

Édition 2026

Perspectives de logement

Magazine d'Immoschwab
sur l'habitat

40 ans d'Immoschwab –
Une histoire de confiance, de
responsabilité et d'ancrage régional



Contenu

04

40 ans d'Immoschwab – Une histoire de confiance, de responsabilité et d'ancrage régional

07

Chronologie & principales étapes d'Immoschwab

08

Entretien avec Fabienne Voutaz

10

« Je veux construire un château! »
– Entretien avec le fondateur Renat Schwab

12

Les frais accessoires les plus importants dans la propriété par étages

15

Taxe sur la plus-value: ce que les propriétaires doivent savoir

Mentions légales « Perspectives de logement »

Publication: printemps 2026. tirage: 6000 unités, publication annuelle

Éditeur: Immoschwab SA, Bernstr. 30, 3280 Morat, +41 26 672 98 98, info@immoschwab.ch

Responsable du contenu: Fabienne Voutaz, membre de la direction

Idée, concept et rédaction: Martin Aue

Graphisme: Contrastart GmbH

Composition: Tobias Fux et Stefan Haldimann

Copyright: Réimpression, même par extraits, uniquement avec autorisation écrite.

Éditorial – 40 ans d'Immoschwab



40 ans d'expérience, de confiance et d'ancrage régional

Depuis 40 ans, le nom d'Immoschwab est synonyme de compétence, de fiabilité et de proximité avec le marché. Ce qui a commencé en 1976 avec la création d'une fiduciaire par Bernhard Schwab est devenu, au fil des quatre dernières décennies, un partenaire immobilier de référence dans la région du Seeland.

L'arrivée de son frère Renat en 1985 et la fondation de la société «Immobilien B + R Schwab AG» ont posé très tôt les bases de l'orientation que connaît aujourd'hui notre entreprise. D'autres étapes importantes ont suivi, notamment le changement de raison sociale en «Immoschwab AG» ainsi que la réussite de la transmission de l'entreprise en 2011, lorsque celle-ci a été reprise par des collaborateurs de longue date. Bien plus qu'un simple changement de génération, cette étape a constitué un engagement fort en faveur de la continuité, de la fiabilité et des valeurs qui caractérisent notre entreprise.

Aujourd'hui, un nouveau jalon majeur se profile déjà: la préparation de l'arrivée de la troisième génération est en cours. Nous créons ainsi les conditions nécessaires pour assurer un avenir prospère et garantir le développement

durable de notre entreprise, forte de son histoire et résolument tournée vers l'avenir. Notre réussite repose depuis toujours sur un solide ancrage régional. Nous sommes chez nous dans le Seeland, autour de Morat, Aarberg et Lyss. Nous connaissons les habitants, les spécificités de la région et le marché immobilier grâce à notre expérience de terrain. Cette proximité nous permet d'accompagner nos clients de manière personnalisée, compétente et sur le long terme. Car un bien immobilier est bien plus qu'un bâtiment ou un simple objet: c'est un lieu de vie. Nous sommes fiers d'accompagner propriétaires et locataires à chaque étape de leur parcours et de construire avec eux des relations fondées sur la confiance, qui durent souvent de nombreuses années.

Notre entreprise vit grâce aux femmes et aux hommes qui la font évoluer. L'engagement, les compétences professionnelles et la fidélité de nos collaboratrices et collaborateurs constituent depuis toujours le fondement de notre réussite. Nous leur sommes profondément reconnaissants, tout comme nous remercions chaleureusement nos clients pour leur confiance ainsi que nos partenaires pour leur collaboration fidèle et durable. Quarante années d'histoire ne sont pas seulement une raison de célébrer cet anniversaire. Elles sont aussi l'occasion de porter un regard reconnaissant sur le chemin parcouru. Nous envisageons l'avenir avec confiance et poursuivrons notre développement en tant qu'entreprise indépendante, innovante et solidement ancrée dans notre région, avec l'ambition de rester, demain encore, un partenaire fiable. Nous nous réjouissons d'écrire avec vous les prochains chapitres de notre histoire.

Roland Kiener
Directeur général et président du
Conseil d'administration

40 ans d'Immoschwab – Une histoire de confiance, de responsabilité et d'ancrage régional

Un anniversaire est toujours un moment particulier. C'est l'occasion de s'arrêter un instant, de regarder le chemin parcouru et de remercier toutes les personnes qui ont contribué à cette belle aventure.



L'histoire de notre entreprise débute en 1976. Cette année-là, Bernhard Schwab fonde la société « Treuhand Schwab », dont les activités étaient, comme son nom l'indique, principalement orientées vers les services fiduciaires. Visionnaire et doté d'un véritable esprit d'entreprise, il identifie très tôt le besoin croissant de prestations professionnelles dans le domaine de l'immobilier. En 1985, son frère Renat rejoint l'entreprise. Ensemble, ils fondent le 19 décembre 1985 la société anonyme « Immobilien B + R

Schwab AG », une étape déterminante dans le développement de l'entreprise que nous connaissons aujourd'hui. Dans le cadre de la préparation de la succession, la société adopte en 2010 le nom d'« Immoschwab ». Un an plus tard, en 2011, l'entreprise est reprise par ses propriétaires actuels, tous collaborateurs de longue date ayant largement contribué à son développement. Cette confiance accordée à ses propres collaborateurs reflète depuis toujours la culture d'entreprise d'Immoschwab. En 2023, une nouvelle étape est franchie

dans le cadre de la succession. Les trois propriétaires Benno Hungerbühler, Urs Aepli et Rolf Bärtschi quittent la direction. Ils sont remplacés par Fabienne Voutaz et Larissa Läderach, toutes deux collaboratrices de longue date, qui rejoignent la direction au début du mois d'octobre 2023. Sandra Nydegger et Roland Kiener continuent d'en faire partie. Les propriétaires actuels attachent une grande importance à ce que cette transition s'effectue progressivement jusqu'en 2028, afin de permettre aux deux futures successeuses de se préparer sereinement à leurs nouvelles responsabilités.

Quatre décennies d'évolution

Il y a quarante ans, notre quotidien se déroulait encore autour de machines à écrire. Les annonces immobilières étaient publiées dans les journaux, les dossiers soigneusement classés dans des classeurs et les calculs effectués à la main. Beaucoup de choses demandaient davantage de temps, certaines étaient plus personnelles. Une chose, en revanche, était déjà essentielle : la précision, la fiabilité et l'engagement. Aujourd'hui, la numérisation fait partie intégrante de notre métier. Les outils modernes d'estimation, les systèmes numériques de gestion immobilière, les plateformes de commercialisation et les moyens de communication

actuels nous permettent de travailler plus rapidement, avec davantage de transparence et toujours au service de nos clients.

Les outils ont changé, mais pas notre état d'esprit. Nous associons tradition et innovation et évoluons avec notre temps sans jamais perdre de vue nos valeurs. Car même à l'ère du numérique, la confiance, le conseil personnalisé et la proximité régionale restent au cœur de notre activité.

Solidement ancrés dans la région

Depuis ses débuts, Immoschwab poursuit une stratégie claire qui n'a jamais changé : un fort ancrage régional. L'entreprise est active dans le Seeland, autour de Morat, dans les cantons de Fribourg et de Vaud, ainsi qu'à Aarberg et Lyss, dans le canton de Berne. Cette présence locale exige une excellente connaissance du terrain et favorise une collaboration étroite et durable avec les partenaires et réseaux de la région. Le siège principal d'Immoschwab se trouve depuis toujours à Morat. En 2017, l'ouverture de la succursale d'Aarberg a constitué une nouvelle étape importante pour renforcer encore la proximité avec notre clientèle. Aujourd'hui, plus de vingt collaboratrices et collaborateurs travaillent sur nos deux sites. Parallèlement à la croissance de notre entreprise, notre offre de prestations s'est continuellement développée. Elle comprend aujourd'hui les

Immoschwab sur les réseaux sociaux

Nous publions régulièrement des actualités, des conseils et des informations utiles sur le monde de l'immobilier sur nos réseaux sociaux. Suivez-nous et restez informé de nos dernières actualités.

[instagram.com/immoschwab](https://www.instagram.com/immoschwab)
[linkedin.com/company/immoschwab-ag](https://www.linkedin.com/company/immoschwab-ag)
[facebook.com/immoschwabag](https://www.facebook.com/immoschwabag)



estimations de valeur vénale, le courtage immobilier, la gestion d'immeubles locatifs et de propriétés par étage, le service de location ainsi que la comptabilité immobilière.

Dans toutes nos activités, nous accordons une importance primordiale à la qualité, au conseil personnalisé et à des relations de confiance durables avec nos clients.

Une expertise reconnue

L'année 2019 marque une nouvelle étape importante: Immoschwab devient membre de la Chambre suisse des courtiers immobiliers. Cette distinction est réservée aux professionnels répondant à des exigences élevées, notamment en matière de formation, d'expérience, de volume de transactions immobilières, d'inscription au registre du commerce et d'assurance responsabilité civile professionnelle. Depuis lors, nous avons le privilège de porter le titre de «spécialiste immobilier certifié». Pour nous, ce label représente bien plus qu'une distinction: il constitue un engagement permanent en faveur de la qualité, de la compétence professionnelle et d'un service durable au bénéfice de nos clients.

Former la relève

Depuis toujours, la formation de la relève nous tient particulièrement à cœur. Depuis 1988, nous formons des apprentis et investissons volontairement dans une formation solide

et proche de la pratique dans le domaine immobilier. De nombreux jeunes professionnels ont ainsi débuté leur carrière chez Immoschwab et acquis une précieuse expérience. Cet engagement a été récompensé en 2019 lorsque l'Union patronale fribourgeoise a décerné à Immoschwab le titre de «meilleure entreprise formatrice» dans la catégorie «Services / Commerce». Cette distinction nous rend particulièrement fiers et confirme notre volonté de transmettre notre savoir-faire et d'assumer notre responsabilité envers les générations futures.

L'humain au cœur de notre réussite

Au fil de toutes ces années, ce ne sont pas uniquement les chiffres ou les étapes importantes qui ont façonné Immoschwab, mais avant tout les femmes et les hommes qui nous entourent: nos collaboratrices et collaborateurs, nos clients ainsi que nos partenaires. Leur confiance, leur fidélité et la qualité de notre collaboration constituent les fondements de notre réussite. Animés par la même passion et les mêmes convictions qui nous accompagnent depuis 1976, nous regardons l'avenir avec enthousiasme: reconnaissants pour le chemin parcouru, ouverts aux nouvelles opportunités et déterminés à écrire, ensemble, les prochains chapitres de notre histoire.

Blog immobilier

Vous vous intéressez à l'immobilier? Alors découvrez le blog d'Immoschwab. Vous y trouverez régulièrement de nouveaux articles consacrés à l'actualité immobilière, des conseils pratiques ainsi que des informations utiles destinées aux propriétaires, aux acheteurs, aux vendeurs et aux locataires.

Retrouvez notre blog sur:
www.immoschwab.ch/fr/savoir/blog/



Chronologie & principales étapes d'Immoschwab



immoschwab ag
agence immobilière

1976

Fondation de la société « Treuhand Schwab » par Bernhard Schwab.

1985

Fondation de la société « Immobilien B + R Schwab AG ». Face à la croissance constante des mandats dans le domaine immobilier, Renat Schwab rejoint son frère Bernhard au sein de l'entreprise.

1988

Début de la formation d'apprentis.

1991

L'entreprise est scindée en trois sociétés :
« Immobilien B + R Schwab AG »
« Treuhand B + R Schwab AG »
« Revision B + R Schwab AG »

Renat Schwab reprend la direction de la société immobilière, tandis que son frère Bernhard dirige les sociétés fiduciaire et de révision.

2010

Changement de raison sociale : l'entreprise devient « Immoschwab ».

2011

Reprise de l'entreprise par les propriétaires actuels :
Roland Kiener (directeur général et président du Conseil d'administration),
Sandra Nydegger, Urs Aepli, Benno Hungerbühler et Rolf Bärtschi.

2017

Ouverture de la succursale d'Aarberg.



2019

- Admission au sein de la Chambre suisse des courtiers immobiliers.
- Distinction de « meilleure entreprise formatrice » dans la catégorie « Services / Commerce ».

2023

Évolution au sein de la direction.

- Benno Hungerbühler, Urs Aepli et Rolf Bärtschi quittent la direction.
- Fabienne Voutaz et Larissa Läderach rejoignent la direction.
- Sandra Nydegger et Roland Kiener poursuivent leur mission jusqu'à la transmission prévue en 2028.

Entretien avec Fabienne Voutaz

Depuis 2008, Fabienne Voutaz contribue activement au développement d'Immoschwab. Elle est entrée dans le secteur immobilier par un parcours atypique et y est restée par conviction et par passion. Grâce à des formations continues ciblées, notamment le brevet fédéral de courtière en immeubles ainsi que la formation de fiduciaire en immobilier, et forte de 18 années d'expérience professionnelle, elle est devenue une spécialiste reconnue de la branche. Depuis 2023, elle est membre de la direction et joue un rôle central dans le cadre de la prochaine transmission de l'entreprise.

Vous faites partie de l'entreprise depuis de nombreuses années. Qu'est-ce qui vous a amenée chez Immoschwab et qu'est-ce qui vous a donné envie d'y rester ?

À l'époque, c'est une réorganisation interne qui m'a conduite chez Immoschwab. L'entreprise recherchait une nouvelle collaboratrice pour le secteur de la vente immobilière, et la collaboratrice qui travaillait alors aux côtés de Renat Schwab a pensé à moi. Grâce à ma formation commerciale au Registre foncier, puis à mes trois années d'expérience dans un notariat, elle estimait que mon profil correspondait parfaitement au poste et m'a invitée à un entretien.

Si je suis toujours chez Immoschwab aujourd'hui, c'est pour plusieurs raisons. J'apprécie tout d'abord l'ambiance familiale et collégiale qui règne au sein de l'entreprise. De nombreux collaborateurs nous sont fidèles depuis de longues années, ce qui témoigne d'une véritable culture d'entreprise et d'un excellent esprit d'équipe.

Mais ce qui me motive avant tout, c'est mon métier, que j'exerce toujours avec autant de plaisir. La vente immobilière est extrêmement variée : chaque bien est unique et chaque client a des attentes différentes. Ce que j'apprécie particulièrement, c'est le contact humain et la possibilité d'accompagner les personnes à un moment important de leur vie. Annoncer à des acquéreurs qu'ils ont obtenu le bien de leurs rêves reste un moment particulièrement gratifiant. Ce sont ces instants qui donnent tout son sens à mon travail.



Vous faites partie de la relève qui prendra prochainement les rênes de l'entreprise. Comment vivez-vous cette transition ?

Je vis cette période comme une étape particulièrement enrichissante, passionnante et intense. La succession n'a pas été préparée dans l'urgence, mais planifiée avec soin durant plusieurs années. Cela nous a permis d'anticiper les processus essentiels, de clarifier les responsabilités et d'aborder suffisamment tôt les questions stratégiques afin d'assurer une transition aussi harmonieuse que possible. Sur le plan personnel, je considère comme un privilège de pouvoir participer activement à cette évolution. Depuis trois ans, je siége à la direction, ce qui m'a permis de découvrir l'entreprise non seulement sous son angle opérationnel, mais également dans sa dimension stratégique. J'ai ainsi pu approfondir

de nombreux sujets qui restent souvent peu visibles au quotidien, mais qui sont essentiels au développement durable d'une entreprise. J'apprécie tout particulièrement la collaboration fondée sur la confiance ainsi que le partage des connaissances avec mes collègues. Cette transmission d'expérience permet de préserver un précieux savoir-faire et d'en assurer la continuité au sein de l'entreprise.

Quelles sont les valeurs d'Immoschwab que vous souhaitez absolument préserver pour l'avenir ?

Plusieurs valeurs ont largement contribué au succès d'Immoschwab et doivent absolument être préservées. Pour moi, la plus importante est notre ancrage régional ainsi que la proximité avec nos clients. La confiance construite au fil des années constitue un facteur déterminant dans notre profession et ne s'acquiert pas du jour au lendemain. La compétence, la fiabilité et la qualité de nos prestations sont tout aussi essentielles. Nos clients nous confient souvent des biens représentant une valeur personnelle et financière considérable. C'est pourquoi la transparence, le professionnalisme et le sens des responsabilités sont au cœur de notre activité. Je souhaite également préserver la qualité des relations qui existent au sein de notre équipe ainsi qu'avec nos partenaires. Un climat de travail agréable, l'entraide et le respect mutuel constituent la base d'un succès durable. Toutes ces valeurs étaient déjà incarnées par le fondateur Renat Schwab et continuent aujourd'hui encore de guider notre manière de travailler.

Où voyez-vous les principales opportunités de développement pour Immoschwab dans les années à venir ?

À mes yeux, la plus grande opportunité consiste à renforcer encore notre position de leader régional tout en accompagnant nos clients sur le long terme à travers l'ensemble de nos prestations : de l'estimation immobilière à la vente, en passant par la gestion. Cette approche permet de construire des relations durables et ouvre de nouvelles perspectives de développement.

Quelles qualités une dirigeante doit-elle posséder pour gérer une entreprise avec succès au quotidien tout en préparant son avenir ?

Je pense qu'un bon leadership repose sur trois qualités essentielles : la clarté, l'attention portée aux personnes et une vision tournée vers l'avenir. La clarté signifie que les objectifs, les responsabilités et les attentes sont communiqués de manière transparente. Lorsque chacun sait dans quelle direction avancer, l'entreprise peut fonctionner efficacement au quotidien. Les collaborateurs restent toutefois le facteur de réussite le plus important. C'est pourquoi la reconnaissance, la confiance et une communication ouverte me paraissent indispensables. Enfin, une dirigeante doit toujours garder un regard tourné vers l'avenir. Les marchés, les attentes des clients et les technologies évoluent en permanence. Les entreprises qui réussissent sont celles qui savent gérer efficacement leurs activités quotidiennes tout en identifiant suffisamment tôt les nouvelles opportunités et en accompagnant activement le changement. Dans le secteur immobilier, cela signifie rester proche des clients, améliorer continuellement les processus et s'investir dans des domaines tels que la numérisation, le développement durable et la relève professionnelle.

Après toutes ces années chez Immoschwab, y a-t-il un souvenir ou une rencontre qui vous a particulièrement marquée ?

En réalité, il n'y a pas un seul moment qui se démarque, mais une multitude de rencontres qui m'ont marquée au fil des années. Je suis toujours très touchée lorsque des personnes associent un bien immobilier à une étape importante de leur vie. Qu'il s'agisse d'un jeune couple qui achète son premier logement, d'une famille qui réalise son rêve ou de propriétaires qui transmettent leur maison après de nombreuses années, on ressent que l'immobilier est bien plus qu'une simple question de bâtiments ou de contrats. Il est avant tout question d'émotions, de souvenirs et d'histoires de vie. Les relations de confiance construites sur la durée me marquent également beaucoup. De nombreux clients reviennent vers nous plusieurs années plus tard ou nous recommandent à leur entourage. Cette confiance, qui se construit au fil du temps, est pour moi l'une des plus belles reconnaissances de notre travail.

« Je veux construire un château! »

– Entretien avec le fondateur Renat Schwab

Immoschwab célèbre 40 années de services immobiliers couronnées de succès. Cette évolution a été largement façonnée par Renat Schwab, qui a développé l'entreprise aux côtés de son frère Bernhard Schwab. Dans cet entretien, il revient sur les débuts de l'entreprise, l'évolution du secteur immobilier au cours des dernières décennies, les défis des premières années et les valeurs qui distinguent encore aujourd'hui Immoschwab.

Comment Immoschwab est-elle née et comment l'entreprise s'est-elle développée au cours de ses premières années ?

À cette époque, mon frère Bernhard dirigeait déjà sa propre entreprise, qui connaissait une croissance constante. Lorsqu'il m'a demandé si je souhaitais le rejoindre, il a posé la première pierre de notre vision commune. Le 19 décembre 1985, nous avons signé l'acte de fondation de notre société et, le 1er janvier 1986, j'ai officiellement débuté mon activité. La même année, nous avons même ouvert une succursale à Aarberg. L'entreprise s'est développée de manière continue. Avec cette croissance sont apparus de nouveaux défis, qui nous ont conduits à prendre rapidement des décisions stratégiques afin de répondre aux attentes de notre clientèle. En 1991, nous avons ainsi réparti nos activités en trois sociétés: «Immobilier B + R Schwab AG», «Treuhand B + R Schwab AG» et «Revision B + R Schwab AG». J'ai repris la direction de la société immobilière, tandis que mon frère Bernhard dirigeait les activités fiduciaires et de révision.

Quels ont été les principaux défis des premières années ?

Le financement a certainement été l'un des plus grands défis. Les premiers bénéfices ont été investis directement dans la numérisation et dans la mise en place des premiers systèmes informatiques. Nous avons volontairement renoncé à un emprunt bancaire et avons réduit

nos propres salaires au strict minimum. L'acquisition du matériel informatique représentait alors une étape importante. Une partie de ces investissements n'a pu être réalisée que grâce au leasing. Aujourd'hui, cela peut sembler difficile à imaginer, mais cette décision a été déterminante pour la poursuite du développement de notre entreprise.

Aujourd'hui, les prestataires de services immobiliers sont très nombreux. Comment était la concurrence à cette époque ?

La situation était totalement différente. Les banques et les compagnies d'assurances ne se sont intéressées au secteur immobilier que bien plus tard. À Morat, nous étions alors la seule entreprise spécialisée dans l'immobilier. La publicité était quasiment inexistante. Notre meilleure carte de visite était la satisfaction de nos clients et les recommandations qu'ils nous adressaient. Nous avons également développé très tôt un solide réseau avec les banques et les notaires. À cette époque, la vente immobilière réalisée directement par les propriétaires était encore très peu répandue.

Quelles étaient les valeurs qui vous tenaient particulièrement à cœur lors de la création de l'entreprise ?

L'argent n'a jamais été ma principale motivation. Mon objectif a toujours été de créer une véritable culture de l'habitat, dans laquelle toutes les personnes concernées

puissent se sentir bien accompagnées. Pour moi, un logement a toujours représenté bien davantage que quatre murs. C'est un lieu de sécurité, de sérénité, de bien-être, de vie familiale et de liberté. J'essayais souvent d'illustrer cette idée par une image : « Je veux construire un château pour nos clients. » Pour moi, un château symbolise un lieu où chacun se sent bien, le bienvenu et considéré. Je souhaitais que nos clients se sentent comme des princes tout au long de notre collaboration : respectés, écoutés et accompagnés de manière irréprochable. Dès le premier jour, il était essentiel à mes yeux que nous exercions notre métier avec sérieux, honnêteté et sens des responsabilités. Nous voulions traiter nos clients avec respect, travailler de manière professionnelle et ne proposer que des prestations auxquelles nous croyions pleinement. J'ai également toujours accordé une grande importance à la simplicité, à la flexibilité, au respect mutuel et à notre ancrage régional. J'ai toujours été convaincu d'un principe très simple : une bonne affaire est une affaire dans laquelle les deux parties sont gagnantes.

Après 40 ans, de quoi êtes-vous le plus fier ?

Je suis fier d'avoir réussi à préserver notre état d'esprit durant toutes ces années. Ce qui me rend particulièrement heureux, c'est que notre entreprise continue de reposer sur la confiance, la qualité et la fiabilité, et que ces valeurs soient toujours aussi présentes aujourd'hui. Elles se reflètent avant tout dans les relations de longue durée que nous entretenons avec nos clients, qui nous accordent leur confiance et nous restent fidèles pendant de nombreuses années.

Que souhaitez-vous à Immoschwab pour l'avenir ?

Je souhaite avant tout que la transmission de l'entreprise à la troisième génération soit une réussite et que les mêmes valeurs continuent à être portées. Ce sont précisément ces valeurs qui ont façonné Immoschwab au cours des quarante dernières années.



Les frais accessoires les plus importants dans la propriété par étages

En tant qu'heureux propriétaire d'un appartement en copropriété, il est crucial de comprendre les obligations financières qui vont au-delà du simple prix d'achat. Les frais annexes étant souvent sous-estimés, il est essentiel d'avoir une compréhension approfondie de ce sujet.



Dans le domaine de la copropriété, les charges peuvent englober une palette de dépenses aux multiples facettes, qui sont souvent source de confusion et de questions pour les propriétaires. Les frais d'administration, le fonds de renouvellement, les réparations et les rénovations ne sont que quelques-uns des postes qui entrent en ligne de compte dans le total des coûts. Nous vous expliquons notamment en quoi consistent les frais administratifs et quel est le rôle du fonds de rénovation.

Principes de base du décompte de copropriété

Le décompte contient exclusivement des montants qui concernent la propriété commune. Sont communes toutes les parties du bâtiment qui sont utilisées en commun par tous les propriétaires ou plusieurs d'entre eux (exemples : façade, toit, chauffage, cage d'escalier et ascenseur). Il peut toutefois y avoir des nuances dans la répartition. Les balcons en sont un exemple typique : ils font certes partie de la façade d'un point de vue purement optique. Les travaux d'entretien

à l'intérieur du balcon (parapet intérieur, sol) incombent toutefois aux propriétaires respectifs.

Tant qu'il n'y a pas de compteurs ou que le règlement contient d'autres directives, les frais sont répartis au prorata des quotes-parts de valeur.

Postes importants dans le décompte

Frais administratifs :

En règle générale, les honoraires sont convenus de manière forfaitaire et comprennent les tâches administratives, techniques et comptables. Les tâches comprises dans l'indemnité doivent en tout cas être consignées dans un cahier des charges. Tous les travaux supplémentaires sont facturés en fonction du temps passé et d'un accord préalable.

La gestion peut être effectuée par un propriétaire. En cas d'engagement d'une administration professionnelle, la communauté profite de l'expérience et des possibilités de comparaison. Un autre avantage réside dans le fait que l'administration n'appartient pas à la communauté et occupe donc une position neutre.

Travaux d'entretien :

Un immeuble peut nécessiter en permanence de petits travaux d'entretien. C'est pourquoi il est tout à fait judicieux de prévoir dans le budget un montant pour les imprévus.

Fonds de rénovation :

pour les travaux d'entretien importants (rénovations, remplacements), il est recommandé de créer un fonds de rénovation. Il n'est pas prescrit par la loi, mais la plupart des règlements contiennent un passage stipulant qu'un fonds devrait être constitué. Il appartient aux propriétaires de décider du début et du montant des réserves annuelles. Nous recommandons

de commencer à constituer des fonds dès la mise en service du bâtiment. Les montants sont ainsi répartis sur plusieurs années et peuvent être fixés plus bas en conséquence.

En outre, les propriétaires qui vendent par exemple leur appartement avant les premiers gros travaux alimentent également le fonds.

Une planification des investissements aide à fixer les sommes annuelles. Celle-ci tient compte de l'entretien et du remplacement des parties existantes du bâtiment et devrait être revue tous les quelques ans et adaptée à la situation actuelle. Les réserves représentent chaque année entre 0,3 % et 0,5 % de la valeur d'assurance du bâtiment. Selon la complexité du bâtiment, elles peuvent être plus élevées. Les investissements plus-value, tels que les installations photovoltaïques, les équipements pour l'e-mobilité ou encore le passage à des systèmes de chauffage renouvelables, représentent de nouveaux défis. Ces coûts supplémentaires ne font pas partie des réserves et ne peuvent généralement être financés que par des apports spéciaux des propriétaires. Souvent, de telles décisions nécessitent plusieurs années avant d'être réalisées.

D'ailleurs, les apports mis de côté dans le fonds de rénovation restent la propriété commune en cas de vente de l'appartement et sont repris par le nouveau propriétaire.

Assurances :

Il incombe à la communauté d'assurer le bâtiment. Les polices couvrant les dommages naturels et matériels (par exemple les fuites d'eau à l'intérieur, y compris les appartements) sont souscrites pour l'ensemble du bâtiment. L'assurance choses comprend à chaque fois également une assurance responsabilité civile. En cas d'incident sur la parcelle de la maison, la communauté est également toujours responsable

de par la loi. Cette assurance ne remplace toutefois pas la responsabilité civile privée. Les bris de glace ou l'assurance des aménagements intérieurs coûteux dans certains appartements ne font pas partie de ces polices et doivent être réglés par les propriétaires avec leurs assureurs privés. Si une personne privée est engagée comme concierge, la communauté doit en outre s'occuper d'une assurance d'entreprise.

Frais de chauffage

Dans de nombreux bâtiments, les valeurs de consommation pour le chauffage et la production d'eau chaude sont enregistrées par des compteurs. Pour le relevé et l'établissement des décomptes, on fait souvent appel à des entreprises tierces. Ils sont établis selon un modèle uniforme. L'interprétation des décomptes est un défi pour beaucoup. Pour cette répartition, on ne se base pas seulement sur la consommation d'énergie proprement dite, mais aussi sur la surface. De plus, la situation des logements y est également prise en compte. Ainsi, la consommation des appartements exposés avec beaucoup de surfaces extérieures est réduite par des facteurs définis. Les coûts de la production centrale d'eau chaude représentent une part non négligeable des frais de chauffage. Ils peuvent représenter aujourd'hui jusqu'à 50 %, en particulier dans les immeubles récents dotés d'une isolation adéquate.

Pour maintenir une répartition équitable, les compteurs sont remplacés à la fin de leur durée de vie (12-15 ans). Il s'agit là aussi de frais communs.

Il ne s'agit pas d'une liste exhaustive. L'expérience montre que les charges des copropriétaires par étage se situent aujourd'hui entre CHF 500 et CHF 800 par mois. La gestion est complexe et c'est peut-être pour cela que vous envisagez de confier la gestion à un professionnel.



Newsletter riche en informations

Grâce à la newsletter gratuite d'Immoschwab, restez informé des évolutions du marché immobilier, des thèmes d'actualité et de nombreux conseils pratiques. Une source d'information idéale pour toutes les personnes qui possèdent un bien immobilier, recherchent un logement ou s'intéressent au marché immobilier. Inscrivez-vous dès maintenant sur : www.immoschwab.ch

Taxe sur la plus-value: ce que les propriétaires doivent savoir

Le classement constitue une mesure d'aménagement du territoire fréquente. Cela signifie que des terrains de la zone agricole deviennent désormais des parcelles dans la zone à bâtir. Pour les propriétaires terriens, cela va généralement de pair avec une forte augmentation de la valeur. D'autre part, les terrains constructibles peuvent également être déclassés, ce qui entraîne alors une perte de valeur. Les mesures d'aménagement du territoire peuvent donc faire des « gagnants » et des « perdants ». Pour remédier à cette situation, la loi révisée sur l'aménagement du territoire oblige les cantons à prélever une taxe sur la plus-value.

Au moins 20 % de la plus-value doivent être cédés

Pourquoi les terrains constructibles devraient-ils être situés à des endroits défavorables alors qu'il existe des terrains à bâtir mieux appropriés ? Si l'on poursuit un développement urbain mesuré, il peut tout à fait arriver que des terrains constructibles soient déclassés, alors que de nouvelles zones à bâtir sont créées ailleurs sur le territoire communal. Par conséquent, une autre question se pose : Est-il juste que, grâce à un classement à zone à bâtir, les propriétaires terriens agricoles disposent de terrains de bien plus grande valeur « du jour au lendemain », alors que des propriétaires terriens déclassés subissent soudain une perte de valeur importante ? Dans un souci d'équité, les avantages et les inconvénients considérables découlant des mesures d'aménagement du territoire doivent être compensés financièrement de manière adéquate. C'est là qu'intervient la loi révisée sur l'aménagement du territoire avec la taxe sur la plus-value : Un « classement en zone à bâtir durable » entraîne une taxe sur la plus-value d'au moins 20 %. Pour cette raison, dans le canton de Berne, c'est le taux minimal de 20 % qui est appliqué. Si la plus-value est inférieure à CHF 20'000.00, la taxe n'est pas redevable. Toutefois, les différentes communes peuvent prévoir un taux allant jusqu'à 50 % pour les classements en zones à bâtir dans leurs règlements. En outre, plusieurs communes



ont défini des « taux progressifs ». Dans ce cas, le taux de la redevance augmente si aucune construction n'a lieu sur les terrains nouvellement classés en zone à bâtir dans un certain délai. Les communes qui appliquent des taux progressifs veulent encourager la construction dans un certain délai et lutter contre la création de réserves de terrains constructibles trop importantes. D'ailleurs, outre les classements en zone à bâtir, des changements de classement et des surclassements peuvent également être soumis à la taxe sur la plus-value. Si, par exemple, une meilleure utilisation du terrain est possible et que, par conséquent, la valeur de la parcelle augmente, cela peut donner lieu à une taxe de 20 % à

40 % sur la plus-value. Ceci n'est toutefois possible que si une commune a édicté un règlement sur la taxe sur la plus-value qui définit les taxes en cas de changement de classement ou de surclassement. En l'absence de règlement, les changements de classement et les surclassements ne sont pas soumis à la taxe. Dans ce cas, la réglementation cantonale minimale s'applique, qui prévoit un taux de la taxe de 20 % sur la plus-value atteinte par le classement en zone à bâtir.

Le paiement doit être effectué lors de la construction ou de la vente du terrain

La plus-value se calcule à partir de la différence entre la valeur vénale de la terre avec et sans modification du plan. Si, par exemple, la différence s'élève à CHF 500'000.00, une taxe sur la plus-value de CHF 100'000.00 est due, compte tenu de la réglementation cantonale

minimale. Il convient de noter que l'impôt sur les gains immobiliers peut également encore être prélevé. Conformément à la loi sur l'aménagement du territoire, une taxe sur la plus-value payée peut toutefois être déduite du bénéfice en tant que partie des dépenses lors du calcul d'un éventuel impôt sur les gains immobiliers. La taxe sur la plus-value n'est toutefois pas due au moment du classement en zone à bâtir, mais seulement au moment de la vente du terrain ou de sa construction. Les moyens financiers obtenus grâce à la taxe sur la plus-value sont finalement remboursés aux propriétaires terriens attributaires pour les pertes de valeur.

Analyse du potentiel immobilier

Vous êtes propriétaire d'un bien immobilier et souhaitez en connaître tout le potentiel? Notre analyse du potentiel immobilier vous fournit une base solide pour prendre les bonnes décisions, qu'il s'agisse de conserver, louer, rénover ou vendre votre bien.

Vous bénéficiez d'une évaluation personnalisée accompagnée de recommandations concrètes concernant la valeur de marché, les possibilités d'utilisation, les investissements à prévoir et le potentiel de développement de votre bien.

Demandez dès maintenant votre analyse du potentiel immobilier. 026 672 98 98 ou par e-mail: info@immoschwab.ch



Immoschwab SA
info@immoschwab.ch
www.immoschwab.ch

Route de Berne 30
3280 Morat
+41 26 672 98 98

Murtenstrasse 4
3270 Aarberg
+41 32 332 93 93

