

Propriétaires privés

Vendre son immeuble, garder le terrain et toucher une rente

La société FimPlus a adapté le droit de superficie pour les propriétaires privés. Elle cible des immeubles qui ont besoin d'être rénovés. Une offre unique en Suisse. Explications.

Laurent Buschini

Le droit de superficie (*lire ci-contre*) est fréquemment utilisé par les communes pour des projets de construction. Tout en conservant la propriété du terrain, les autorités publiques octroient à un tiers (le plus souvent un promoteur institutionnel ou privé) un droit de construire et de détenir un bâtiment. Il y a ainsi dissociation entre le propriétaire du terrain et celui de l'édifice qui va s'y trouver. En échange, la commune reçoit une rente. Le droit de superficie est conclu pour une durée allant de 30 à 99 ans. Il est reconductible.

Désormais, ce système est aussi proposé aux particuliers et c'est une nouveauté en Suisse, voire au-delà de nos frontières. La société FimPlus a été créée conjointement par Fundim, groupe actif dans l'investissement immobilier, et la Vaudoise Assurances. Elle propose le principe de droit de superficie revu pour les besoins des possesseurs privés d'un ou de plusieurs immeubles. Le principe est simple: le propriétaire conserve le terrain mais vend l'objet existant à FimPlus. À charge pour l'acquéreur de rentabiliser son achat immobilier. Le détenteur du terrain, quant à lui, perçoit une rente annuelle.

Premiers bâtiments rachetés

L'idée a été développée depuis quatre ans. Elle aurait dû se concrétiser l'an dernier. Mais la pandémie a retardé sa mise en œuvre. FimPlus est désormais opérationnelle depuis juin 2021 et a conclu ses premiers contrats avec des propriétaires privés dans le canton de Vaud. Mais elle a vocation à être active en Suisse romande et devrait s'étendre à l'ensemble de la Suisse dans un deuxième temps.

La proposition pourrait intéresser de nombreuses personnes. «En Suisse, près d'un immeuble de rendement sur deux est aux mains d'un propriétaire privé», souligne Marc Etter, directeur de FimPlus. Donc d'une personne physique ou d'un groupe de personnes formant une hoirie à la suite d'une succession, par exemple. Les entreprises privées, les caisses de pensions ou les fonds de placement ne sont pas compris dans ce pourcentage.

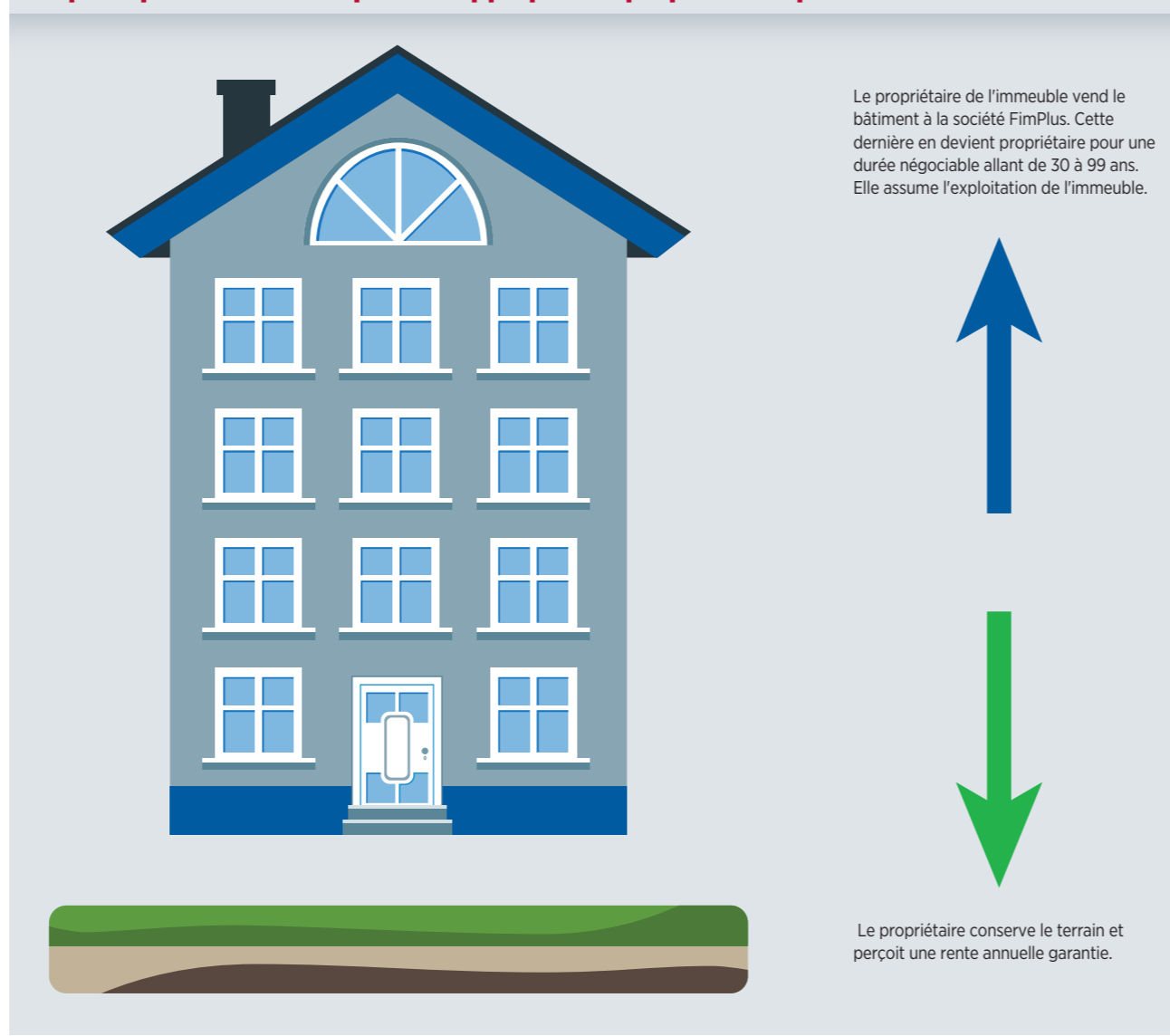
Investissements minimisés

Or, être possesseur d'un bâtiment ne va pas sans contraintes. Un bâtiment demande des investissements importants que les propriétaires minimisent parfois. «Les biens que ces personnes privées possèdent sont souvent bien situés au centre d'un pôle urbain et appartiennent à une même famille depuis des décennies, voire davantage», poursuit Marc Etter. Selon nos estimations, plus d'un tiers de ces immeubles de rendement nécessitent d'importants travaux d'assainissement, que ce soit pour changer le système de chauffage, pour améliorer le bilan énergétique du bâtiment ou pour des besoins de rénovation et d'entretien. La mise aux normes de ces édifices, souvent anciens, est onéreuse. Les propriétaires sont en général très attachés à leurs biens et ont envie de faire quelque chose. Mais ils ne disposent pas forcément des fonds nécessaires pour mener à terme leur projet. D'autre part, la majorité d'entre eux ne savent pas comment procéder pour conduire un chantier qui s'avère très vite complexe.»

Marc Etter assure que, dans 90% des cas, le chauffage d'un immeuble ancien fonctionne avec des énergies fossiles. «Le changement du système de chauffage entraîne souvent des répercussions sur le bâtiment dans son ensemble: il faut procéder à un désamiantage, mettre l'édifice aux normes contre les incendies, améliorer l'étanchéité de l'enveloppe ou du toit», énumère le directeur de FimPlus. Parfois il est nécessaire de modifier des éléments architecturaux comme les balustrades des balcons, mettre aux normes la cage d'ascenseur. Conduire un tel chantier demande des compétences et beaucoup de temps.»

Le propriétaire privé répond aux besoins courants d'entretien de son immeuble mais est vite dépassé dès

Le principe du droit de superficie appliqué aux propriétaires privés



«Notre cible idéale est un immeuble qui a besoin d'investissements importants situé dans une région attractive mais pas nécessairement centrale.»



Marc Etter

Directeur de FimPlus

qu'il s'agit d'envisager une rénovation lourde. La solution proposée par FimPlus pourrait l'intéresser.

En cas d'intérêt à lui octroyer un droit de superficie, la société mène une analyse comptable de l'immeuble comme un reprenneur le ferait pour une entreprise. En clair, la gestion financière prévisible sur la durée de vie du bâtiment est chiffrée. L'analyse tient compte des entrées (les loyers, actualisés après les travaux entrepris pour la modernisation de l'édifice) et des charges. La durée de vie d'un bâtiment est parsemée de rénovations. Un système de chauffage à par exemple une vie moyenne de vingt-cinq ans, un ascenseur peut être fonctionnel durant un demi-

siècle, etc. L'étude porte aussi sur l'état de vétusté du bâtiment.

fin de cette étape. «Le prix offert pour la propriété doit être calculé au plus juste par rapport à l'offre du marché», explique Marc Etter. Si nous proposons un prix trop bas, le détenteur ne sera pas intéressé à vendre le bâtiment. Si nous offrons un montant trop élevé, nous aurons de la peine à rentabiliser notre acquisition.»

La valeur de la propriété comprend celle du terrain et du bâtiment. «Nous faisons une offre qui correspond à la valeur vénale du bien, c'est-à-dire à sa valeur sur le marché de l'immobilier au moment de la transaction», indique Marc Etter. Dans des endroits centraux comme Lausanne ou Genève, le terrain à lui seul peut représenter la moitié de la valeur de la propriété. Dans des endroits plus périphériques, la proportion peut être inférieure, de l'ordre de 30 à 40%. La valeur de l'immeuble en l'état est aussi évaluée. Nous nous intéressons à des bâtiments qui méritent d'être conservés.»

Si le contrat de vente de l'immeuble est conclu, le propriétaire touche le montant de la valeur du bâtiment négocié avec FimPlus. «Le propriétaire possède toujours le terrain, ce qui ne veut pas dire qu'il doit l'entretenir, par exemple tondre régulièrement le gazon», clarifie Marc Etter. De même, si après la conclusion du contrat, une pollution souille le sol, c'est le propriétaire du bâtiment qui devra prendre en charge les frais de dépollution.»

Calcul de la rente annuelle

Le propriétaire du terrain perçoit par la suite chaque année une rente, elle aussi négociée avec l'acheteur. Il peut la percevoir chaque mois, par trimestre ou annuellement. Elle dépend notamment de la durée du droit de superficie. Dans le principe, plus celle-ci est longue, plus la rente annuelle sera élevée. La rente est calculée pour rapporter une somme équivalente à 2,5-3% de la valeur estimée de la propriété. «La rente annuelle offre un bon rendement financier. La personne n'a plus de contraintes liées à son bâtiment, ne doit pas investir pour le rénover et elle reste propriétaire du terrain», estime Marc Etter. La rente ne peut pas être réduite durant le contrat. Par contre elle est indexée à l'inflation. Elle peut aussi croître si le nouveau propriétaire du bâtiment peut augmenter la surface bâtie, par exemple par une surélévation décou-

vert d'un droit à bâtir postérieur à la conclusion du contrat.»

La rente fait partie de la succession et se transmet par conséquent d'une génération à une autre. «De ce fait, après 99 ans, le propriétaire et ses héritiers auront perçu environ trois fois la valeur foncière de la propriété», calcule Marc Etter. De plus, la rente est garantie même si notre société faisait faillite car elle est inscrite au Registre foncier.»

Chaque propriétaire du contrat possède un droit de préemption. Si le détenteur du terrain veut par la suite le vendre, FimPlus peut le racheter au prix négocié par le vendeur avec un tiers. Une sortie anticipée du contrat est aussi possible, à certaines durées sans pénalités.

2,5-3%

Soit le rendement que le propriétaire d'un terrain peut percevoir en accordant un droit de superficie par la vente de son immeuble.

Marc Etter ne craint pas la préemption qui pourrait être exercée par une autorité locale. «En théorie, une commune pourrait exercer son droit de préemption une fois que nous aurions conclu un contrat avec un propriétaire, admet le directeur. Mais les villes ne sont pas intéressées à le mettre en action dans un pareil cas pour conserver et rénover un ancien bâtiment.»

Rénovation de l'immeuble

Et que devient le bâtiment? «En aucun cas il ne sera rasé pour construire du neuf», s'engage Marc Etter. Notre but est de le remettre aux normes actuelles, de faire les travaux lourds avec le moins de nuisances possibles pour les locataires et d'assurer un retour sur investissement sur le long terme. Nous allons en quelque sorte réaliser le projet de rénovation que le propriétaire aurait souhaité faire mais ne pouvait pas mener à bien pour diverses raisons.» Bien entendu, ce projet est celui de FimPlus. L'acquéreur du bâtiment n'a aucun compte à rendre sur ce plan-là au propriétaire du terrain.

Comment la société trouve-t-elle son compte dans cette transaction?

«Tant que nous arrivons à dégager un excédent, même faible, nous pouvons nous en sortir financièrement sur le long terme», note Marc Etter. De plus, nous allons aussi optimiser la gestion locative en nous appuyant sur notre partenaire, la Vaudoise Assurances. Nous ne sommes pas un fonds spéculatif qui cherche à maximiser ses revenus. Nous nous projetons sur le long terme, avec en perspective trois cycles de rénovation du bâtiment durant cette période de droit de superficie de 99 ans.»

FimPlus s'intéresse à des immeubles existants mais pas forcément très anciens. «Notre cible idéale est un immeuble qui a besoin d'investissements importants dans une région attractive, mais pas nécessairement centrale», résume Marc Etter. Nous nous intéressons aussi à des immeubles commerciaux et de cas en cas à des bâtiments industriels ou à vocation artisanale. Nous visons de préférence des objets dont la valeur est comprise entre 3 et 15 millions de francs. Ils ne doivent pas être trop récents. Nous entrons en matière pour des immeubles construits avant l'an 2000, mais ils peuvent être nettement plus anciens. Enfin, les biens ne doivent pas être trop petits pour nous assurer une rentabilité à long terme.»

Autant dire que les villas individuelles n'entrent pas dans le modèle d'affaires proposé par FimPlus.

Droit de superficie

Le droit de superficie est une servitude. Le propriétaire d'un terrain (le superficiaire) octroie à un tiers (le superficière) le droit de construire et de détenir une construction durant un temps défini. La propriété est donc dissociée entre le propriétaire du terrain et le propriétaire de l'objet immobilier. C'est en résumé une location du terrain. Le superficiaire perçoit une rente annuelle garantie par contrat. Elle est le plus souvent indexée à l'inflation. Le droit de superficie est accordé pour une durée négociable allant de 30 à 99 ans. Il est cessible et transmissible aux héritiers. Le contrat peut être reconduit. S'il ne l'est pas, le superficiaire rend la construction au superficiaire moyennant une rétribution. **LBU**