

Sondage

## Transmettre son logement en propriété: entre équilibre et défis

Motivation

**Transmission de son logement en propriété: une affaire de cœur.**

Page 5

Conflits

**Les petites divergences font partie du jeu.**

Page 7

Entretien avec un expert

**«Le conseil aide à clarifier les attentes.»**

Page 13

**Le logement à usage propre est également destiné à accueillir la prochaine génération.** La transmission d'un logement en propriété a une forte valeur émotionnelle dans de nombreuses familles. Dans un contexte de hausse continue des prix de l'immobilier et d'offre limitée, elle constitue aussi un levier important pour concrétiser le rêve d'accéder à la propriété.

Mais la transmission au sein de la famille ne va pas de soi. Elle est complexe, comporte de nombreuses facettes et est menée souvent sans grande expérience préalable. En règle générale, lorsqu'il a lieu, il s'agit d'un processus que l'on n'engage qu'une seule fois dans sa vie.

Qu'est-ce qui compte pour le cédant et le repreneur? Où se cachent les défis, les difficultés et les conflits? Et qui peut apporter du soutien? Notre enquête répond à toutes ces questions et bien d'autres encore.

## Sommaire

Principaux constats	4
Motivation	5
Conflits	7
Connaissances	10
Entretien	13
Services	14
Conclusion	15

### A propos du sondage

Dans le cadre du présent sondage mené par Raiffeisen Suisse et YouGov, 1'500 personnes de la population suisse âgée de 18 à 79 ans ont été interrogées entre le 23 janvier et le 2 février 2026 sur la base d'un échantillon aléatoire stratifié issu d'un panel en ligne. L'objectivité de l'étude peut être considérée comme élevée, car les données ont été collectées et analysées statistiquement à l'aide d'un questionnaire standardisé. Comme tous les sondages en ligne, il existe un biais en faveur des personnes ayant un niveau d'éducation plus élevé et une plus grande activité en ligne. En particulier, le niveau d'éducation plus élevé pourrait conduire à des résultats plus élevés pour des questions portant sur les revenus et le patrimoine. Le sondage transversal se prête bien à la description du comportement de la population suisse en matière de transmission d'un logement en propriété et à donner un aperçu de ses connaissances, de ses opinions et de ses perceptions en la matière. Il est possible d'identifier des corrélations, mais aucun lien de causalité ne peut être établi.



# Aperçu des résultats

## La transmission de son logement en propriété est une affaire de cœur.

85% des propriétaires ayant des enfants adultes envisagent de transmettre leur logement à la génération suivante.

Page 5

## Il est essentiel de solliciter suffisamment tôt l'avis de spécialistes.

Près des deux tiers des personnes qui transmettent leur logement en propriété se font conseiller par un-e professionnel-le. Les personnes qui estiment avoir sollicité un conseil trop tardivement évoquent plus souvent des conflits sérieux.

Page 12

## Le processus de transmission commence souvent par la planification de la retraite.

63% des cédantes et cédants citent la planification de la retraite comme une occasion d'aborder la transmission de leur logement en propriété.

Page 5

## Les conflits graves liés à la transmission d'un logement en propriété sont rares.

Les frères et sœurs des repreneurs sont ceux qui signalent le plus souvent des conflits profonds, mais cela ne concerne que 5% des cas.

Page 7

## Manque de connaissances sur les sujets importants.

40% de la population suisse déclare ne pas ou peu s'y connaître en matière de transmission de la propriété du logement.

Page 10

# Transmission de son logement en propriété: une affaire de cœur

**Toutes les générations s'accordent: le logement en propriété doit rester au sein du cercle familial. Cela s'explique par des raisons émotionnelles, mais aussi par le fait que la transmission au sein de la famille est perçue comme plus simple – et financièrement plus attractive – que l'achat auprès d'un tiers.**

Le rêve d'accéder à la propriété reste bien présent. Les résultats de l'enquête le prouvent: près de 60% des locataires en Suisse souhaitent devenir propriétaires. Beaucoup doutent toutefois que ce souhait puisse se concrétiser. Plus des trois quarts estiment que c'est difficile, voire irréaliste.

Ce manque de confiance dépend également si la famille est propriétaire d'un logement: les enfants de propriétaires estiment que réaliser leur rêve immobilier est possible nettement plus souvent que les enfants de locataires. L'affirmation selon laquelle il est plus facile de reprendre le logement en propriété de ses parents que de l'acheter à des tiers bénéficie également d'un large consensus parmi les personnes interrogées, avec en moyenne 3,7 points sur une échelle de 5.

Toutefois, seuls 26% des propriétaires ont effectivement repris leur logement à usage propre, leur terrain ou les deux de leurs parents. L'achat à des tiers est nettement plus répandu. La transmission au sein de la famille n'est donc pas le moyen

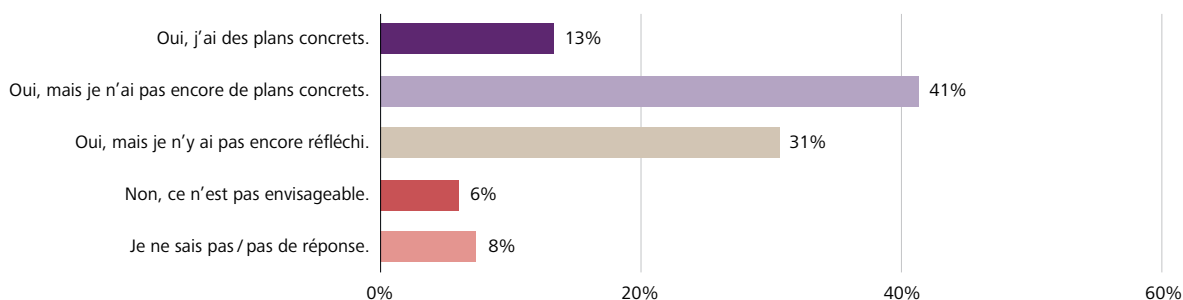
le plus courant d'accéder à la propriété. Mais elle est perçue comme un moyen particulièrement simple et fiable: les repreneuses et repreneurs n'ont pas à affronter la concurrence, par exemple.

## Les émotions influencent le processus de transmission

Les événements concrets de la vie comme la fondation d'une famille, les décès ou les crises sanitaires ne jouent qu'un rôle secondaire dans la transmission d'un logement en propriété. Les émotions sont bien plus importantes. En effet, 77% des enfants citent le souhait des parents de transmettre le logement dont ils sont propriétaires comme élément déclencheur du processus de transmission. Pour les parents, c'est le souhait des enfants de reprendre le logement en propriété qui est décisif, tout comme la planification anticipée de la retraite (63% chacun). Les parents sont presque tous intéressés par une transmission: 85% envisagent de transmettre leur logement à usage propre à la génération suivante. Seuls 6% d'entre eux ne l'envisagent pas.

## En principe, est-il envisageable pour vous de transmettre votre logement en propriété à votre enfant/vos enfants à l'avenir?

Population suisse âgée de 18 à 79 ans, ayant des enfants de plus de 18 ans et possédant un logement en propriété à des fins d'habitation



## Motivation

Selon les cédantes et les cédants potentiels, le soutien financier de leurs enfants constitue le principal facteur de transmission du logement en propriété au sein de leur famille (45%). Le lien émotionnel avec ce logement (30%) ou le fait que le bien immobilier ne correspond plus à ses besoins (21%) sont également cités. La jeune génération, qui reprend un logement, confirme largement ces résultats: pour elle également, le lien émotionnel avec le domicile parental (37%) et l'avantage financier par rapport à l'achat d'un logement à usage propre sur le marché libre (34%) comptent parmi les principaux arguments en faveur d'une reprise.

Cependant, la propension à reprendre un logement en propriété est généralement moins élevée que la propension à le céder: près de la moitié des personnes interrogées envisagent de reprendre la maison parentale. Pour 30%, cela n'est pas envisageable; les personnes restantes sont indécises.

### Quand le foyer familial ne correspond pas au projet de vie

Selon l'enquête, les raisons de renoncer à la maison parentale tiennent moins à un manque d'intérêt qu'à la situation concrète dans laquelle se trouvent les repreneuses et repreneurs potentiels: dans de nombreux cas, les personnes qui ne souhaitent pas reprendre un logement en propriété sont déjà propriétaires ou jugent l'emplacement inadapté.

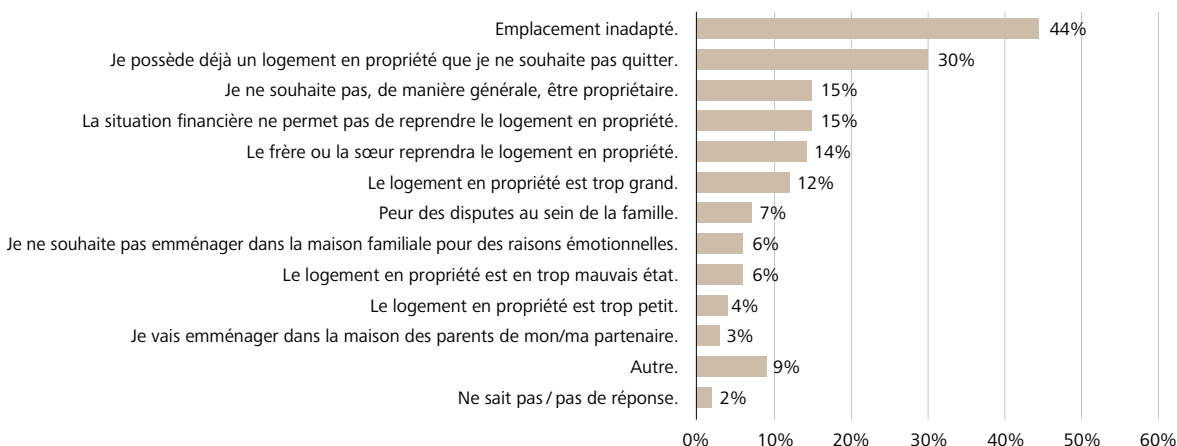
Ce dernier argument pourrait s'expliquer par le fait que la propriété du logement est particulièrement répandue en milieu rural. En effet, selon l'Office fédéral de la statistique, seuls 14% de la population suisse vivent en milieu rural<sup>1</sup>. Mais près de la moitié des propriétaires y vivent, selon les résultats de l'enquête. Pour les personnes dont la vie quotidienne se déroule dans une ville ou une agglomération, comme c'est le cas pour la majorité de la population suisse, la maison parentale à la campagne ne semble souvent pas être une option.

Cela vaut également pour celles et ceux ayant renoncé à la reprise du logement en propriété de leurs parents en faveur d'un frère ou d'une sœur: le principal motif de renonciation reste le besoin ou l'intérêt plus important des frères et sœurs, mais le mauvais emplacement du logement est également souvent invoqué comme motif.

Autrement dit, conserver un logement en propriété au sein de la famille est avant tout une question émotionnelle. Si l'on y renonce, c'est bien plus souvent pour des raisons pragmatiques.

### Pour quelles raisons n'envisagez-vous pas de reprendre le logement en propriété de vos parents?

Population suisse âgée de 18 à 79 ans qui ne souhaite pas reprendre le logement en propriété de ses parents



<sup>1</sup> Source: actualisation 2020 des niveaux géographiques non-institutionnels, OFS, 2024

# Les petits désaccords font partie du processus

**Dans le cadre de la transmission d'un logement en propriété, les conflits graves et persistants sont rares. Néanmoins, la complexité du processus peut générer des tensions sur différents sujets.**

La transmission d'un logement en propriété est chargée d'émotions. Et quand les émotions entrent en jeu, les conflits ne sont jamais loin. Les parties prenantes sont conscientes de ce risque. C'est pourquoi elles accordent une grande importance à l'équité et à une bonne entente. Selon les résultats de l'enquête, elles attendent que toute la famille aille dans la même direction, que les frères et sœurs s'entendent de manière équitable et que la transmission se déroule de manière fluide et sans conflit.

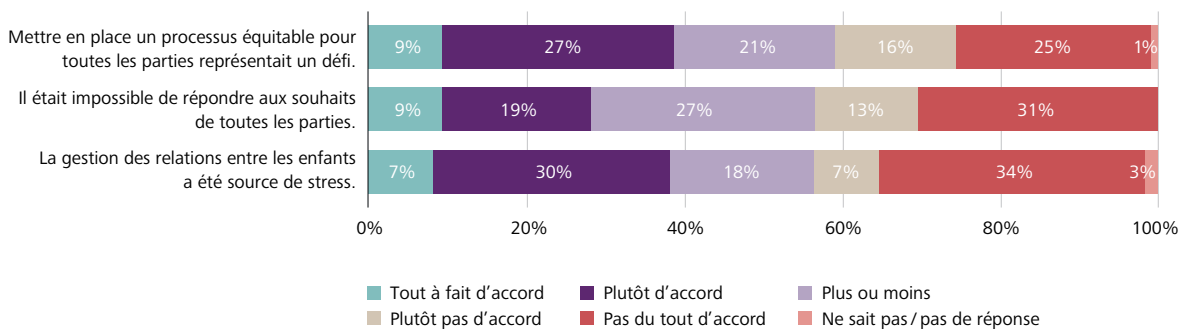
Dans la majorité des cas, ces attentes se réalisent. Cependant, la transmission au sein de la famille n'est pas un jeu d'enfant: plus d'un tiers des personnes ayant transmis leur logement en propriété estiment qu'il a été difficile d'organiser le processus de manière équitable pour toutes les parties. Ils sont tout aussi nombreux à indiquer que la gestion des relations entre les enfants a été source de stress.

## Les conflits graves et persistants sont rares

Rien d'étonnant au vu de la complexité et de la charge émotionnelle: les désaccords font partie du processus de transmission. Plus de 80% des cédantes et cédants, environ la moitié des repreneuses et repreneurs et près de deux tiers des frères et sœurs des repreneuses et repreneurs sont confrontés à des conflits. Dans la plupart des cas, il s'agit toutefois de désaccords mineurs. Des conflits qui retardent le processus ou sont perçus comme pesants surviennent également. En revanche, seule une très faible minorité fait état de conflits graves et persistants: pour les cédantes et cédants, ce taux s'élève à 1%, pour les frères et sœurs des repreneuses et repreneurs à 5%.

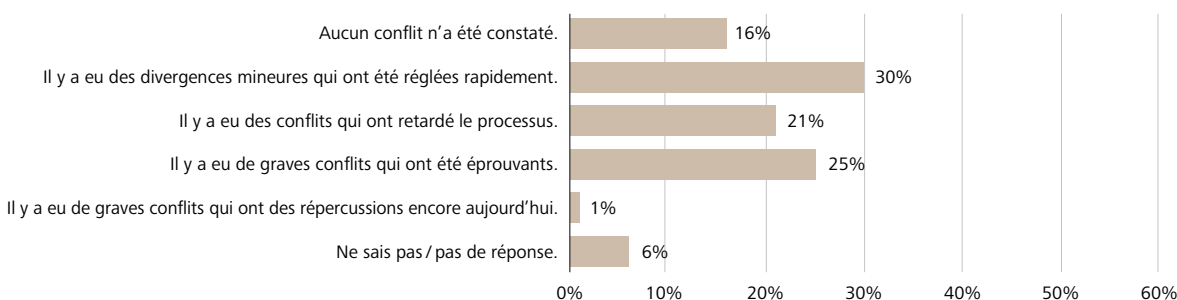
## A propos de la transmission du logement: dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec les affirmations suivantes?

Population suisse âgée de 18 à 79 ans qui a transmis son logement en propriété à ses enfants



### Comment évalueriez-vous globalement les conflits?

Population suisse âgée de 18 à 79 ans qui a transmis son logement en propriété à ses enfants



### Désaccord sur le prix et le calendrier

Des tensions peuvent émerger entre le cédant et le repreneur. Les causes sont multiples: plus d'un tiers des cédantes et cédants font état de désaccords sur le prix; l'état du bien immobilier est également mentionné comme point de désaccord.

En amont du processus, le moment de la transmission peut être source de tensions. Les cédantes et cédants ne voient souvent le moment idéal d'une transmission que dans les 15 ans, voire plus, alors que les repreneuses et repreneurs potentiels souhaitent le plus souvent une reprise dans les 6 à 10 ans. Cette divergence rend difficile une solution qui convienne aux deux parties.

### Tensions entre frères et sœurs

Le processus de transmission met également les relations entre frères et sœurs à l'épreuve. Lorsque des familles font état de graves conflits, il s'agit souvent d'un désaccord entre frères et sœurs.

La situation initiale peut favoriser de telles divergences: il est clair très tôt que le bien immobilier doit rester dans la famille, mais on ne sait qui le reprendra que dans un cinquième des cas. Souvent, plusieurs frères et sœurs sont en effet intéressés par une reprise. Ainsi, un tiers de celles et ceux qui ont dû renoncer à la maison parentale au profit d'un frère ou d'une sœur disent qu'ils y étaient eux-mêmes intéressés ou très intéressés.

Par conséquent, plus d'un quart des non-repreneurs critiquent l'organisation du processus de transmission a posteriori. Souvent, ils auraient souhaité être impliqués plus tôt et voulu que leurs souhaits et leurs préoccupations soient pris plus au sérieux.

### Source de tensions: l'obligation de rapport à la succession

Les modalités de transmission peuvent également alimenter les conflits: plus des trois quarts des transmissions de logement en propriété s'effectuent en totalité ou en partie sous forme d'avances d'hoirie. En effet, il s'agit de respecter l'équité entre frères et sœurs (cf. page 9). Près de 30% des repreneuses et repreneurs ayant des frères et sœurs signalent des conflits sur ce thème, en particulier sur le montant approprié à titre de compensation. Rétrospectivement, la majorité des frères et sœurs se disent satisfaits de ce qu'ils ont reçu, mais 13% trouvent qu'ils ont été désavantagés financièrement.

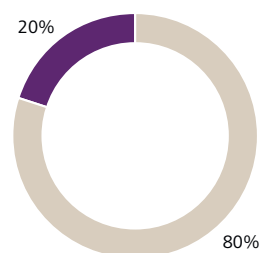
La compensation n'est pas toujours versée immédiatement: près de la moitié des non-repreneurs déclarent ne rien avoir encore reçu, ce qui est la norme dans le processus de transmission, car elle ne sera exigible qu'au moment du décès du testateur. Entre-temps, des conflits peuvent être engendrés, comme le montre l'exemple suivant.

## Exemple: Paiement compensatoire en cas d'avance d'hoirie

Dans le contexte familial, des biens immobiliers sont souvent transmis sous forme d'avance d'hoirie, comme dans le cas de la famille Moser. Le fils, Maurice, reprend la maison de sa mère veuve, Hanna; sa sœur Corinne y renonce. Quelques années plus tard, Hanna meurt et son héritage est partagé entre les deux enfants. Maurice doit prendre en compte la valeur de la maison dans sa part d'héritage et verser la différence à sa sœur.

Le cédant peut certes libérer le reprenneur de l'obligation de rapporter dans son testament, mais il y a des limites: il ne faut en aucun cas porter atteinte aux réserves héréditaires d'autres héritiers. Sinon, les héritiers désavantagés pourraient réclamer leur part légitime au moyen d'une action en réduction. Dans l'exemple ci-dessus, cela aurait été requis: la réserve héréditaire de Corinne s'élève à la moitié de son droit de succession, soit 500'000 francs. Même si elle gardait le reste de son patrimoine pour elle, Maurice devrait quand même lui verser 100'000 francs. A cela s'ajoute le fait qu'il est certes permis qu'un enfant ne reçoive que la réserve héréditaire, mais cela reste peu équitable.

### Masse successorale (total CHF 2'000'000)



■ Valeur du logement en propriété: CHF 1'600'000  
■ Patrimoine restant: CHF 400'000

### Partage successoral

Maurice	
Droit issu du partage successoral (1/2)	CHF 1'000'000
Logement en propriété déjà obtenu	CHF 1'600'000
<b>Soulte</b>	<b>CHF -600'000 (à Corinne)</b>
Corinne	
Droit issu du partage successoral (1/2)	CHF 1'000'000
Autre patrimoine	CHF 400'000
<b>Soulte</b>	<b>CHF +600'000 (de Maurice)</b>

Il est possible d'éviter de tels conflits en discutant à l'avance de la valeur du bien à rapporter avec la participation de toute la famille et en la réglant de manière contraignante dans un pacte successoral. Cela peut signifier que le montant à prendre en compte dans la succession est déjà fixé au moment de la transmission ou qu'un montant compensatoire est effectué simultanément. Il est également possible d'octroyer contractuellement à l'enfant qui ne reprend pas le logement en propriété un droit au gain ou un droit de préemption.

Cela peut être source de conflits. En effet, c'est la valeur du logement en propriété au moment de la succession et non au moment de la transmission qui est déterminante pour calculer la soulte. Si le bien immobilier a fortement pris de la valeur entretemps, cela peut entraîner des difficultés financières pour Maurice, par exemple s'il n'a pas les liquidités nécessaires.

# L'expertise plutôt que l'intuition

**Les connaissances sur les sujets de la succession, de la donation ou des impôts sont souvent lacunaires, ce qui complique la mise en place d'un processus équitable. Se faire conseiller suffisamment tôt permet d'éviter les conflits.**

Lorsque les parents transmettent leur logement en propriété à leurs enfants, une priorité s'impose: toutes les parties doivent être traitées équitablement. Toutefois, pour évaluer ce qui est «équitable», il faut disposer de connaissances approfondies sur les questions juridiques, fiscales et familiales.

Des connaissances souvent insuffisantes. 40% des résidentes et résidents suisses interrogés déclarent ne pas s'y connaître, voire pas du tout. Et ce n'est pas étonnant. La transmission d'un logement en propriété est complexe et ne concerne la plupart des personnes qu'une seule fois dans leur vie, quand cela arrive.

## Des connaissances souvent manquantes

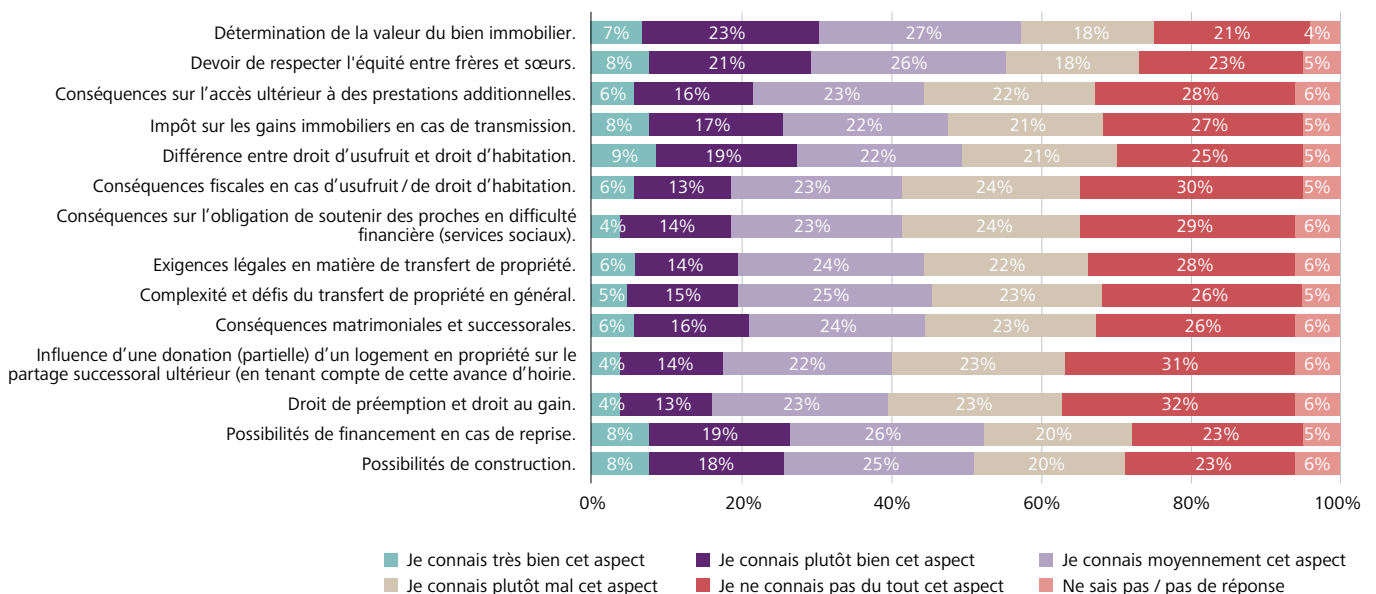
Comment le devoir de respecter l'équité entre frères et sœurs en matière successorale est-il réglementé? Quelles

sont les conséquences d'un renoncement au patrimoine des parents sur la prévoyance et la couverture? Et quelles sont les conséquences pour le droit matrimonial et le droit des successions? Pour tous les aspects d'un transfert de propriété, les personnes interrogées jugent leurs connaissances faibles. Par exemple, 54% déclarent ne pas connaître ou ne pas bien connaître l'influence d'une donation (partielle) sur le futur partage successoral. Seuls 4% se sentent à l'aise avec ce thème. Les connaissances sont également lacunaires dans d'autres domaines, tels que le droit de préemption et le droit au gain.

Si l'on ne connaît pas le contexte, il est difficile d'identifier la solution adéquate à long terme, par exemple pour les frères et sœurs ou la situation financière des parents à la retraite.

## Dans quelle mesure connaissez-vous les aspects suivants de la transmission d'un logement en propriété?

Population suisse âgée de 18 à 79 ans



## Connaissances

Il existe également un besoin d'amélioration en matière d'informations: selon les thèmes, un quart à plus de la moitié des repreneuses et repreneurs ne se sont pas du tout informés de manière autonome avant de faire appel à des tiers. Les connaissances des cédantes et cédants sont également lacunaires, par exemple dans le domaine du droit d'habitation et du droit d'usufruit ou en ce qui concerne les rénovations nécessaires à l'âge de la retraite. Le risque d'hypothèses erronées ou d'attentes unilatérales augmente en conséquence.

### L'implication de spécialistes est essentielle

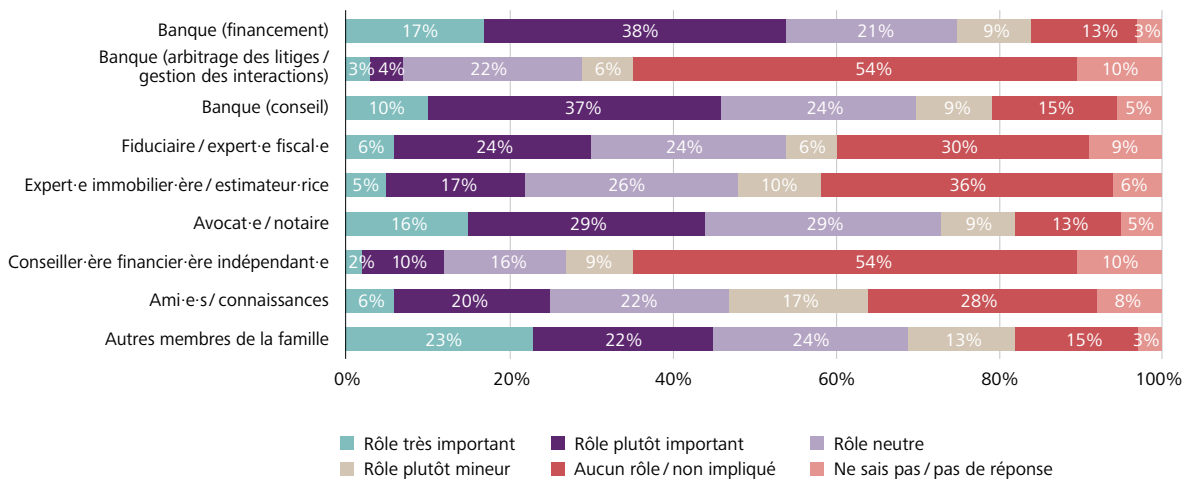
Dans ce contexte, il n'est pas surprenant que de nombreuses personnes misent sur une assistance professionnelle. 54% des personnes ayant repris le logement en propriété de leurs

parents ont fait appel à un-e spécialiste. Chez les cédantes et cédants, la part est encore plus élevée: 63% ont bénéficié d'un conseil. La majorité est donc consciente du fait que la complexité du sujet requiert un accompagnement professionnel.

Parmi les principaux spécialistes figurent des spécialistes bancaires en conseil et financement, des avocat·e·s et des notaires ainsi que des fiduciaires et expert·e·s fiscaux·ales. Les cédantes et cédants se tournent en priorité vers les conseiller·ère·s juridiques, tandis que les repreneuses et repreneurs s'appuient davantage sur la banque.

### Dans l'ensemble, quel rôle les parties suivantes ont-elles joué dans le processus de reprise?

Population suisse âgée de 18 à 79 ans qui a repris le logement en propriété de ses parents



### Un conseil en amont, moins de conflits

Dans la majorité des cas, le recours à un conseil intervient généralement après une discussion au sein de la famille. Cependant, 40% des parents font appel à des spécialistes externes avant même d'avoir discuté du processus au sein de la famille. Chez les repreneuses et repreneurs, ils ne sont que 11%.

Avec le recul, un quart des cédantes et cédants estiment que les experts ont été impliqués trop tard. Cette perception a des conséquences concrètes: près de la moitié des cédantes et cédants qui évaluent le conseil comme trop tardif font état de conflits graves et pénibles. Chez les repreneuses et repreneurs aussi, le conseil perçu comme étant intervenu «trop tard» s'accompagne d'une intensité accrue des conflits.

Ces résultats montrent que les experts devraient être impliqués le plus tôt possible dans le processus. C'est justement parce que les connaissances sur les aspects clés sont limitées et que l'équité est au cœur des préoccupations qu'un conseil professionnel peut contribuer à créer de la transparence et à éviter les conflits.

### Recommandations

Les experts devraient être impliqués le plus tôt possible dans le processus. C'est justement parce que les connaissances sur les aspects clés sont limitées et que l'équité est au cœur des préoccupations qu'un conseil professionnel peut contribuer à créer de la transparence et à éviter les conflits.

**Scanner le code QR et fixer un entretien conseil.**



# «Le conseil permet de clarifier les attentes.»

**La transmission d'un logement en propriété à la génération suivante semble souvent plus simple qu'elle ne l'est réellement. Christian Rehefeldt, expert en succession chez Raiffeisen, explique quels aspects sont souvent sous-estimés.**

## **Quelles sont les questions qui reviennent le plus souvent dans le conseil?**

Tout d'abord, il y a la question fondamentale: le bien immobilier sera-t-il vendu, sera-t-il donné ou partiellement donné? Cette décision a des conséquences pour les deux parties. Les parents doivent veiller à conserver suffisamment de ressources pour la retraite. Du côté des enfants, la question est de savoir quel prix ils peuvent payer et comment financer d'éventuelles compensations aux frères et sœurs. A cela s'ajoutent des aspects fiscaux, tels que les impôts sur les gains immobiliers ou sur le transfert de propriété, qui sont réglementés différemment d'un canton à l'autre.

## **Les familles abordent-elles la transmission avec naïveté?**

Je ne dirais pas avec naïveté, mais nous constatons fréquemment que les connaissances sont lacunaires et fondées sur de fausses informations. Souvent, nos clientes et clients n'ont pas une vue d'ensemble leur permettant de prendre des décisions éclairées, au vu des discussions empreintes d'émotion. Par exemple, si un logement en propriété est transmis dans le cadre d'une avance d'hoirie, cela est considéré comme une donation. Les parents renoncent ainsi quasiment volontairement à une partie de leur patrimoine. S'ils devaient, par la suite, faire face à des difficultés financières, il se peut qu'ils n'aient plus droit aux prestations complémentaires. Beaucoup ne s'en rendent pas compte.

## **A quelle étape du processus de transmission les conflits les plus importants surviennent-ils?**

L'enquête montre qu'il existe de nombreux foyers de conflits potentiels. La soule à payer aux frères et sœurs est un «classique»: certaines familles se contentent de formaliser l'avance d'hoirie, mais ne fixent le montant qui devra être pris en compte qu'au décès des parents. Cela peut devenir un problème, par exemple si la valeur du bien immobilier a fortement augmenté entretemps. Je conseille donc instamment de fixer clairement le montant dans un pacte successoral lors de la transmission. Il peut également être judicieux d'octroyer un droit au gain ou un droit de préemption en faveur des frères et sœurs qui ne reprennent pas le logement.

## **Plus de la moitié des cédantes et cédants font également état de désaccords avec les enfants au sujet de l'état du bien immobilier. A quoi faut-il veiller dans la perspective de la suppression de la valeur locative? Les parents doivent-ils rénover leur bien immobilier tant qu'ils peuvent encore en déduire les coûts de leurs impôts?**

Tant que la réforme n'aura pas été mise en œuvre, les dispositions en vigueur sont maintenues. Si l'on prévoit des rénovations ou des transformations majeures, il est judicieux de les réaliser avant l'entrée en vigueur du changement du système d'imposition au 1<sup>er</sup> janvier 2029. En premier lieu, l'accent devrait être mis sur la préservation de la valeur du bâti ou le remplacement du chauffage, et non sur les travaux esthétiques. Toutefois, même après cette suppression, il y aura encore des allègements fiscaux, notamment sous la forme d'une déduction pour l'acquisition d'un premier logement ou, selon le canton, de déductions pour les mesures d'économie d'énergie et de protection de l'environnement.

## **Quand faut-il faire appel à un conseil externe?**

Cela dépend de chaque situation. Il est judicieux d'aborder dès que possible, en famille, la question d'une éventuelle transmission du logement en propriété, par exemple lorsque les enfants atteignent un âge où leur future situation familiale et de logement commence à se dessiner. Ensuite, un premier état des lieux avec un spécialiste peut aider à clarifier les attentes et à structurer ensemble les questions juridiques et financières. Dans la pratique, on constate souvent des écarts entre les attentes des parties prenantes. Le conseil permet d'apporter des repères et d'éviter des conflits plus importants.

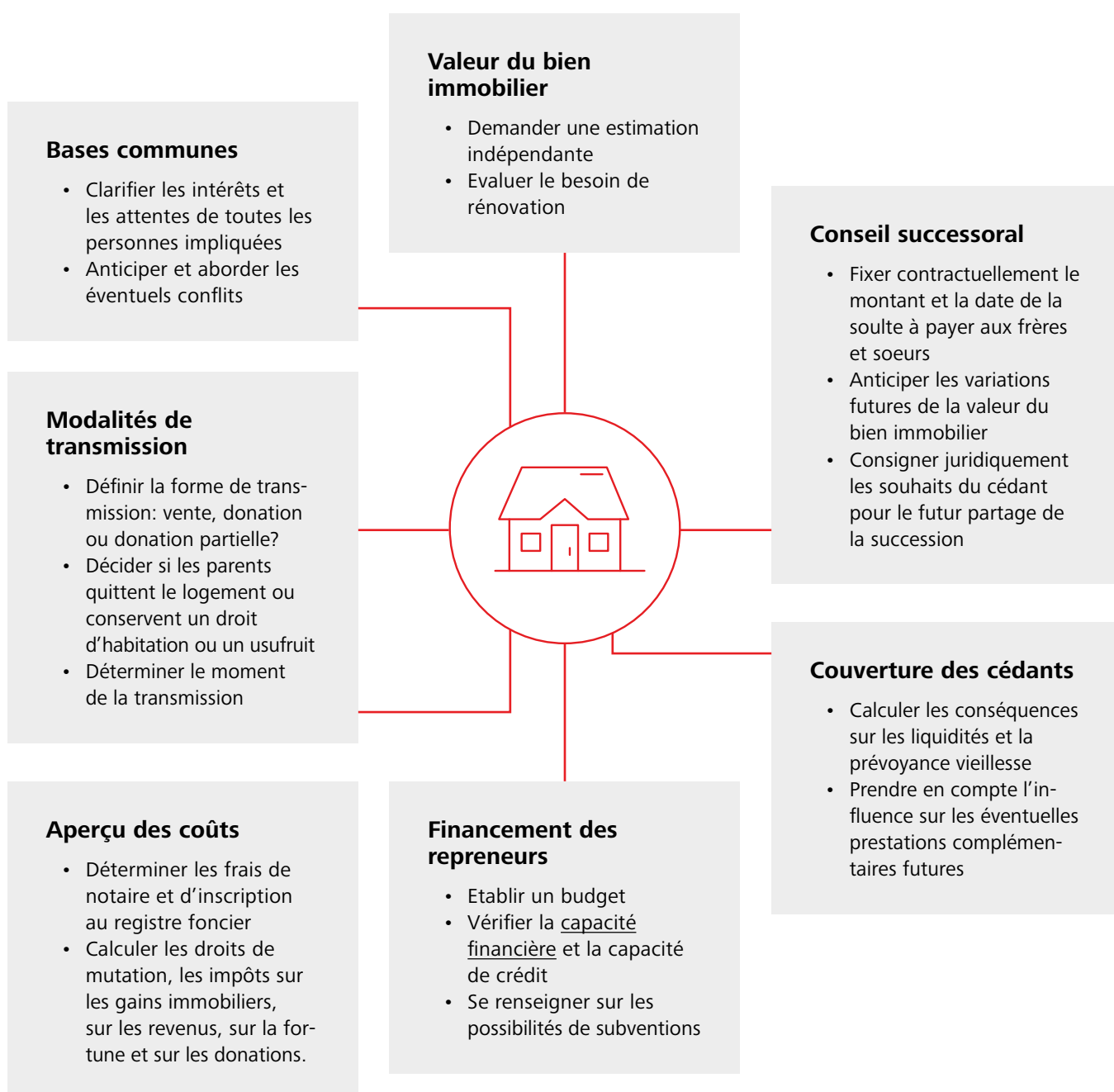


**Christian Rehefeldt**

Co-responsable du centre spécialisé Conseil en matière successorale chez Raiffeisen Suisse

# Planifier sereinement plutôt que décider dans l'urgence

Emotions, finances ou impôts, peu importe le sujet abordé en premier, tant que la transmission est abordée suffisamment tôt et que les conseils d'un spécialiste sont sollicités en temps utile.



**La transmission d'un logement en propriété au sein de la famille est plus qu'une simple transaction financière.**

Histoire familiale, valeurs personnelles et questions juridiques et fiscales complexes entrent en jeu, ce qui peut générer des tensions, même si les conflits graves sont rares.

Les connaissances sur les aspects essentiels de la transmission de propriété sont souvent lacunaires. Déterminer ce qui constitue une solution réellement équitable pour toutes les parties, en matière de prix, de soule à payer ou d'impôts, reste difficile. Cela augmente le risque de passer à côté de certains points sensibles.

En faisant appel à des spécialistes le plus tôt possible, on peut y remédier. Un accompagnement professionnel apporte plus de clarté et permet de clarifier et structurer les attentes. Cela crée une base plus stable, non seulement pour la transmission du bien immobilier, mais également pour la cohésion familiale.

Plus d'informations sous  
[raiffeisen.ch/  
transmettre-  
logement-  
en-propriete](https://raiffeisen.ch/transmettre-logement-en-propriete)

### Editeur

Raiffeisen Suisse  
Conseil en matière successorale  
Raiffeisenplatz  
9001 Saint-Gall  
[erbschaftsberatung@raiffeisen.ch](mailto:erbschaftsberatung@raiffeisen.ch)

### Conseil

Votre Banque Raiffeisen locale vous  
conseille volontiers:

[raiffeisen.ch/votre-banque-locale](https://raiffeisen.ch/votre-banque-locale)

### Apprenez-en plus

Vous trouverez d'autres  
publications éclairantes sur le  
thème de la prévoyance sur:  
[raiffeisen.ch/transmettre-logement-  
en-propriete](https://raiffeisen.ch/transmettre-logement-en-propriete)

### Mentions légales

Ce document est destiné à des fins publicitaires et d'information générales et n'est pas adapté à la situation individuelle du destinataire. En l'espèce, il appartient au destinataire d'obtenir les précisions et d'effectuer les examens nécessaires et de recourir à des spécialistes (par ex. conseillers fiscaux, en assurances ou juridiques). Les exemples, informations et remarques mentionnés sont fournis à titre indicatif et peuvent par conséquent varier au cas par cas. Des différences par rapport aux valeurs effectives peuvent survenir en raison d'arrondis. Pour le contenu du présent document, Raiffeisen Suisse société coopérative («Raiffeisen Suisse») s'appuie notamment sur des études, et c'est pourquoi le document doit être interprété en lien avec ces études. Ces dernières sont mises à la disposition du destinataire sur demande, si et dans la mesure où cela est permis.

Ce document ne constitue ni un conseil en placement, ni une recommandation personnelle, ni une offre, ni une incitation ou un conseil d'achat ou de vente d'instruments financiers. Ce document en particulier n'est ni un prospectus, ni une feuille d'information de base au sens des art. 35 et s. ou 58 et s. de la LSFIn. Les conditions complètes ainsi que les informations détaillées sur les risques inhérents aux différents instruments financiers mentionnés, qui sont seules déterminantes, figurent dans les documents de vente juridiquement contraignants respectifs (par exemple les prospectus [de base], le contrat de fonds, la feuille d'information de base [FIB]/Key Information Document [KID], les rapports annuels et semestriels). Ces documents peuvent être obtenus gratuitement auprès de Raiffeisen Suisse société coopérative, Raiffeisenplatz, 9001 Saint-Gall ou sur [raiffeisen.ch](https://raiffeisen.ch). Il est recommandé d'acheter des instruments financiers uniquement après avoir obtenu un conseil personnalisé et étudié les documents de vente juridiquement contraignants ainsi que la brochure «Risques inhérents au commerce d'instruments financiers» de l'Association suisse des banquiers (ASB). Toute décision prise sur la base du présent document l'est au seul risque du destinataire. En raison des restrictions légales en vigueur dans certains Etats, les présentes informations ne sont pas destinées aux ressortissantes et aux ressortissants d'un Etat dans lequel la distribution des instruments ou des services financiers mentionnés dans le présent document est limitée, ni aux personnes ayant leur siège ou leur domicile dans un tel Etat. Les performances indiquées se basent sur des données historiques ne permettant pas d'évaluer les évolutions présentes ou futures.

Le présent document contient des déclarations prospectives qui reflètent les estimations, hypothèses et prévisions de Raiffeisen Suisse au moment de son élaboration. En raison des risques, incertitudes et autres facteurs, les résultats futurs sont susceptibles de diverger des déclarations prospectives. Par conséquent, ces déclarations ne représentent aucune garantie concernant les performances et évolutions futures. Les risques et incertitudes comprennent notamment ceux décrits dans le [rapport de gestion du Groupe Raiffeisen](#).

Raiffeisen Suisse ainsi que les Banques Raiffeisen font tout ce qui est en leur pouvoir pour garantir la fiabilité des données et contenus présentés. Cependant, elles ne garantissent pas l'actualité, l'exactitude ni l'exhaustivité des informations fournies dans le présent document et déclinent toute responsabilité en cas de pertes ou dommages (directs, indirects et consécutifs) découlant de la distribution et de l'utilisation du présent document ou de son contenu. Elles ne sauraient par ailleurs être tenues responsables des pertes résultant des risques inhérents aux marchés financiers. Les avis exprimés dans le présent document sont ceux de Raiffeisen Suisse au moment de la rédaction et peuvent changer à tout moment et sans préavis. Raiffeisen Suisse n'est pas tenue d'actualiser le présent document. Toute responsabilité quant aux conséquences fiscales éventuelles est exclue. Il est interdit de reproduire et/ou diffuser le présent document en tout ou partie sans l'autorisation écrite de Raiffeisen Suisse.