

RAIFFEISEN

A photograph of two men sitting on wooden steps, looking at an open book together. The man on the left is older, with a white beard and glasses, wearing a blue shirt and suspenders. The man on the right is younger, with a beard and glasses, wearing a blue sweater and jeans. The background is a light-colored wooden wall with a wooden beam.

«Vendre son logement, en faire don ou le léguer?»

Événement digital

11 mai 2022

Bienvenue! Vos hôtes durant cet événement:



Frank Frey

Co-responsable du Centre spécialisé
Conseil en matière successorale de
Raiffeisen Suisse



Roger Schenk

Responsable distribution
RaiffeisenCasa



Janine Geigele

Présentatrice

Vous avez des questions?

**N'hésitez pas à les poser
dans le tchat en ligne.**

**Nos experts répondront en
direct à vos questions après
leurs interventions.**



Vendre son logement, en faire don ou le léguer?



Vous souhaitez garder votre bien immobilier à long terme
Quelles sont les questions essentielles que vous devriez vous poser?

Capacité d'agir Hypothèque

La **capacité financière** à long terme

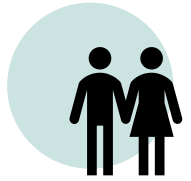
Faut-il rénover

Décès de l'un des conjoints

Amortissement

Conserver son bien immobilier

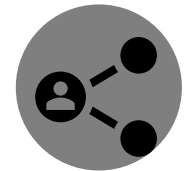
La planification successorale est essentielle



Couverture du conjoint



Rôle central du bien immobilier



Divisibilité de la succession






Dispositions légales vs. objectifs et souhaits

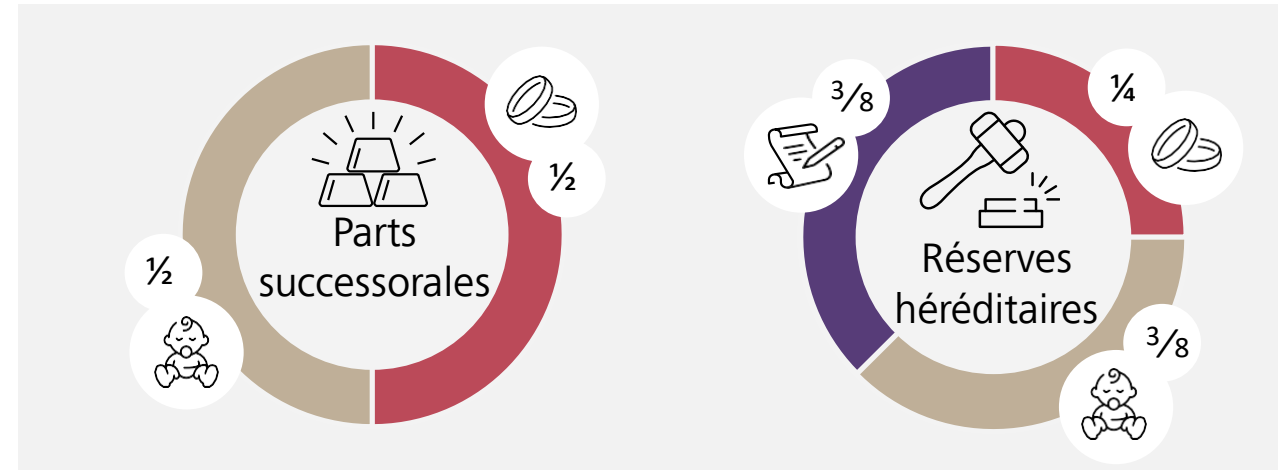


Parts successorales légales et réserves héréditaires: changements dès le 01.01.2023

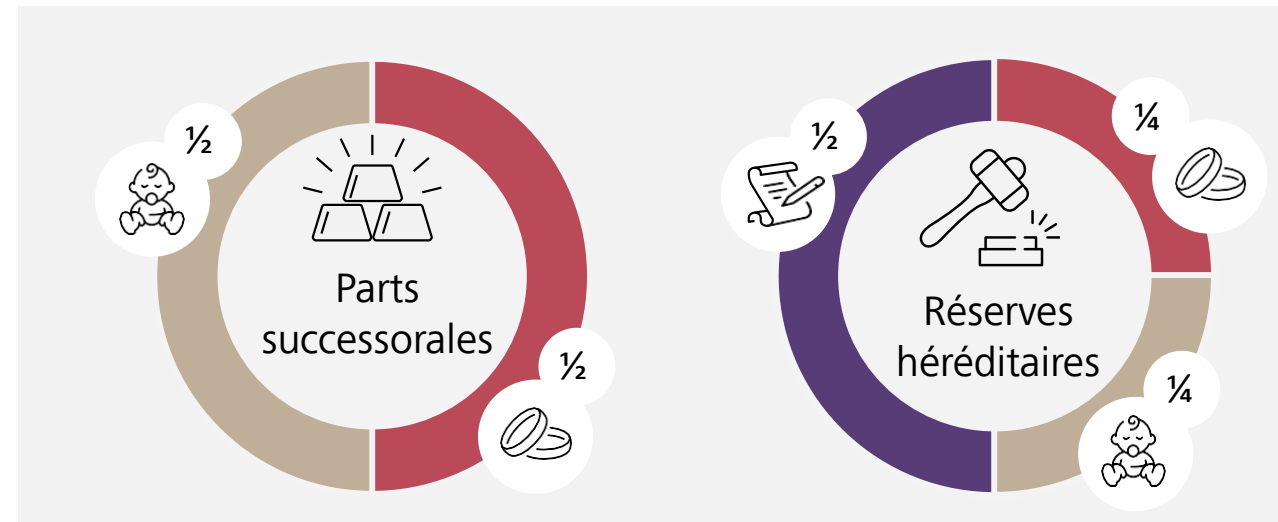
Situation de vie: mariage avec enfants

-  Enfants
-  Conjoint
-  Quotité disponible

Situation actuelle






Situation après la révision

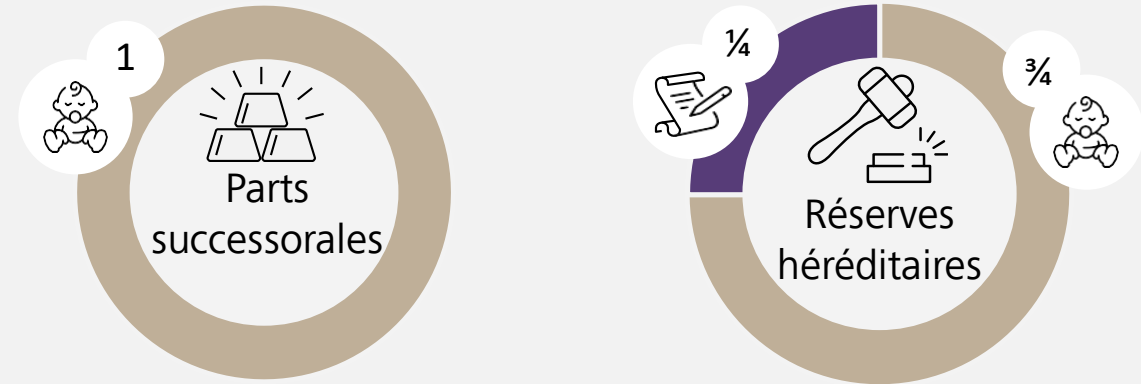


Parts successorales légales et réserves héréditaires: changements dès le 01.01.2023

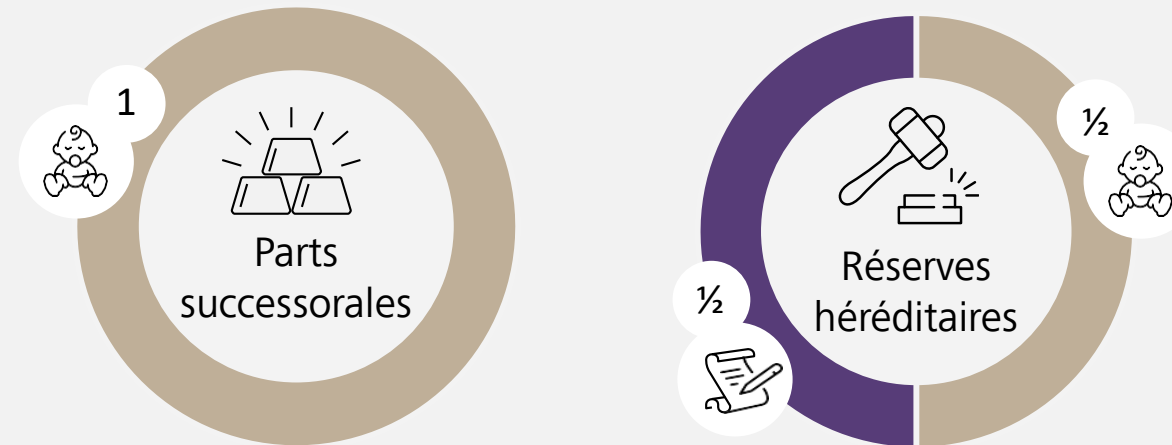
Situation de vie: concubinage avec enfants

-  Enfants
-  Conjoint
-  Quotité disponible

Situation actuelle



Situation après la révision



Planification successorale

Quelles sont les principales formes de règlement ?

Testament (règlement unilatéral)

- Simple à établir
- Modifiable à tout moment unilatéralement
- Marge de manœuvre limitée
- Risque d'erreurs

Contrat de mariage et pacte successoral entre les conjoints

- Signature chez le notaire du document (acte authentique)
- Marge de manœuvre plus importante qu'avec le testament
- Modifications généralement possibles avec l'accord des deux conjoints

Pacte successoral entre les conjoints et les enfants

- Signature chez le notaire du document (acte authentique)
- Accords contraignants entre les conjoints et les enfants
- Très grande marge de manœuvre (il n'est pas nécessaire de respecter les réserves héréditaires)
- Modifications généralement possibles avec l'accord de toutes les parties



**Lorsque l'heure du
changement a sonné.**

Connaissez-vous votre objectif en matière de logement?

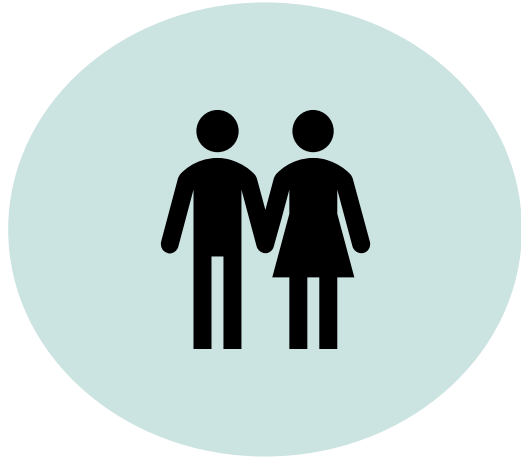
Clarification en 3 étapes

- Où souhaitez-vous vivre ?
- Comment souhaitez-vous vivre ?
- Que souhaitez-vous ou pouvez-vous vous permettre ?



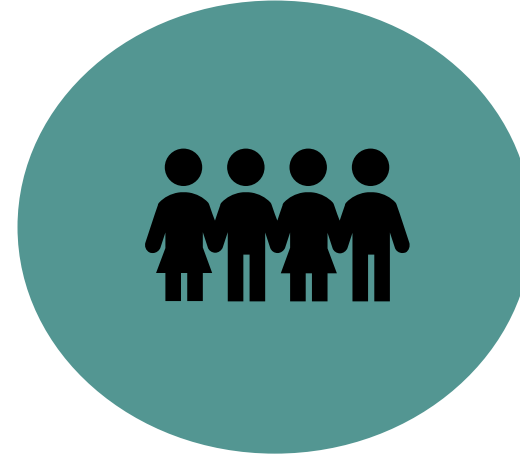
Transmission du bien immobilier au sein de la famille

«Faire don»



Parents

- Conséquences financières
- Prestations complémentaires
- Qui habite où ?

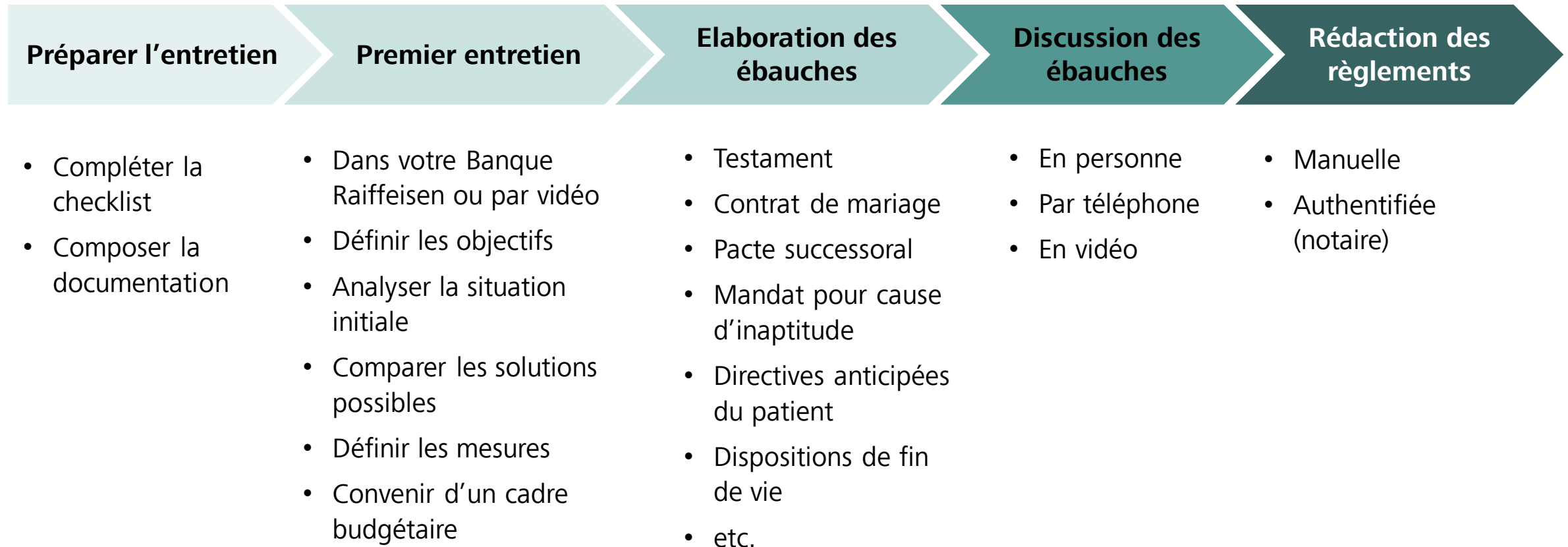


Enfants

- Intérêt des enfants
- Capacité de crédit des enfants
- Egalité des droits des enfants

Conseil en matière successorale

Comment se déroule un conseil au Centre spécialisé Conseil en matière successorale ?





Et si la vente était la bonne option ?

Vendre son logement en toute simplicité
avec votre expert local en immobilier

RAIFFEISEN
casa 

Vendre son logement en toute simplicité

Nous vous accompagnons individuellement

	Optima	Allegra	Prima	Finale
Type	Mandat classique	Solution hybride	Module à prix fixe	Module à prix fixe
Prestation	Nous nous occupons de tout. Vous ne payez qu'en cas de réussite.	Nous nous occupons de tout. Vous prenez en charge les frais initiaux et profitez donc de frais d'honoraire plus avantageux.	Nous rédigeons les documents de commercialisation et les publions pour vous. Vous commercialisez et vendez votre bien en toute autonomie.	Vous avez déjà trouvé l'acheteur, nous assurons la conclusion de la vente.
Honoraires	Honoraires basés sur le résultat	Honoraires réduits basés sur le résultat plus coûts de base fixes	CHF 4'900.-	CHF 4'900.-

► raiffeisencasa.ch/vendre-son-logement

Pensez à votre objectif

Faut-il commencer par chercher un nouveau logement ou d'abord par vendre l'ancien ?

«Le déménagement est l'étape la plus simple. Si une affaire donnant-donnant est prévue, il faut les liquidités nécessaires, beaucoup de tact et une bonne collaboration entre les conseillères et conseillers.»



**La beauté est dans l'œil de celui ou celle qui regarde.
Il en est de même pour la valeur et le prix d'un bien immobilier.**






Le marché définit le prix, mais non pas la valeur.



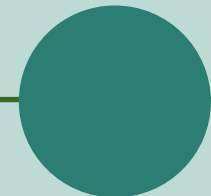
«La valeur d'un bien immobilier se compose de la valeur de renaturation moins l'amortissement plus la valeur du terrain. Mais le prix peut être nettement supérieur.»

Prix adapté au groupe cible vs. valeur réelle

Propriétaire	Famille/connaissances/voisins	Banque	Acheteurs potentiels
 <p>Connaît le bien, avec tous ses avantages et inconvénients. A généralement un lien émotionnel et considère chaque franc et geste investis comme une plus-value.</p>	<p>En règle générale, ces personnes connaissent, elles aussi, très bien l'objet immobilier et elles ont un lien émotionnel avec lui. La plus-value dépend de la situation de vie de chacune d'entre elles.</p>	<p>Connaît les informations sur le bien et applique une valeur apurée du risque. Elle doit s'assurer que la valeur convenue aujourd'hui pourra encore être réalisée à l'avenir.</p>	<p>Ils comparent toujours le bien immobilier avec d'autres offres sur le marché. La loi de l'offre et de la demande l'emporte alors en cas de commercialisation professionnelle.</p>

Fourchette des prix envisagés

Valeur réelle



Estimation d'un bien immobilier en fonction de groupes cibles

Expert indépendant (pas de courtage)

Famille, y compris des thématiques liées à la succession

- Apurement du risque
- Approche à long terme
- Dossier d'estimation
- Honoraires à régler

Estimation par un expert en immobilier

Vente de biens immobiliers sur le marché

- Orientation vers le marché
- Approche à court terme
- Sous forme d'offre de vente
- Gratuit en cas d'intention de vente

Répertoire des experts: SIV.ch



RaiffeisenCasa.ch



La marche à suivre ?

- 1.** Anticipez et réfléchissez à ce qu'il adviendra de votre logement lors de votre retraite ou en cas de décès.
- 2.** Abordez ouvertement le sujet avec votre famille et réglez votre succession de manière anticipée et complète. Etudiez les différentes possibilités qui s'offrent à vous.
- 3.** Demandez conseil à un·e expert·e en la matière – ces décisions n'arrivent qu'une fois dans la vie.

Merci beaucoup!

Sur [RaiffeisenCasa.ch](https://www.raiffeisen.ch/casa), vous trouverez des checklists et modèles utiles pour la vente de votre bien immobilier, ainsi que des informations sur notre service de vente.

Pour un conseil en matière successorale, [votre conseillère ou conseiller Raiffeisen](#) reste à votre disposition.