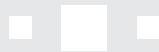


INTRODUCTION:



POURQUOI CE LIVRE ? ET POURQUOI CE TITRE PROVOCATEUR ?

100'000 francs de plus, ça peut sembler racoleur, mais c'est sérieux. Fondateur d'une société immobilière en 2017, je vois régulièrement des propriétaires qui ont fait de grosses erreurs de jugement.

Un journaliste me demandait l'enseignement le plus important appris dans mon cursus entrepreneurial. Le voilà: **En Suisse, chaque jour, une propriété se vend 100'000 francs ou plus en dessous de sa valeur, parce que son propriétaire l'ignore, ou qu'il est mal conseillé... Et il ne découvre jamais la vérité.**

Les héritiers de la maison parentale auxquels l'exécuteur testamentaire propose une estimation, un courtier et une offre d'achat autour d'un million, mais qui, après une analyse minutieuse et un processus correct, vendent pour plusieurs centaines de milliers de francs plus cher.

Mais aussi un couple âgé qui raconte avec joie que la maison a été vendue par le courtier grâce auquel ils ont pu obtenir leur nouvel appartement à un prix si avantageux. Et l'on découvre ensuite que la maison a été cédée à bas prix un peu trop vite.

Un couple en instance de divorce qui n'a jamais pensé qu'il serait possible de vendre avec autant de profit après quatre ans.

Ou encore le jeune homme fraîchement fiancé qui fait vendre son petit appartement rapidement, et soi-disant de manière technologiquement supérieure, par une agence à prix fixe via une procédure d'enchères, mais qui vend bien trop bon marché.

Certains dénouements sont heureux et d'autres moins. Les moins heureux ont souvent ces points communs

- Une période de transition, souvent intense et douloureuse, durant laquelle les propriétaires avaient beaucoup de soucis différents.
- Des personnes un peu trop confiantes, qui comprennent presque la vente immobilière, mais pas tout à fait...

- ... et qui l'exécutent bien trop vite pour encaisser l'argent rapidement.
- L'intuition que le prix d'un bien immobilier est révélé une fois pour toute avec une évaluation, et qu'il ne variera plus vraiment.

En bref, il s'agit souvent de personnes prospères, sûres de leur réussite pour cette transaction unique, même en tant que novices... et qui échouent. Et bien souvent, le manque à gagner n'est même pas remarqué, car vendre une propriété en dessous de sa valeur sans le savoir est indolore et indétectable...

En ouvrant ce livre et en le lisant, vous faites preuve d'une humilité qui augmente considérablement vos chances de ne pas vendre votre propriété en dessous de sa valeur.

Si vous souhaitez vendre un bien immobilier, écrivez maintenant le prix que vous avez en tête. Suivez les explications et voyez si vous pouvez vous aussi vendre pour « 100'000 francs de plus ».

En tant que vendeur, vous devez être intéressé par l'obtention du prix le plus élevé possible pour votre propriété, ne serait-ce que parce que seule une partie du produit de la vente finira dans votre poche. Si, comme la plupart des biens immobiliers en Suisse, le votre est grevé d'une hypothèque, vous devez la rembourser lors de la vente. Il ne vous reste que la différence entre le prix de vente et l'hypothèque encore due. Et cette somme se réduit encore de l'impôt sur les gains immobiliers et des frais liés à la vente.

Les hypothèques en Suisse et l'importance du prix de vente

Dans les pays développés, l'achat et la vente de son logement constituent les transactions financières les plus importantes de la vie des habitants. La Suisse a une particularité qui rend la vente encore plus cruciale : contrairement aux règles dans la plupart des pays, les acheteurs d'une propriété qui financent leur acquisition ne sont pas obligés de rembourser leur hypothèque. Ils choisissent souvent de n'amortir qu'une partie de l'hypothèque jusqu'à ce qu'elle ne représente que deux tiers de la valeur de la propriété. Et à partir de ce moment, ils peuvent se limiter à payer les

intérêts dus sur ce montant restant. Dans bien d'autres pays, les banques n'accordent que des financements qui prévoient un amortissement complet dans un horizon de temps donné, par exemple 25 ans. L'objectif est de s'assurer que les acquéreurs de biens immobiliers ne seront pas endettés lorsqu'ils prendront leur retraite.

Mais ce n'est pas tout : en Suisse, les propriétaires sont même récompensés par l'État s'ils n'amortissent pas complètement leur crédit, dans la mesure où les intérêts payés sur l'hypothèque peuvent être déduits des impôts. Ainsi, celui qui amortit son hypothèque plus que nécessaire, paiera donc des impôts plus élevés sur son revenu que celui qui n'amortit que le minimum et peut donc déduire plus de paiements d'intérêts dans sa déclaration d'impôts. Il n'est donc pas étonnant que de nombreux propriétaires fonciers suisses ne remboursent qu'un minimum de leur hypothèque.

Le revers de la médaille : le propriétaire n'est propriétaire que d'une partie du bien immobilier. Le reste appartient à la banque. Le propriétaire présumé ne paie certes pas de loyer, mais il verse en revanche continuellement les intérêts à la banque.

Lorsque les Suisses souhaitent vendre leur bien immobilier, celui-ci est donc très souvent grevé de dettes importantes. C'est pourquoi il est éminemment important de le vendre au prix le plus élevé possible.

Un exemple illustre bien cette situation :

Un propriétaire avait choisi un agent discount et reçu de sa part une estimation de 850'000 francs pour son appartement. Après une procédure d'enchères, il a obtenu une offre d'un million de francs. En consultant son père, il a confirmé son intuition : ce montant était plutôt bas. C'est pourquoi il s'est adressé à Bestag, qui a évalué son bien à hauteur de 1,2 million de francs. L'appartement a finalement été vendu pour 1,22 million de francs.

Après déduction de l'hypothèque de 720'000 francs, il restait au vendeur 500'000 francs de fonds propres. S'il avait vendu l'appartement pour un million de francs, il lui serait resté 280'000 francs après déduction de l'hypothèque, soit seulement une bonne moitié.

Conclusion sur l'impact de l'hypothèque: De faibles variations du prix de vente peuvent impacter très fortement les fonds propres restant après la transaction.

Toute concession par rapport au meilleur prix possible réduit le montant disponible après la vente du bien.

Un autre point s'ajoute à cela : la plupart des vendeurs se séparent de leur propriété actuelle pour en acquérir une autre. Mais pour cela, il faut d'abord disposer de fonds propres et pouvoir assumer l'hypothèque. Si vous obtenez le meilleur prix possible pour votre logement actuel, vous gagnez ainsi une marge de manœuvre financière pour l'acquisition de votre nouveau logement. Si, en plus, l'hypothèque est moins élevée qu'auparavant, il vous reste plus d'argent pour d'autres choses, mois après mois.

Vous possédez peut-être une maison individuelle en périphérie. Vous l'avez achetée autrefois pour que vos enfants puissent grandir en toute sécurité et disposer de suffisamment d'espace pour jouer et étudier. Maintenant que vos enfants ont quitté la maison, vous souhaitez retourner en ville, vous rapprocher du théâtre, des concerts et de la gastronomie - et, autre avantage, être moins dépendant de la voiture. Quoi de plus logique que de vendre votre maison et d'acheter à la place un appartement en ville ?

Vous êtes peut-être un couple qui se sépare et souhaite maintenant prendre des chemins différents. Mais aucun de vous n'est financièrement en mesure de compenser l'autre pour garder la maison. Vous êtes donc obligés de vendre la maison afin de rembourser l'hypothèque et de disposer de suffisamment d'argent pour démarrer votre nouvelle vie. Plus le prix de vente diminue, plus votre situation financière après le divorce est difficile.

Lorsque nous parlons du prix de vente le plus élevé possible, il ne s'agit pas de quelques milliers ou dizaines de milliers de francs supplémentaires qui peuvent être obtenus lors de la vente. Il s'agit de montants beaucoup plus importants. Au cours de mes années d'expérience pratique dans le domaine, j'ai rencontré à plusieurs reprises des cas où les propriétaires étaient a priori prêts à vendre leur bien pour un montant bien inférieur à sa vraie valeur - parce l'offre leur semblait la meilleure possible. Mais après que des amis ont attiré leur attention sur le fait que le bien immobilier devrait atteindre un prix nettement plus élevé, ils ont relancé le processus de vente avec un courtier expérimenté et motivé à leurs côtés.

Dans un cas que je connais bien, le propriétaire était d'abord prêt à vendre son bien pour 900'000 francs. Mais il a finalement trouvé une acheteuse qui lui a offert plus de 1,3 million de francs pour son bien. Le produit de sa vente a ainsi augmenté d'environ 400'000 francs. C'est une augmentation de 44,4 % par rapport à l'offre pour laquelle le propriétaire était initialement prêt à vendre. J'ai ainsi pu observer plusieurs ventes avec des plus-values supérieures à 100'000 francs.

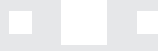
J'ai écrit ce livre pour que vous puissiez, vous aussi, vendre votre bien immobilier au prix le plus élevé possible.

Après avoir lu ce livre, vous serez en mesure de prendre des décisions éclairées pendant le processus de vente de votre bien immobilier. Vous saurez non seulement quels sont les pièges typiques auxquels vous devez faire attention, mais vous saurez également comment préparer au mieux la vente de votre propriété, comment trouver le courtier le mieux adapté à votre objet et comment le motiver au mieux pour obtenir le meilleur prix possible pour votre propriété.

Ce livre est aussi un résumé des principales questions que j'ai entendues à maintes reprises de la part de clients, en tant que fondateur d'une entreprise qui a déjà accompagné plusieurs centaines de ventes immobilières. J'y réponds une à une. Et si, après lecture, des questions persistent, vous pouvez me contacter : je vous répondrai, que vous vendiez ou non votre bien immobilier avec notre aide. Pour me joindre, utilisez le formulaire sur bestag.ch ou envoyez un e-mail à info@bestag.ch.

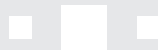
Je vous souhaite une bonne lecture et beaucoup de succès dans la vente de votre bien immobilier.

Patrice F. Choffat



CHAPITRE 1:

VENDRE OU GARDER UN BIEN IMMOBILIER ?



Il existe quatre situations classiques dans lesquelles, en tant que propriétaire, vous êtes confronté à la question de savoir si vous devez vendre ou louer :

1. Vous avez hérité de la propriété et vous ne pouvez ou ne voulez pas l'utiliser vous-même.
2. Vous divorcez et aucun de vous deux n'est financièrement en mesure de payer l'autre pour reprendre le logement familial.
3. Vous possédez déjà un petit appartement, mais vous avez besoin de plus d'espace pour votre famille grandissante.
4. Vous souhaitez déménager parce que les enfants ont quitté la maison et que le logement familial ne correspond plus à vos besoins de couple âgé.

Je vais aborder toutes ces situations plus en détail. Mais d'abord, une réflexion: Dans tous les cas d'évoqués, de nombreux éléments semblent à première vue plaider en faveur d'une location, notamment pour améliorer sa retraite. Le loyer permet de continuer à rembourser l'hypothèque restante, et les revenus excédentaires offrent un revenu passif appréciable. Par ailleurs, l'immobilier est un placement conservateur : il protège contre les effets de l'inflation, génère une plus-value à long terme et s'inscrit généralement aisément dans toute stratégie d'investissement. La seule vraie contrainte : assurer la gestion du bien, ou la confier à une gérance.

Mais avant d'opter pour la location, prenez le temps de réfléchir aux points suivants et de les intégrer dans vos calculs.

LA LOCATION PEUT ÊTRE FISCALEMENT DÉSAVANTAGEUSE

En règle générale, vous devez déclarer l'intégralité des revenus locatifs que vous percevez en tant que revenu, donc vos impôts vont augmenter. De plus, la gérance coûte cher et il faut faire des réserves pour les rénovations à venir. Comme vous pouvez le constater: vous ne disposez pas librement de l'ensemble des revenus locatifs, loin de là.

La situation est différente si vous vendez votre bien immobilier. Certes, l'impôt sur les gains immobiliers s'applique lors de la vente. Toutefois, ce n'est pas le produit total de la vente qui est imposé, mais uniquement le bénéfice net. Il s'agit