

5 questions à vous poser avant de vendre un bien immobilier

Qu'il s'agisse d'une maison familiale, d'un appartement en copropriété ou d'une résidence secondaire, l'idée de vendre vient souvent progressivement. Les enfants ont quitté le nid, l'entretien devient coûteux, les projets de vie changent. En réfléchissant tôt à la vente, vous vous donnez une marge de manœuvre tant sur le plan financier qu'émotionnel. Ces cinq questions vous aideront à y voir plus clair et à prendre la bonne décision.

Le bien immobilier correspond-il encore à votre situation actuelle ?

Les besoins évoluent avec le temps. Une maison qui était autrefois parfaite peut aujourd'hui être trop grande ou nécessiter trop d'entretien. Évaluez honnêtement le temps et l'énergie que vous consacrez au jardin, à l'entretien ou à monter les escaliers. L'accessibilité joue également un rôle croissant : une rénovation est-elle réaliste ou un appartement plus petit et adapté aux personnes âgées serait-il plus judicieux à long terme ?

Conseil : si vous envisagez de déménager dans un logement plus petit, vous pouvez investir le produit de la vente dans un logement confortable et facile à entretenir. properti aide les propriétaires à évaluer de manière réaliste la valeur marchande de leur bien immobilier et à examiner les biens de remplacement appropriés.

2. Quelle est votre situation financière et hypothécaire ?

Une vente est toujours une décision financière. Vérifiez le montant actuel de votre hypothèque et si un remboursement anticipé entraîne des frais de remboursement anticipé. Vérifiez également le montant des fonds propres déjà constitués et l'impact du produit de la vente sur votre prévoyance vieillesse.

Remarque : l'évaluation immobilière en ligne gratuite de properti fournit en quelques minu-



tes une première estimation de votre valeur marchande actuelle. Pour des scénarios détaillés, il est utile de consulter un expert ou un spécialiste en hypothèques.

3. Quelles sont les conséquences fiscales d'une vente ?

En Suisse, la vente d'un bien immobilier est soumise à l'impôt sur les gains immobiliers, qui varie entre 10% et 40% du bénéfice selon le canton. Les personnes qui vivent longtemps dans la même maison bénéficient généralement de réductions importantes : la durée de possession peut réduire le taux d'imposition jusqu'à 50%.

Outre l'impôt sur les gains immobiliers, les revenus du capital ou les effets sur l'AVS peuvent également être pertinents. Une planification fiscale précoce permet des optimisations, par exemple grâce à une vente échelonnée ou à un réinvestissement dans d'autres formes de placement.

4. Êtes-vous prêt émotionnellement pour la vente ?

De nombreux propriétaires associent à leur maison des souvenirs de plusieurs décennies : fêtes de famille, enfance, étapes de la vie.

Une vente n'est donc pas seulement une décision économique, mais aussi émotionnelle. Posez-vous la question suivante : suis-je prêt à lâcher prise et à commencer une nouvelle vie ?

Il est parfois utile de prendre conscience que la vente peut aussi créer de l'espace – pour voyager, se lancer dans de nouveaux projets ou mener une vie plus simple avec moins d'obligations.

Exemple pratique : de nombreux propriétaires rapportent qu'après la vente, ils ont retrouvé une nouvelle légèreté : moins de dépenses, plus de temps pour eux. La clé réside dans le fait de prendre une décision active plutôt que d'attendre que des circonstances extérieures vous y obligent.

5. Quels sont vos objectifs et vos perspectives pour les années à venir ?

La vente doit s'inscrire dans un projet de vie plus large. Que vous souhaitiez libérer des capitaux, réduire votre train de vie ou vous rapprocher de votre famille et de vos amis, réfléchissez à la manière dont la vente peut vous aider à réaliser vos souhaits. Les aspects liés à la santé ou les projets de voyage peuvent également être déterminants. En planifiant à temps, vous pouvez prendre une décision en toute autonomie avant que la nécessité ne se fasse sentir.

📌 Conseil

properti accompagne les propriétaires de manière globale, de l'évaluation à la médiation réussie en passant par l'analyse du marché, afin que les décisions soient fondées sur des faits et non sur l'incertitude.

Conclusion : une bonne planification, c'est déjà la moitié de la vente

La vente d'un bien immobilier est un tournant dans la vie. Ceux qui la préparent soigneusement en tirent un double bénéfice : financier et émotionnel. Les cinq questions aident à clarifier les priorités et à prendre des décisions éclairées, sans pression, mais avec une vision à long terme.

Pour tous ceux qui souhaitent garder une vue d'ensemble sur l'ensemble du processus, de la décision à la remise des clés, le guide de vente properti offre des conseils pratiques, gratuits et concis.

Réservez dès maintenant une consultation gratuite



Expertise immobilière. Simple, sans engagement et gratuite.

Scannez le code ou rendez-vous sur la page : qr.properti.ch/conseil13

Connaissez-vous la valeur marchande de votre bien immobilier ?



Calculez dès maintenant et gratuitement la valeur marchande de votre bien immobilier.

Scannez le code ou rendez-vous sur la page : qr.properti.ch/calcul1