



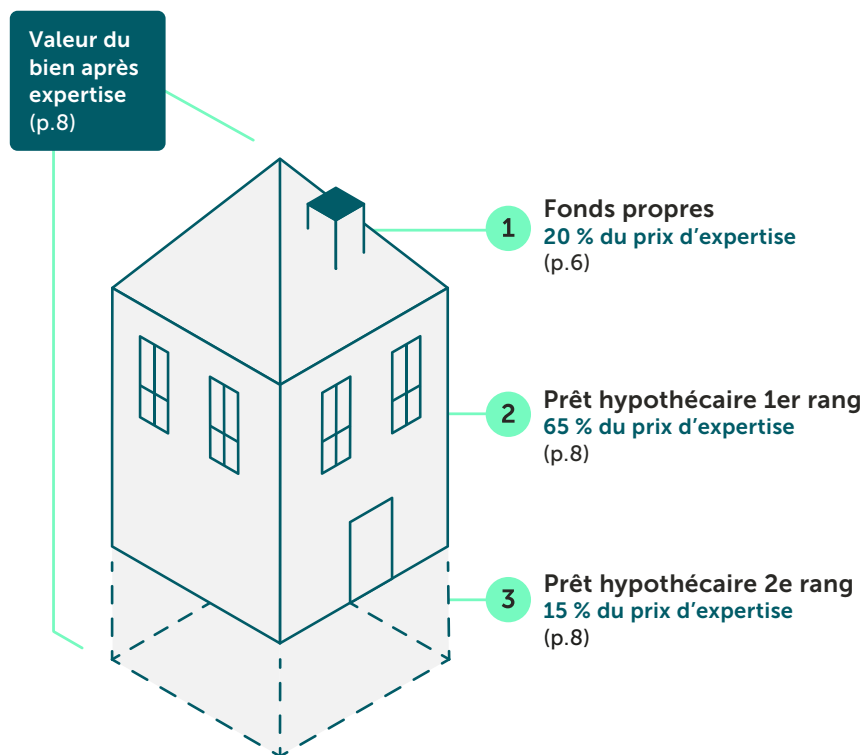
Guide pratique: **DEVENIR PROPRIÉTAIRE**

Acheter sa résidence principale.



Sommaire

Devenir propriétaire	3
Procéder par étapes	4
Déterminer son budget	6
Trouver un financement	8
Suivre l'exemple pour bien comprendre	10
Check-list	12
Crédit Agricole next bank	14



Devenir propriétaire

Pourquoi pas vous?

Acquérir sa résidence principale est un rêve partagé par de nombreux Suisses. Être «chez soi», investir dans la pierre, imaginer et aménager son cadre de vie est naturellement séduisant. Mais il s'agit d'une décision qui nécessite une certaine préparation et quelques connaissances spécifiques.

Est-ce le bon moment d'acheter? Au-delà du prix d'achat, quel est le coût d'un bien immobilier? Êtes-vous prêt à assumer les responsabilités liées à la propriété? Quel apport financier personnel devez-vous avancer? Autant de questions auxquelles il convient de répondre avant de se lancer.

36 %

de la population suisse
est propriétaire¹

CHF 16'000.-

prix moyen du m2 dans
le canton de Genève²



Qui peut devenir propriétaire en Suisse?

Les citoyens helvétiques et les ressortissants de l'UE/AELE résidant dans le pays peuvent librement acquérir un bien immobilier en Suisse. Les acheteurs issus d'un pays hors UE/AELE doivent disposer d'un permis de séjour valable (B ou C).

1. [Office fédéral de la Statistique OFS](#): Taux de logements en propriété (consulté le 02.06.2025)

2. Site [realadvisor.ch](#) (consulté le 02.06.2025)

Procéder par étapes

Acheter son propre logement revient à suivre un parcours en plusieurs étapes clés.

1

Définition du budget et de la capacité d'achat

Avant de chercher, évaluez votre capacité financière en identifiant les sources de fonds propres mais également le montant que vous pouvez emprunter. Effectuez une simulation de financement, prenez contact avec votre banque.

2

Recherche du bien

Définissez la zone géographique où vous souhaitez vous installer ainsi que le profil type de votre logement idéal (appartement ou villa, nombre de pièces).

Lancez vos recherches sur des sites spécialisés et prenez contact avec les régies implantées dans la région qui vous intéresse.

3

Analyse du bien

État général, travaux à prévoir, aspects juridiques (copropriété, servitudes, droits de passage), coûts annexes (charges, impôts fonciers, frais d'entretien).

Demandez le dossier complet du bien (plans, règlement PPE, procès-verbaux d'assemblée, etc.).

4

Négociation et promesse de vente

Négociez avec le vendeur ou via une agence et établissez une promesse de vente.

5

Obtention du financement hypothécaire

Remettez un dossier complet à votre banque (revenus, situation professionnelle, détails du bien).

Analyse par l'établissement, confirmation du crédit et choix des modalités (taux fixe, variable, SARON, durée).

6

Préparation et signature de l'acte de vente

Signez le contrat de vente rédigé par un notaire.

Versement des fonds à travers un compte de consignation notarial.

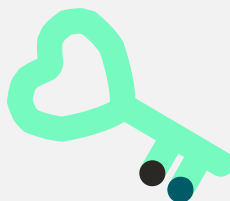
7

Inscription au registre foncier

L'acte est transmis au registre foncier et officialise le transfert de propriété.

8

Remise des clés Bienvenue chez vous!



Déterminer son budget

Évaluez votre capacité financière et vos fonds propres.

Est-ce que votre rêve de propriété peut devenir réalité?

Pour acquérir sa résidence principale, il faut connaître deux éléments importants: les fonds propres et la capacité d'emprunt.



Fonds propres

Vous devez financer au moins 20 % du prix d'achat par vos propres moyens, c'est ce que l'on appelle les fonds propres.

À vous d'identifier toutes les ressources à votre disposition. Vos économies peuvent être complétées par le retrait ou la mise en gage (nantissement) de vos avoirs de prévoyance (2e pilier / LPP). Toutefois, la part ne provenant pas de votre 2e pilier (épargne, 3e pilier, donation...) doit s'élever au minimum à 10 % du prix d'achat.

Parmi d'autres sources à combiner, citons le 3e pilier, un prêt issu du cercle familial, une avance sur héritage, une donation, etc.



N'oubliez pas les frais annexes!

Notaire, registre foncier, émoluments, etc. Les frais annexes représentent jusqu'à 5 % du prix d'achat en fonction du canton. Ils ne peuvent pas être inclus dans votre prêt hypothécaire, vous devez les financer par vos propres moyens.



Retrait ou nantissement?

Il existe une alternative au retrait de votre 2e ou 3e pilier. Vous pouvez en effet mettre en gage le montant de vos avoirs de prévoyance auprès de votre banque. C'est ce que l'on appelle le nantissement, qui comporte des avantages en matière fiscale et de prévoyance.



Capacité d'emprunt

La charge financière de votre acquisition ne doit pas dépasser un tiers de vos revenus.

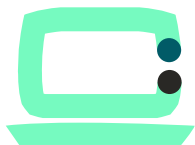
Avant de démarrer vos démarches il est essentiel de déterminer le montant maximum que vous pouvez emprunter et ce, afin de vous permettre d'en assurer la charge financière dans le futur.

Cette étape vous permettra d'affiner votre recherche en ciblant les biens qui correspondent à votre budget.

Par exemple, pour un bien dont le prix d'achat est de CHF 1'000'000.-, votre revenu doit être au minimum d'environ CHF 180'000.-/an.



Calculez votre capacité financière ou votre capacité d'emprunt ainsi que les charges financières mensuelles et les frais d'entretien d'un bien immobilier grâce à notre simulateur.



Exemple d'une évaluation de votre capacité d'emprunt

Revenu annuel net¹ (CHF/an) 180'000.-

Fonds propres² (CHF) 200'000.-

Estimation de votre capacité d'emprunt CHF 800'000.-

Montant du projet³ CHF 1'000'000.-

1. Revenu net annuel: salaires, rentes ou autres sources de revenu après impôts.
2. Total des capitaux personnels dont vous disposez (2e pilier, 3e pilier, épargne, donation, etc.).
3. Les calculs et taux fournis à titre indicatif, ne constituent pas une offre.

Trouver un financement

Vous disposez des fonds propres nécessaires et, plus important encore, vous avez trouvé le bien de vos rêves: vous devez maintenant trouver un financement auprès d'une banque.

Distinguez les hypothèques de 1er et de 2e rang

Ces deux types d'hypothèques sont souvent utilisés conjointement pour répartir les risques liés à un crédit immobilier.

- **Hypothèque de 1er rang (non amortissable):** il s'agit de la part du prêt hypothécaire que vous n'allez pas amortir, c'est-à-dire que vous ne rembourserez que les intérêts. Vous en choisissez la durée et votre prêt sera renouvelé à chaque échéance, après avoir fixé une nouvelle durée avec votre banque. Pour une résidence principale, le 1er rang s'élève à 66.67 % du montant du financement.
- **Hypothèque de 2e rang (amortissable):** il s'agit de la part du prêt hypothécaire que vous allez amortir, c'est-à-dire que vous rembourserez les intérêts et le capital sur une durée maximale de 15 ans et dans la limite de l'âge de la retraite. Pour une résidence principale, le 2e rang s'élève à 13.33 % du montant du financement.

L'amortissement de l'hypothèque de 2e rang peut se faire de manière directe ou indirecte.

- **Amortissement direct:** vous remboursez mensuellement les intérêts et le capital.
- **Amortissement indirect:** vous ne remboursez mensuellement que les intérêts. Les mensualités du capital sont quant à elles déposées sur un 3e pilier. Ce type d'amortissement présente des avantages fiscaux (les mensualités versées sur le 3e pilier sont déductibles des impôts pendant la durée du prêt).



En Suisse, le financement est octroyé non pas sur le prix de vente mais sur le prix d'expertise réalisée par la banque. Si ce dernier est inférieur au prix de vente, vous devrez financer vous-même la différence.

Taux fixe ou taux SARON, avantages et inconvénients

Votre priorité est une visibilité à long terme sur le montant de vos remboursements?
Vous préférez une gestion plus active et profiter d'une éventuelle baisse des taux?
La meilleure solution se trouve peut-être dans un mix des deux types d'hypothèques les plus courantes.

Prêt à taux fixe

Avantage



Vous êtes protégé en cas d'éventuelles hausses et maîtrisez votre budget durant la durée du prêt.

Inconvénient



Moins de flexibilité, votre taux ne s'adapte pas en cas de baisse sur le marché.

Prêt SARON

Avantage



Offre plus de flexibilité et permet de saisir les opportunités de marché.

Inconvénient



Si les taux augmentent, les intérêts hypothécaires augmentent également. La planification des coûts est plus difficile à planifier sur le long terme.



Bénéficiez des conditions exceptionnelles de l'éco-prêt.

Crédit Agricole next bank propose un éco-prêt à taux préférentiel pour les biens résidentiels les plus performants en matière énergétique.

Suivre l'exemple pour bien comprendre

Qu'est ce que cela signifie concrètement?

Calculons les fonds propres, les mensualités et le revenu nécessaires à l'achat d'un appartement dont le prix de vente est fixé à CHF 1'000'000.-.

Prix de vente		CHF 1'000'000.-
Prix d'expertise		CHF 1'000'000.-
Fonds propres	20 % min. du prix de vente	CHF 200'000.-
	Part de la prévoyance professionnelle	max. CHF 100'000.-
	Autre source de financement	min. CHF 100'000.-
Hypothèques	80 % max. du prix de vente	CHF 800'000.-
	1er rang	CHF 666'700.-
	2e rang	CHF 133'300.-
Charges annuelles		CHF 58'887.- (soit CHF 4'900.-/mois)
	Intérêts ¹	CHF 40'000.-
	Amortissement 2e rang ²	CHF 8'887.-
	Frais d'entretien ³	CHF 10'000.-
Revenu annuel	33 % des charges	min. CHF 178'445.-

1. 5 % sur le montant du prêt (taux théorique)

2. 1 % sur le montant

3. 1 % sur le prix de vente

Quel impact fiscal?

Devenir propriétaire modifie votre situation fiscale et peut impacter le montant de vos impôts. Mais les déductions peuvent compenser tout ou partie de cette hausse.

Valeur locative

Le propriétaire doit déclarer le loyer théorique qu'il aurait dû percevoir s'il avait mis en location son logement. Ce montant est ajouté à ses revenus.

En contrepartie, des charges peuvent être **déduites des revenus imposables**:

- Intérêts hypothécaires
- Frais d'entretien
- Primes d'assurance
- Certaines dépenses liées à l'efficacité énergétique du logement.

Impôt sur la fortune

La valeur vénale (marchande) du bien est ajoutée à la fortune imposable.

La valeur de l'hypothèque est déduite de la fortune.

Check-list

Voici la liste des documents dont nous aurons besoin dans le cadre de votre demande de financement immobilier.

Documents à fournir à votre conseiller au moins 2 jours avant votre entretien	Auprès de qui puis-je me les procurer?
Documents concernant votre situation personnelle:	
☐ Dernière déclaration d'impôt (copie complète)	acquéreur
☐ Certificat de salaire annuel et 3 dernières fiches de salaire	acquéreur/employeur
☐ Extrait récent de l'office des poursuites (datant de 6 mois au maximum)	office des poursuites
Pour tous les types de logement:	
☐ Plan de situation/copie du cadastre (si disponible)	vendeur
☐ Extrait du registre foncier	vendeur/registre foncier/ notaire
☐ Police d'assurance incendie	vendeur/assurances
☐ Plan de construction/Plan d'ensemble	vendeur/maître d'ouvrage/ architecte
☐ Année de construction ou dernières rénovations/transformations	acquéreur/vendeur
☐ Acte de vente notarié (si reprise auprès d'un établissement tiers)	acquéreur
☐ Plaquette de vente	vendeur/promoteur/ agence immobilière
☐ Liste de loyers et état locatif (pour les immeubles plurifamiliaux)	vendeur/régie immobilière
Pour un appartement/PPE:	
☐ Surface habitable brute et nette (en m2)	vendeur/maître d'ouvrage/ architecte
☐ Acte constitutif de PPE (pour les nouvelles constructions)	vendeur/notaire

☐ Contrat de création des unités par étage, avec répartition des quotes-parts	vendeur/notaire
☐ Règlement d'utilisation et de gestion de la communauté en PPE	vendeur/notaire/ communauté PPE
☐ Procès-verbal de la dernière assemblée générale de la copropriété	vendeur/notaire/ communauté PPE
☐ Extrait des comptes d'exploitation de la copropriété d'exploitation	vendeur/notaire/ communauté PPE
☐ État du fonds de rénovation	vendeur/notaire/ communauté PPE

Pour la construction/rénovation d'une maison:

☐ Devis/budget/coût détaillé par corps de métier	vendeur/maître d'ouvrage/ architecte
☐ Permis de construire/de transformer (si disponible)	vendeur/maître d'ouvrage/ architecte
☐ Contrat d'entreprise générale (si disponible)	entreprise générale
☐ Descriptif détaillé de la construction	vendeur/maître d'ouvrage/ architecte
☐ Justificatif du volume construit	vendeur/ maître d'ouvrage

Fonds propres:

☐ Certificat d'assurance de la caisse de pension avant le retrait (en cas de retrait anticipé ou de mise en gage du 2e pilier)	caisse de pension
☐ Si retrait du 2e pilier: certificat de la caisse de pension avec projection des rentes après le retrait	caisse de pension
☐ Justificatif des avoirs de 3e pilier (en cas de retrait anticipé ou de mise en gage du 3e pilier)	fondation de prévoyance

Crédit Agricole next bank: votre partenaire de proximité

Solutions bancaires pratiques, offres simplifiées, proximité et disponibilité à toute épreuve, Crédit Agricole next bank est une promesse. Une réponse à vos besoins essentiels.

Banque de proximité par excellence, Crédit Agricole next bank s'est donné pour mission de vous offrir des solutions bancaires durablement adaptées à votre situation. Notre ambition: simplifier la gestion de votre quotidien, faciliter la réalisation de vos projets immobiliers ou encore préparer votre passage à la retraite de manière proactive.

Nous vous accompagnons ainsi à chaque étape de votre vie, tout en jouant pour vous le rôle d'expert financier afin d'optimiser la gestion de vos affaires.

À votre écoute

Crédit Agricole next bank développe constamment ses services afin de vous offrir des solutions qui répondent aux besoins de votre vie présente et future.

Active en Suisse depuis 2000, Crédit Agricole next bank offre à une clientèle active et mobile tous les services et les produits d'une banque universelle, alliant au savoir-faire suisse une expertise internationale. Elle bénéficie dans ce cadre, du soutien et de la solidité de l'un des tout premiers acteurs bancaires en Europe, le Groupe Crédit Agricole.

En quelques chiffres¹ – Crédit Agricole next bank



Fonds propres Bâle III
446 MCHF



Total Bilan
6'769 MCHF



Encours crédit
5'715 MCHF



Collaborateurs
244



Clients
67'885

Groupe Crédit Agricole

54 mios **157'000**

Clients à travers
le monde

Collaborateurs

Banque de proximité
de l'union européenne²

Financier de
l'économie française³

Gestionnaire
d'actifs en Europe⁴



1. au 31.12.2024. 2. Sur la base du nombre de clients de Banque de proximité. 3. Eco 2023. 4. IPE «Top 500 Asset Managers», juin 2023.



 La banque
TRÈS PROCHE DE VOUS

Nous contacter? RIEN DE PLUS FACILE!



En agence

Nous serions ravis de vous accueillir dans l'une de nos agences à Bâle, Berne, Fribourg, Genève, Lausanne, La Chaux-de-Fonds, Lugano, Yverdon-les-Bains ou Zurich.



Par téléphone

La ligne directe de votre conseiller(ère) dédié(e) s'affiche dans l'e-banking de votre ordinateur ou sur l'app e-banking CA next bank. (Menu > Messagerie sécurisée)



Sur le web

Avez-vous besoin d'une information?

Rendez-vous sur notre site internet www.ca-nextbank.ch ou sur les FAQ proposés. Pour gérer vos comptes et effectuer vos paiements: connectez-vous sur votre e-banking depuis votre ordinateur ou sur l'app e-banking CA next bank (disponible sur Android ou iOS).

Souhaitez-vous nous contacter?

Rendez-vous sur www.ca-nextbank.ch/contact et remplissez le formulaire de contact.

Souhaitez-vous écrire à votre conseiller(ère) dédié(e)?

Envoyez un email sur la messagerie sécurisée de votre e-banking depuis votre ordinateur ou sur l'app e-banking CA next bank. (Menu > Messagerie sécurisée)

Le présent document est un support publicitaire à vocation purement informative et ne saurait en aucune manière être considéré comme une offre de prestations ou comme une recommandation d'achat et/ou de vente d'instruments financiers. Les informations contenues dans le présent document ne tiennent pas compte des besoins individuels, financiers et/ou fiscaux du client. Ces informations sont en outre sujettes à modifications sans préavis par l'émettrice de l'instrument concerné et n'engagent pas la banque. La documentation des prestations et la liste des fonds de placements proposés par la banque sont disponibles sur notre site internet www.ca-nextbank.ch et auprès de votre conseiller. En outre, les conditions d'achat et/ou de vente des fonds de placement proposés par la banque ainsi que les prospectus et feuilles d'information de base y relatifs peuvent être obtenus gratuitement auprès d'un conseiller. Le client doit garder à l'esprit que tout investissement comporte toujours un éventuel risque de perte. La banque se réserve le droit de modifier à tout moment et sans préavis les frais et tarifs applicables à ses produits bancaires et aux transactions sur instruments financiers.

