



Evénement digital «Vendre son logement en toute simplicité»

Nous vous expliquons comment procéder

Bienvenue

Les intervenants de la soirée:



Martin Neff

Chef économiste Raiffeisen Suisse



Roger Schenk

Responsable de la distribution
RaiffeisenCasa



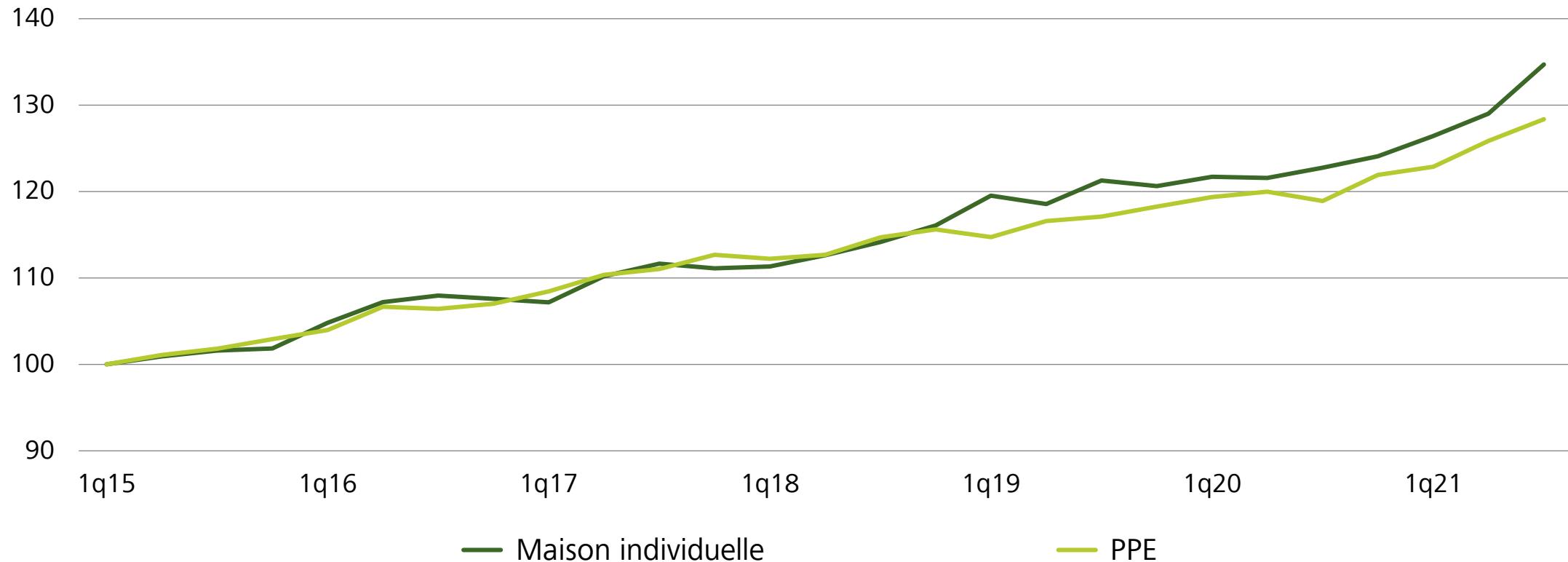
Beatrice Müller

Formatrice en communication & ancienne présentatrice du «Tagesschau» de la SRF

Forte demande, offre faible –
Faut-il vendre?

Les prix ne cessent de grimper

Prix des logements à usage propre, pour les maisons individuelles et propriétés par étages (PPE)
Indice des prix à la transaction Raiffeisen, 100 = 1^{er} trimestre 2015 (1q15)



Les logements se vendent de plus en plus vite

La durée de commercialisation diminue

Durée d'insertion des annonces en jours, pour les maisons individuelles et les propriétés par étages, selon le type de commune

- Centre urbain
- Région périphérique
- Campagne
- Région touristique

Maisons individuelles



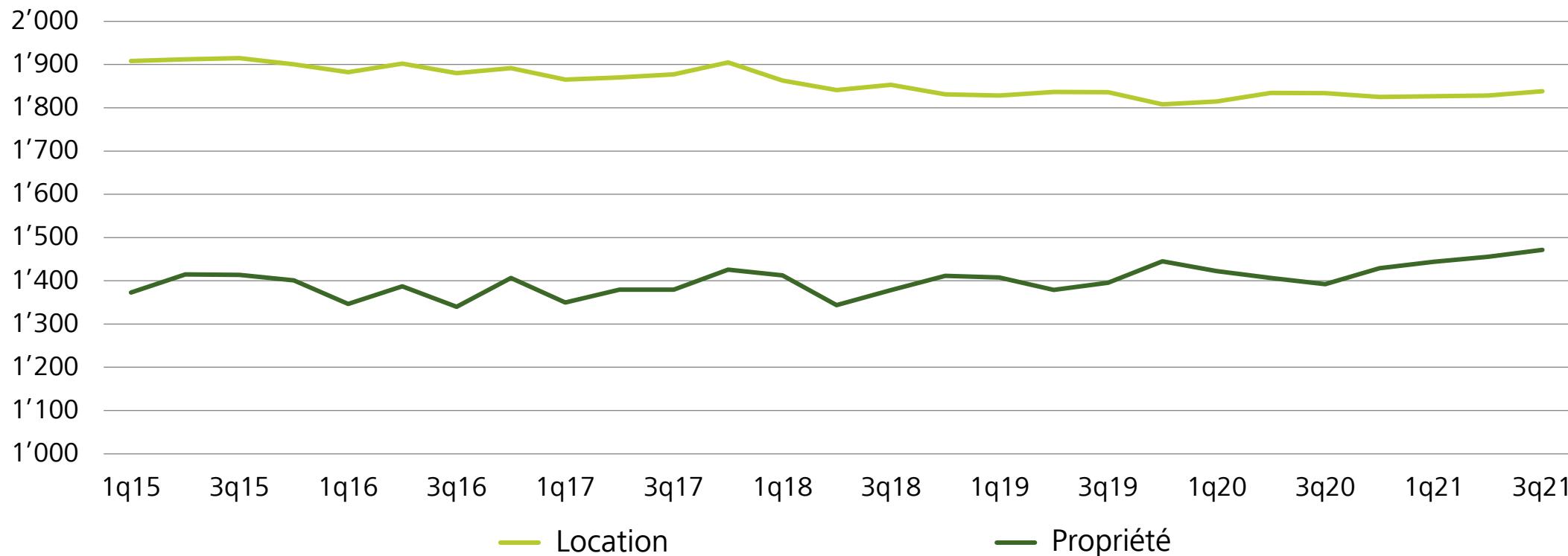
Propriétés par étages



L'achat immobilier en vaut la peine

Avantage financier de la propriété du logement

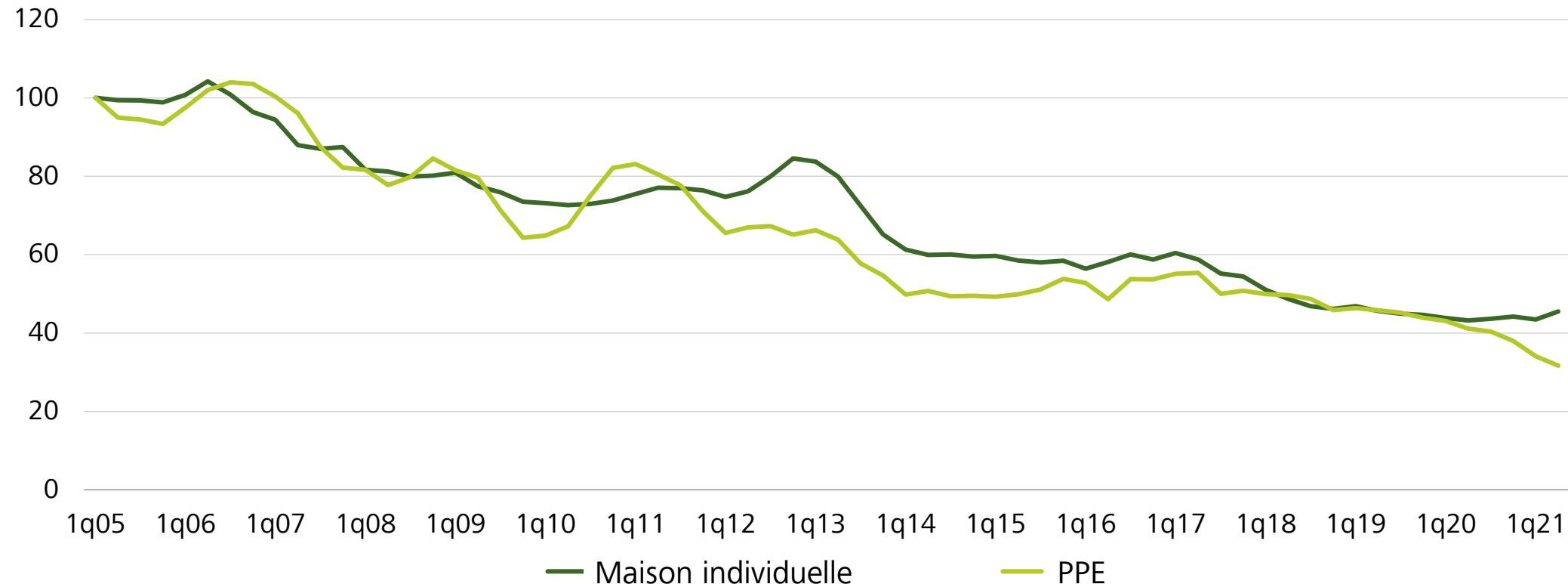
Coûts de logement mensuels en CHF d'un logement moyen (3,5–4,5 pièces) en propriété et en location



Les logements à usage propre sont et restent rares

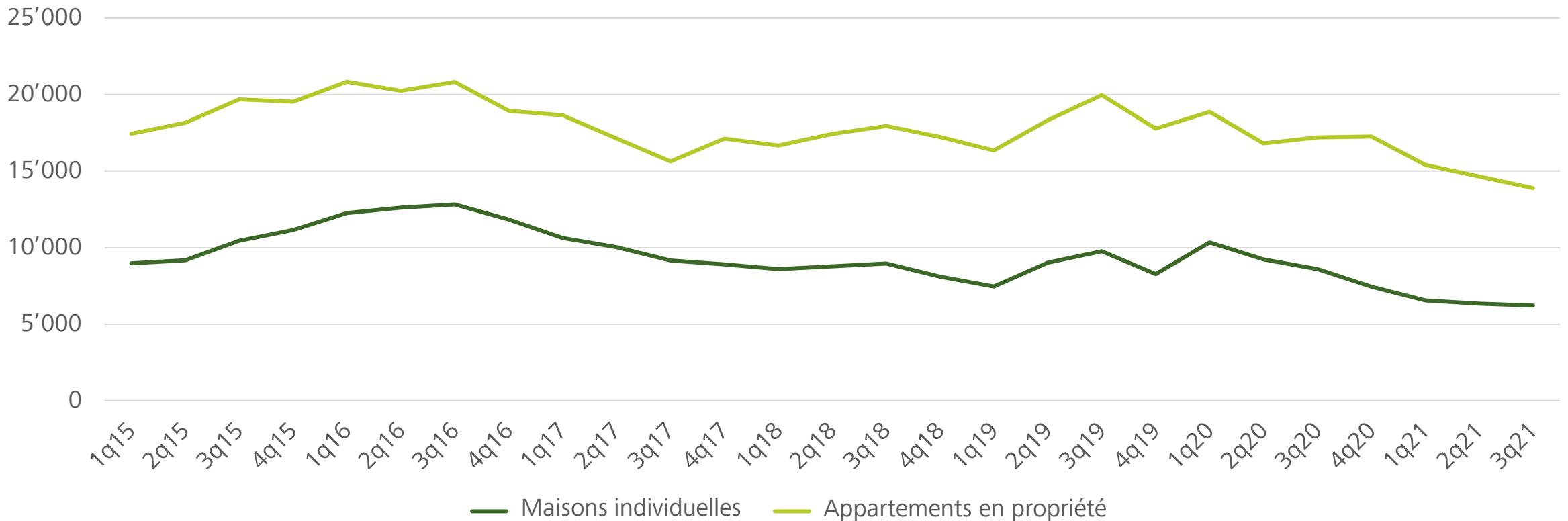
Demandes de permis de construire pour les maisons individuelles et les propriétés par étages (PPE)

Nombre de maisons individuelles et de PPE dans les demandes de permis de construire soumises, 100 = 1^{er} trimestre 2005 (1q05)



De moins en moins d'objets sur le marché

Nombre d'objets en vente sur toutes les plateformes immobilières

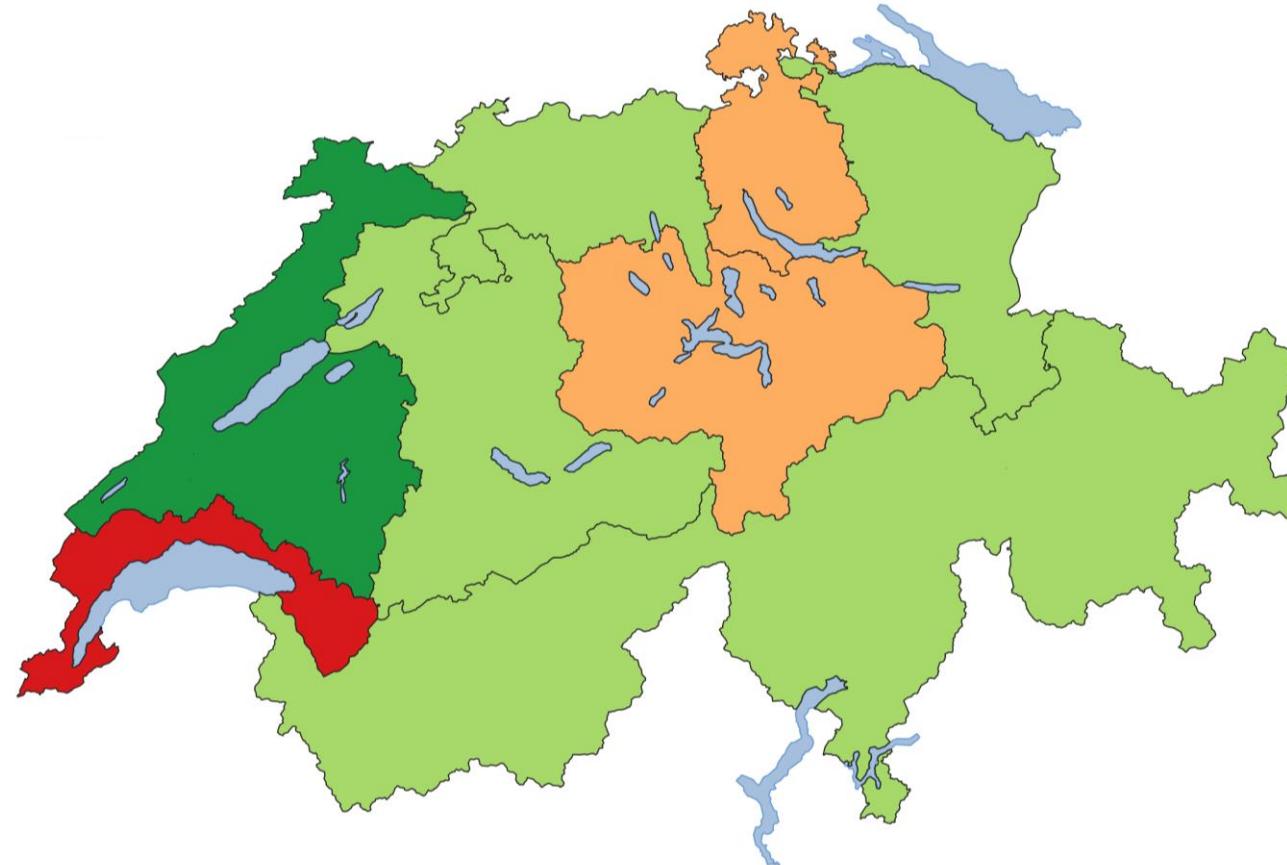


De grands écarts de prix selon les régions

Prix pour les logements à usage propre

Prix de la transaction en CHF pour une maison individuelle de 5 pièces avec un terrain de 600 m², par région

- < 1'100'000
- 1'100'000–1'300'000
- 1'300'000–1'500'000
- 1'500'000–1'700'000
- > 1'700'000

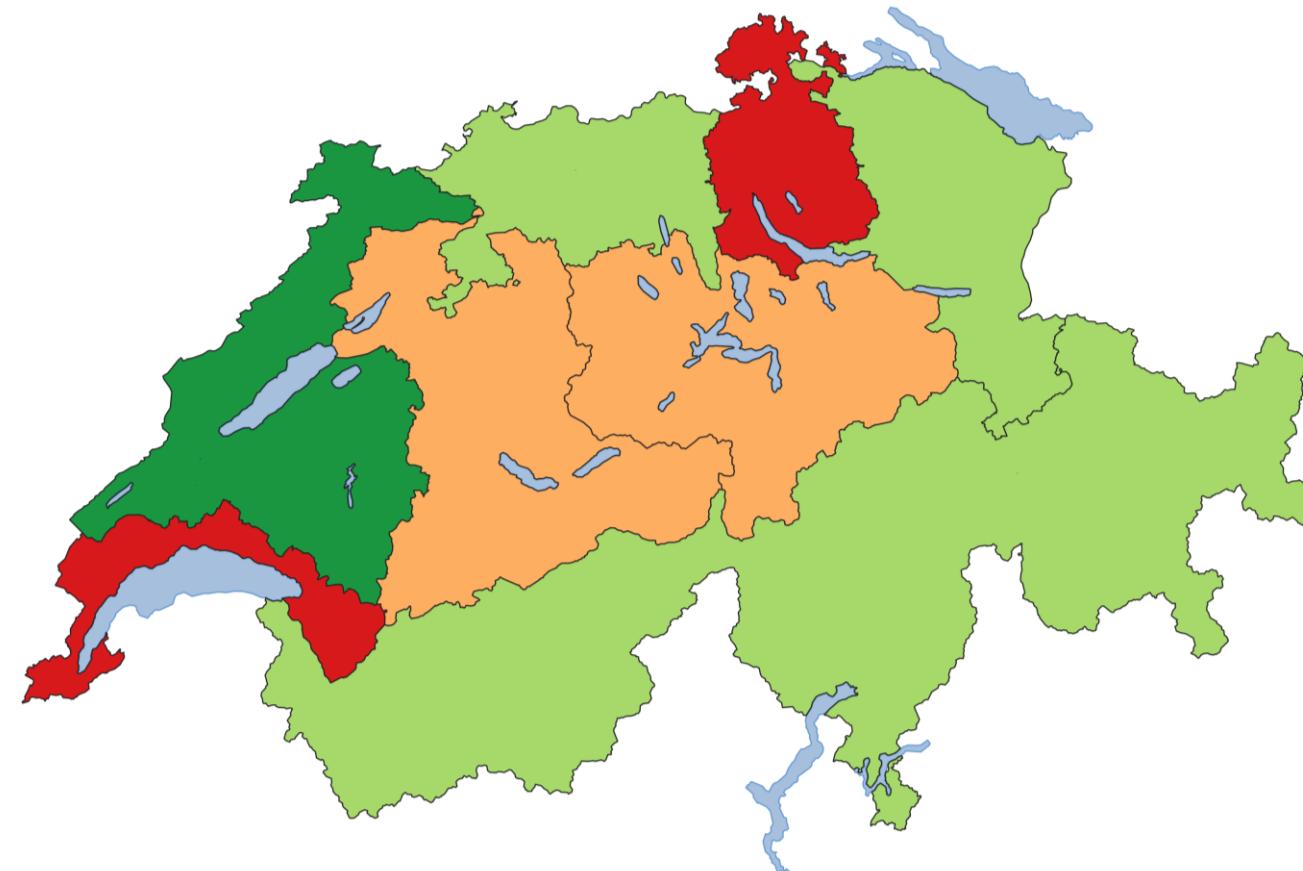


De grands écarts de prix selon les régions

Prix pour les logements à usage propre

Prix de la transaction en CHF pour une propriété par étages avec 4 pièces et une surface habitable de 100 m², par région

- < 700'000
- 700'000–800'000
- 800'000–900'000
- 900'000–1'000'000
- > 1'000'000



**Les logements se vendent-ils
tout seuls dans le contexte de
marché actuel?**

Quel est le bon moment pour vendre?



- L'achat d'un logement (n')est (pas) un placement de capital
- La décision de vendre repose souvent sur des **besoins pratiques** et des **désirs personnels**
- En général, **notre vie définit le bon moment**. Et quand le moment est venu, il est également propice du point de vue financier
- Nous n'optons pas pour une vente mais pour **un changement de logement**

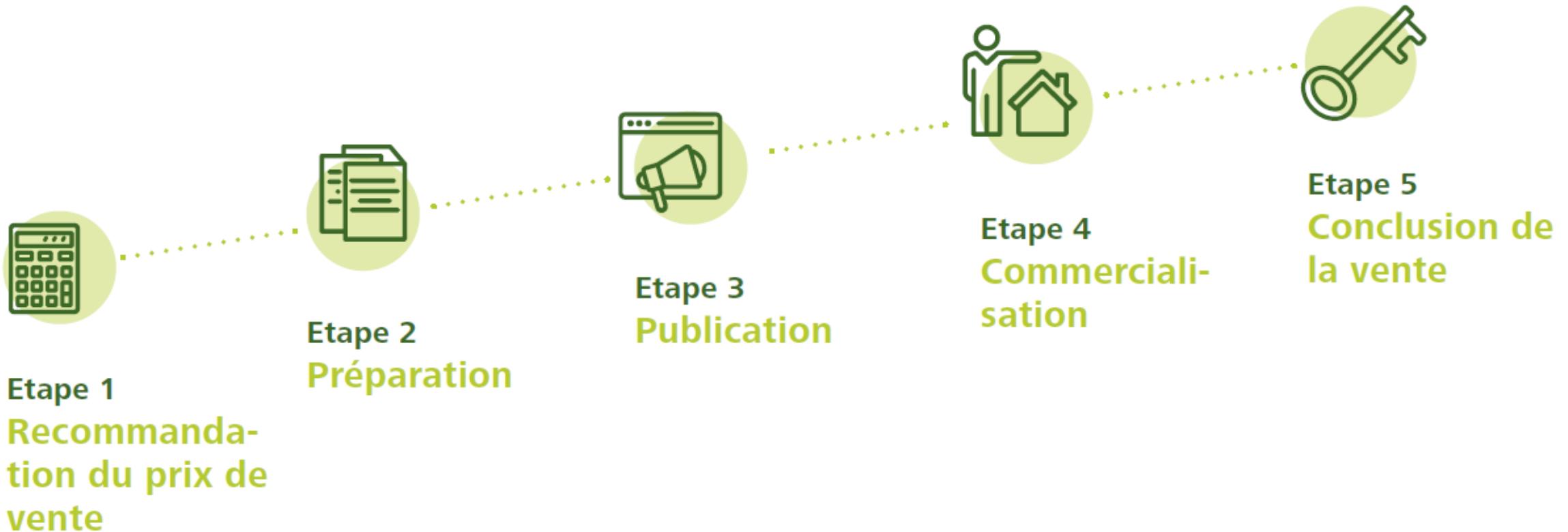
Forte demande et offre faible

« La **durée de la vente baisse** sachant que les **charges pour la vente ont fortement augmenté**. La vente est donc devenue **plus exigeante** »



Vendre son logement en toute simplicité – **Comment faire?**

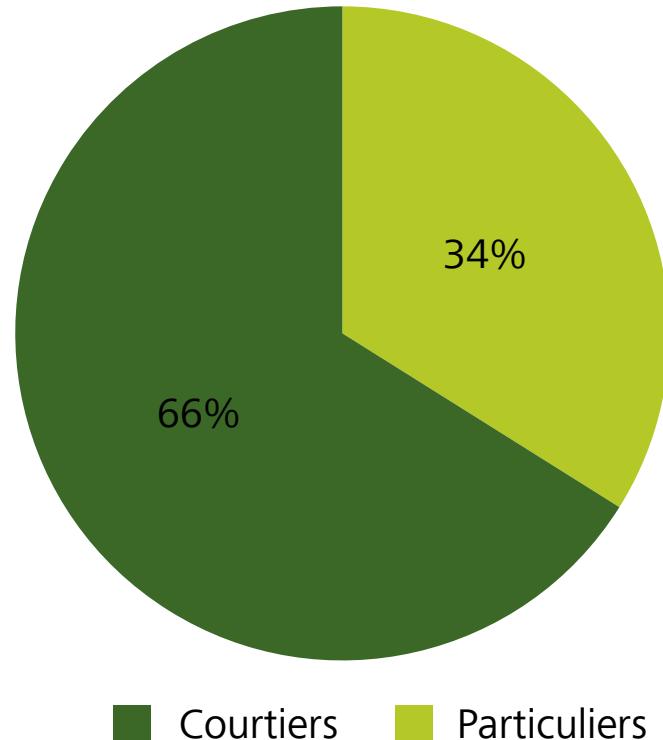
Cinq étapes pour vendre son logement avec succès



La plupart des gens engagent un courtier pour vendre leur logement

Vente privée versus vente par l'intermédiaire d'un courtier

Parts de marché des annonces en ligne



Raisons d'engager un courtier pour la vente

- Un **processus plus simple** de A à Z
- Un courtier dispose d'un **grand réseau** d'acheteurs potentiels
- En moyenne, il est possible de **vendre à un prix plus élevé**
- Un conseiller en immobilier **vous décharge** et offre de la **sécurité**

Nous sommes votre partenaire de confiance



- Professionnels de la vente de logements
- Des conseillers en immobilier **locaux** dans toute la Suisse
- Au service de tous les propriétaires
- **Offre de services modulaires** à des conditions attractives
- **Réseau unique grâce à l'appartenance au Groupe Raiffeisen**
- Compétences de conseil étendues grâce à la **collaboration étroite avec les Banques Raiffeisen locales**



Questions et échanges

Questions du Livestream 1/8

Les réponses des intervenants

Traduit
avec
DeepL

Si je fais appel à un courtier, dois-je accepter l'exclusivité de la vente? Que se passe-t-il si je vends sans le courtier?

Nous sommes conscients que l'exclusivité est inhabituelle dans certaines régions de Suisse. Néanmoins, nous le recommandons, car les inscriptions multiples d'un même bien peuvent susciter l'incertitude des acheteurs potentiels. Cela peut avoir un effet négatif sur le produit de la vente. Si vous trouvez vous-même un acheteur, cela entraînera inévitablement des discussions sur la manière dont l'acheteur a eu connaissance du bien.

Quel est le montant approximatif de la commission pour les agents et celui de la commission pour RaiffeisenCasa? Combien peut coûter un agent immobilier?

Les taux de commission de succès varient d'une région à l'autre et se situent entre 2 et 5 % dans toute la Suisse. L'étendue des services inclus varie également d'un courtier à l'autre. Nous travaillons avec un prix équitable pour les honoraires conditionnels, qui est basé sur la probabilité respective de succès. En outre, nous offrons la possibilité de modules à prix fixe attractifs.

Pourquoi RaiffeisenCasa ne propose-t-elle pas principalement des prix fixes comme commission de courtage - la tendance va clairement dans ce sens?

Grâce à notre gamme modulaire de services, vous avez le choix entre la commission de courtage classique sur la base du succès, une version hybride avec une commission de succès réduite ou nos modules «Prima» et «Finale», que vous recevez ensemble au prix fixe avantageux de 9'800 francs.

Raiffeisen Casa propose-t-elle une grille ou une plateforme permettant de mettre soi-même une maison en adjudication ?

Vous trouverez quelques conseils sous ce [lien](#). Vous pouvez également utiliser notre module «Prima», qui comprend toutes les activités jusqu'à la promotion réussie.

Est-il possible d'obtenir une liste de vos conseillers au Tessin?

Vous trouverez un aperçu de nos conseillers sous ce [lien](#).

Questions du Livestream 2/8

Les réponses des intervenants

Traduit
avec
DeepL

Comment Neho peut-elle vendre si peu cher alors que les autres agents facturent leurs honoraires en % du prix de vente?

Bien entendu, nous ne pouvons pas parler pour les autres entreprises. La principale différence réside dans les honoraires conditionnels, qui, dans les mandats normaux des agents immobiliers, ne sont dus que si la vente aboutit. Nous proposons aussi bien des solutions alternatives, des modules à prix fixe que des honoraires conditionnels ou des solutions mixtes.

Recommandez-vous des courtiers à prix fixe, par exemple Neho, ou des courtiers classiques?

Alors que les honoraires conditionnels classiques ne doivent être payés qu'en cas de succès, les modèles à prix fixe sont basés sur un prix fixe. En outre, les modèles à prix fixe s'accompagnent souvent d'une réduction de la portée des services. Cela pose la question de vos besoins et de votre volonté de prendre des risques. Chez RaiffeisenCasa, nous proposons les deux modèles.

Devriez-vous vendre la propriété vous-même ou serait-il préférable de faire appel à un courtier?

Une apparence professionnelle est importante. Nous vous y aidons avec notre module «Prima», même si vous souhaitez vendre vous-même. Une consultation gratuite vous permettra de savoir si cette solution s'applique à votre cas particulier.

Faut-il consulter un courtier du SVIT ou de l'association «Maklerkammer» pour la vente?

Comme mentionné dans le flux, il s'agit avant tout d'une question de confiance. Outre les associations susmentionnées, vous trouverez également des prestataires tels que RaiffeisenCasa qui méritent votre confiance.

Avant de vendre notre maison, nous aimerions le faire évaluer. Vers qui pouvons-nous nous tourner pour cela?

Si vous avez l'intention de vendre, nous serons heureux de vous préparer une recommandation de prix de vente gratuite.

Questions du Livestream 3/8

Les réponses des intervenants

Traduit
avec
DeepL

Pouvez-vous vous fier aux applications d'évaluation des biens immobiliers? Servent-ils de valeurs de référence utiles?

En raison des données limitées qui peuvent être collectées dans ces applications, les fourchettes de prix indiquées sont à prendre avec des pincettes.

Comment trouver un bon évaluateur?

La question est de savoir dans quel but vous avez besoin de l'évaluation. S'il s'agit d'une vente, nous recommandons une évaluation par un consultant en immobilier. S'il s'agit d'une question de fiscalité ou de régime matrimonial, nous recommandons une évaluation par un membre de l'Association suisse des évaluateurs immobiliers (ASEI).

Quelle est la différence entre une évaluation du prix par la banque et une évaluation par un agent immobilier indépendant?

Tout comme les autres agents immobiliers, nous sommes guidés par les prix qui peuvent actuellement être atteints sur le marché. Par conséquent, nous donnons une recommandation de prix de vente au début de notre travail. Cependant, une valeur ajustée au risque et à long terme sert toujours de base de financement pour une banque. Dans la situation actuelle du marché, ce montant est souvent inférieur aux valeurs qui peuvent être atteintes sur le marché.

Quand devrais-je vendre notre appartement si j'emménage dans une nouvelle propriété au printemps 2023?

Nous recommandons de commencer la vente environ 12 mois avant la date prévue de remise de l'appartement.

J'ai déjà trouvé un acheteur, que puis-je faire dans ce cas?

Il est important que l'accord prévalant soit enregistré le plus rapidement possible dans un acte public. Il y a probablement quelques détails qui doivent être clarifiés au préalable. Nous serons heureux de vous aider avec notre module «Finale».

Questions du Livestream 4/8

Les réponses des intervenants

Traduit
avec
DeepL

Cela vaut-il la peine de louer l'appartement en copropriété et d'en acheter un plus petit vous-même?

Si vous achetez un nouvel appartement au prix élevé actuel, il est probablement intéressant de vendre le bien existant dans le même contexte de marché actuel. Nous ne pouvons pas dire que la location de l'appartement existant est une mauvaise solution en général, mais nous voyons des difficultés potentielles ou des risques de regroupement dans la location d'un seul logement.

Je dois vendre ma maison (2 appartements) pour des raisons d'âge. Cependant, j'ai un locataire. Comment puis-je résilier le contrat de location sans avoir d'ennuis par la suite?

Sur la base de ces informations, nous ne sommes pas en mesure de formuler une recommandation concrète. La première question est de savoir s'il est judicieux de résilier le contrat de location. Tout d'abord, il faudrait décider sous quelle forme le bien pourrait être mieux vendu: Loué et évalué à la valeur du revenu ou comme propriété résidentielle classique?

Est-il préférable de rénover avant de vendre ou de vendre en l'état?

Tout d'abord, il faudrait clarifier la question de l'ampleur des rénovations nécessaires afin de déterminer si elles en valent vraiment la peine. Nous recommandons une analyse individuelle par un conseiller immobilier.

Ma question porte sur le coût de l'entretien de la maison. Dans mon cas, nous avons remplacé le parquet et fait quelques travaux de peinture et de moquette. Est-ce que cela fonctionne dans l'année où il y a 3 propriétaires. (Mère 1/3 et ses deux fils 2/3) Dans lequel il a été fait déductible fiscalement? Deuxièmement, à quoi faut-il faire attention lors de la vente d'une maison familiale?

A la première question: il n'est pas possible de donner une réponse globale en raison des différences cantonales. Pour la deuxième question: vous pouvez trouver quelques conseils sous ce [lien](#).

Questions du Livestream 5/8

Les réponses des intervenants

Traduit
avec
DeepL

Quels types de rénovations doivent être effectués avant la vente de la maison ou avant le rendez-vous de visite. Par exemple, est-il judicieux de poncer ou de remplacer un parquet inesthétique?

Si la propriété n'a pas besoin d'une rénovation fondamentale, il vaut la peine de faire de plus petits investissements, comme des travaux de jardinage ou de peinture, qui rendront l'apparence plus attrayante. Il convient d'être prudent avec les travaux plus importants, car l'exemple du revêtement de sol ne permet pas de savoir si les acheteurs ultérieurs ne remplaceront pas le revêtement de sol de toute façon.

Quel est le montant de l'impôt sur les gains immobiliers lors d'une vente et peut-il être reporté si le bien est réinvesti ou déplacé dans un autre canton?

Les taux d'imposition varient en fonction du canton. En principe, le report est possible dans tous les cantons en cas d'achat de remplacement. Cependant, il existe différentes pratiques en ce qui concerne les délais. Nous vous recommandons de clarifier ce point avec le bureau des impôts local, un syndic ou, bien sûr, un conseiller immobilier.

Report de l'impôt sur les gains immobiliers en raison de l'achat d'un bien de remplacement. Si le bien de remplacement est loué et qu'en même temps un nouveau logement occupé par le propriétaire est acheté, le report de l'impôt sur les gains immobiliers peut-il être transféré au nouveau logement occupé par le propriétaire?

Cela devrait être possible, à condition qu'aucun délai ne soit violé et que le réinvestissement justifie le report intégral.

Nous avons prélevé un montant sur le fonds de pension pour la maison. Si nous vendons à 60 ans et n'achetons pas de nouveau logement, dois-je rembourser ce montant?

En principe, le versement anticipé de la caisse de pension doit être remboursé tant que vous n'êtes pas à la retraite. Vous trouverez des informations plus détaillées dans le règlement de la caisse de pension.

Questions du Livestream 6/8

Les réponses des intervenants

Traduit
avec
DeepL

Que se passe-t-il s'il existe encore une hypothèque à long terme sur la propriété résidentielle à vendre?

Cette question doit être prise en compte lors de la fixation du prix et peut être intégrée dans la négociation en fonction de l'attrait de l'hypothèque existante. Nous déconseillons une prise en charge obligatoire de l'hypothèque par l'acheteur.

Quels sont les documents nécessaires à la vente?

Vous trouverez quelques conseils sous ce [lien](#).

Quels sont, selon vous, les trois principaux points à préparer pour le rendez-vous de visionnage ?

Il est difficile pour nous de nous limiter à 3 points. Il est certainement important que les visites aient lieu à la lumière du jour. En outre, il est important de s'assurer que l'éclairage fonctionne, que les zones d'hygiène (cuisine/salle de bain) sont propres et qu'il y a suffisamment d'air frais. Les objets personnels (de valeur) doivent être mis sous clé. Les acheteurs potentiels doivent se sentir à l'aise et «tomber amoureux» de votre propriété résidentielle.

Une annonce en zone urbaine est-elle judicieuse pour un bien situé dans l'agglomération (20 km de la ville de Zurich)?

Il est important que vous vous adressez au groupe cible de votre bien. En principe, nous recommandons une publication large et sans restriction géographique.

Passez une annonce avec «à partir de ce prix» ou prix fixe?

Nous recommandons généralement de publier la transparence et donc un prix plausible. Les plateformes en ligne ne proposent généralement pas l'option «à partir de CHF», cette option n'est donc pas applicable. La pratique montre qu'un prix fixé trop prudemment sera de toute façon corrigé à la hausse au cours des négociations.

Questions du Livestream 7/8

Les réponses des intervenants

Traduit
avec
DeepL

Est-ce le bon moment pour vendre?

D'un point de vue financier, absolument.

Il y a 20 ans, j'ai acheté une maison de deux logements au bord du lac. Un expert m'a dit qu'on pouvait demander 2 ½ fois plus pour une maison. J'aimerais vendre la maison, cependant, en raison des faibles taux d'intérêt, il me semble qu'un autre problème de taux d'intérêt négatifs se posera alors. Les ETF sont alors à nouveau à évaluer avec un risque élevé, n'est-ce pas?

Des déclarations aussi radicales sur les performances doivent certainement être pondérées avec prudence. Si vous avez l'intention de vendre, nous serons heureux de vous préparer une recommandation de prix de vente gratuite. Dès que vous connaîtrez le produit de la vente réalisable, les conseillers à la clientèle de la Banque Raiffeisen seront certainement en mesure de vous présenter une opportunité d'investissement qui vous convient.

Nous avons un appartement en copropriété. Nous avons l'intention de vendre notre appartement. Nous entendons souvent dire que les vendeurs incluent votre capital dans le fonds de renouvellement dans le prix de vente. Quelle est la pratique courante en la matière?

Le fonds de renouvellement fait partie de la copropriété et est déjà inclus dans l'évaluation.

Que dois-je prendre en compte lors de la vente d'un condominium de mon portefeuille s'il est actuellement loué?

Pour une commercialisation réussie, la coopération et la collaboration avec les locataires seront une question essentielle. Nous recommandons une planification sérieuse suivie d'une communication transparente avec les locataires.

Questions du Livestream 8/8

Les réponses des intervenants

Traduit
avec
DeepL

Est-il vrai qu'une propriété située près d'une église constitue une dévaluation ou un désavantage lors de la vente?

Les émissions, telles que celles des cloches d'église, ont une influence sur la classe de localisation, qui est à son tour un élément de toute évaluation. Il est probable que cette évaluation par catégorie d'emplacement ait déjà existé lorsque vous avez acheté votre propriété. Le nombre d'acheteurs potentiels risque d'être légèrement réduit.

Si l'achat est tellement plus avantageux que la location, pourquoi les exigences des banques sont-elles si disproportionnées?

Les exigences sont plus ou moins forcées d'être aussi strictes parce que les régulateurs nous surveillent de près.

Quel effet la suppression discutée de la valeur locative aura-t-elle sur le marché immobilier ou sur une éventuelle vente?

Positif, car dans le contexte actuel des taux d'intérêt, la déduction des intérêts de la dette est loin d'être aussi élevée que la valeur locative imputée, ce qui signifie que la charge fiscale diminuerait considérablement.

Quelle hypothèque choisir l'année prochaine?

Je recommande généralement les hypothèques sur le marché monétaire, car elles constituent toujours l'option la moins chère (dans un contexte historique), mais: si vous voulez une sécurité de planification, vous devriez plutôt choisir un terme plus long. Mais ce que beaucoup de gens ne considèrent pas. Même avec une durée plus longue, vous vous engagez dans un «pari sur le taux d'intérêt», car à l'approche de la date de remboursement, il n'est pas exclu que vous deviez contracter une nouvelle hypothèque à un taux beaucoup plus élevé. Nous vous recommandons de contacter votre conseiller clientèle Raiffeisen pour obtenir des informations plus détaillées.

Merci de votre attention!

Nous vous accompagnons pas à pas et vous soutenons là où vous en avez besoin.



058 257 22 50



salut@raiffeisencasa.ch



RaiffeisenCasa.ch/vendre-son-logement

Contactez-nous pour un premier entretien gratuit!

