. En moyenne, leur durée de vie est de 25 ans.

Réserver

Bien qu'il soit parfois courant de réserver son bien par un simple accord oral entre vendeur et acheteur, afin de gagner du temps, dans la pratique, cette étape se fait par écrit avec le versement d'un acompte. Il faut toutefois noter qu'à ce stade il n'y a pas encore d'établissement financier dans la boucle. Dès lors, cette réservation se fait sous condition d'obtenir un financement.

Il est donc important de ne pas prendre de risque sur l'acompte versé, au cas où un refus de crédit surviendrait. Enfin, précisons que même si le crédit est accepté, la valorisation du bien peut toujours poser problème pour l'organe prêteur.

Pour les nouvelles promotions, des frais de réservation de 20% sont observés dans la pratique. Il faut également se renseigner sur le type de contrat signé.

S'agit-il d'un contrat de vente à terme, ou devient-on maître de l'ouvrage, signant alors un contrat avec l'entreprise générale ?

Dans ce second cas, le propriétaire devient en partie responsable du risque de construction mais les frais d'achat peuvent être optimisés.



Analyser le potentiel économique

Cette phase est cruciale pour la finalisation de votre réservation. Il faudra monter un dossier complet sur l'objet ainsi que sur les débiteurs.

C'est à ce moment-là que l'on doit envisager un éventuel montage financier, afin d'améliorer la situation du futur acquéreur. Si vous envisagez le financement des fonds propres via le retrait du 2e ou 3e pilier, il est important de dresser une simulation avant et après que ce retrait soit intervenu.

Une fois votre demande envoyée à votre établissement financier pour analyse, vous pourrez émettre une offre ferme par écrit, valable deux à dix jours.

Si le financement est accepté, la prochaine phase sera un rendez-vous chez le notaire. Concernant le prix final de votre objet, les négociations sont monnaie courante.

Mais gardez à l'esprit que votre marge de discussion sera plus importante pour un objet de grande taille, comme une villa, et un peu moins pour un appartement pour lequel le marché est plus dense.

Financer son bien

Rappelons tout d'abord qu'il faut apporter au minimum 20% de fonds propres. 10% au moins ne doivent pas provenir du deuxième pilier. De même, il faudra garder à l'esprit que les dépenses courantes ne devraient pas dépasser 35% de votre

revenu net. En effet, si les frais devaient représenter plus d'un tiers de votre budget, votre marge de manœuvre financière serait trop amoindrie.

La forme de financement la plus courante est sans doute l'hypothèque. Déterminer des critères précis comme le revenu, l'épargne, la situation économique, la situation professionnelle et familiale, les projets futurs ou encore le rapport au risque, permettra d'établir le type de taux, la durée, le fractionnement du prêt, ou encore les déductions fiscales possibles.

Il est coutume d'utiliser le gage immobilier comme forme de financement. Ainsi, l'établissement financier constitue une garantie sur un bien en échange d'un prêt hypothécaire. La forme la plus répandue est la cédule hypothécaire de registre. Elle va porter sur un montant précis et, lors de la revente, sera cédée au nouvel acquéreur.

Si vous portez votre choix sur une hypothèque, il faudra également trancher entre un amortissement direct ou indirect. Un amortissement direct de votre hypothèque va réduire votre dette d'un montant égal à chaque versement, diminuant la charge d'intérêts de façon progressive.

À contrario, l'amortissement indirect, ne réduit pas la dette. Vous placez simplement le montant de l'amortissement sur le compte de prévoyance du 3e pilier. Cette seconde option peut dans certain cas s'avérer financièrement et fiscalement plus avantageuse.

Préparer la signature

L'acquisition de votre bien doit impérativement se faire par acte authentique, donc chez le notaire. Ce dernier doit obligatoirement être dans le même canton que le bien fonds. Bien que le choix du notaire soit libre, en pratique, il est recommandé de tenir compte des connaissances qu'il peut avoir du dossier et du type de bien.

En parallèle, il faudra signer les contrats de crédit pour permettre à l'établissement financier de transférer les fonds. Ce dernier entre ensuite en contact avec le notaire pour lui transmettre les détails en vue de l'appel de fonds. Afin de couvrir tous les frais inhérents au processus d'acquisition, le notaire communique à l'acheteur la provision versée pour les frais d'acquisitions.

En moyenne, cela représente 5% du prix d'achat et comprend l'impôt sur les droits de mutation, les frais de registre foncier et les honoraires du notaire.

Finaliser l'acquisition

Les phases une à sept s'étant parfaitement déroulées, il ne reste plus qu'à fixer une date et signer. S'il s'agit de votre première transaction, il est recommandé de se rendre chez le notaire avant la signature, afin de parcourir les documents et poser ses questions.

Si le notaire a le sentiment que des clauses sont unilatérales, il vous fera part de ses impressions et proposera d'autres solutions.

Après la signature du contrat, la somme arrêtée est transférée. C'est ensuite l'inscription au registre foncier qui finalise le processus d'acquisition.

Homequest à vos côtés



Composée de personnes formées et spécialisées en immobilier, notre équipe justifie plusieurs années d'expérience et une connaissance achevée du marché et de la région.

Notre ensemble de compétences s'inscrit sous l'angle commercial (ex. techniques de négociation, utilisations d'outils marketing), juridique (ex. droit du bail, actes notariés) ou financier (ex. financements immobiliers). Homequest est ainsi votre partenaire idéal pour vous accompagner à travers ces huit phases.