Zeitschrift: Générations plus : bien vivre son âge
Herausgeber: Générations
Band: - (2013)
Heft: 49

Artikel: Devenir propriétaire à la veille de la retraite
Autor: [s.n.]
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-831786

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 29.06.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

20 Devenir propriétaire à la veille de la retraite

Même à la soixantaine, le désir de posséder sa propre maison peut rester présent. Est-ce possible à tout âge?

Lorsque les enfants ont quitté le nid familial, les banques prêtent à de moins bonnes conditions. Mais pas de panique: devenir propriétaire est encore réalisable.

En Suisse, l'achat d'un appartement pour ses vieux jours reste le plus fréquent, soit avec le produit de la vente de la maison familiale, soit avec les capitaux d'épargne. Certains couples préfèrent, eux, construire une nouvelle maison *(lire encadré)*.

«La première chose qu'il faut rappeler, c'est que les banques ne prêtent pas aux clients dans la même mesure selon qu'ils ont 50 ans ou une vingtaine d'années, car il faut tenir compte de leurs perspectives de revenus, et donc de leur capacité à assumer les charges hypothécaires à long terme. Ainsi, à 65 ans, le taux d'endettement vis-à-vis de la banque ne doit pas dépasser 66% de la valeur vénale de l'objet convoité. Les fonds propres, c'est-à-dire leur contribution personnelle, apportés sous forme de versement, de gage ou de placements, doivent donc atteindre au minimum 34%. En comparaison, cet apport minimal est de 20% pour les clients âgés de 30 ou 40 ans. Au final, les charges mensuelles ne doivent pas dépasser le tiers du revenu», explique Olivier Bannwart, responsable du centre hypothécaire Credit Suisse Genève - La Praille.

A ne pas oublier...

En outre, il faut savoir que depuis 1995, il n'est plus possible de retirer la totalité de son 2e pilier après 50 ans. «Au-delà, vous ne pouvez retirer, au maximum, que la prestation de libre passage à laquelle vous aviez droit à 50 ans ou la moitié de la prestation de libre passage à laquelle vous avez droit au moment du versement», précise Brigitte Demierre Prikhodkine, rédactrice financière à la Banque Cantonale Vaudoise. A noter toutefois que le retrait des avoirs du 2e pilier est possible au plus tard trois ans avant le droit aux rentes AVS.

Quant aux retraités, les établissements bancaires n'accordent généralement qu'un prêt en premier rang, soit 65% au maximum de la valeur du bien immobilier estimée par la banque. A ce propos, la plupart des banques proposent un simulateur sur internet, qui permet de calculer le montant qui pourrait vous être prêté. De plus, comme les avoirs du 2e pilier ne peuvent être utilisés que pour le financement d'une résidence principale, il faut donc disposer de suffisamment de fonds propres: capitaux d'épargne, vente de titres, rachat d'une assurance vie...

De nouvelles restrictions bancaires

En parallèle, il faut tenir compte de la nouvelle réglementation, édictée par l'Association suisse des banquiers en juillet dernier, concernant les exigences en matière de financement hypothécaire.

Ces directives prévoient une part minimale de 10% de fonds propres ne provenant pas des avoirs du 2e pilier. Tout aussi contraignante, une autre mesure stipule que la dette hypothécaire devra être ramenée aux deux tiers de la valeur de l'habitation en l'espace de 20 ans au maximum. Ces directives ne concernent toutefois pas le versement anticipé des avoirs provenant du 3e pilier lié (3a) et s'appliquent donc uniquement aux nouvelles opérations ou augmentations de crédit. Objectif? Empêcher l'acquisition d'un bien immobilier aux personnes ne disposant pas de fortune supplémentaire.

Se faire conseiller

Par rapport à la multitude de possibilités de financement, il est indispensable de solliciter le conseil d'un banquier. Il analysera les besoins du client: pourquoi acheter? S'agit-il d'une décision mûrement réfléchie, d'une nécessité? Il examinera les perspectives financières du client: attend-il une évolution de sa carrière professionnelle? Envisage-t-il de réduire son temps de travail ou peut-être de prendre une retraite anticipée? La banque établit alors un plan financier. Elle estimera les dépenses annuelles liées au logement futur, puis calculera la marge de manœuvre du client afin de déterminer au plus juste ses besoins financiers à long terme. «Il faut être conscient que des charges hypothécaires de 33% à 50 ans pourraient atteindre 50% après le passage à la retraite, du fait de la baisse des revenus, déclare Olivier Bannwart. Raison pour laquelle la banque procédera à une analyse de la situation afin de s'assurer que le client disposera toujours d'un revenu suffisant.»

Les questions liées à la succession et à la fiscalité devront être abordées. Seront pris en considération les risques, tels que perte d'emploi, survenance d'invalidité ou décès. Il s'agit ensuite d'établir le «profil du client». C'est-à-dire qu'il faut déterminer ce que le client est capable de supporter en matière de risques. Il y a des personnes qui, avec une hypothèque à taux variable, auraient tendance à ne plus très bien dormir... En gros, on distingue trois attitudes possibles par rapport au risque: axée sur la sécurité, pondérée ou

dynamique, selon le seuil de tolérance du client.

Comme on peut s'y attendre, la banque procédera à sa propre évaluation de l'objet. Si elle estime que celui-ci est trop élevé, elle le fera savoir au client. Et n'entrera pas en matière au-delà du montant de sa propre estimation. Autrement dit, si elle valide le prix d'une villa à 800 000 francs et que le client accepte de l'acheter pour 1 million, elle demandera 200 000 francs supplémentaires de fonds propres...

Reste la question de l'hypothèque. Choisir celle qui convient n'est pas facile: hypothèque à taux fixe, c'est-à-dire déterminée une fois pour toutes au début de l'emprunt; hypothèque recalculée à une fréquence choisie par le client, ou hypothèque à taux variable, ajustée en permanence à l'évolution des taux du marché.

Les étapes qui séparent le moment où l'on décide d'acheter ou de construire, et celui où l'on peut enfin prendre possession des lieux constituent une longue procédure qui n'est pas non plus une sinécure. Songez à tous les documents qu'il faut rassembler: outre les habituels certificats de salaire et la dernière déclaration d'impôt, on vous demandera le bouclement comptable des personnes morales garantes, les justificatifs des avoirs de votre 3e pilier, le règlement et le certificat d'assurance de la caisse de pension, un extrait du Registre foncier ou le contrat de vente, un plan de situation, une attestation d'assurance des bâtiments, etc. Prévoyez quelques classeurs fédéraux!

«POUR RECEVOIR NOS ENFANTS ET NOS PETITS-ENFANTS»

Interrogés voilà trois ans par *Générations Plus* au moment d'emménager dans leur nouvelle villa à Bossonnens (FR), les Pasquier espéraient bien y recevoir leurs petits-enfants. C'est chose faite! Avec le recul, Sylvia, 55 ans, ne cache pas son bonheur: «Nous avons fait construire en fonction de nos vieux jours: tout est facile d'accès et sécurisé. On est aussi satisfait d'avoir opté pour le standard Minergie: on a chaud en hiver et frais en été. Sur le plan financier, nous n'avons eu aucune mauvaise surprise, le budget est respecté et les charges aussi.» Seule ombre au tableau, mais peu de nouveaux propriétaires y pensent lorsque tout est neuf: ne pas avoir prévu un fond de rénovation, au cas où un appareil domestique rendrait l'âme. Avis donc à ceux qui sont sur le point de construire la maison de leurs rêves!

PUBLICITÉ

Vendre sa maison, mais après?

PPS Gestion Sàrl

En théorie, vendre son habitation semble une opération «facile». Si seulement!

L'acte de vendre un bien immobilier ne demeure pas sans contraintes et l'on fait souvent appel à un courtier ou une agence pour cette mission. Mais ensuite? Il ne faut pas sous-évaluer les conséquences d'une telle opération: d'autres éléments exigent des réponses professionnelles :

- Faut-il vendre en direct ou en viager? Quelle est la meilleure solution pour moi ?
- Dois-je ensuite louer ou racheter un autre bien immobilier ?
- Comment gérer au mieux les impôts sur le gain immobilier ?
- Quelles seront mes capacités financières, à l'avenir ?

Forte de son expérience, Marie-Laure Scherler gère, conseille et accompagne ses clients dans leurs opérations immobilières (des références sont à disposition). Elle offre des services personnalisés tels que **le courtage immobilier avec accompagnement intégral englobant:**

- **La gestion fiscale d'une vente immobilière**
- **La confidentialité que peuvent exiger certains dossiers**
- **Le Viager et ses possibilités**
- **Le suivi et les conseils quant aux possibilités de chacun après une vente,**

par exemple.

Pour chaque mandat, Mme Scherler, de PPS Gestion, prend le temps d'écouter et de dialoguer, les besoins sont définis clairement afin d'amener son client au but qu'il s'est fixé, et ce sans complication en cours de démarches. **PPS Gestion ne fait pas partie d'un réseau**, ce qui lui permet le contrôle total des dossiers traités.

Pourquoi la vente confiée à un agent peut me coûter cher ?

Le coût direct d'une vente effective se monte souvent à des dizaines de milliers de francs, sans compter les frais annexes qui s'ajoutent au dossier. PPS Gestion a mis en place un système plus économique, permettant à chacun de trouver le service correspondant à ses attentes. Ainsi, les coûts liés à la vente peuvent être relativement bas: **une formule permet de diminuer ces derniers d'environ 60%** par rapport à la pratique générale, tout en conservant un service de qualité.

Des conditions très attractives et un suivi attentif attendent ainsi les clients de PPS Gestion. Références sérieuses à disposition.

Marie-Laure Scherler / PPS Gestion Sàrl
CP 30, 1279 Chavannes de Bogis
Tél : 078 - 751 70 10 (messagerie)
pps.gestion@gmail.com