



Dominique Boillat- Consulting financier, immobilier et fiscal

HYPOTHEQUE ET RETRAITE



LES SENIORS SOUS PRESSION Flash Octobre 2021

Cher client, Cher partenaire

Nombreux sont les seniors qui nous consultent pour des investissements immobiliers afin de se créer des rentes de vieillesse correctes suite au retrait de capitaux LPP ou simplement par le fait que **les placements bancaires avec un bas niveau de risque n'offrent plus de rendement ou des rendements négatifs.**

D'autres parts, ceux qui sont déjà propriétaire se retrouvent souvent démunis et pris en otage par leurs créanciers hypothécaire une fois la retraite arrivée, car les revenus baissent et les conditions d'octroi d'hypothèques changent.

Il est de première importance d'anticiper le moment de la retraite dans le cadre de ses financements hypothécaire et d'analyser la situation suffisamment tôt.

En restant à votre disposition pour un premier entretien sur le sujet et en vous souhaitant un bel automne 2021.



HYPOTHEQUE ET RETRAITE

LES SENIORS SOUS PRESSION

Constat

Arrivés à la retraite, de « bons clients » ont la surprise de passer subitement pour de mauvais payeurs aux yeux de leur banque.

Souvent, leurs taux hypothécaire augmente (risques) et ***les amortissements deviennent parfois insurmontables.***

Selon leur situation financière et le degré d'amortissement de leur hypothèque, les clients retraités se voient suggérer de vendre leur maison ou leur logement.

Amortissement exigé

- Si, en règle générale un prêt hypothécaire est accordé pour de l'immobilier résidentiel à hauteur de 75 - 80% de la valeur de l'objet pour des clients en activité de moins de 55 ans.
- Ce pourcentage va baisser drastiquement à environ 50% / 60% au moment de la retraite !
- La règle appliquée en règle générale pour le ratio charges /intérêts est que le coût de l'hypothèque calculé sur la base d'un taux moyen de 6.5% ne doit pas excéder un tiers du revenu.

On comprend aisément au vu de ce qui précède qu'une bonne partie des Seniors risquent de se trouver dans des situations fort désagréables dans un futur proche, ***ce phénomène étant encore accentué par une baisse des rentes LPP et une baisse complémentaire pour ceux qui ont utilisé une partie de leurs capitaux LPP pour accès à la propriété.***

Selon les analyses, seulement 40% des propriétaires immobiliers seront en mesure de remplir les critères de financement des banques lorsqu'ils n'auront plus d'activité lucrative, 40% devront prendre des mesures d'économie et 20% se retrouveront en situation difficilement supportable.



Stratégie immobilière pour la retraite

1 - Investir en hypothèques, amortir ?

L'hypothèque n'est pas nécessairement une charge. Le prêt hypothécaire est une alternative de placement qui peut rassurer en cette période de taux négatif.

Cette opportunité est possible, mais a pour pendant un coût fiscal, ce d'autant plus que notre système fiscal des valeurs locatives privées n'arrange pas les choses et elle est plus ou moins lourdement ressentie en fonction du Canton.

2 - Épargner en troisième pilier et/ou rachat possible en LPP ?

De cette manière on économise des impôts et on disposera de plus d'argent à la retraite afin d'adapter le logement ou de réduire les hypothèques.

Plus possible d'épargner en retraite, quelles mesures peut-on envisager ?

- 1- Transmettre sa maison aux enfants tout en conservant un droit d'habitation ou d'usufruit.**
Que les enfants (si leurs revenus sont suffisants) se portent codébiteurs solidaires pour le crédit hypothécaire.
- 2- En solution temporaire, pendant une durée limitée et si le taux de nantissement le permet, se créer une « rente bancaire ».** L'hypothèque est augmentée, une partie de ce crédit peut être utilisée pour régler immédiatement les intérêts des 10 à 15 prochaines années sur la base d'un taux fixe et le reste pour améliorer ses revenus. *Les banques sont plutôt frileuses sur le sujet.*
- 3- En solution à long terme, et si le taux de nantissement le permet, se créer une rente viagère « rente à vie, avec ou sans remboursement ».** L'hypothèque est augmentée, le crédit est utilisé pour financer une rente à vie immédiatement qui permet de rentrer dans le ratio charges / intérêts et d'améliorer les revenus. La rente est nantie auprès du créancier-gagiste. Il est clair que cette solution va réduire le capital à transmettre aux héritiers.



4- Vente en viager

- Le principe est simple : des personnes d'un certain âge ou à la retraite vendent leur maison à un prix au-dessous de la valeur vénale.
- En échange, il y habite jusqu'à leur décès sans payer de loyer et, parfois même, en touchant une rente complémentaire.
- **Il touche également un capital à la conclusion (le bouquet) permettant d'avoir de liquidités immédiates.**
- L'acheteur potentiel va, dès lors, considérer le gain possible, soit la valeur vénale du bien immobilier moins le capital exigé au moment de la vente (le bouquet). Mais aussi, et c'est le plus délicat, le montant de l'éventuelle rente à multiplier par le nombre de mois jusqu'au décès potentiel du vendeur.

En résumé :

Pour les futurs Seniors (dont nous faisons tous partie) qui sont déjà propriétaire, il est nécessaire d'anticiper, d'analyser et de mettre en place les stratégies de sortie au plus vite.

Force est de constater que le troisième et quatrième âge ne sont pas vraiment adaptés aux investissements immobiliers directs et que pour cette catégorie d'investisseurs il vaut mieux se tourner vers de l'investissement immobilier indirect qui existe sous différentes formes.

En restant à votre disposition pour en discuter.

16.10.2021