



Liste de contrôle
Location immobilière



La présente liste de contrôle vous aide dans la location de votre bien immobilier. Vous y trouverez toutes les informations importantes dont vous avez besoin pour une location couronnée de succès, depuis la préparation jusqu'à la remise des clés, en passant par l'établissement du contrat. La liste de contrôle est conçue de manière à ce que vous puissiez voir, pour chaque étape du processus, quelles questions vous devez vous poser et clarifier. Elle vous indique également quels documents sont nécessaires, où les obtenir et quels conseils nos courtières et courtiers expérimentés peuvent vous donner. Elle vous sera utile que vous souhaitiez louer votre bien immobilier vous-même ou avec notre aide. Avec notre liste de contrôle, nous sommes convaincus de vous aider de manière optimale à réaliser cette tâche vous-même. Si vous avez néanmoins des questions ou si nous pouvons vous aider, n'hésitez pas à nous contacter.

Sommaire

1. Préparation	Page 3
2. Commercialisation de votre bien immobilier	Page 4
3. Visite	Page 5
4. Choix des locataires	Page 6
5. Contrat de bail	Page 7
6. Remise du bien immobilier	Page 8

1. Préparation

Découvrez comment vous préparer au mieux à la location de votre bien immobilier. Une bonne préparation vaut de l'or lorsque vous louez votre bien immobilier, car en se préparant à toutes les éventualités dès le départ, il y a moins de surprises.

Questions à vous poser

Le bien immobilier doit-il être loué pour une durée déterminée ou indéterminée?

Le bien immobilier est-il dans un état approprié pour la location?

Quelles rénovations ont été faites récemment dans le bien immobilier?

Les murs ont-ils été repeints et le sol poncé?

Y a-t-il d'autres travaux de rénovation ou de réparation à effectuer?

Quel montant de revenus locatifs voulez-vous générer?

Une analyse de la concurrence a-t-elle été réalisée?

Existe-t-il des photos représentatives du bien immobilier?

Le bien immobilier a-t-il été nettoyé correctement par les locataires précédents?

Louez-vous le bien immobilier meublé ou non meublé?

Quels documents sont nécessaires et où puis-je les obtenir?

Liste de contrôle détaillée > **BETTERHOMES**

Conseils de BETTERHOMES

- Le loyer doit se situer dans la même fourchette que les biens immobiliers comparables jouissant d'une situation similaire. Le montant des loyers peut être consulté dans l'état locatif, lequel n'est toutefois pas juridiquement contraignant.
- **Attention:** si vous fixez le loyer trop bas, il est difficile de l'augmenter de manière crédible a posteriori. Il peut donc être utile d'impliquer un spécialiste avant la publication de l'annonce. En outre, nos expertes et experts se feront un plaisir d'effectuer gratuitement et sans engagement une estimation reconnue par les banques de votre bien immobilier, laquelle vous aidera à définir le loyer approprié.

- Cela vaut la peine d'effectuer certains travaux de rénovation et de réparation avant la location. Vous pourrez ainsi offrir un bien immobilier attractif, fixer un loyer raisonnable et présenter votre bien de façon avantageuse sur les photos de l'annonce.

2. Commercialisation de votre bien immobilier

La façon dont vous présentez votre bien immobilier est essentielle pour réussir la location et déterminante pour trouver rapidement des locataires adéquats. Prenez donc le temps de vous préparer. Les questions suivantes vous aideront dans ce processus.

Questions à vous poser

- Connaissez-vous les avantages de votre bien immobilier pour rédiger l'annonce?
- Est-il préférable de publier des annonces sur Internet ou dans la presse écrite?
- Quelles sont les plateformes en ligne? Lesquelles souhaitez-vous utiliser?
- Quels sont les frais à votre charge?
- Présentez-vous également le bien sur les réseaux sociaux?
- L'annonce correspond-elle au groupe cible?
- Qui fait partie du groupe cible? (célibataires, couples, familles, etc.)
- Comment présenter au mieux votre bien immobilier? (p. ex. photos de qualité etc.)
- Les locataires potentiels savent-ils quels documents apporter lors de la visite?
- Avez-vous défini les questions que vous voulez poser aux locataires potentiels?
- Avez-vous décidé si les visites seraient individuelles ou groupées?
- Vos préférences de contact en termes d'horaire et de canal (téléphone, e-mail etc.) sont-elles clairement communiquées?
- Les heures de visite ont-elles été fixées?

Quels documents sont nécessaires et où puis-je les obtenir?

- Photos de qualité et représentatives > **il suffit de les prendre soi-même avec un bon smartphone**
- Plans > **gérance de l'immeuble, entreprise générale ou architecte**

Conseils de BETTERHOMES

- L'annonce constitue en quelque sorte la pièce maîtresse de votre location. Elle détermine d'une part si des personnes intéressées se manifesteront et, d'autre part, si les bonnes personnes s'intéresseront à l'objet.
- Le titre d'une annonce influence les personnes intéressées à poursuivre la lecture ou non. Prenez donc le temps de choisir le bon titre et combinez le plus grand avantage de l'appartement avec des facteurs émotionnels appropriés.
- Sur les photos, assurez-vous que le bien immobilier est bien rangé et lumineux, que vous ne rognez pas des éléments importants, qu'aucun document privé ou objet de valeur n'est visible et choisissez la meilleure prise de vue du bien comme photo de couverture.
- Il peut être utile de communiquer les dates des visites dans l'annonce. Cela vous permettra d'alléger vos tâches administratives, de fixer à l'avance quand les visites auront lieu et d'avoir moins de choses à coordonner.

- Si vous faites appel à nous pour la location de votre bien immobilier, nos courtières et courtiers se feront un plaisir de s'occuper de ces travaux administratifs. Ils savent exactement comment mettre en scène un bien immobilier afin d'attirer le plus grand nombre possible de personnes intéressées.
- Les locataires potentiels accordent souvent une grande importance aux plans. Ceux-ci leur permettent de se faire une meilleure idée des lieux et de la planification de l'ameublement. Il arrive qu'il n'existe pas de plans ou pas de plans probants surtout pour les biens immobiliers anciens. Il serait possible de les faire établir par des architectes à un coût relativement élevé. Les clientes et clients de BETTERHOMES, pour leur part, peuvent demander à leur courtière ou courtier de réaliser des plans précis de l'objet à l'aide de l'outil Giraffe360.

3. Visite

Après la première impression positive sur Internet, il est également essentiel que le bien immobilier soit convaincant lors des visites. Il y a quelques points simples, mais importants à prendre en compte pour convaincre les personnes intéressées.

Questions à vous poser

- Existe-t-il un formulaire de candidature pour le bien immobilier?
- Le bien immobilier est-il attrayant de l'extérieur?
- Le bien immobilier a-t-il été soigneusement nettoyé?
- Le bien immobilier et ses alentours sont-ils en ordre et ont-ils été débarrassés des objets privés?
- Les défauts majeurs et mineurs ont-ils été corrigés?
- Les rideaux et volets roulants sont-ils ouverts? La lumière est-elle allumée?
- À quelles heures de la journée le bien immobilier paraît-il sous son meilleur jour?
- Pouvez-vous répondre à toutes les questions possibles des personnes intéressées?
- Qui se charge du suivi téléphonique des locataires potentiels et quand?
- Comment réagirez-vous en cas de défauts ou de réclamations concernant le bien immobilier?
- Accepterez-vous des propositions de négociation dès la visite?

Quels documents sont nécessaires et où puis-je les obtenir?

Formulaire de candidature > **courtière ou courtier, Association suisse des propriétaires fonciers ou sources sur Internet**

Conseils de BETTERHOMES

- Les personnes intéressées sont parfois très ingénieuses. Elles peuvent essayer de mettre le bien immobilier sous un mauvais jour, en espérant bénéficier ainsi d'un avantage sur le prix. Ne vous engagez pas trop dans les discussions. Vous voulez louer.
- Même si le bien immobilier est déjà vide, il doit dégager une atmosphère agréable. Chauffez-le en hiver avant la visite. Si possible, laissez quelques meubles dans le bien immobilier. Cela procure un sentiment de sécurité aux personnes intéressées.

- Toutes les personnes intéressées n'apprécient pas les animaux de compagnie. Assurez-vous que vos animaux de compagnie soient à l'extérieur avant la visite, ou en tout cas, qu'ils ne dérangent pas les personnes intéressées.
- L'air vicié et la fumée confèrent au bien immobilier un climat d'habitation désagréable. Aérez avant la visite. Ne fumez surtout pas pendant la visite.

4. Choix des locataires

Après des visites réussies, il faut trouver les personnes intéressées les plus appropriées et clarifier quelques questions d'organisation. Il s'agit en grande partie d'aspects financiers. Il est également important de déterminer si les locataires potentiels vous conviennent et s'ils s'intègrent bien dans l'immeuble et le voisinage.



Questions à vous poser

- La solvabilité des locataires potentiels a-t-elle été vérifiée?
- Des poursuites ont-elles été engagées et, dans l'affirmative, pourquoi?
- Des références ont-elles été demandées? (employeur, propriétaire précédent etc.)
- Les locataires potentiels ont-ils les moyens de louer l'appartement?
- Que vous dicte votre instinct par rapport aux locataires potentiels?
- La demande de bail a-t-elle été dûment remplie par les locataires potentiels?
- L'extrait du registre des poursuites est-il à jour et complet?

Quels documents sont nécessaires et où puis-je les obtenir?

- Extrait du registre des poursuites > **personnes intéressées**
- Attestation de revenu > **personnes intéressées / employeur**
- CV, références (si pas encore fournis) > **personnes intéressées**

Conseils de BETTERHOMES

- La règle éprouvée de $\frac{1}{3}$ permet d'évaluer approximativement la capacité d'assumer le loyer à long terme. Selon cette règle, les dépenses pour le loyer brut (loyer et charges) ne doivent pas dépasser $\frac{1}{3}$ du salaire net (salaire après toutes les déductions professionnelles telles que caisse de pension, AVS etc.).
- Outre les aspects financiers, il vaut également la peine de chercher à mieux connaître les personnes intéressées lors des visites. Cela augmente les chances d'établir un bon rapport de location.
- Avec BETTERHOMES, votre bien immobilier est publié sur tous les portails immobiliers pertinents, ce qui vous permet de bénéficier de notre couverture en ligne intégrale.

5. Contrat de bail

Dès que vous avez choisi une ou des personne(s) intéressée(s), il convient d'établir le contrat correspondant. Les questions suivantes vous aideront à éviter les mauvaises surprises.

Questions à vous poser

Le contrat de bail est-il conforme à la norme suisse?

Le contrat de bail contient-il une exclusion de responsabilité?

La caution est-elle fixée dans le contrat de bail?

Comment la caution est-elle payée? (assurance caution locative ou dépôt bancaire)

Les frais d'exploitation sont-ils listés de manière détaillée dans le contrat de bail?

Les personnes intéressées qui ont soumis un formulaire ont-elles été informées de la location?

Les annonces en cours relatives au bien immobilier ont-elles été retirées?

Quels documents sont nécessaires et où puis-je les obtenir?

Contrat de bail > **Association suisse des propriétaires fonciers ou Association suisse des locataires**

Règlement intérieur > **Association suisse des propriétaires fonciers ou Association suisse des locataires**

Conseils de BETTERHOMES

- En Suisse, les propriétaires ne sont pas légalement tenus d'établir un contrat de bail écrit. Ainsi, les parties qui s'entendent pourraient théoriquement convenir d'un bail oral, lequel serait également valable. Cependant, nous vous déconseillons cette possibilité. Dans tous les cas, établissez un contrat de bail écrit et détaillé.
- La caution ne doit pas dépasser trois mois de loyer. En outre, elle doit être clairement séparée de la fortune privée et être déposée sur un compte dédié.

- **Les points suivants doivent être réglés dans le contrat de bail:**
 - Une description précise de l'objet loué, y compris les pièces annexes
 - Le début de la location
 - La durée de location
 - Les dispositions relatives à la résiliation
 - Le loyer brut ou le loyer net et les charges
 - Les garanties (caution)
 - Les dispositions particulières (animaux domestiques etc.)

6. Remise du bien immobilier

Une fois toutes les tâches administratives accomplies et le bail signé, il est temps de procéder à la remise du bien immobilier. Il s'agit avant tout de remettre le bien en bon état et de répertorier les éventuels défauts avec les locataires. À cet égard également, tenez compte des précieux conseils de nos expertes et de nos experts.

Questions à vous poser

Existe-t-il un procès-verbal détaillé et signé de la remise du bien?

Tous les défauts sont-ils documentés et photographiés?

Quelles clés les locataires reçoivent-ils et combien?

Existe-t-il une liste des clés signée?

Les locataires disposent-ils d'une assurance responsabilité civile, et une copie du contrat vous a-t-elle été remise?

Quels documents sont nécessaires et où puis-je les obtenir?

Procès-verbal de la remise du bien > **gérance, courtière ou courtier, Association suisse des propriétaires fonciers ou Association suisse des locataires**

Liste des clés > **gérance, courtière ou courtier, Association suisse des propriétaires fonciers ou Association suisse des locataires**

Conseils de BETTERHOMES

- Les propriétaires peuvent adapter le loyer si le taux d'intérêt de référence a augmenté d'au moins 0.25% depuis la signature du bail.
- Ils sont tenus de remettre aux locataires un décompte des charges une fois par an. Celui-ci indique également les éventuels paiements ultérieurs ou remboursements.
- Les revenus locatifs font partie des revenus imposables et sont soumis à l'impôt sur le revenu. Toutefois, de nombreuses dépenses, telles que les réparations, les rénovations, les assainissements, les primes d'assurance ou les intérêts hypothécaires, peuvent être déduites. En outre, selon les cantons, un impôt foncier et un impôt sur la fortune sont également à prévoir.

Vous souhaitez de l'aide pour la location de votre bien immobilier? Nous nous faisons un plaisir de vous conseiller!

Le présent document est un modèle non contraignant qui n'a aucune prétention d'être complet, actuel ou exact, mais qui constitue uniquement une suggestion et une aide. Le modèle ne remplace pas les conseils juridiques au cas par cas. BETTERHOMES décline toute responsabilité quant à l'adéquation de la liste de contrôle dans un cas concret. BETTERHOMES autorise uniquement l'utilisation de ce document à des fins privées. Toute publication sans l'autorisation écrite expresse de BETTERHOMES est interdite.