

Lundi Finance

SPÉCIAL IMMOBILIER

Et si le pire était derrière?

A la suite de la faillite d'Evergrande en Chine et sur fond de craintes aux Etats-Unis, l'immobilier commercial semble sous haute tension. S'ils identifient des risques localisés, les experts d'UBS refusent de rejoindre le cortège des oiseaux de mauvais augure. ●●● PAGE 16

Crédits hypothécaires

Alors que l'inflation et la conjoncture ralentissent, la BNS pourrait procéder cette année à des premières baisses de taux. Pas sûr que le coût du financement de l'immobilier en fasse de même car d'autres paramètres risquent de le pousser à la hausse. ●●● PAGE 17

«Innovons pour atteindre la neutralité carbone»

En Suisse, les investisseurs semblent avoir encaissé le choc du resserrement monétaire. Mais, face aux coûts, l'assainissement énergétique des bâtiments n'a aucune chance de se dérouler dans la période prévue, avertit Julian Reymond, patron de Realstone. ●●● PAGE 14



Envisager l'achat en viager

Il faut bien l'évaluer avant de tenter le pari. Dans un marché immobilier tendu dans bien des régions, investir dans un bien immobilier et en laisser l'usufruit à son occupant peut être intéressant. Explications. ●●● PAGE 13

Changement de comportements

La pandémie a entraîné une mutation profonde dans les habitudes de travail, qui dicte les choix de localisation. Les stratégies d'investissement doivent désormais prendre en compte le concept de la ville du «quart d'heure». ●●● PAGE 16

Faut-il réguler la profession de courtier?

PIERRE Singularité helvétique, le courtage n'est pas réglementé en Suisse. Si la plupart des acteurs de la branche reconnaissent la nécessité de mettre des garde-fous, les visions diffèrent sur la façon d'y parvenir

ALEXANDRE BEUCHAT
X @beuchat_a

C'est un vieux serpent de mer. La question de la régulation du métier de courtier resurgit à intervalles réguliers. Car la Suisse fait figure d'exception. Il ne faut en effet aucun diplôme particulier pour devenir courtier immobilier. L'accès à la profession est ouvert à tout un chacun. Des voix issues du courtage lui-même s'élèvent pour réguler la profession. L'absence de règles est néfaste pour la réputation de la branche, estime l'Association des agences et courtiers immobiliers genevois (Acige). Créé en 2019, ce groupement d'une trentaine de membres plaide pour un meilleur encadrement de la profession. «Il est anormal que ce métier-là ne soit pas réglementé en Suisse, alors que ce secteur génère énormément d'argent», affirme Bart Scholliers, le président de l'Acige.

D'une part, «des gens peu scrupuleux et mal formés s'improvisent courtiers et causent du tort à l'ensemble de la branche». De l'autre, une régulation serait «clairement dans l'intérêt des clients, car le métier devient de plus en plus complexe», détaille Bart Scholliers. C'est pourquoi l'association préconise d'instaurer une carte professionnelle obligatoire, à l'image de ce que connaît le Tessin.

«Nous nous appuyons sur les principes suivants: la protection des vendeurs et acheteurs, la formation des courtiers et le respect d'un code déontologique», précise-t-il. La transparence dans les ventes et les commissions, la création d'un registre des transactions, l'obligation d'avoir un mandat en bonne et due forme

figurent parmi les mesures qui pourraient être mises en place pour réguler le métier. Reste à savoir qui attribuerait la précieuse carte et surtout sur quels critères.

Les courtiers genevois sont divisés sur la question. La section cantonale de l'Union suisse des professionnels de l'immobilier (USPI) doute en effet de l'utilité d'instaurer une carte. L'apparition des plateformes en ligne et de nouveaux concurrents numériques a conduit l'association à se pencher sur la question de la réglementation. Après avoir comparé les cadres en vigueur dans différents pays, elle est parvenue à la conclusion que l'autorégulation est suffisante.

Une sélection naturelle

«L'USPI Genève propose déjà des formations. Nous avons également un comité de surveillance à l'interne, un code déontologique et procédons à un contrôle des états financiers. De plus, nous échangeons régulièrement sur l'état du marché et les nouvelles réglementations», fait valoir Fabio Melcarne, à la tête de la section Courtier.

Une couche de régulation supplémentaire n'empêcherait pas, selon lui, certains comportements problématiques. «Si un vendeur passe par des courtiers qui sont membres d'associations professionnelles sérieuses, il dispose déjà de certaines garanties», souligne Fabio Melcarne. L'USPI Genève croit également en une forme de «sélection naturelle» durant les périodes plus difficiles, comme l'an dernier où le nombre de transactions a chuté.

En l'espace de dix ans, le volume des ventes à Genève a doublé pour atteindre 10 mil-



En Suisse, il ne faut aucun diplôme pour devenir courtier immobilier. (COMMUGNY, VAUD, 21 JUILLET 2020/VALENTIN FLAURAUD POUR LE TEMPS)

liards de francs en 2021, ce qui a suscité les convoitises. Mais quand le marché s'est subitement asséché en raison de la remontée des taux, nombre d'acteurs qui s'étaient improvisés courtiers ont déserté ce secteur d'activité. Bart Scholliers conteste l'idée que le marché parvient à se réguler de lui-même durant les périodes de vaches maigres. Quant à l'autorégulation, «si celle-ci était réellement efficace, nous n'aurions pas tous les problèmes que nous connaissons aujourd'hui. La professionnalisation du métier de courtier est la seule façon de faire évoluer l'image de la branche.»

Le président de l'Acige relève que la problématique n'est pas uniquement genevoise. «Nous avons reçu des échos très positifs sur l'idée de la carte professionnelle dans d'autres cantons. Mais il est vrai que le cas de Genève est peut-être atypique en raison des montants des transactions au-dessus de la moyenne suisse, de la pénurie de logements qui fait rage, de l'étroitesse de son territoire ainsi que de la durée particulièrement longue pour l'octroi de permis de construire», relève-t-il.

L'Association suisse de l'économie immobilière (SVIT), l'autre faitière de la branche, se montre plus disposée que l'USPI à régu-

ler un secteur qui reste controversé. «L'autorégulation, c'est bien, mais ça ne suffit pas toujours, affirme le président de la section romande, Vincent Leroux. Il faut trouver un juste milieu en maintenant une structure assez souple. Les associations devraient se montrer ouvertes à la discussion en gardant en tête l'intérêt supérieur de la population. Car nous avons toujours des individus qui posent des problèmes irrémédiables.»

Pour le président de la SVIT Romandie, «l'obligation de formations continues est par exemple une piste qui pourrait être étudiée. Il y a un gros travail de défrichage à faire. Notre rôle n'est cependant

pas de faire les lois, mais de renforcer la formation et la professionnalisation de l'ensemble de la branche immobilière.»

«Le courtage immobilier n'a pas très bonne réputation. Le service est de qualité variable. C'est un peu une loterie», estime pour sa part Patrice Choffat, directeur général de la société Bestag, une proptech aidant à la sélection du courtier. Mais, à ses yeux, le périmètre d'une réglementation est difficile à établir et le risque est élevé de ne toucher que quelques cas peu critiques tout en créant des lourdeurs administratives.

Mauvaises incitations

«Au-delà du manque de formation, le problème du courtage réside dans les structures de motivation, argumente-t-il. Tout d'abord, les courtiers sont tentés de surestimer la valeur d'un bien pour obtenir le mandat. Ensuite, ils sont incités à vendre au plus vite et auront tendance à pousser le vendeur à accepter une offre plus basse. Enfin, dans leur quête effrénée de nouveaux mandats, les courtiers prennent tout ce qu'il y a à prendre, même dans des régions éloignées qu'ils connaissent mal, ce qui va péjorer les prestations.»

Par ailleurs, la clientèle fait souvent preuve de naïveté, fait-il remarquer. «On vend une fois dans sa vie. Les risques sont donc grands de faire des erreurs dans cette transaction à grande portée financière.» Vincent Leroux abonde dans son sens: «Un achat ou une vente est un acte loin d'être anodin. Notre rôle est également d'informer le grand public. A nous d'expliquer comment se faire conseiller correctement tout au long du processus.» ■

Envisager l'achat en viager

PROPRIÉTÉ Populaire en France, la vente immobilière en viager est encore peu utilisée en Suisse. La méconnaissance de celle-ci et l'incertitude qui la caractérise suscitent de la réticence. Dans un marché tendu, elle reste une option à considérer

La vente immobilière en viager n'est pas prévue en tant que telle dans la législation suisse. Elle combine en effet trois institutions juridiques, soit la vente immobilière (art. 216ss CO), la rente viagère (art. 516ss CO) et souvent un droit d'usage. Le Tribunal fédéral l'a ainsi qualifiée de «contrat complexe» dont les composants sont indissociables.

Le contrat est conclu entre le créancier (le vendeur) et le débiteur (l'acheteur). Les parties se mettent d'accord sur un prix initial à payer à la conclusion du contrat, le «bouquet», correspondant à minima au montant de l'éventuelle dette hypothécaire sur l'immeuble. En sus du bouquet, le montant de la rente viagère ainsi qu'un droit d'usage, en cas de viager occupé, doivent être déterminés, selon

les besoins financiers, l'âge et l'état de santé du vendeur. La propriété foncière est transférée à l'acheteur dès le début du contrat. Cet acte entraîne la perception de l'impôt sur le gain immobilier auprès du vendeur et des droits de mutation, dans la plupart des cantons à charge de l'acheteur, par le canton de situation de l'immeuble. La base imposable comprend le bouquet ainsi que la rente et le droit d'usage, capitalisés selon la méthode de l'autorité fiscale cantonale, dont la valeur varie en fonction de l'âge du créancier.

Durant le viager, le débiteur verse la rente convenue au créancier. Les règles d'imposition de la rente viagère

Le viager pourrait permettre à un public plus large d'acquérir un immeuble dans le marché actuel

en vigueur jusqu'à fin 2024 prévoient l'imposition de 40% de cette dernière chez le créancier, respectivement la déduction de 40% du montant versé par le débiteur. Dès 2025, la législation va être modifiée et l'imposition se fera selon de nouveaux critères, un montant entre 12% et 14% de la rente étant plutôt à considérer. Cela pourrait augmenter l'attrait pour les vendeurs dont la rente sera peu fiscalisée.

Bien évaluer l'impact fiscal

Outre la rente, le créancier bénéficie d'un droit d'usage – un usufruit ou un droit d'habitation en principe gratuit – lui permettant de demeurer dans l'immeuble vendu. Selon le droit d'usage choisi, l'imposition de l'immeuble peut varier. En effet, si l'usufruitier est en principe considéré fiscalement d'une manière identique à un propriétaire, le bénéficiaire du droit d'habitation à titre gratuit peut n'être imposé que sur la valeur locative et non sur la fortune, selon les cantons. L'imposition des parties

devrait dans tous les cas être analysée avant la conclusion du contrat. La valeur capitalisée du droit d'usage et de la rente viagère n'est pas imposable en fortune dès lors qu'elle ne revêt pas la caractéristique d'une assurance susceptible de rachat.

Le viager prend fin au moment du décès du créancier. La pleine propriété de l'immeuble revient à l'acheteur, le droit d'usage s'éteignant selon la loi. Aucun impôt n'est dû. Si le décès du créancier est la situation la plus courante, il arrive parfois que le débiteur décède avant lui – rappelez-vous Jeanne Calment! Dans cette situation, le viager ne s'éteint pas. Les héritiers du débiteur deviennent propriétaires de l'immeuble et, selon leur relation avec le défunt, l'impôt de succession peut être dû. Dans certains cantons, les droits de mutation sont également perçus. Le paiement de la rente viagère demeure, quant à elle, à charge des héritiers jusqu'au décès du créancier.

Malgré l'incertitude qui demeure sur le prix de vente final, dépendant de la lon-

gévité du vendeur, l'achat en viager pourrait permettre à un public plus large d'acquérir un immeuble dans le marché actuel. En effet, seul le bouquet doit être réglé au début du contrat et le montant des fonds propres nécessaires est ainsi réduit. En outre, le vendeur qui consent à être payé sur plusieurs années permet de réduire le financement externe. En période d'intérêts hypothécaires élevés, cela peut également être un avantage. On ne peut cependant pas faire l'impasse sur l'analyse fine de la capacité financière à long terme du débiteur à s'acquitter de la rente. En conclusion, toute opportunité comporte des risques qu'il s'agit de jauger en fonction de chaque situation particulière. ■



MÉLANIE ERB-ZIMERT
EXPERTE FISCALE
DIPLOMÉE, BANQUE
BONHÔTE & CIE