

**RAIFFEISEN**



**Comment réaliser son rêve  
de devenir propriétaire**  
Événement digital

8 mai 2023

**Bienvenue!** Vos accompagnants durant cet événement:



**Nathalie Sahli-Wohlhauser**  
Présidente de la direction de la  
Banque Raiffeisen Fribourg-Est



**Guglielmo Imbimbo**  
Expert en négociation



**Annina Campell**  
Modératrice

**Vous avez des questions?**

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

**Nos experts y répondront en direct après leurs interventions.**



# La famille Hofer aimerait disposer de plus de surface habitable et elle souhaite acheter une maison avec un jardin.



Liam Hofer  
2 ans

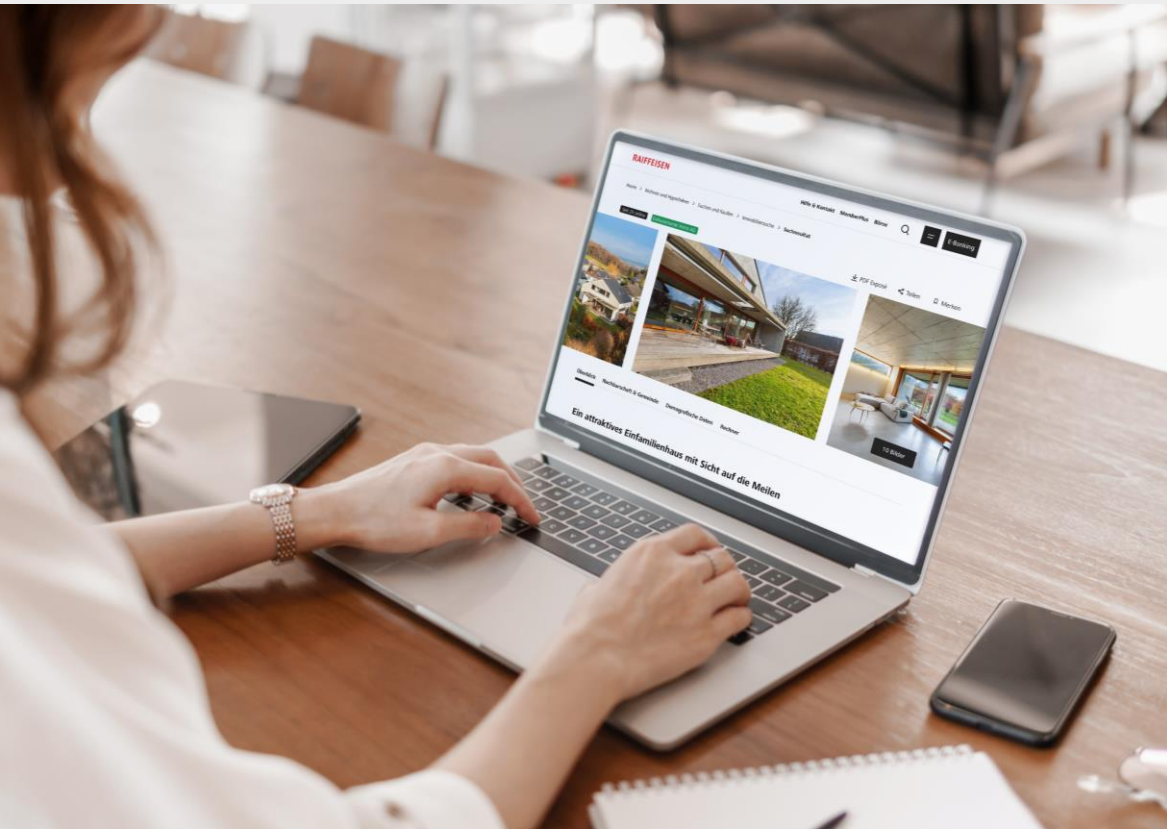
Sara Hofer  
30 ans  
Infirmière diplômée

Ralf Hofer  
34 ans  
Enseignant dans un lycée  
professionnel

**Revenus annuels**  
CHF 170'000

**Avoirs d'épargne:** CHF 180'000  
**Plan de prévoyance 3a:** CHF 100'000  
**Eventuellement avance d'hoirie** des  
parents

# La famille Hofer a trouvé la maison de ses rêves – et maintenant que va-t-il se passer?



Fixer une **date de visite**



Rendez-vous à la **Banque Raiffeisen**



Préparation des **documents**



Estimation du **prix d'achat**



Confirmer son **intérêt**



The image is a collage of four photographs of modern residential buildings. The top-left photo shows a house with a green roof and a stone patio. The top-right photo shows a close-up of a green roof with some plants. The bottom-left photo shows a house with a stone patio and a dining area visible through a large window. The bottom-right photo shows a house with a stone patio and a dining area visible through a large window.

L'emplacement et l'environnement correspondent-ils à mes attentes?

A quoi faut-il absolument faire attention pour le jardin?

**Quelles sont les principales questions lors de la visite?**

Dans quel état est le bâtiment?

A combien s'élèvent les frais accessoires?

# De quels documents ma Banque Raiffeisen a-t-elle besoin?



Scannez le QR code et téléchargez la checklist



## Documents personnels

- Informations sur votre situation en termes de patrimoine et de revenus
- Dernière imposition
- Justificatifs de fonds propres
- Certificats de la caisse de pension
- Polices d'assurance
- Contrats de leasing et de crédit

## Documents sur le bien immobilier

### Dossier sur la vente

- Extrait du registre foncier
- Certificat de l'assurance bâtiment
- Plans des surfaces et photos



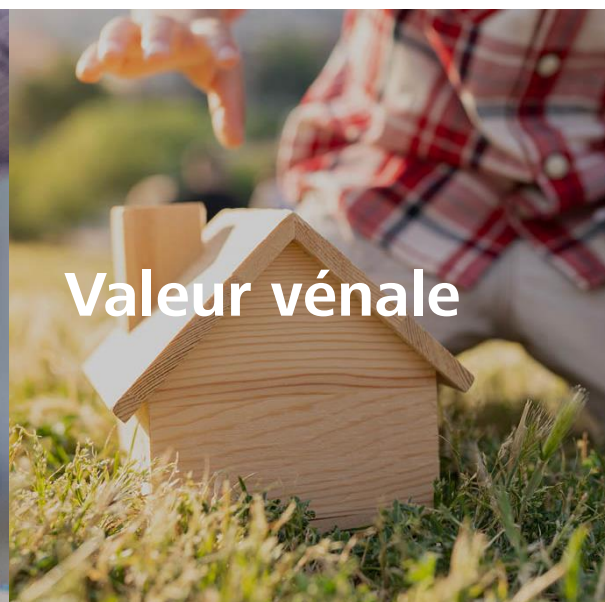
# Comment porter un jugement sur le prix d'achat?



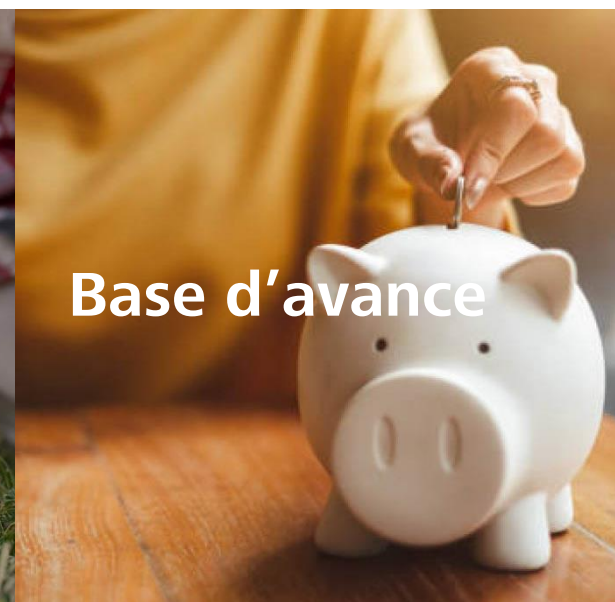
**Estimation  
hédoniste**



**Valeur réelle**



**Valeur vénale**



**Base d'avance**



# Comment porter un jugement sur le prix d'achat?

## Estimation hédoniste

- Analyse des prix d'achat à l'échelle de la Suisse
- Estimation des prix sur cette base
- Utile pour une évaluation simple et rapide



**Valeur réelle**



**Valeur vénale**



**Base d'avance**

# Comment porter un jugement sur le prix d'achat?

A photograph showing several small wooden houses with red roofs placed on a wooden chessboard. The houses are arranged in a row, and the chessboard's squares are visible.

**Estimation  
hédoniste**

## Valeur réelle

- Egalement appelée valeur substantielle ou intrinsèque
- Valeur calculée à partir de la valeur du terrain et de la valeur actuelle de la construction
- Utile pour déceler les prix trop élevés eu égard à l'offre et à la demande

A photograph showing a hand pointing towards a small wooden house with a white roof, which is placed on a patch of grass. The background is slightly blurred, showing a person in a plaid shirt.

**Valeur vénale**

A photograph showing a hand putting a coin into a white piggy bank. The piggy bank is on a wooden surface, and the background is a warm, golden light.

**Base d'avance**

# Comment porter un jugement sur le prix d'achat?



**Estimation  
hédoniste**



**Valeur réelle**

## Valeur vénale

- Valeur du bien immobilier calculée au moment présent
- Se base sur les prix de l'immobilier dans le contexte actuel
- La valeur vénale indique si le prix d'achat correspond à la réalité



**Base d'avance**



# Comment porter un jugement sur le prix d'achat?



**Estimation  
hédoniste**



**Valeur vénale**



**Valeur réelle**

## Base d'avance

- Valeur d'importance pour la Banque et sert de base au calcul du financement
- Est déterminée à la suite d'une procédure d'estimation de la Banque
- Si le prix d'achat est supérieur à la base d'avance, la différence doit être financée par des fonds propres

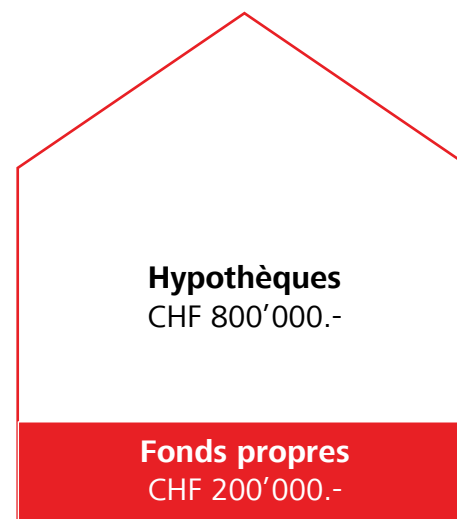
## Les hypothèques se réfèrent au principe de la valeur la plus basse:

- Le montant de l'hypothèque peut s'établir au maximum à 80% de la valeur la plus basse (base d'avance ou prix d'achat).
- Si l'estimation par la Banque est inférieure au prix d'achat, les fonds propres doivent être supérieurs à 20%.

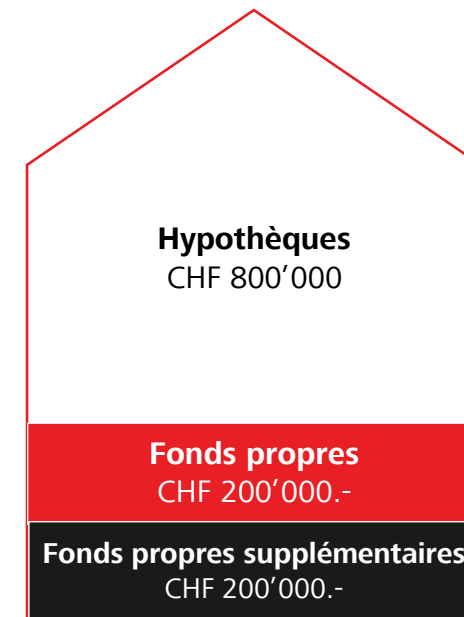
## Base d'avance du bien immobilier

CHF 1'000'000.-

Le prix d'achat correspond à la base d'avance  
CHF 1'000'000.-



Prix d'achat supérieur à la base d'avance  
CHF 1'200'000.-



# Fonds propres: sources et particularités



Conseil: vérifier la disponibilité et les délais de résiliation

Capitaux propres durs: au moins 10%

Epargne / titres / propriété foncière / prestations propres (valeurs patrimoniales libres)

Avoirs dans la prévoyance liée 3a

Donation / avance d'hoirie / prêt (privé)

Avoirs auprès de la caisse de pension



# Contrôle de la capacité financière pour une maison à 1,2 mio. CHF

Prix d'achat

CHF 1'200'000

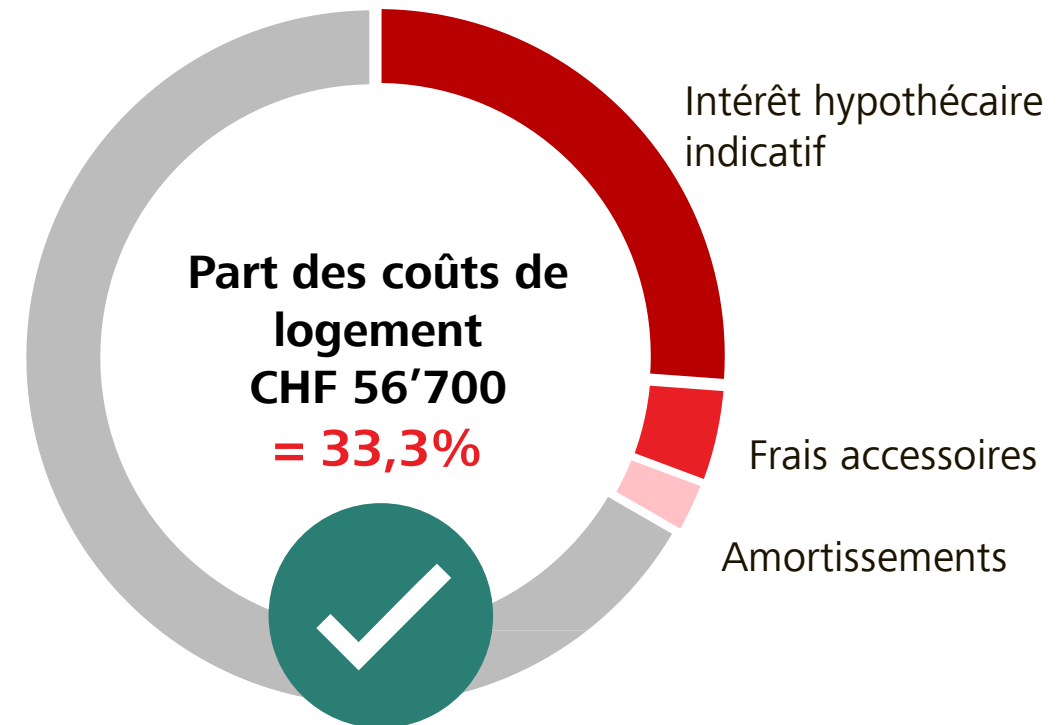
<b>Fonds propres</b>	Avoir d'épargne	CHF 180'000	<b>CHF 360'000</b>
	Pilier 3a	CHF 100'000	
	Avance d'hoirie	CHF 80'000	

Prêt hypothécaire en 1 <sup>er</sup> rang	66 2/3% de 1,2 mio. CHF	CHF 800'000
Prêt hypothécaire en 2 <sup>e</sup> rang		CHF 40'000
<b>Total des hypothèques</b>		<b>CHF 840'000</b>

## Calcul des coûts annuels de logement

Taux d'intérêt indicatif 5% sur les hypothèques de CHF 840'000	CHF 42'000
Amortissement du prêt hypothécaire en 2 <sup>e</sup> rang sur 15 ans	CHF 2'700
Frais accessoires 1% du prix d'achat	CHF 12'000
<b>Total des coûts de logement</b>	<b>CHF 56'700</b>

Revenus: CHF 170'000



# Quels sont les coûts à prévoir en plus du prix d'achat?

## Frais accessoires d'achat

- Impôt sur les mutations immobilières
- Frais de notaire et taxes de registre foncier
- Etablissement / augmentation des titres de gage immobilier
- Imposition unique et séparée en cas de retrait anticipé des capitaux de prévoyance (impôt sur les versements en capital)

## Réserves

- Déménagement
- Installation
- Imprévus

# Déroulement de la procédure d'appel d'offres

**1.**  
Appel d'offres  
du bien  
immobilier

**2.**  
Visites

**3.**  
Remise  
propositions  
d'achat

**4.**  
Offre la plus  
élevée  
reçue

**5.**  
Amélioration  
de l'offre  
d'achat

**6.**  
Autres  
appels  
d'offres

**7.**  
Communication  
d'une  
réponse  
positive



# Voici comment la famille Hofer s'y prend pour réussir sa négociation

**Définir une  
stratégie de  
négociation**

**S'en tenir à  
sa stratégie**

**Etablir  
un lien**

**Négocier avec  
patience et  
tactique**

**Maîtriser ses  
émotions**

# Définir votre stratégie de négociation

- Aborder les critères d'évaluation avec la Banque.
- Préciser la durée pendant laquelle le bien immobilier est disponible à la vente.
- Préparer des arguments pour et contre.
- Définir une tactique de négociation des prix.
- En cas de visite à deux: qui mène la négociation?





## Soigner la relation avec le vendeur

- Maitriser ses émotions lors de toute négociation.
- Instaurer un relationnel positif avec le vendeur.
- S'intéresser aussi à son partenaire de négociation
- Maintenir le contact visuel avec le vendeur.
- Comprendre les motivations du vendeur.





## Les émotions c'est bien mais l'euphorie peut coûter cher

- Manifestez de l'intérêt et des émotions positives – l'euphorie est cependant risquée – elle pourrait vous mener à payer un prix trop élevé.
- N'exprimez pas d'exigences, mais plutôt des souhaits et des conditions cadres.
- Communiquez de manière positive et orientée vers les solutions.
- Souriez!
- Gardez en tête que le début et la fin d'une négociation sont décisifs!



## Négociez avec patience et tactique

- Prenez tous les coûts en considération lors de la négociation. Vérifiez la marge de négociation.
- Déterminez si le vendeur a conclu avec la banque des hypothèques à taux fixe à long terme.
- Ne vous laissez pas mettre sous pression par des phrases telles que «Nous avons plusieurs personnes intéressées...».
- Ne prenez pas de décision lors du premier entretien, prenez le temps d'assimiler vos impressions ainsi que l'entretien.
- Engagez-vous à donner une réponse avant une date précise.



# N'achetez pas à n'importe quel prix, poursuivez votre stratégie

- Référez-vous aux estimations de la Banque. Cela permet d'éviter les coups durs et les préoccupations en cas de hausse des taux d'intérêt.
- Après la présentation de l'offre, soyez patient et attendez la réponse.
- Acceptez toute éventuelle réponse négative. Le recul permet de tout voir d'un autre œil.
- Dans les prochains mois, d'autres biens pourraient arriver sur le marché suite à la hausse des taux d'intérêt.
- Restez optimiste et concentré sur votre objectif – célébrez vos victoires!





# La famille Hofer y est arrivée!

Calcul préalable de l'impôt sur les gains immobiliers

Signature des contrats de crédit

Promesse de paiement

Le paiement est déclenché

Intention d'achat définitive

Projet de contrat de vente

Mise à disposition des fonds propres

Transmission / transfert de propriété

# Questions et réponses

**Nos experts répondent  
maintenant à vos questions  
dans le tchat en ligne.**

# Merci!

## Ceci pourrait également vous intéresser:

### Événement digital

«Le marché immobilier en pleine mutation»

16 mai 2023, 17h30 – 18h00

- Quelles sont les répercussions de la décision de la BNS en matière de taux sur mon hypothèque ou mon rêve de posséder un logement à usage propre?
- Où se situe le marché suisse en comparaison avec l'international?



### Événement digital

«Transmission de la propriété du logement au sein de la famille»

23 mai 2023, 17h30 – 18h00

- Comment transmettre sa propriété du logement de son vivant?
- Comment éviter les conflits entre les descendants?
- A quoi faut-il faire attention en tant que descendant?

