

ImmoPlus

Droit

Contester le loyer initial d'un logement neuf, c'est aussi possible. Conseils.

Page 18

L'analyse économique

Les prix des logements n'ont pas arrêté d'augmenter en Suisse. Explications.

Page 19

Vendre l'immeuble mais garder le terrain

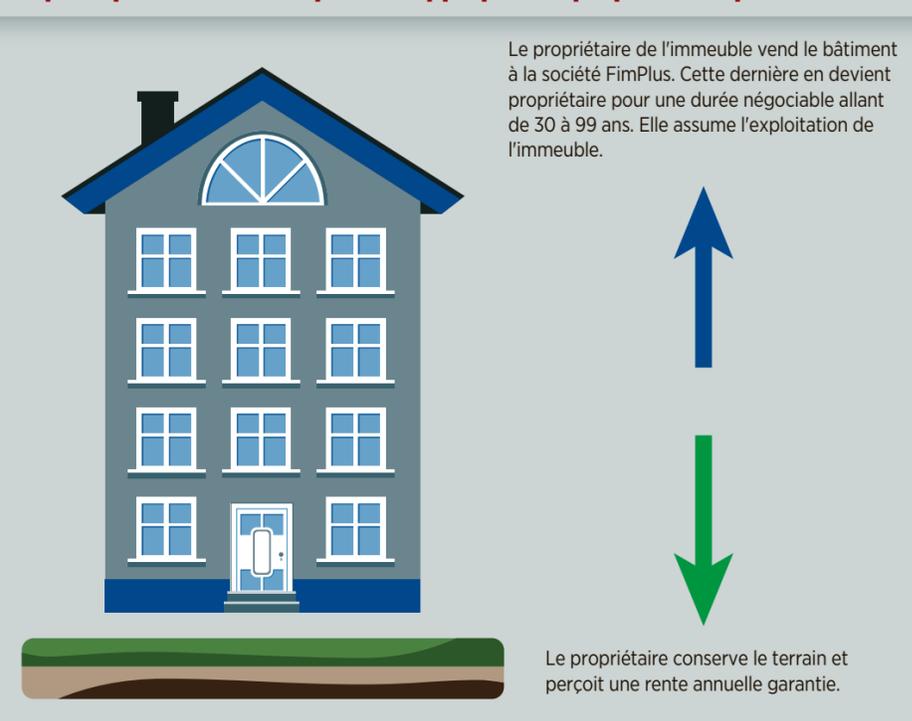
La société FimPlus a adapté le droit de superficie pour les propriétaires privés. Une première en Suisse.

Laurent Buschini

Le droit de superficie (lire l'encadré en page suivante) 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 trente à nonante-neuf ans. Il est reconductible.

Désormais, ce système est aussi proposé aux particuliers. 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

Le principe du droit de superficie appliqué aux propriétaires privés



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. Elle 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 elle 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 une personne physique ou 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 im-

meuble 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. Or, conduire un tel chantier demande des compétences et beaucoup de temps.»

Le propriétaire privé répond aux besoins courants d'entretien de son immeuble, mais il est vite dépassé dès 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 repreneur 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 vie d'un bâtiment est parsemée de rénovations. Un système de chauffage a, par exemple, une durée de vie moyenne de vingt-cinq ans, un ascenseur peut être fonctionnel durant un demi-siècle,

Suite en page 18

PUBLICITÉ

60 millions de litres de mazout

Soit l'équivalent du jet d'eau crachant pendant 33h

Initié en 2009, le Label Vert de l'USPI Genève est un programme indépendant d'économies d'énergie dans les bâtiments.

Les régies membres de l'USPI Genève s'engagent pour l'environnement.

www.uspi-ge.ch

10 ans + Label vert
uspi genève

Suite de la page 17

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

Expertise de l'immeuble

Après quelques jours, le propriétaire reçoit une offre de rachat du bien. S'il la refuse, il ne doit rien débours; l'analyse est sans frais pour lui. S'il l'accepte, FimPlus affine l'expertise technique, fait une projection du certificat énergétique, calcule la fiscalité du patrimoine. La société demande aussi l'exclusivité de la promesse de vente durant deux mois. Le propriétaire s'engage ainsi à ne pas céder son bien à un tiers alors qu'une analyse poussée, dont le coût est important, est en cours. FimPlus ou le propriétaire peuvent encore se désister à la 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, soit 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 moindre, plutôt 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

Droit de superficie

Le droit de superficie est une servitude. Le propriétaire d'un terrain (le superficiaire) octroie à un tiers (le superficiaire) le droit de construire et de détenir une construction durant un temps défini. 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 trente à nonante-neuf 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**

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.»

La rente fait partie de la succession. Elle se transmet par conséquent d'une génération à une autre. «De ce fait, après nonante-neuf 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 pénalité.

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. 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 nonante-neuf 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, situé dans une région attractive mais pas nécessairement centrale, résume Marc Etter. Nous nous intéressons aussi 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.

C'est votre droit

Comment contester le loyer d'un logement neuf?

Vous avez une question en lien avec votre logement? Posez-la à votredroitimmo@tdg.ch

Pierre Stastny

Avocat,
Asloca Genève



Question de Lia S., aux Eaux-Vives: «Je vais emménager dans un appartement situé dans un complexe d'habitation neuf. Le loyer me semble cher. Je me dis aussi que les logements dans les immeubles neufs réservent des surprises vu les nouveaux concepts de construction. Puis-je contester le loyer initial?»

La contestation du loyer initial, c'est-à-dire celle du montant convenu à la signature du bail, permet au locataire qui a dû signer le bail mais n'a pu négocier son prix (notamment en raison de la pénurie de logement) de faire valoir que le loyer est trop élevé. Il doit déposer sa demande auprès de la Commission de conciliation, uniquement dans les trente premiers jours après avoir pris les clés.

C'est aussi possible quand l'habitation est neuve. Pas besoin qu'il y ait eu une hausse par rapport à un précédent locataire. Il faut ce-

pendant s'assurer que le loyer soit en régime libre, et pas dans un régime contrôlé par l'État comme c'est souvent le cas pour les constructions nouvelles. Ainsi, les baux qui indiquent les sigles «LGZD» ou «HM» ont un loyer ne pouvant pas faire l'objet d'une contestation devant le juge civil, car il est présumé avoir fait l'objet d'un plafonnement par les autorités.

Notre lectrice a aussi raison de relever que contester le loyer initial vise aussi à se prémunir contre les mauvaises surprises constatées à l'usage du bien. Souvent, les régies disent que tel problème évoqué par le locataire relève de l'état normal du bien, se refusant à le qualifier de défaut. Exemple: les températures (haute ou basse) ou les sifflements induits par la circulation de l'air dans les immeubles avec un concept énergétique élaboré. Mieux vaut avoir alors contesté le loyer initial. Autant pouvoir se dire qu'à ce prix-là (diminué), on peut accepter pareils désagréments. Et faute de l'avoir fait, il faut tenter de convaincre une juridiction de l'existence de défauts, ce qui n'est pas gagné d'avance.

Enfin, la contestation du loyer initial d'un logement récent est simplifiée par le fait que le calcul du loyer se fait sur la base du rendement brut de la chose louée qui, selon les cas, donnera un loyer plus bas que le prétendu prix du marché fixé par la régie.

www.asloca.ch

PUBLICITÉ

Artisans? renovero!

**Vous avez les idées.
Et nous, les artisans.**

NOUS LIVRONS VOTRE PUBLICITÉ DIRECTEMENT À LA MAISON!

Réservez votre annonce print.
www.goldbach.com

GOLDBACH

**Tribune
de Genève**