

# FIDELIMMO

MAGAZINE

## L'IMMOBILIER VAUDOIS EN 2026

**MARCHÉ IMMOBILIER**  
ÉVOLUTION DES PRIX & TENSIONS

**HYPOTHÈQUES**  
LECTURE BANCAIRE

**IMPÔTS, ÉNERGIE, RÈGLES**  
CE QUI COMPTE VRAIMENT

**VENDRE EN 2026**  
EST-CE UNE BONNE IDÉE ?

**STRUCTURER SON PATRIMOINE**  
DÉCISIONS CLÉS

**REGARD D'UNE NOTAIRE**  
ME LAURE THONNEY



# MOT DE L'AUTEUR

L'immobilier vaudois a toujours été un marché de confiance. Confiance dans la stabilité, dans la solidité des actifs, dans la capacité du canton et du pays à traverser les cycles sans se laisser emporter. Mais en 2026, la confiance ne se décrète plus : elle se construit, décision après décision, avec lucidité.

Nous sortons d'années où le mouvement semblait évident. Aujourd'hui, le paysage est plus nuancé. Les acheteurs comparent davantage, questionnent plus, négocient plus. Les vendeurs hésitent : faut-il vendre maintenant, attendre, conserver, transmettre, rénover ou repenser sa stratégie à long terme ?

L'immobilier n'est pas qu'une transaction. C'est un choix patrimonial, souvent familial, parfois émotionnel. Il touche à la stabilité, à la sécurité et à la projection. Il est aussi une mécanique : taux, fiscalité, délais, perception du marché, stratégie de prix, qualité du dossier, cohérence du calendrier. Et quand ces éléments ne sont pas compris, c'est rarement le marché qui punit : ce sont les erreurs de décision.

On parle beaucoup de "bon moment" pour vendre. En réalité, il n'existe presque jamais de moment parfait. Il existe des moments cohérents, et des moments incohérents. Il existe des décisions alignées et des décisions prises sous pression.

Ma conviction est simple : vendre bien, c'est d'abord décider juste. Parfois, la meilleure décision est de vendre, parfois c'est de conserver et d'optimiser, parfois c'est d'attendre en structurant un plan clair. Et dans certains cas, c'est de renoncer à une vente pourtant possible, parce qu'elle n'a pas de sens dans une trajectoire patrimoniale.

**LA NÉGOCIATION COMMENCE LÀ  
OÙ L'INCERTITUDE S'INSTALLE.**

C'est aussi la raison pour laquelle j'ai souhaité intégrer dans ce magazine la parole d'une professionnelle, Maître Laure Thonney de l'Étude Bloch & Thonney dont le métier consiste à sécuriser, structurer et anticiper. Son regard est précieux : il rappelle qu'une transaction efficace ne repose pas sur une promesse, mais sur une méthode et des connaissances éprouvées, transformant une décision immobilière en démarche maîtrisée.

Si ce magazine remplit son rôle, vous n'aurez pas seulement une meilleure lecture du marché. Vous aurez quelque chose de plus rare : de la sérénité. Celle qui vient quand on comprend ce que l'on fait, pourquoi on le fait, et ce que l'on accepte ou refuse comme compromis.

Je vous souhaite une excellente lecture.

**Dylan Lomazzo**  
**Directeur Associé FIDELIMMO**



# SOMMAIRE

02

## ÉDITO

- Mot de l'auteur
- 

04

## I. COMPRENDRE LE MARCHÉ

- Marché immobilier vaudois
  - Segmentation & profils
  - Taux hypothécaires & financement
- 

08

## II. DÉCIDER AVEC LUCIDITÉ

- Faut-il vendre en 2026 ?
  - Prix affiché, prix réel
  - Délais de vente
- 

12

## III. STRUCTURER SON PATRIMOINE

- Acheter aujourd'hui
  - Stratégie patrimoniale
- 

16

## IV. FISCALITÉ, ÉNERGIE & RÈGLES

- Impôt sur le gain immobilier
  - Énergie & rénovations
  - Valeur locative
- 

22

## V. REGARD D'UNE NOTAIRE

- Dossier qui bloque/dossier qui passe
  - Pièges de la PPE
  - Conditions, droits & restrictions
- 

26

## VI. MÉTHODE & OUTILS

- Grille d'analyse & outils de décision
  - Check-list vendeur
-

# **PARTIE I**

## **COMPRENDRE LE MARCHÉ**

### **MARCHÉ IMMOBILIER VAUDOIS :**

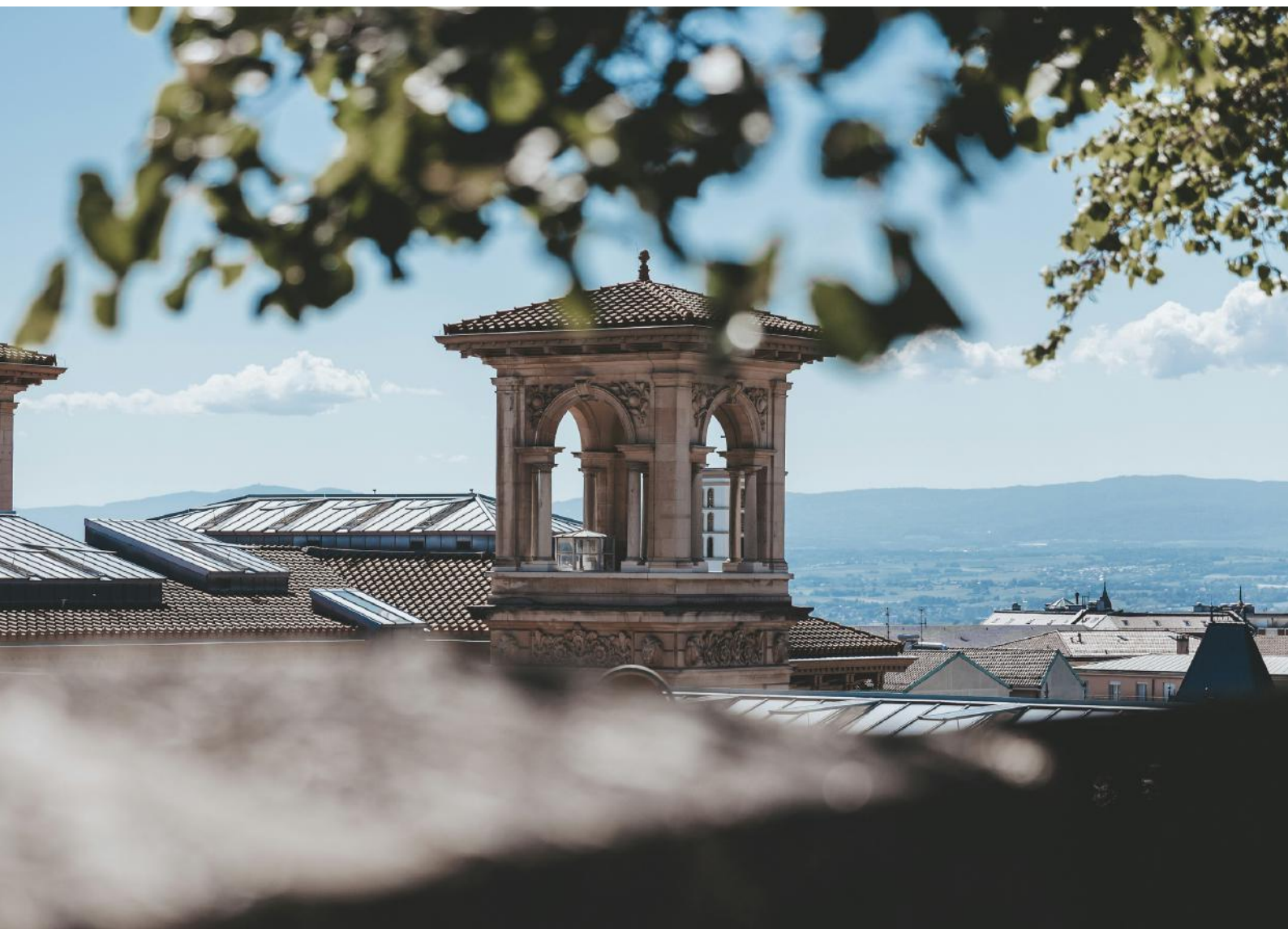
ÉVOLUTION DES PRIX, OFFRE-DEMANDE, TENSIONS

### **SEGMENTATION & PROFILS :**

TYPES DE BIENS, LOCALISATION, PROFILS D'ACQUÉREURS

### **TAUX HYPOTHÉCAIRES & FINANCEMENT :**

LECTURE BANCAIRE, ÉVOLUTION DES TAUX



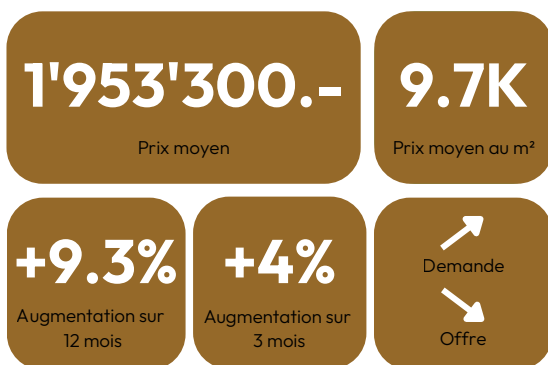
# COMPRENDRE LE MARCHÉ

En 2026, le marché résidentiel vaudois reste globalement orienté à la hausse, mais la lecture devient plus différenciée. La tendance cantonale est portée par des fondamentaux solides, tandis que les écarts se jouent davantage entre segments (appartements en PPE, villas) et territoires (districts, micro-localisations). Les niveaux de prix et leur évolution doivent donc être interprétés comme des repères de marché : utiles pour comprendre une dynamique, mais à compléter par une analyse fine de l'objet, de son état et de son emplacement.

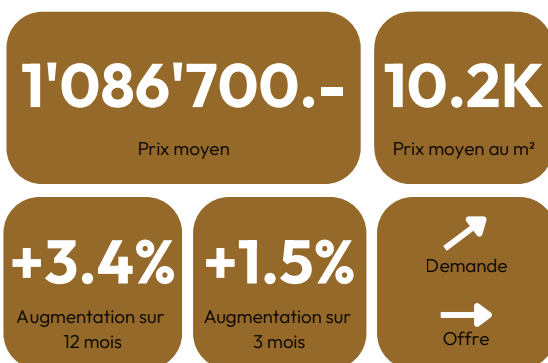
## Repères cantonaux

La progression se poursuit, avec un rythme qui dépend davantage de la qualité du bien (emplacement, état, énergie) que d'un mouvement uniforme. Autrement dit, la tendance est positive, mais la dispersion augmente : le marché "récompense" plus clairement certains profils.

### Évolution du prix des maisons



### Évolution du prix des appartements (PPE)



PriceHubble : moyenne vaudoise calculée par agrégation des districts, pondérée par le nombre de ménages (mars 2026).

## Offre, demande et construction

L'équilibre du marché vaudois reste largement déterminé par un facteur structurel : l'offre se reconstitue plus lentement que la demande ne se renouvelle. Cette asymétrie n'implique pas une hausse automatique et uniforme des prix, mais elle entretient un environnement

où la qualité des objets, leur adéquation au marché et leur positionnement deviennent décisifs.

La demande demeure présente, portée par la dynamique démographique et un cadre de financement plus lisible qu'au pic de 2023. En face, l'offre structurelle ne se détend pas rapidement, car la création nette de logements s'inscrit sur des cycles longs (permis, chantier, livraison), avec des délais qui se sont allongés ces dernières années.

C'est ici que la problématique des délais devient centrale. Les chiffres publiés par Statistique Vaud montrent que le cycle de production s'est allongé : pour la moitié des nouveaux bâtiments d'habitation terminés, plus de 32 mois se sont écoulés entre la demande de permis de construire et la fin des travaux. Une décennie plus tôt, la durée médiane de l'ensemble des étapes était de 21 mois. Après une période de stabilité relative, cette durée repart à la hausse et tend à s'allonger inexorablement. Concrètement, cela signifie que même lorsque des projets existent, leur traduction en logements livrés, donc en offre supplémentaire est plus lente et implique un ajustement de l'offre avec davantage d'inertie.

Dans cette configuration, les demandes de permis deviennent un indicateur avancé utile pour anticiper une inflexion future, mais elles ne modifient pas immédiatement la tension au quotidien. Autrement dit, l'année 2026 se lit moins comme un "changement de régime" que comme une continuation d'un marché contraint par la capacité de production et par l'allongement des cycles administratifs et de réalisation. Cette inertie explique pourquoi, même en présence de signaux d'amélioration en amont, la disponibilité réelle de logements et la pression concurrentielle mettent du temps à se normaliser et n'y parviendront probablement pas dans le contexte à venir.

## Taux de vacance

Le taux de logements vacants constitue également un indicateur de référence pour apprécier le niveau de tension du marché, car il renseigne sur la part du parc effectivement disponible et inoccupé à une date donnée.

Au 1er juin 2025, le canton de Vaud recensait 3'932 logements vacants, dont 1'173 disponibles uniquement à la vente, pour un taux annuel de 0,89%. Lorsque l'on

raisonne selon l'approche retenue par le canton pour qualifier la pénurie au sens de la loi, l'analyse s'effectue sur une moyenne triennale lissée : à cette échelle, la vacance cantonale 2026 ressort à 0,94%, contre 1,01% l'année précédente. Cette évolution confirme une tension durable et une nouvelle dégradation de la disponibilité.

La notion de pénurie repose sur un seuil explicite : à l'échelle d'un district, il y a pénurie lorsque le taux global de logements vacants est durablement inférieur à 1,5%. Sur cette base, neuf districts sur dix sont aujourd'hui en situation de pénurie. Le canton introduit par ailleurs une distinction structurante pour la lecture : lorsque le taux lissé passe sous 1%, la pénurie est qualifiée de "prononcée". Dans ce cas, la LPPPL (Loi sur la préservation et la promotion du parc locatif) s'applique pleinement, avec des mécanismes de contrôle plus stricts.

Pour l'année 2026, cette situation concerne les districts du Gros-de-Vaud, Lausanne, Lavaux-Oron, Morges, Ouest lausannois et Riviera-Pays-d'Enhaut. Les trois autres districts, Broye-Vully, Jura-Nord vaudois et Nyon se situent entre 1% et 1,5% : la pénurie y est reconnue, mais l'application de la LPPPL est allégée. Enfin, le district d'Aigle se distingue avec un taux lissé de 1,58%, supérieur au seuil de pénurie, échappant au joug de la LPPPL.

Ainsi, la vacance confirme un marché sous contrainte : le volume de logements immédiatement disponibles est faible et s'absorbe rapidement. Cette vitesse d'absorption ne signifie pas que l'offre se reconstitue ; elle traduit au contraire une tension durable. Son intérêt principal tient toutefois à sa capacité à objectiver une tension non homogène. Dans les districts durablement sous 1%, la liquidité des biens correspondant aux attentes du marché reste généralement élevée. À l'inverse, dans les districts plus proches de 1,5%, la sélectivité et la sensibilité au prix peuvent être plus visibles, sans pour autant traduire un marché détendu. Cette dispersion justifie une lecture par district/localité : elle articule une tendance cantonale avec la réalité locale des marchés.

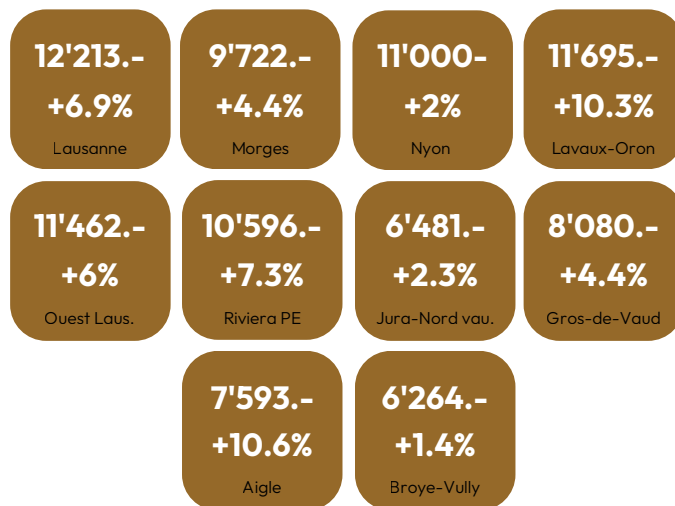
### Ségmentation, types de biens et profils d'acquéreurs

En 2026, la segmentation du marché résidentiel vaudois s'impose comme une évidence : la tendance cantonale donne un cap, mais elle masque des écarts significatifs entre segments et territoires.

La segmentation par types de biens constitue le premier niveau de lecture. Les appartements en PPE s'inscrivent davantage dans une logique de flux : ils répondent au

besoin d'accession en zones denses et captent une demande large, mais plus dépendante du financement et des charges (copropriété, fonds de rénovation, charges énergétiques). Les villas, à l'inverse, se caractérisent par une offre structurellement plus limitée dans les secteurs les plus recherchés, car elles nécessitent des parcelles adaptées et s'insèrent dans un cadre de planification qui vise à limiter l'étalement et à densifier l'habitat. À l'échelle suisse, l'ARE (Office fédéral du développement territorial) souligne que la surface des zones à bâtir est restée presque stable ces dernières années, tandis que la population a augmenté, entraînant une baisse de la surface "par habitant" disponible ; ce contexte contribue à renforcer la rareté relative du foncier bien situé. Dans les indicateurs de durabilité du canton, la zone d'habitation à très faible densité est par ailleurs identifiée comme génératrice de coûts d'infrastructures et d'impacts (mobilité), ce qui explique la pression politique en faveur d'une utilisation plus intensive du sol.

La segmentation par localisation est le second niveau de lecture, particulièrement déterminant. La lecture par district permet de distinguer des marchés "sous tension" et des marchés plus équilibrés, non pas parce que certains seraient "bons" et d'autres "mauvais", mais parce que la combinaison entre bassin d'emplois, accessibilité, typologie du parc et renouvellement de l'offre n'est pas identique partout.



PriceHubble : moyenne prix/m<sup>2</sup> et variations par district sur 12 mois, maisons/appartements confondus (mars 2026).

Le troisième niveau de segmentation concerne les profils d'acquéreurs. Il est utile de distinguer une demande d'accession résidentielle, très sensible à la capacité d'emprunt et à la stabilité des charges ; une demande de type patrimoniale, davantage orientée vers la sécurité et l'horizon de détention (arbitrages familiaux, transmission, consolidation de patrimoine) ; et une demande

d'investisseurs privés, plus attentive au couple rendement/risque et aux charges futures. Il s'agit ici d'une typologie de lecture, non d'une catégorisation statistique stricte, mais elle reflète bien la manière dont les décisions se structurent sur le terrain : selon l'objectif, la tolérance au risque et la durée de détention, l'arbitrage sur le type de bien et la localisation n'est pas le même.

Dans ce contexte, il est également important de souligner que l'attractivité financière de l'accession a nettement progressé depuis 2024, sous l'effet de la détente des taux. Cela ne constitue pas une vérité automatique pour chaque ménage ou chaque bien en 2026, mais cela explique pourquoi la demande d'accession reste soutenue lorsque les conditions de financement se stabilisent.

### Lecture bancaire et évolution des taux

En 2026, la lecture bancaire du marché vaudois s'articule autour d'un triptyque simple : niveau des taux, capacité d'emprunt et qualité du risque (objet, dossier, et charges futures). Le point d'ancrage macroéconomique reste la politique monétaire de la BNS. À mi-février 2026, le taux directeur BNS est à 0,00% (en vigueur depuis le 20.06.2025) et le SARON évolue légèrement en territoire négatif (-0,04% au 12.02.2026). Cette configuration confirme un environnement de financement globalement stabilisé, sans pression immédiate de resserrement monétaire.

Pour autant, l'évolution des taux hypothécaires ne dépend pas uniquement du taux directeur : les hypothèques à taux fixe reflètent surtout les anticipations de marché et le niveau des taux à long terme. Les taux fixes fluctuent ainsi dans une fourchette étroite selon la courbe des rendements, la prime de terme et l'appétit au risque des banques. Début 2026, plusieurs sources de marché signalent une légère remontée des fixes longues maturités : les hypothèques à 10 ans se situent typiquement dans une fourchette d'environ 1,5% à 1,9%, et celles à 5 ans autour de 1,2% à 1,6%, tandis que les hypothèques SARON "premier rang" se négocient dans une fourchette d'environ 0,8% à 1,2%, essentiellement composée de la marge bancaire tant que le SARON reste proche de zéro.

La conséquence opérationnelle est claire : le choix entre SARON et taux fixe est moins un pari directionnel qu'un arbitrage entre prévisibilité budgétaire (fixe) et souplesse (SARON), dans un contexte où les grandes variations de taux semblent moins probables à court terme. UBS, par exemple, estime que l'environnement 2026 (croissance

modérée et inflation faible) ne favorise ni hausses, ni nouvelles baisses marquées. Cette approche se traduit sur le terrain par une hiérarchisation très nette des dossiers : les objets "lisibles" (charges maîtrisées, éléments techniques documentés, copropriété structurée, budget travaux clair) franchissent plus facilement les filtres de risque, tandis que les biens à incertitudes (travaux lourds, charges futures difficiles à estimer, situation énergétique défavorable, fonds PPE insuffisant) peuvent générer davantage de discussions, de conditions ou de besoins en fonds propres.



VZ : Offre moyenne (banques, assurances, caisses de pension)

### Synthèse - Ce qu'il faut retenir

En 2026, le marché vaudois se caractérise moins par une rupture que par une logique de tension persistante et de lecture plus segmentée. Le taux de vacance confirme une disponibilité structurellement faible, avec des écarts significatifs entre districts, ce qui renforce l'intérêt d'une analyse territoriale plutôt qu'une lecture cantonale "moyenne". Dans le même temps, la dynamique de construction et les délais liés aux permis de construire rappellent que l'offre structurelle met du temps à se reconstituer : même lorsque des projets existent, leur traduction en logements livrés s'inscrit sur des cycles longs.

Sur le plan du financement, l'environnement de taux s'est stabilisé, mais la lecture bancaire reste guidée par la soutenabilité et la qualité du risque. En pratique, cela signifie que la demande demeure présente, mais qu'elle se concentre sur des biens dont l'emplacement, l'état, les charges et le dossier sont lisibles. La conséquence directe pour 2026 est une dispersion accrue des résultats : certains objets se vendent de manière fluide, d'autres exigent davantage de préparation, de transparence et un positionnement de prix plus strict. Autrement dit, la tendance du marché donne une direction, mais la performance d'une transaction se joue principalement sur le segment, la localisation et l'exécution.

# **PARTIE II**

## **DÉCIDER AVEC LUCIDITÉ**

### **FAUT-IL VENDRE EN 2026 ? :**

CONTEXTES FAVORABLES, SITUATIONS À RISQUE, DÉCISIONS NON OPPORTUNES

### **PRIX AFFICHÉ, PRIX RÉEL :**

POSITIONNEMENT, PERCEPTION, IMPACT DE LA SUR/SOUS-ESTIMATION

### **DÉLAIS DE VENTE :**

FACTEURS D'ACCÉLÉRATION, CAUSES DE BLOCAGE, RÔLE DE LA PRÉPARATION



# DÉCIDER AVEC LUCIDITÉ

Vendre n'est pas un réflexe : c'est un arbitrage. Dans un marché encore tendu mais plus sélectif, la réussite d'une vente ne dépend pas uniquement du contexte ; elle dépend de la clarté de l'objectif, de la capacité à sécuriser le calendrier et de la cohérence entre le bien et la demande solvable. Cette partie propose une lecture simple et rigoureuse : quand vendre devient une décision pertinente, quand la vente crée du risque, et quelles décisions sont souvent "non opportunes", non parce que le marché serait mauvais, mais parce que l'opération est mal alignée avec la situation.

## Contextes favorables

Vendre en 2026 est particulièrement favorable lorsque la vente répond à une finalité claire et mesurable. La différence est essentielle : vendre "parce que les prix sont hauts" expose à une décision opportuniste ; vendre parce que l'opération simplifie une trajectoire (mobilité, configuration familiale, réallocation du budget, réduction d'un risque, financement d'un projet) transforme la vente en acte de maîtrise. Dans ce cas, le marché n'est pas un prétexte : il est un paramètre parmi d'autres, et l'exécution devient pilotable.

Le contexte favorable se caractérise aussi par un point souvent négligé : la capacité à choisir le calendrier. Une vente réussie est rarement celle qui "tombe" au bon moment ; c'est celle qui a été préparée assez tôt pour que le vendeur ne soit pas en situation d'urgence. L'urgence est coûteuse : elle rigidifie la négociation, réduit les alternatives et transforme les discussions en concessions. À l'inverse, lorsqu'un vendeur a de la marge, il peut calibrer la mise en vente, absorber un temps de commercialisation standard, et décider sereinement de s'ajuster ou non en fonction des retours du marché.

Enfin, vendre en 2026 devient nettement plus favorable lorsque le bien est lisible et finançable sans friction. Ce n'est pas un jugement esthétique : c'est une réalité de décision. Un dossier clair, une cohérence technique, des charges compréhensibles et une trajectoire de travaux maîtrisée réduisent le risque perçu. C'est ce risque perçu, plus que la tendance générale, qui fait basculer un acheteur d'un intérêt théorique à une offre réelle.

## Situations à risque

Les situations à risque ne se résument pas à "vendre dans un mauvais marché". Le risque principal est plus subtil :

c'est de mettre en vente un bien dans des conditions où la transaction devient difficile à sécuriser. Typiquement, les ventes fragiles cumulent des zones d'incertitude : travaux importants non cadrés, performance énergétique ou charges difficiles à projeter, éléments techniques ou juridiques incomplets, copropriété sans visibilité sur les décisions à venir, ou encore un calendrier imposé.

Dans ces cas, le marché ne sanctionne pas forcément immédiatement par une baisse brutale. Il sanctionne souvent par un mécanisme plus coûteux : l'allongement du délai et la dégradation progressive du rapport de force. Le bien devient "disponible depuis longtemps", les acheteurs supposent une faiblesse, et la négociation se déplace. Elle n'est plus centrée sur l'opportunité ; elle devient centrée sur le risque : "qu'est-ce qui justifie ce prix, et qu'est-ce qui m'échappe ?". Ce glissement est central en 2026, car les acheteurs comparent davantage et cherchent à réduire l'incertitude.

Le second risque, très fréquent, est de confondre intention et stratégie. Une intention est une envie "je voudrais vendre". Une stratégie est une trajectoire "je vends pour X, à telles conditions, avec telles priorités : prix, délai, certitude, discrétion". Sans stratégie, la vente se subit : chaque visite devient un verdict, chaque remarque un doute, et l'on finit par ajuster sans cohérence.

## Décisions non opportunes

Certaines ventes ne sont pas "mauvaises" en soi : elles sont non opportunes parce qu'elles ne résolvent pas la question de fond. Vendre alors que le projet suivant n'est pas stabilisé, vendre pour réduire une anxiété ou revenir liquide, vendre sans avoir anticipé les impacts patrimoniaux, fiscaux ou familiaux : ces cas transforment une opération immobilière en décision émotionnelle. Le risque n'est pas seulement financier : il est décisionnel. On échange un actif tangible contre une incertitude, et l'on découvre après coup que la vente a créé une nouvelle contrainte. La lucidité consiste donc à poser une question simple, avant toute action : "si je vends, qu'est-ce que cela améliore concrètement et qu'est-ce que cela détériore si la vente se déroule moins bien que prévu ?".

En 2026, cette question vaut plus que n'importe quelle prédiction de marché, car elle replace la vente dans une trajectoire et non dans une narration.

## **Positionnement**

Le prix affiché est un positionnement. Le prix réel est une conclusion. Entre les deux, il y a une mécanique déterminante : la perception du marché et la dynamique des premières semaines. Un prix juste n'est pas "un chiffre correct" ; c'est un choix qui maximise simultanément l'intérêt, la crédibilité et la capacité à obtenir une offre solvable dans un délai maîtrisé.

Le prix n'est donc pas une affirmation ; c'est une hypothèse testée par le marché. La qualité d'un positionnement se mesure à la vitesse à laquelle il transforme l'attention en action : clics, demandes, visites, puis offres. Le bon prix n'est pas seulement celui qui correspond à une moyenne statistique : c'est celui qui se situe exactement au point où la demande solvable bascule du "je regarde" au "j'agis".

C'est pourquoi deux biens très proches peuvent avoir des résultats radicalement différents : un léger écart de prix peut fermer l'accès à une tranche entière d'acheteurs, non pas par manque d'intérêt, mais par contrainte de budget ou de financement. La réalité consiste à comprendre que l'on ne vend pas au "marché", on vend à une population d'acheteurs solvables, qui fonctionne par seuils.

### **Surestimation : une trajectoire dégradée**

La surestimation n'est pas uniquement "un prix trop haut". C'est une stratégie qui produit un effet mécanique : on réduit le volume d'acheteurs finançables, on augmente le délai, puis on affaiblit la crédibilité. Le coût caché de la surestimation est le temps. Plus un bien reste longtemps, plus il perd l'avantage le plus précieux des premières semaines : l'effet de nouveauté et la présomption de valeur.

En 2026, cet effet est amplifié par la transparence du marché : les acheteurs voient l'historique, comparent davantage et se positionnent en conséquence. Le sujet n'est pas "les acheteurs veulent négocier" ; le sujet est "le marché interprète le temps comme un signal". Une correction tardive ne remet pas le compteur à zéro : elle confirme souvent l'idée qu'il y avait un problème, et elle ouvre la porte à une négociation plus agressive.

### **Sous-estimation : une fausse bonne idée**

À l'inverse, sous-estimer n'est pas automatiquement "intelligent". Cela peut accélérer une vente, mais aussi produire un effet indésirable : suspicion, profils d'acheteurs plus opportunistes et surtout une perte de

valeur inutile si l'on ne contrôle pas la dynamique créée. Un prix attractif n'est pertinent que s'il sert un objectif clair : vendre vite ou déclencher une concurrence structurée et réelle.

La différence entre une sous-estimation subie et une tactique maîtrisée tient à la préparation : si le dossier est clair et la présentation solide, un prix attractif peut créer du rythme sans dégrader la perception. Si le dossier est flou, le prix bas peut au contraire renforcer la méfiance, réduire la demande et tirer la valeur vers des seuils inférieurs.

### **Délais de vente**

Le délai de vente n'est pas une simple conséquence du marché ; c'est un indicateur de pilotage. Les ventes rapides ne sont pas forcément celles des biens "parfaits", mais celles des biens "simples à acheter". La simplicité se construit : documents complets, transparence technique, informations claires sur les charges et les travaux, présentation qui permet de se projeter sans doute. L'objectif est toujours le même : réduire l'incertitude. Un acheteur peut accepter un défaut ; il accepte beaucoup moins une inconnue.

Les blocages, eux, sont remarquablement constants. Un prix déconnecté du marché est le premier, mais la préparation insuffisante arrive juste après : documents incomplets, ambiguïtés, informations contradictoires, calendrier rigide ou attentes mal alignées avec la réalité du bien. Et lorsque le délai dérive, la pire erreur est de réagir sans stratégie : ajuster le prix tardivement, multiplier les changements de message, multiplier le nombre de courtiers et de canaux de diffusion. L'efficacité consiste à décider vite... mais sur la base d'un diagnostic, pas d'une émotion.

**LE PRIX DÉTERMINE LA PERCEPTION, LA PERCEPTION DÉTERMINE LE RYTHME, ET LE RYTHME DÉTERMINE LE RÉSULTAT.**

# UNE VALEUR

SANS APPROXIMATION

Estimation offerte, sans engagement.

VILLA

PPE

FONCIER



+41 79 152 75 98  
FIDELIMMO.CH

# **PARTIE III**

## **STRUCTURER SON PATRIMOINE**

### **ACHETER AUJOURD'HUI :**

ANALYSE DE L'OPPORTUNITÉ, HORIZON DE DÉTENTION, RISQUES FINANCIERS

### **STRATÉGIE PATRIMONIALE :**

RENDEMENT, TRANSMISSION, STRATÉGIE GÉNÉRALE



# STRUCTURER SON PATRIMOINE

En 2026, l'immobilier s'inscrit dans un environnement où la croissance reste positive mais modérée, et où la création d'emplois est attendue comme plus contenue qu'au cours de la décennie passée. Cette configuration renforce un point central : la valeur se construit moins par un pari de marché que par la solidité de la détention et l'architecture globale du patrimoine.

Sur le plan monétaire, le scénario consensuel demeure celui d'un taux directeur stable à 0% et d'un retour aux taux négatifs jugé peu probable, non pas parce qu'il serait "impossible", mais parce qu'il constituerait une mesure de dernier recours prise par le gouvernement.

Dans ce cadre, la logique patrimoniale actuelle et pertinente consiste à traiter l'immobilier comme une allocation, avec un objectif (usage, rendement, réserve), un horizon (court, moyen, long), et un budget de risque (soutenabilité, liquidité, coûts de cycle). La question "acheter aujourd'hui" n'est donc pas une question d'opinion ; c'est une question de structure.

## Analyse de l'opportunité

Une opportunité patrimoniale ne se définit pas par un prix attractif isolé. Elle se définit par la capacité de l'actif à rester rationnel dans plusieurs scénarios :

- scénario central : stabilité relative des taux et croissance modérée ;
- scénario de friction : hausse des taux longs, hausse des charges, ou coûts de mise à niveau plus élevés ;
- scénario de contrainte : besoin de liquidité plus tôt que prévu.

Dans la pratique, trois critères discriminent les achats réellement "opportuns" en 2026 :

- défendabilité de la demande : localisation, qualité intrinsèque et lisibilité du produit (usage, charges, gouvernance). L'actif doit rester compréhensible et finançable, même si l'environnement se durcit marginalement.
- coût total de détention : un achat patrimonial se juge sur le coût de cycle (intérêts, charges, entretien, capex planifiés). C'est précisément ce point qui explique pourquoi une partie des analyses récentes observent un retour de l'attrait économique de l'accession, ce qui soutient le rationnel d'achat sans pour autant supprimer le besoin de marge de manœuvre.

- option de sortie crédible : l'entrée doit intégrer la sortie. Un actif sans option de revente fluide n'est pas un actif patrimonial ; c'est une contrainte future.

L'opportunité ne réside pas dans le fait d'acheter immédiatement, mais dans l'acquisition d'un actif dont la détention demeure cohérente même si une revente devait intervenir plus tôt que prévu.

## Horizons de détention

L'horizon de détention ne se contente pas d'orienter une préférence ; il modifie la nature même de la décision. Plus l'horizon est court, plus l'immobilier doit être considéré comme un actif à friction : les coûts de transaction, les délais et la sensibilité aux conditions de financement rendent l'arbitrage rapide structurellement risqué. À ce stade, l'objectif n'est pas de "performer", mais de préserver une liquidité potentielle élevée : attractivité large, absence de défaut structurel, dossier simple, et faible exposition aux travaux lourds ou à des charges atypiques. À horizon court, la qualité d'un achat se mesure moins à la valeur théorique qu'à la crédibilité d'une sortie sans concessions.

À mesure que l'horizon s'allonge, la logique bascule vers une lecture économique. Sur un horizon moyen, la valeur se construit principalement par la stabilité : stabilité du coût de détention, visibilité sur les charges, gouvernance de copropriété lisible, et plan de travaux maîtrisé. Dans ce régime, la bonne décision n'est pas celle qui optimise un point de départ, mais celle qui rend la détention confortable et défendable dans le temps, sans dépendre d'un scénario parfait. La robustesse devient un avantage compétitif : un actif dont les paramètres sont clairs se finance mieux, se conserve plus sereinement, et s'arbitre plus facilement si les priorités évoluent.

Enfin, sur un horizon long, l'immobilier se comporte comme un actif de structure : il répond à une logique de stabilité, de réserve et parfois de transmission. Le sujet central n'est plus la volatilité de prix à court terme, mais le coût de cycle et la capacité d'adaptation du bien : entretien planifié, mises à niveau, trajectoire de charges et cohérence technique. À cet horizon, la création de valeur provient moins d'un mouvement de marché que d'une discipline : anticiper les investissements incontournables, réduire l'incertitude future et maintenir

une option de sortie crédible, même si elle n'a pas vocation à être activée.

## LE MÊME ACTIF PEUT ÊTRE RATIONNEL OU CONTRAIGNANT SELON L'HORIZON ET L'OBJECTIF.

### Risques financiers

L'analyse patrimoniale s'articule autour de trois risques dominants :

- Risque de soutenabilité (marge de manœuvre) : le risque n'est pas "payer plus", c'est perdre la capacité à absorber un imprévu. Une structure tendue peut fonctionner en scénario central, puis devenir fragile au premier choc (charges, revenus, travaux). La marge est un actif.
- Risque de liquidité (rigidité de l'actif) : un actif difficile à revendre rend tout le portefeuille moins flexible. Ce risque est souvent mal apprécié à l'achat car il ne se matérialise que lorsque la sortie devient nécessaire. La liquidité ne se décrète pas ; elle se construit par la qualité, la localisation et la lisibilité du dossier.
- Risque de coût de cycle (capex) : travaux, charges, gouvernance PPE, mise à niveau technique. Le sujet n'est pas l'existence de travaux, mais l'incertitude sur leur coût et leur calendrier. Plus l'incertitude est forte, plus la valeur future devient sensible.

### Rendement

Le rendement patrimonial pertinent est net et pilotable. Il se compose en quatre points centraux :

- revenu locatif (ou économie de loyer),
- charges + entretien courant,
- capex + maintien de valeur (travaux),
- fiscalité + frictions (vacance, rotation, ASLOCA).

Le marché actuel pousse les investisseurs à replacer le rendement dans un régime de performance plus "normalisé". La conséquence opérationnelle est simple : un bien rentable sur le papier peut être inférieur à un bien moins spectaculaire mais plus stable, car la stabilité du revenu net sur plusieurs années domine souvent la performance annuelle.

### Transmission

La transmission n'est pas une formalité : c'est une architecture. Trois objectifs différents conduisent à trois stratégies différentes : transmettre un usage (stabilité résidentielle), transmettre une valeur nette (patrimoine), transmettre une capacité financière (liquidité / flexibilité).

La fragilité classique apparaît lorsque le patrimoine est solide mais illiquide : un événement impose une décision rapide et réduit les options. Une stratégie efficace consiste à préserver l'optionnalité, soit une capacité à conserver, arbitrer ou réallouer sans être contraint.

### Stratégie générale

Une stratégie patrimoniale cohérente traite l'immobilier comme un cycle. La sortie n'est pas un projet futur : c'est une propriété de l'actif et de la structure financière. La question structurante à intégrer dès l'achat est la suivante : quels éléments, dans 3, 7 ou 12 ans, réduiront la liquidité ou dégraderont la valeur (charges, capex, gouvernance, contraintes d'usage, perception) ?

Dans un régime où la politique monétaire apparaît stable et où le retour en taux négatifs est jugé peu probable, la valeur ajoutée repose davantage sur la discipline de structure que sur l'espoir d'un contexte exceptionnel.

Structurer un patrimoine immobilier en 2026 revient à construire une allocation résiliente : marge de manœuvre, liquidité potentielle, visibilité du coût de cycle et option de sortie crédible. Le cycle de marché apporte de la variance ; la structure protège la décision.



# **PARTIE IV**

## **FISCALITÉ, ÉNERGIE & RÈGLES**

**IMPÔT SUR LE GAIN IMMOBILIER :**  
CALCUL, RÉEMPLOI, ERREURS FRÉQUENTES

**ÉNERGIE & RÉNOVATIONS :**  
RÉGLEMENTATION, TRAVAUX, IMPACT SUR LA VALEUR

**VALEUR LOCATIVE :**  
PRINCIPE, RÉFORME EN COURS, CONSÉQUENCES PATRIMONIALES



# FISCALITÉ, ÉNERGIE & RÈGLES

En 2026, la valeur immobilière ne se résume plus au prix obtenu. Une décision immobilière se juge au résultat net, au risque assumé et à la capacité d'exécution. Trois paramètres, souvent relégués au second plan, pèsent de manière déterminante dans cette équation : la fiscalité de sortie, la trajectoire énergétique du bâti et l'évolution des règles cantonales/fédérales sur la propriété du logement.

Ces sujets ne sont ni accessoires ni théoriques. Ils influencent l'arbitrage entre vendre et conserver, modifient la lecture d'un bien "à rénover", et transforment la préparation d'un dossier en avantage compétitif.

## Impôt sur le gain immobilier

Dans le canton de Vaud, l'impôt sur le gain immobilier vise le gain réalisé lors de l'aliénation d'un immeuble (vente d'un bien). La mécanique est simple dans son principe : l'impôt porte sur la différence entre le prix de vente et le prix d'acquisition, corrigée par les éléments déductibles admis par le droit fiscal cantonal. C'est précisément cette "zone de correction" (ce qui est reconnu, documenté et accepté), qui fait la différence entre une taxation subie et une taxation maîtrisée.

Le point le plus mal compris n'est pas le calcul, mais la structure des taux, car le canton applique un barème qui dépend de la durée de possession. Ce barème est dégressif : plus la période de détention est longue, plus le taux diminue, avec un maximum à 30% et un plancher à 7% selon les tranches prévues par la loi (art. 72 LI). Cette règle change la nature de certaines décisions : une vente "indifférente" à quelques mois près peut devenir sensiblement plus coûteuse si elle fait passer l'opération dans une tranche de détention moins favorable. Cette lecture doit être intégrée dès l'amont, non comme une optimisation agressive, mais comme une gestion rationnelle du calendrier.

Un second levier central est le report d'imposition, nommé communément "réemploi". Le report ne supprime pas l'impôt : il le décale lorsque les conditions légales sont réunies, notamment en cas de remplacement du bien par un autre. Cela signifie que la stratégie de report est d'abord une stratégie de documentation et de calendrier : respect des conditions, traçabilité des flux et cohérence du projet de remplacement. L'intérêt de cette mécanique est de replacer la fiscalité dans une logique de

trajectoire : la question n'est pas uniquement "combien coûte la vente", mais "comment s'articule la vente avec un prochain cycle de détention".

Enfin, ce que l'expérience de terrain montre le plus souvent, ce ne sont pas des erreurs complexes, mais des erreurs de structure. La première est la sous-documentation : factures/preuves de paiement absentes, descriptifs trop vagues, ventilation impossible entre postes, ou justificatifs perdus. La deuxième erreur est la confusion entre les catégories de travaux, notamment la différence entre entretien/rénovation et plus-value car cette qualification influence la manière dont les dépenses sont traitées fiscalement. La troisième erreur est le calendrier : ventes sous contrainte, reports mal préparés, ou décisions prises sans tenir compte des délais administratifs. En définitive, l'impôt sur le gain immobilier est moins un sujet de calcul que de préparation, et la préparation commence toujours par un dossier complet ainsi qu'une chronologie maîtrisée.

## Énergie et rénovations

L'énergie est devenue un paramètre transactionnel. Le sujet n'est pas uniquement le coût de chauffage, mais la lisibilité d'un bien au regard des règles, des échéances et des travaux à prévoir. En 2026, l'impact énergétique se lit de deux manières : d'un côté, la réglementation crée une trajectoire et un calendrier ; de l'autre, le marché traduit l'incertitude technique en risque, donc en négociation ou en délai.

Dans le canton de Vaud, un point concret illustre ce basculement : le dispositif relatif aux chauffages et chauffe-eau électriques. Le décret cantonal (DACCE) est entré en vigueur au 1er janvier 2025 et fixe un délai de remplacement au 1er janvier 2033, avec obligation d'annonce des installations ; le canton précise également qu'un recours a suspendu la directive d'application, tout en indiquant que le décret et l'obligation d'annonce restent en vigueur. Cette information a une conséquence directe dans la lecture d'un dossier : un système électrique non conforme ou non annoncé n'est pas seulement un "détail technique", c'est un élément qui doit être cadré et clarifié avant mise en vente, car il peut peser sur la perception du risque, sur la capacité de financement, et sur la négociation.

Au-delà de ce point, le canton porte un projet de nouvelle

loi sur l'énergie, qui s'inscrit dans une dynamique de fond : réduction progressive des systèmes fossiles, exigences d'assainissement et mécanismes d'accompagnement. L'enjeu n'est pas de spéculer sur le détail de chaque dispositif à venir, mais de traduire la logique générale : l'énergie devient un facteur de valeur parce qu'elle influence la qualité du bien, son coût de cycle, et sa capacité à rester liquide dans le temps.

C'est ici qu'une stratégie efficace se distingue d'un discours générique. L'erreur la plus fréquente consiste à traiter la rénovation énergétique comme un poste de coûts isolé. En réalité, l'énergie agit comme un multiplicateur de clarté ou d'incertitude. Un bien peut rester très attractif avec des travaux importants si la trajectoire est lisible : diagnostic, coût estimé, priorisation, faisabilité et calendrier. À l'inverse, un bien peut être pénalisé même avec un besoin de travaux relativement "classique" si la situation est floue : absence d'informations, doutes sur la conformité, ou incertitudes sur la gouvernance (notamment en PPE). Ce différentiel de lisibilité se traduit rarement par une "catastrophe de prix" ; il se traduit plus souvent par une érosion de la fluidité : davantage de questions, plus de réserve, plus de négociation, et des délais plus longs.

Cette dimension se relie directement à la valeur : la valeur future n'est pas uniquement une affaire d'emplacement, elle devient aussi une affaire de capacité d'adaptation. Dans un marché où la réglementation structure le calendrier, un actif dont la mise à niveau est anticipée conserve une option de sortie plus crédible. Une mise à niveau ignorée ou reportée peut, au contraire, transformer une vente en arbitrage contraint.

Dans ce contexte, la question des travaux relève d'abord d'une stratégie de marché. L'objectif n'est pas de "rénover", mais d'améliorer la capacité du bien à se vendre au bon niveau, dans un délai maîtrisé, avec le moins de friction possible. Ce point est important : une partie des travaux ne crée pas de valeur au sens strict, elle évite d'en perdre. La décision se prend donc en comparant le coût réel d'une intervention à son effet sur trois variables concrètes : la qualité de la première impression, la clarté du produit, et l'élargissement du bassin d'acquéreurs.

L'erreur fréquente consiste à raisonner comme un occupant alors que le marché raisonne comme un acheteur. Un occupant projette un confort, un acheteur évalue une cohérence : cohérence entre le prix demandé

et l'état perçu, cohérence entre le niveau de finition et le segment, cohérence entre l'image du bien et son positionnement. Les travaux utiles sont ceux qui renforcent cette cohérence, en particulier sur les éléments que l'acheteur surinterprète immédiatement : propreté, luminosité, finitions visibles, fluidité des espaces, perception de soin. Lorsque ces signaux sont faibles, la négociation ne porte plus sur des détails : elle glisse vers une remise en cause globale du prix.

Dans une stratégie de vente, il est pertinent de distinguer ce qui relève de la "mise à niveau commerciale" et ce qui relève de la transformation. La mise à niveau commerciale regroupe des actions courtes, maîtrisées, à faible risque : rafraîchissement neutre, peinture propre, finitions cohérentes, remplacement d'éléments fatigués très visibles, nettoyage professionnel, désencombrement, mise en scène simple. Ces interventions n'ont pas pour ambition de créer une plus-value chiffrable poste par poste ; elles ont un effet direct sur la demande et sur la perception de sérieux. Elles rendent le bien lisible, attirant et immédiatement habitable, ce qui augmente mécaniquement le nombre d'acquéreurs "décideurs" dès les premières visites.

La transformation, elle, doit être abordée avec une prudence particulière : cuisines, salles d'eau, redistribution, rénovation lourde. Elle peut fonctionner, mais elle est rarement neutre, car elle introduit de la subjectivité et rigidifie le positionnement. Elle n'est justifiable que dans un cas précis : lorsque le bien est, en l'état, en dessous du standard minimal attendu par son segment et qu'il existe un consensus clair sur le type de remise à niveau à réaliser. En dehors de ce cas, la transformation lourde devient un pari : elle immobilise du capital, augmente le prix de sortie nécessaire, et réduit parfois le bassin d'acquéreurs, surtout si les choix esthétiques sont marqués. L'arbitrage rationnel consiste souvent à laisser l'acquéreur décider d'une transformation, tout en rendant l'état actuel propre, cohérent et documenté.

La décision se simplifie avec une règle de segmentation. Plus le bien se situe sur un segment "patrimoine" ou "rare" (localisation forte, typologie recherchée), plus le marché tolère un état imparfait, à condition que le prix et le dossier soient cohérents. Plus le bien se situe sur un segment "comparatif" (produit standard, forte concurrence), plus la présentation et la lisibilité deviennent déterminantes : l'acheteur compare vite, tranche vite, élimine vite. Dans ce second cas, un

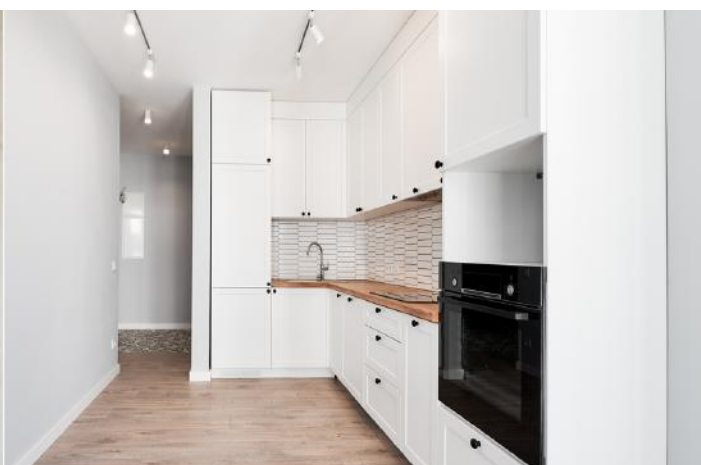
rafraîchissement maîtrisé peut faire la différence entre un bien qui attire immédiatement et un bien qui subit une érosion progressive.

Enfin, la meilleure approche consiste à traiter les travaux comme un choix d'alignement, pas comme un chantier. Aligner l'état sur le prix demandé. Aligner l'image sur le segment visé. Aligner la présentation sur la promesse de l'annonce. Lorsque cet alignement est atteint, la vente se joue sur les critères naturels du marché (localisation, typologie, budget) et non sur des doutes qui coûtent cher. C'est précisément ce qui permet d'éviter deux extrêmes : surinvestir dans une rénovation qui ne sera pas payée, ou sous-investir au point de dégrader la perception et augmenter la négociation.



implique une phase transitoire : tant que l'entrée en vigueur et les dispositions d'exécution ne sont pas arrêtées, le régime actuel continue de s'appliquer.

La réforme ne se réduit pas à la suppression d'un revenu imposable : elle modifie simultanément l'architecture des déductions. Le Département fédéral des finances souligne explicitement que les effets dépendront fortement du niveau futur des taux hypothécaires. Autrement dit, l'impact fiscal ne sera pas uniforme : il varie selon l'endettement, la charge d'intérêts et la structure de revenus. Les documents officiels mentionnent également une déduction temporaire et dégressive pour les primo-acquéreurs d'une résidence principale, plafonnée et limitée dans le temps, ce qui



### Valeur locative

La valeur locative est un mécanisme propre à la fiscalité suisse : lorsqu'un logement est occupé par son propriétaire, l'administration retient un revenu théorique correspondant à un loyer estimatif, imposé comme revenu. Historiquement, ce système s'accompagnait de déductions importantes, notamment les intérêts passifs liés aux dettes ainsi que les frais d'entretiens formant ainsi un équilibre : taxation d'un avantage d'usage, contre prise en compte partielle du coût de financement et, selon le régime applicable, de certains frais liés au bien.

Le 28 septembre 2025, le corps électoral a accepté la réforme liée à l'imposition de la propriété du logement, ainsi que la base constitutionnelle permettant aux cantons d'introduire un impôt immobilier sur les résidences secondaires occupées par leurs propriétaires.

En 2026, l'enjeu principal est la mise en œuvre : la date d'entrée en vigueur doit être fixée par le Conseil fédéral et l'administration en charge indique qu'une décision est attendue au début du deuxième trimestre 2026. Cela

illustre la logique du nouveau régime : réduire l'imposition d'un avantage d'usage tout en limitant les incitations fiscales au maintien durable d'une dette élevée.

Sur le plan patrimonial, trois conséquences pratiques se dégagent. D'abord, la réforme tend à réduire l'intérêt fiscal de conserver une hypothèque importante uniquement pour des raisons de déduction ; la direction exacte de l'effet dépendra des paramètres finaux, mais le DFF met clairement en avant le rôle des taux dans la redistribution des effets. Ensuite, le calendrier reprend une importance concrète pour les travaux : si le traitement fiscal des déductions évolue, l'arbitrage entre rénovation immédiate et rénovation différée peut être influencé par la période transitoire, d'autant plus que la trajectoire énergétique impose déjà, pour une partie du parc, des mises à niveau planifiées. Enfin, la base constitutionnelle acceptée ouvre la voie à un impôt immobilier cantonal sur les résidences secondaires ; les conséquences dépendront donc des choix cantonaux, ce qui introduit une hétérogénéité dans l'application, même si le changement de cadre est fédéral.



# UNE DÉCISION

SANS ZONES D'OMBRES

Analyse du dossier, pré-calcul des impacts, lecture du marché,  
nous répondons aux incertitudes

FISCALITÉ

RÈGLES

IMPACTS



+41 79 152 75 98  
FIDELIMMO.CH

# **PARTIE V**

## **REGARD D'UNE NOTAIRE**

### **DOSSIER QUI BLOQUE/DOSSIER QUI PASSE :**

VÉRIFICATIONS, AUTORISATIONS, ACCORD DE PRINCIPE

### **PIÈGES DE LA PPE :**

FONDS DE RÉNOVATION, RELATIONS, HYPOTHÈQUE LÉGALE

### **CONDITIONS, DROITS & RESTRICTIONS :**

SERVITUDES, DÉLAIS, INDIVISION



# REGARD D'UNE NOTAIRE

Cette contribution est signée par **Me Laure Thonney**, notaire à La Sarraz au sein de l'Étude Bloch & Thonney. Elle apporte le regard qui manque souvent aux décisions immobilières : celui de la sécurisation. Là où l'on parle facilement de prix, son expérience rappelle ce qui fait réellement la différence au moment décisif : un dossier solide, des points sensibles identifiés à temps, et une transaction qui avance sans se fragiliser en chemin.

## **Dossier qui bloque/dossier qui passe**

Quand je reçois un dossier de vente, mes premières questions portent sur la parcelle vendue. Avec un accès au Registre foncier et aux différentes couches du guichet cartographique, je peux rapidement vérifier la parcelle, la zone dans laquelle elle se situe, les propriétaires, les affaires en suspens, les servitudes, les restrictions au droit d'aliéner s'il y en a, etc.

Ces premières vérifications permettent d'identifier les éventuels problèmes soulevés par la vente de ce bien, par exemple un problème LPPPL pour un appartement ou une autre exigence imposée par la législation accessoire qui m'obligerait à obtenir une autorisation de l'administration (Justice de paix, Commission foncière rurale, Commission foncière II, Office des faillites, etc.).

Je vérifie également que les acheteurs aient déjà reçu un accord de principe de financement d'au moins un établissement de crédit. J'estime en effet qu'il serait dangereux de faire prendre des engagements fermes à des acheteurs qu'ils ne pourraient respecter par la suite, faute de financement.

Ainsi, le dossier qui passe sera celui pour lequel le vendeur ou le courtier a déjà identifié un certain nombre de problèmes et pour lequel le financement des acheteurs est assuré.

Avec un système législatif qui enflé chaque année et l'arrivée de nouvelles contraintes législatives, les ventes se compliquent à la même vitesse. Des problèmes qui n'existaient pas hier, surgissent aujourd'hui. C'est un constat.

## **Pièges de la PPE**

Selon la date de construction du bâtiment érigé en PPE et au vu de la nouvelle réglementation sur les assainissements énergétiques, le fonds de rénovation de

la PPE risque de ne pas couvrir les frais de travaux lourds tels que la pose d'une isolation, le changement des fenêtres et du système de chauffage. Je rends donc les acheteurs attentifs à la lecture des comptes de la PPE et spécialement à la ligne relative à ce fonds. Les acheteurs doivent aussi exiger d'avoir accès aux procès-verbaux des dernières assemblées de la copropriété d'étages pour savoir si les copropriétaires ont déjà décidé l'exécution de certains travaux. Cela leur permet de déterminer « à quelle sauce ils vont être mangés » les années qui suivront, dans la communauté des propriétaires d'étages.

Il est plus difficile de savoir si les assemblées se passent bien ou s'il y a un « mauvais coucheur » dans la PPE. Le vendeur se passera bien de mentionner un tel problème et parfois les acheteurs tombent dans « un panier de crabes » alors qu'ils n'ont rien à voir avec le passé des relations houleuses entre les propriétaires. Mais contre ce risque, il est difficile de prendre des précautions. Quand on entre dans une communauté de propriétaires, il faut savoir qu'elle est composée d'êtres humains plus ou moins sympathiques.

Dans un immeuble neuf ou en cours de construction, les pièges relèvent des garanties liées à la bonne facture des travaux et au risque de l'hypothèque légale des artisans et entrepreneurs. Les acheteurs doivent se montrer curieux et poser des questions pour s'assurer que le chantier s'est bien déroulé et que les artisans ont été payés. Cette curiosité leur permettra d'éviter bien des risques.

## **Servitudes, limites, droits et restrictions**

Les servitudes posent parfois des problèmes d'interprétation, notamment quand elles sont anciennes, quand elles ne sont pas accompagnées d'un plan, qu'elles sont rédigées de manière succincte ou qu'elles ne correspondent pas à la réalité sur le terrain.

Le plus souvent, toutefois, le problème relève de l'absence de servitudes entre des parcelles voisines. En pratique, je rencontre souvent des vendeurs qui ont réglé un droit d'usage particulier avec leurs voisins, à l'amiable (passage, l'usage d'une place de parc ou d'un bout de jardin, etc.), sans jamais garantir la pérennité de cet usage par l'inscription d'une servitude au Registre foncier. Le vendeur devrait avoir réglé la question avant

la mise en vente de son bien, mais ce n'est pas toujours le cas. La lecture des plans et du texte des servitudes devrait alerter les acheteurs, de même que l'absence de servitude.

### **Conditions, sécurisation et calendrier**

La fixation du calendrier dépendra notamment de l'autorisation à obtenir. Il faut être attentif non seulement à l'autorité concernée (certains services communaux et cantonaux démontrent plus d'efficacité que d'autres) mais également aux fêtes judiciaires pour que l'autorisation devienne définitive.

Récemment les délais bancaires des financements hypothécaires pour le versement du montant de l'emprunt se sont rallongés. Il faut parfois compter plus de six semaines pour obtenir les fonds alors que le crédit est accordé. Il en va de même pour certaines caisses de pensions pour le versement des avoirs LPP qui peut prendre plusieurs semaines, voire plusieurs mois.

Le notaire coordonne les différentes étapes de la vente après avoir contacté tous les intervenants au dossier (banque, caisse de pensions, assurances, etc.) et agende ces différentes étapes en tenant compte des contraintes (autorisation, versement des fonds, etc.).

### **Transmission, indivision, séparation**

Une vente par des héritiers (indivision) implique une décision de tous les héritiers. L'unanimité constitue la règle de décision en matière d'indivision. Il en va de même pour des époux ou des concubins copropriétaires. Ils ne peuvent pas agir l'un sans l'autre pour la vente de leur appartement ou de leur maison.

### **Ce qui coûte cher**

Le notaire bien évidemment mais pas que ...

Le fisc passe par là également et prend une pincée :

- chez le vendeur avec un impôt sur les gains immobiliers, quand ce n'est pas un impôt sur le bénéfice (si l'immeuble est rattaché à sa fortune commerciale). Et attention, la qualification commerciale d'un immeuble s'hérite !
- chez l'acheteur avec un impôt de droit de mutation de 3.3% du prix d'achat, perçu par le notaire à l'exécution de la vente pour le compte du Canton.
- chez l'acheteur qui finance une partie de son achat par de la LPP. Le versement anticipé est soumis à un impôt spécial sur le revenu.

Et pour les acheteurs d'un appartement sur plan, il peut arriver que des retards de travaux les obligent à aller vivre à l'hôtel pendant plusieurs semaines ou à trouver un appartement pour se reloger durant une période plus ou moins longue. Cela engendre non seulement des coûts mais également des ennuis importants.

### **Le top 5 des pièges dans une vente**

- la qualification fiscale d'un immeuble (risque du vendeur) ;
- les délais trop courts pour l'exécution d'une vente ;
- le risque d'hypothèque légale dans une vente sur plan ;
- les problèmes de taxe sur la plus-value pour les nouveaux PACom et les incertitudes dans l'application de cette règle par la Direction du Territoire ;
- les pièges de la LDFR pour les biens situés, tout ou partie, en zone agricole.

**Laure Thonney**  
**Étude Bloch & Thonney**



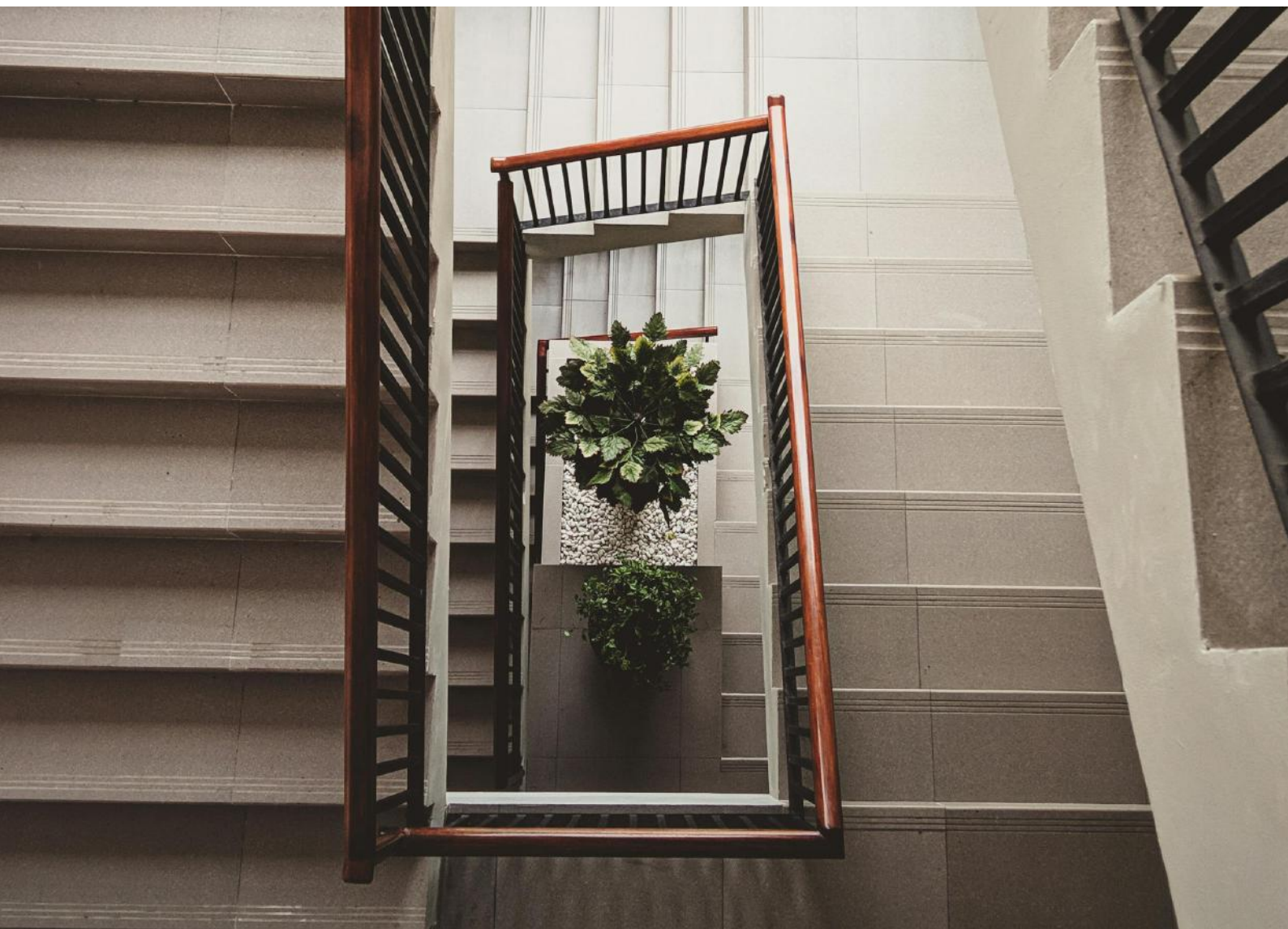


# **PARTIE VI**

## **MÉTHODE & OUTILS**

**GRILLES D'ANALYSE & OUTILS DE DÉCISION :**  
CADRAGE, VENDABILITÉ, SCÉNARIOS, PLAN D'EXÉCUTION

**CHECK-LIST VENDEUR :**  
QUESTIONS CLÉS, POINTS DE VIGILANCE, DÉCISIONS À ANTICIPER



# MÉTHODE & OUTILS

Une vente immobilière ne se résume pas à une annonce : c'est une suite de décisions qui engagent la valeur, le calendrier et la sécurité juridique. Les outils ci-dessous servent à structurer ces décisions et à préparer un dossier solide. Ils ne remplacent pas l'analyse et la conduite d'une vente par un professionnel ; ils permettent de clarifier les points à valider et d'éviter les erreurs qui

coûtent le plus cher en temps, en négociation et en risques. Utilisés dès le début, ils transforment une intention en démarche cadrée et limitent les ajustements tardifs, souvent les plus coûteux. Ils offrent également une base commune de discussion entre propriétaire, notaire, banque et professionnel mandaté, afin que la vente avance sur des faits plutôt que sur des impressions.

## Outil 1 - Cadrage de décision

Objectif : rendre explicite ce qui est prioritaire et ce qui est non négociable, avant toute discussion de prix.

À compléter

- Fonction du bien : résidence principale / résidence secondaire / locatif / commercial
- Priorité n°1 : prix / délai / discrétion / autre : \_\_\_\_\_
- Date de transfert idéale : \_\_\_\_\_ | date limite : \_\_\_\_\_ | marge : faible / moyenne / confortable
- Contraintes (fiscales, familiales, juridiques, occupation) : \_\_\_\_\_
- Éléments sensibles identifiés (PPE, servitudes, travaux, occupation, limites, etc.) : \_\_\_\_\_
- Point à faire valider (notaire / fiscalité / banque / technique / estimation) : \_\_\_\_\_
- Décision acceptable (si le marché ne valide pas l'objectif initial) : ajuster / prolonger / louer / conserver / autre : \_\_\_\_\_

La valeur de cet outil est simple : une vente se déroule bien lorsque la priorité et les contraintes sont claires dès le départ. Les dossiers qui se compliquent sont souvent ceux où ces éléments sont découverts trop tard.

## Outil 2 - Score de "vendabilité"

Objectif : qualifier le niveau de complexité réel du dossier et identifier ce qui doit être sécurisé avant mise en marché.

À compléter - notation : 0 = non prêt / 1 = partiel / 2 = prêt

- Cohérence des informations (surfaces, lots, annexes, parkings, autre) : 0 / 1 / 2
- Disponibilité des documents essentiels : 0 / 1 / 2
- PPE lisible (PV, charges, fonds rénovation, travaux votés/à venir) : 0 / 1 / 2
- Contraintes juridiques clarifiées (servitudes, restrictions, accès) : 0 / 1 / 2
- État technique documenté (installations, travaux, points sensibles) : 0 / 1 / 2
- Occupation maîtrisée (libération, locataire, modalités) : 0 / 1 / 2
- Positionnement de prix objectivable (fourchette réaliste) : 0 / 1 / 2
- Mise en valeur qualitative (photos, textes, vidéos, annonces, dossier, supports) : 0 / 1 / 2
- Capacité à filtrer les candidats (financement, sérieux, délais) : 0 / 1 / 2
- Risque de friction identifié (ce qui déclenchera la négociation) : 0 / 1 / 2

- Capacités en négociation : 0 / 1 / 2
- Connaissances fiscales, juridiques et réglementaires : 0 / 1 / 2

Interprétation : **0-9** : situation à risque, **10-17** : situation structurable, **18-22** : situation convenable/idéale

Un score faible ne signifie pas “impossible”. Il signifie que la vente devra être davantage pilotée et sécurisée : le risque n’est pas uniquement une baisse de prix, mais également des délais, des négociations et la perte de contrôle.

### Outil 3 - Les scénarios

Objectif : éviter la vente “à option unique”, qui devient fragile dès que le marché ne répond pas comme anticipé.

À compléter

Scénario A (optimisation) : objectif = maximisation de valeur

- Prix cible : \_\_\_\_\_ | Délai cible : \_\_\_\_\_ | Condition de maintien (traction/autre) : \_\_\_\_\_

Scénario B (réalisme) : objectif = prix réaliste / délai maîtrisé

- Prix cible : \_\_\_\_\_ | Délai cible : \_\_\_\_\_ | Décision si pas d’offres qualifiées : \_\_\_\_\_

Scénario C (équilibre) : objectif = compromis prix/délai

- Prix cible : \_\_\_\_\_ | Délai cible : \_\_\_\_\_ | Décision si pas d’offres qualifiées : \_\_\_\_\_

Le bénéfice de cette approche est concret : elle transforme une vente en trajectoire maîtrisée. Sans scénarios, la vente finit souvent par être ajustée sous pression, et non par décision.

### Outil 4 - Plan d’exécution

Objectif : transformer le diagnostic en stratégie opérationnelle, sans improvisation.

- Segment d’acheteurs dominant : \_\_\_\_\_
- Argument principal (ce qui déclenche l’intérêt) : \_\_\_\_\_
- Objection principale (ce qui déclenche la négociation) : \_\_\_\_\_
- Réponse factuelle prête (document, preuve, clarification) : \_\_\_\_\_
- Scénario primaire retenu (A/B/C) : \_\_\_\_\_
- Indicateur de traction principal suivi (demande / visites qualifiées / retours / offres) : \_\_\_\_\_
- Règle de pilotage (décision à J+\_\_ si traction insuffisante) : \_\_\_\_\_
- Dossier complet et verrouillé avant publication : \_\_\_\_\_
- Points à sécuriser avec un professionnel (courtier/notaire/banque/technique) : \_\_\_\_\_
- Plan secondaire si l’objectif n’est pas atteint : \_\_\_\_\_

Ce plan sert à sécuriser les décisions clés, clarifier les priorités, et éviter les corrections tardives mais ne remplacera pas une stratégie professionnelle complète.

### **Questions clés, points de vigilance, décisions à anticiper**

Une vente se fragilise rarement sur un détail visible. Elle se fragilise sur des points non anticipés : documents manquants, incohérences, contraintes non clarifiées, ou calendrier subi. Les questions suivantes servent à vérifier que la vente est sécurisée avant d'être exposée au marché.

La priorité est-elle clairement fixée entre le prix, le délai et la discrétion ? Le calendrier est-il réaliste, avec une marge de manœuvre suffisante pour éviter une négociation sous contrainte ? La décision est-elle cohérente avec la situation (relocation, achat, réemploi, organisation familiale) ?

Le dossier est-il complet et cohérent, au sens où les informations essentielles concordent entre elles : surfaces, lots, annexes, parkings, usage, charges, disponibilité ? Les contraintes juridiques sont-elles identifiées et expliquées simplement : servitudes, droits d'accès, restrictions, limites, particularités susceptibles de surprendre un acquéreur ? Pour une PPE, la situation est-elle lisible : procès-verbaux récents, charges, fond de rénovation, travaux votés, travaux à prévoir, règles de copropriété, éventuels litiges ?

Les points qui déclenchent la négociation sont-ils anticipés, avec une réponse factuelle prête ? Les éléments techniques sensibles sont-ils clarifiés avant publication, afin d'éviter qu'une visite se transforme en doute ou en suspicion ? Le niveau de transparence est-il suffisant pour protéger la transaction sans créer d'ambiguïté ?

Le processus de filtrage est-il prévu : comment s'assurer qu'un acheteur est finançable et sérieux, comment éviter les délais bancaires inutiles, et comment structurer des conditions réalistes ? Si le bien ne reçoit pas de traction rapidement, une règle de pilotage est-elle déjà fixée (quand décider, et sur quelle base), afin d'éviter les ajustements émotionnels ?

Enfin, les décisions qui coûtent cher lorsqu'elles sont prises trop tard ont-elles été anticipées : qui décide et qui signe en cas de situation familiale complexe, quelles pièces sont indispensables pour sécuriser l'acte, quels points doivent être validés par un notaire ou un autre professionnel et quelle est la décision acceptable si le marché ne valide pas l'objectif initial ?

Lorsque plusieurs de ces points restent incertains, le

risque n'est pas seulement un retard ou une mise sur le marché manquée : c'est une perte de contrôle.

À ce stade, l'enjeu n'est pas d'ajouter des démarches ou de multiplier les actions, mais de faire valider l'approche globale : objectifs, calendrier, positionnement, et de sécuriser le dossier sur les éléments qui déclenchent le plus souvent des blocages, des négociations ou un conditionnement des offres.

Une mise en marché sans ces validations transforme fréquemment des incertitudes techniques ou juridiques en incertitudes de prix.

# UNE VENTE

SANS IMPROVISATIONS

De la mise en marché à la signature,  
nous sommes à vos côtés.

STRATÉGIE  
NÉGOCIATIONS  
PROCÉDURES



+41 79 152 75 98  
FIDELIMMO.CH

**FIDELIMMO** AGENCE  
IMMOBILIÈRE

# MERCI

POUR VOTRE LECTURE

## CRÉDITS

### DIRECTION ÉDITORIALE

Dylan Lomazzo - Fidelimmo

### CONTRIBUTION

Me Laure Thonney - Étude Bloch & Thonney

### CONCEPTION GRAPHIQUE / MISE EN PAGE

Dylan Lomazzo - Fidelimmo

### PHOTOGRAPHIES

Fidelimmo/banques d'images

### IMPRESSION

Pixartprinting

### TIRAGE

1'000 exemplaires - Version digitale disponible

### SOURCES

Canton de Vaud/Confédération suisse/ARE

BNS/FINMA/SIX

BCV, UBS, VZ, Julius Baer, Pictet, Raiffeisen, Migros Bank, Reuters

PriceHubble, Wüest Partner

Guichet cartographique

Publications et rapports d'acteurs professionnels cités dans le texte

## CONTRIBUER

Vous souhaitez suggérer un thème, partager des données, proposer une contribution (banque, notaire, avocat, expert, commune) ou participer au prochain numéro ?

### CONTACT

[info@fidelimmo.ch](mailto:info@fidelimmo.ch)

+41 79 152 75 98

[fidelimmo.ch](http://fidelimmo.ch)

Magazine gratuit. Ne peut être vendu

Ne pas jeter sur la voie publique.

Toute reproduction, même partielle, est interdite

© Fidelimmo Sàrl, 2026

# FIDELIMMO

## MAGAZINE

### L'IMMOBILIER VAUDOIS EN 2026

Un numéro pensé pour éclairer vos décisions immobilières;  
Apporter du contexte sur le marché vaudois résidentiel;  
Fournir une méthode et des repères utiles.



ACCÈS À LA  
VERSION DIGITALE

CE MAGAZINE VOUS EST OFFERT PAR

**FIDELIMMO** AGENCE  
IMMOBILIÈRE