

Actualités



«Depuis la votation, nous observons une hausse notable des demandes de conseil», selon l'USPF Editpress/Alain Rischard

La course contre la montre des propriétaires a commencé

Propriétaires L'abolition de la valeur locative change la donne pour les détenteurs de biens à rénover. La construction s'attend à un boom pour 2026.

Nina Devaux

Devons-nous nous attendre à un boom des demandes de rénovation à la suite de l'abolition de la valeur locative? Le 28 septembre dernier, la Suisse a en effet dit oui à l'abolition de la valeur locative pour les propriétaires occupant leur propre logement. Un changement majeur du système fiscal, qui s'accompagnera de la suppression de nombreuses déductions, comme celles liées aux intérêts hypothécaires et aux frais d'entretien. Par conséquent, le temps est désormais compté pour les propriétaires. Jusqu'à l'entrée en vigueur de la réforme, prévue au plus tôt pour 2028, il est encore possible de déduire certains travaux du revenu imposable. Un délai qui pourrait inciter de nombreux propriétaires à se lancer rapidement dans des rénovations avant la date butoir.

Du côté des associations de propriétaires, la préoccupation des membres semble bien réelle, alors même que la votation vient d'être acceptée. «Depuis la votation sur la suppression de la valeur locative, nous observons une hausse notable des demandes de conseil», constate Richard Auf der Maur, président de l'Union suisse des propriétaires fonciers (USPF).

Si le président présage des effets positifs de cette réforme pour une majorité de propriétaires, «elle peut aussi avoir des conséquences moins favorables pour certains, notamment ceux dont les biens nécessitent des travaux de rénovation impor-

«On est convaincus qu'il y aura un effet d'emballlement en 2026.»

Nicolas Rufener

Directeur de construction romande et secrétaire général de la Fédération genevoise des métiers du bâtiment

«À titre personnel, je pense que la disparition de la déductibilité des frais d'entretien accentuera la polarisation du marché immobilier.»

Richard Auf der Maur

Président de l'Union de propriétaires

tants, poursuit-il. Pour les propriétaires à revenus élevés détenant un logement à rénover, la fenêtre de déductibilité fiscale se refermera bientôt.»

Augmentation des rénovations en vue

Richard Auf der Maur évoque l'exemple d'un membre de l'USPF, propriétaire d'un bien à Blonay (VD). «Ce propriétaire a récemment acquis une maison individuelle nécessitant une rénovation complète et prévoit d'investir environ 800'000 francs sur deux ans, incluant des travaux énergétiques.

Dans «l'ancien système», environ 500'000 francs auraient sans doute été considérés comme frais d'entretien déductibles et auraient pu être déduits intégralement du revenu imposable sur deux périodes fiscales. Avec un taux marginal d'imposition de 40%, les coûts nets des travaux auraient ainsi été réduits à 300'000 francs. Dans «le nouveau système», en revanche, la suppression de la déductibilité augmenterait effectivement le coût de rénovation d'environ 40%, soit une perte d'environ 200'000 francs.»

Cet écart de prix pourrait donc provoquer une nette augmentation des projets de rénovation à visée fiscale selon l'Union de propriétaires, «ce qui pourrait créer des tensions sur la disponibilité des artisans et faire grimper les prix des travaux», ajoute Richard Auf der Maur. Selon le président, l'abolition de la valeur locative pourrait aus-

si avoir une répercussion sur le prix des biens nécessitant une rénovation.

«À titre personnel, je pense que la disparition de la déductibilité des frais d'entretien accentuera la polarisation du marché immobilier: l'écart de prix entre les biens neufs ou rénovés et ceux nécessitant des travaux risque encore de se creuser.»

Trop tôt pour parler d'«emballlement»

Si l'Union suisse des propriétaires fonciers constate une nette hausse des demandes de conseil, la branche de la construction ne ressent, quant à elle, pas encore d'effet d'anticipation de la part des propriétaires à la suite de la suppression de la valeur locative.

«Il est trop tôt pour observer un effet d'emballlement, constate Nicolas Rufener, directeur de construction romande et secrétaire général de la Fédération genevoise des métiers du bâtiment. Juste après la votation, il semble que les propriétaires découvrent encore ce que cela implique pour eux.» Mais pour Nicolas Rufener, ce n'est qu'une question de temps. «On est convaincu qu'il y aura un effet en 2026.»

Même son de cloche du côté de la Chambre vaudoise immobilière (CVI). «La votation nous a surpris, c'est un énorme questionnement pour nos membres. Pour l'heure, ils sont dans l'expectative et on ne reçoit pas beaucoup de questions, observe Jacques Ansermet, responsable juridique de la CVI. On est au début d'un processus.»

Comment négocier votre augmentation de salaire

Pouvoir d'achat Beaucoup hésitent à la formuler, par timidité ou en raison de la conjoncture. Les conseils d'un spécialiste.

Pour bien argumenter et justifier votre requête d'augmentation de salaire, mais aussi pour savoir rebondir en cas de refus, voici les recommandations pratiques de Stéphane Haefliger, spécialiste des RH et membre de la direction du cabinet Vicario Consulting (présent notamment à Genève, Lausanne, Sion et Neuchâtel). Il est aussi chroniqueur dans les pages «Emploi» de la «Tribune de Genève» et de «24 heures». Interview.

Y a-t-il des moments particulièrement opportuns pour renégocier à la hausse son salaire?

Stéphane Haefliger: En tant qu'employé, il faut profiter des conditions qui vous sont favorables. C'est le cas lorsque vous êtes en position de force. Typiquement après des «faits d'armes» reconnus: par exemple, après un projet rondement mené ou un engagement particulièrement exigeant. Cela peut être aussi au terme d'une formation diplômante. Ou encore, à la suite d'un changement de fonction dans votre entreprise.

Faut-il demander un rendez-vous en bonne et due forme?

La négociation salariale doit se préparer avec soin. La première étape est en effet de solliciter un entretien auprès de votre supérieur hiérarchique ou d'un représentant des RH de votre entreprise.

«Préparer la négociation avec soin», dites-vous. De quelle manière?

En tant que salarié, vous devez entrer en négociation avec des éléments factuels: une vision claire de l'entier de votre rémunération (heures supplémentaires, assurance accident, prestations de la caisse de pension, nombre de semaines de vacances, etc.). Tous ces éléments vous permettent de comparer votre rémunération actuelle de façon objective.

Il faut aussi chercher à comprendre la santé financière de votre entreprise pour évaluer si elle est en mesure ou non de procéder à des augmentations salariales.

Et bien entendu, il vous faut également déterminer vos objectifs: qu'est-ce que vous escomptez obtenir au terme de la discussion? Et, en cas de refus, quelle va être votre ligne d'argumentation?

Vous recommandez de structurer l'entretien. Comment?

Il faut aborder la question salariale avec franchise et sans émotion. D'une part, en étant factuel et en clarifiant comment vos résultats sont perçus par votre employeur. D'autre part, en objectivant le cadre général pour savoir si tous les collaborateurs qui occupent votre fonction ont la même rémunération dans l'entreprise.

Au cours de la discussion, quelle attitude, quel comportement adopter ou éviter?

Une négociation salariale, c'est avant tout une discussion raisonnée. Il convient d'être à l'écoute, dans le respect et la bienveil-

lance. Le maître mot: rester professionnel. En tant qu'employé, vous devez toujours respecter votre employeur, même s'il ne répond pas à vos attentes.



«Il faut aborder la question salariale avec franchise et sans émotion.»

Stéphane Haefliger

Directeur général adjoint au sein du cabinet Vicario Consulting

Dès lors, il faut éviter le rapport de force. Au contraire, il s'agit de créer un espace privilégié où l'employeur doit entendre les arguments de son salarié, et où le salarié doit comprendre les contraintes de l'employeur. Dans le même sens, je déconseille le chantage, car cela risquerait de provoquer votre licenciement.

De plus, je ne recommande pas de tomber dans une sous-enchère de type «marchand de tapis» (*ndlr: lorsque, au cours de l'entretien, l'employé, n'obtenant pas la somme escomptée initialement, revoit celle-ci à la baisse*): une négociation salariale, c'est la recherche du salaire juste et objectif, celui qui respecte l'équité interne et l'équité externe.

Certains se focalisent souvent trop sur l'argent. Quid des avantages en nature?

En effet, la négociation peut porter également sur les *fringe benefits* (*ndlr: avantages sociaux*), comme le télétravail, la prise en charge de votre abonnement de transport ou de vos frais de déplacement, etc.

Et en cas de refus, pour ne pas repartir bredouille et sauver la face, qu'est-ce que l'employé peut essayer d'obtenir?

Vous pouvez explorer des alternatives. Premièrement: négocier un changement de fonction, donc de salaire. Deuxièmement: négocier une diminution de votre temps de travail actuel, mais en conservant le niveau de salaire que vous avez déjà, ce qui revient de facto à une hausse de votre rémunération. Troisièmement: négocier le financement d'une formation.

Si, au final, la négociation devait échouer pour vous en tant qu'employé, considérez cet entretien comme un premier galop d'essai. Faites une synthèse factuelle de la discussion, que vous pouvez transmettre à votre employeur. Ce document vous sera utile pour un entretien ultérieur.

Fabrice Breithaupt