



LE GUIDE NEXILIS

Réussir son premier achat immobilier en Suisse

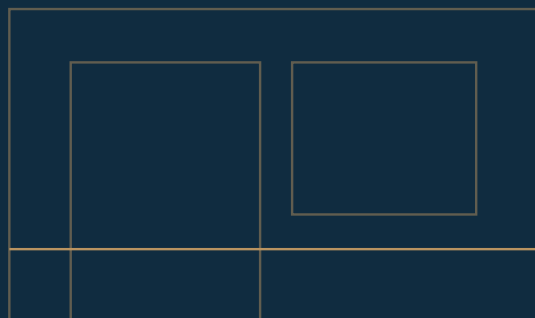
Comprendre. Vérifier. Décider.

Une méthode concrète pour préparer votre budget, analyser un bien et avancer jusqu'à la remise des clés.

DAVID LAVIGNASSE

Fondateur & directeur

Courtage & conseil immobilier



ÉDITION OCTOBRE 2026

BIENVENUE

Un premier achat mérite une méthode claire.

Acheter un logement engage votre épargne, votre quotidien et vos projets. Mon objectif est de vous aider à poser les bonnes questions, à distinguer les faits des impressions et à avancer avec des repères concrets.

J'ai conçu ce guide à partir de mon expérience du courtage en Suisse romande. Vous y trouverez un parcours de décision, des exemples pédagogiques et des fiches à utiliser pendant vos recherches.

Le bon réflexe

Avant de vous demander « Comment obtenir ce bien ? », demandez-vous : « Ce bien correspond-il à mon projet, à mes moyens et au niveau de risque que je peux accepter ? »

Comment utiliser ce guide

- Commencez par le projet et le financement, avant les visites.
- Pour chaque bien, rassemblez les documents et consignez les réponses.
- Utilisez les fiches des pages 19 et 20 pour préparer votre décision.

Ce guide vise principalement l'achat d'une résidence principale en Suisse. Les financements d'un investissement locatif ou d'une résidence secondaire nécessitent une analyse distincte.

Les règles et pratiques varient selon le canton, la banque et le dossier. Les exemples ne sont ni des offres de crédit ni des expertises. Le notaire, le prêteur et les spécialistes compétents doivent confirmer les conditions applicables à votre acquisition.

David Lavignasse

Fondateur & directeur | Nexilis Immobilier



VOTRE PARCOURS

Huit étapes, des décisions dans le bon ordre.

Sommaire cliquable : sélectionnez un thème pour accéder à sa première page.

01	Définir votre projet Vos besoins et vos critères.	04
02	Préparer votre financement Fonds propres, capacité et budget total.	05
03	Rechercher et visiter Comparer les biens sur des bases cohérentes.	09
04	Vérifier le dossier Documents, PPE, maison, neuf et énergie.	10
05	Construire votre proposition Négociation et exemple de courrier.	14
06	Sécuriser la transaction Notaire, financement et modalités de vente.	16
07	Organiser la remise des clés Contrôles, relevés et documents.	18
08	Décider et vous faire accompagner Fiches, glossaire, sources et contact.	19

01 / DÉFINIR VOTRE PROJET

Le bon bien commence par les bons critères.

Séparez ce qui est indispensable de ce qui peut évoluer. Une recherche trop vague multiplie les visites ; une recherche trop rigide peut vous faire écarter un bien adapté.

Indispensable	Souhaitable	À arbitrer
Budget global compatible avec mes moyens	Balcon, terrasse ou jardin	Surface et emplacement
Localisation et temps de trajet acceptables	Vue, orientation, étage	État du bien et travaux
Nombre de chambres et accessibilité	Stationnement ou rangement	Date d'entrée et flexibilité

Projetez-vous dans votre vie réelle

- Vérifiez les trajets aux heures où vous les ferez réellement.
- Anticipez les changements possibles : famille, activité, mobilité, retraite.
- Pour un achat à plusieurs, discutez des apports et de la propriété avec le notaire.
- Si votre nationalité, votre permis ou l'usage du bien soulèvent une question d'autorisation, faites-la vérifier avant de vous engager.

Mes trois critères non négociables

02 / FINANCEMENT

Fonds propres : comprendre la base de calcul.

Pratiques usuelles pour une résidence principale ; décision individuelle du prêteur.

Deux repères différents

En pratique, le financement couvre souvent jusqu'à 80 % de la valeur retenue par le prêteur. L'apport représente alors environ 20 %. Au moins 10 % de la valeur de nantissement doivent provenir de fonds propres hors 2e pilier.

La valeur de nantissement est la valeur retenue pour garantir le crédit. Elle peut être inférieure au prix convenu. L'écart doit être couvert en plus, par des fonds hors 2e pilier selon les exigences minimales de l'ASB.

Exemple pédagogique	Montant
Prix d'achat convenu	CHF 1'000'000
Valeur retenue par la banque	CHF 900'000
Prêt hypothétique à 80 % de cette valeur	CHF 720'000
Apport pour payer le prix, hors frais	CHF 280'000

Cet exemple illustre une hypothèse de financement, pas un droit à obtenir un prêt. Les frais d'achat, les travaux et les réserves viennent encore compléter le budget.

À préparer pour la banque

- Revenus, engagements financiers et situation professionnelle.
- Justificatifs des avoirs disponibles et de leur provenance.
- Dossier du bien, prix envisagé et travaux identifiés.

REPÈRES DOCUMENTAIRES [1] ASB, exigences minimales. [2] UBS, financement. [3] BCV, brochure.

02 / FINANCEMENT

Votre capacité financière se calcule aussi à taux théorique.

Exemple indépendant des taux actuellement proposés sur le marché.

Le prêteur évalue généralement une charge théorique rapportée au revenu brut du ménage. Le repère usuel est d'environ un tiers. Il ne s'agit pas seulement des intérêts que vous paierez au taux contractuel.

Hypothèses de calcul	Montant
Valeur du bien / prix d'achat	CHF 1'000'000
Fonds propres / hypothèque	CHF 200'000 / 800'000
Intérêts théoriques : 5 % de CHF 800'000	CHF 40'000 / an
Amortissement vers les deux tiers sur 15 ans ¹	Env. CHF 8'890 / an
Entretien et charges : hypothèse de 1 % du bien	CHF 10'000 / an
Charge théorique totale arrondie	CHF 58'890 / an
Revenu brut du ménage retenu dans l'exemple	CHF 180'000 / an
Rapport charge / revenu brut	32,7 %

¹ Calcul : $(800'000 - 1'000'000 \times 2/3) \div 15$, arrondi. La dette doit être réduite aux deux tiers en 15 ans au maximum selon le standard ASB. Le prêteur peut imposer une échéance plus courte, notamment à la retraite.

À ne pas confondre

Le budget réellement déboursé et le test de capacité sont deux calculs distincts. Faites confirmer les revenus retenus, le taux théorique, l'entretien et l'amortissement par votre prêteur.

REPÈRES DOCUMENTAIRES [1] ASB, amortissement. [2] UBS, capacité financière et guide hypothécaire.

02 / FINANCEMENT

Le prix affiché n'est pas votre budget total.

L'enveloppe de frais ci-dessous est une hypothèse, pas un tarif cantonal.

Utilisation des fonds	Hypothèse
Apport sur le prix d'un bien à CHF 1'000'000	CHF 200'000
Frais d'acquisition : enveloppe illustrative de 4 %	CHF 40'000
Travaux prévus et financés sur fonds propres	CHF 30'000
Réserve de sécurité conservée après achat	CHF 20'000
Fonds à mobiliser ou conserver	CHF 290'000

Hypothèse : prêt de CHF 800'000 accepté, valeur de nantissement égale au prix, travaux non intégrés au crédit. Si l'une de ces données change, le besoin de fonds change aussi.

Demandez un décompte propre à votre achat

- Droits de mutation, lorsqu'ils sont dus, et autres prélèvements applicables.
- Émoluments du notaire et du registre foncier.
- Création ou adaptation des garanties hypothécaires, dont la cédule.
- Impôt lié à un éventuel retrait de prévoyance et frais de financement.
- Déménagement, équipements, travaux immédiats et trésorerie de sécurité.

Le réflexe Nexilis

Faites chiffrer les frais par le notaire pour le bien et le canton concernés. Évitez d'engager toute votre épargne dans l'apport : un logement génère aussi des dépenses imprévues.

02 / FINANCEMENT

Choisir une hypothèque, préserver vos options.

Solution	Atout	Point à examiner
Taux fixe	Visibilité sur les intérêts pendant la durée convenue.	Indemnité possible en cas de sortie anticipée.
Hypothèque SARON	Taux lié au SARON, augmenté de la marge du prêteur.	Variation de la charge ; durée et conditions de sortie du contrat.
Plusieurs tranches	Répartition possible des échéances.	Coordination des durées et liberté de changer de prêteur.

Le taux ne suffit pas pour comparer

Demandez des propositions sur les mêmes montants, durées, amortissements et dates de mise à disposition. Comparez aussi les frais, les garanties et les conséquences d'une vente avant l'échéance.

Prévoyance : regardez l'achat et l'après-achat

Un retrait ou une mise en gage du 2e ou du 3e pilier a des effets différents. Faites chiffrer la fiscalité, les prestations de retraite et les couvertures décès ou invalidité avant de choisir. Les conditions dépendent de votre situation et de l'institution.

Trois questions à poser

Que devient mon budget si mes revenus diminuent ? Quel amortissement sera demandé à la retraite ? Que coûterait une sortie anticipée de mon financement ?

03 / RECHERCHE ET VISITES

Visitez avec vos critères. Revenez avec des faits.

Utilisez les portails, les alertes et les réseaux professionnels. Un bien présenté hors marché doit être analysé avec la même rigueur qu'une annonce publique.

Pendant la visite	À observer ou à demander
Environnement	Bruit, accès, transports, voisinage, projets proches, lumière à différentes heures.
Logement	Distribution, rangements, ventilation, humidité, fissures, installations et fenêtres.
Surfaces	Nature de la surface annoncée, méthode de mesure, annexes et pondération des extérieurs.
Usage quotidien	Stationnement, ascenseur, accès poussette, mobilité et contraintes du règlement.
Coûts	Charges, énergie, entretien et travaux identifiés, avec justificatifs.

Le prix au m² est un indicateur

Comparez des surfaces de même nature et des biens réellement comparables. Un relevé au télémètre aide à repérer un écart ; il ne suffit pas à certifier une surface ni sa méthode de calcul.

Si un point technique est déterminant, prévoyez une seconde visite avec un spécialiste. Un doute non levé doit rester visible dans votre décision.

04 / VÉRIFICATION DU DOSSIER

Les documents à réunir avant de vous engager.

Document ou information	Pourquoi le demander
Extrait récent du registre foncier	Identifier le bien, son propriétaire, les droits inscrits, les servitudes et les charges. Faire expliquer les inscriptions.
Plans et description des surfaces	Comprendre les lots, annexes, limites et conventions de mesure.
Autorisations et affectation	Vérifier auprès de la commune les transformations et l'usage envisagé.
Historique d'entretien et factures	Distinguer les travaux réalisés, annoncés et encore nécessaires.
CECB et données énergétiques	Examiner le bâtiment, ses équipements et les consommations disponibles.
Documents PPE, le cas échéant	Acte constitutif, règlement, comptes, budget, PV et fonds de rénovation.
Contrats ou occupation existante	Identifier bail, droit d'habitation, usufruit ou autres contraintes, s'il y en a.

Une absence est une question à résoudre

Un document manquant n'est pas une preuve de problème. Demandez qui le fournit, à quelle date et ce qu'il faut vérifier avant de poursuivre.

REPÈRES DOCUMENTAIRES [4] OFJ, registre foncier. [7] CECB. Les autres contrôles sont des recommandations de méthode.

04 / APPARTEMENT EN PPE

Vous achetez un logement et une part de l'immeuble.

En PPE, votre décision concerne aussi les parties communes et leur financement. La qualité de l'appartement ne remplace pas l'analyse du bâtiment et de sa gestion.

Cinq vérifications essentielles

- **Les PV récents** : travaux votés, refusés ou discutés, litiges et problèmes récurrents. Demandez au moins les trois dernières années et les annexes utiles.
- **Les comptes et le budget** : charges, écarts, impayés, dettes et appels de fonds annoncés.
- **Le fonds de rénovation** : solde, contributions prévues et adéquation avec les travaux à venir. Il n'existe pas de seuil universel suffisant pour tous les immeubles.
- **La répartition** : quote-part du lot et clé applicable à chaque dépense ; elles ne se résument pas toujours à un seul pourcentage.
- **Le règlement** : droits d'usage exclusifs, travaux privatifs, parties communes et restrictions pertinentes.

Ne comptez pas deux fois la même dépense

Si votre part de travaux coûte CHF 30'000 et que CHF 10'000 sont effectivement couverts par le fonds, le complément peut être de CHF 20'000. Faites confirmer les affectations et la répartition par l'administration.

Lorsqu'un appel de fonds ou des travaux sont déjà votés, faites préciser dans l'acte qui en assume le coût. La date de paiement ne règle pas à elle seule toutes les questions entre acheteur et vendeur.

04 / MAISON ET ACHAT NEUF

Adaptez vos vérifications au bien que vous achetez.

Maison individuelle : le bâtiment et la parcelle

- Contrôlez toiture, façades, sous-sol, étanchéité, chauffage et évacuations. Une visite technique peut aider à hiérarchiser les travaux.
- Examinez limites, accès, servitudes, raccordements, entretien extérieur et éventuelles installations partagées.
- Vérifiez affectation, permis et possibilités réelles de transformation auprès de la commune. Ne confondez pas potentiel annoncé et droit acquis.
- Selon l'âge du bien et les travaux envisagés, demandez si un diagnostic de matériaux dangereux ou un contrôle spécialisé est nécessaire.

Neuf ou sur plan : le bien et les contrats

- Lisez ensemble plans, descriptif, prestations incluses, exclusions et choix facturés en supplément.
- Faites examiner le montage de l'acquisition : vente, terrain, contrat d'entreprise et responsabilités de chacun.
- Clarifiez échéancier des paiements, garanties, date de livraison, traitement des retards et réception des travaux.
- Demandez comment seront suivis les défauts, les réserves et les garanties ; faites valider les clauses par le notaire ou un conseil compétent.

Une expertise ciblée peut changer la décision

L'objectif est d'identifier les postes importants avant l'achat, puis de distinguer les travaux urgents, les travaux planifiables et les améliorations de confort.

04 / ÉNERGIE ET TRAVAUX

Le CECB éclaire votre décision. Il ne remplace pas un devis.

Le certificat énergétique cantonal des bâtiments présente trois évaluations : l'enveloppe, l'efficacité énergétique globale et les émissions directes de CO2. Une seule lettre ne résume donc pas tout le bâtiment.

À lire	À en déduire avec prudence
Enveloppe	Qualité de l'isolation et des fenêtres, ponts thermiques et besoins de chauffage.
Efficacité globale	Performance des installations et prise en compte des agents énergétiques.
Émissions directes de CO2	Émissions produites sur place pour le chauffage et l'eau chaude.

Le CECB Plus ajoute un rapport de conseil avec des variantes de rénovation. Il aide à planifier, mais les coûts d'un projet doivent être affinés avec des offres et une étude adaptée.

Une classe D n'est pas un devis de rénovation

Elle ne justifie pas, à elle seule, un montant de travaux ni une baisse de prix. Examinez quelle échelle est concernée, l'état réel du bâtiment et les interventions nécessaires.

Les obligations varient selon le canton. Dans le canton de Vaud, la vente d'un bâtiment d'habitation existant est en principe soumise au CECB, sous réserve des exceptions prévues. Pour une PPE, le certificat concerne le bâtiment. Vérifiez les règles applicables à la date de l'opération.

Avant travaux, vérifiez les autorisations, les conditions et le calendrier d'éventuelles aides. N'intégrez pas une subvention non confirmée comme un financement acquis.

05 / NÉGOCIATION

Une proposition solide s'appuie sur des faits.

Comparez des biens de même nature, dans un secteur pertinent, en tenant compte de leur état. Distinguez les prix affichés des prix effectivement réalisés lorsqu'ils sont disponibles. Le prix au m² ne suffit pas à estimer un bien.

Un exemple cohérent, sans double comptage

Hypothèse pédagogique : prix affiché CHF 1'190'000. Après examen des références et du dossier, l'acheteur retient CHF 70'000 de dépenses nécessaires restant à sa charge, non déjà intégrées dans son analyse du prix.

Poste documenté dans l'exemple	Part restant à l'acheteur
Toiture : complément après financement PPE	CHF 25'000
Chauffage : participation au remplacement	CHF 20'000
Intervention énergétique définie par un devis	CHF 15'000
Remise en état électrique chiffrée	CHF 10'000
Total des dépenses identifiées	CHF 70'000
Proposition formulée dans cet exemple	CHF 1'120'000

Tous les montants sont fictifs et supposés justifiés, répartis et non couverts par d'autres fonds. La proposition correspond ici à 1'190'000 – 70'000. Ce calcul illustre un raisonnement ; les travaux ne se déduisent pas automatiquement du prix demandé.

Les goûts personnels restent un arbitrage

Changer une cuisine fonctionnelle pour des raisons esthétiques peut compter dans votre budget. Cela ne constitue pas, à lui seul, une dépense que le vendeur doit vous rembourser.

05 / PROPOSITION ÉCRITE

Présenter votre proposition avec clarté et mesure.

Trame pédagogique à personnaliser ; elle ne remplace pas un acte ni une validation juridique.

À vérifier avant l'envoi

Précisez l'objet, les lots et annexes, le prix, le calendrier, la durée de validité et vos réserves. Vérifiez avec votre conseil la portée du document et les conditions de toute réservation.

Objet : proposition d'achat pour [adresse et référence du bien]

Madame, Monsieur,

À la suite de notre visite du [date] et de l'examen des éléments transmis, nous souhaitons vous proposer un prix de **CHF 1'120'000.-** pour [désignation précise, stationnement et annexes compris ou exclus].

Notre proposition tient compte des dépenses identifiées dans le dossier : toiture CHF 25'000, chauffage CHF 20'000, intervention énergétique CHF 15'000 et remise en état électrique CHF 10'000, soit CHF 70'000 selon les justificatifs et la répartition annexés.

Nous souhaitons poursuivre les échanges sous réserve de la validation définitive du financement par notre prêteur et de l'examen satisfaisant des documents suivants : [liste précise]. La date de transfert envisagée est le [date], à convenir avec les parties et le notaire.

Cette proposition est valable jusqu'au [date et heure]. Les modalités définitives et les conditions nécessaires devront être arrêtées dans l'acte authentique. Nous restons disponibles pour en discuter.

Avec nos salutations distinguées.

[Identité, coordonnées et signature]

Une proposition écrite et son acceptation ne remplacent pas l'acte authentique exigé pour la vente immobilière. Des documents annexes, versements ou engagements peuvent toutefois avoir des conséquences : faites-les vérifier avant signature ou paiement.

REPÈRES DOCUMENTAIRES [5] CO, art. 216. [6] Tribunal fédéral, forme authentique.

06 / TRANSACTION

Avant la signature : financement, acte et calendrier.

Le notaire prépare l'acte authentique et explique sa portée. Faites examiner le projet assez tôt pour pouvoir poser vos questions et corriger les points qui ne correspondent pas aux accords.

- **Financement** : obtenez la confirmation du prêteur pour ce bien, ce prix et cette date. Une attestation de principe n'équivaut pas à une décision définitive.
- **Païement** : coordonnez fonds propres, retrait éventuel de prévoyance, garanties et engagement de paiement selon les instructions du notaire et du prêteur.
- **Contenu** : contrôlez identités, lots, prix, servitudes, occupation, état convenu, garanties et répartition des frais ou travaux.
- **Calendrier** : distinguez date de signature, transfert de propriété, paiement, transfert des risques et remise des clés.
- **Achat à plusieurs** : faites expliquer la forme de propriété, les quotes-parts, les apports et les conséquences d'une séparation ou d'un décès.

Signature et propriété sont deux notions distinctes

Dans une vente immobilière ordinaire, l'acte authentique fonde l'opération et l'acquisition de la propriété passe par l'inscription au registre foncier. Faites confirmer par le notaire le déroulement applicable à votre dossier.

Un refus de financement ne vous libère pas automatiquement d'un acte signé. Si une condition de financement est nécessaire, sa rédaction, les délais, les justificatifs et les conséquences doivent être convenus explicitement avec le notaire.

06 / MODALITÉS DE VENTE

Comprendre ce qui change selon la transaction.

Situation	Ce qu'il faut clarifier
Vente avec exécution proche	Coordination entre acte, paiement, inscription et entrée dans les lieux. Ces événements ne sont pas nécessairement simultanés.
Vente à terme	Échéance future, paiement, possession, assurances et garanties pendant l'intervalle. Le transfert est organisé selon l'acte.
Vente soumise à une condition	Événement attendu, délai, preuves et conséquences s'il ne survient pas. Aucune sortie « sans pénalité » ne doit être présumée.
Achat sur plan	Contrats, descriptif, versements, livraison, réception et traitement des défauts.
Bien occupé ou droit réservé	Bail, usufruit ou droit d'habitation : effet sur l'usage, les revenus, les charges, le financement et la valeur.

Droit d'emption : une possibilité d'acquérir

Il permet d'acheter selon les conditions prévues, pendant une durée définie. Il ne doit pas être confondu avec un transfert immédiat de propriété. La forme et une éventuelle annotation sont à traiter avec le notaire.

Pour un premier achat, privilégiez la compréhension

Une modalité particulière peut répondre à un besoin réel. Demandez un schéma écrit des dates, paiements, droits et responsabilités avant d'accepter.

07 / REMISE DES CLÉS

Préparez la transition. Conservez une trace écrite.

Organisez la remise des clés en cohérence avec l'acte et les instructions du notaire. Un procès-verbal permet de consigner ce qui est remis, constaté ou encore à traiter.

À contrôler et à documenter

- ☐ Date effective, personnes présentes et état de libération du logement.
- ☐ État convenu, équipements inclus et fonctionnement des éléments vérifiables.
- ☐ Relevés des compteurs et photos utiles, avec l'accord des parties.
- ☐ Nombre de clés, badges, télécommandes et codes remis.
- ☐ Notices, contrats d'entretien, garanties et justificatifs de travaux.
- ☐ Coordonnées de l'administration PPE, prestataires et personnes de référence.
- ☐ Points non résolus, engagements écrits, responsables et dates de suivi.

À organiser autour de l'entrée

- ☐ Confirmer les assurances applicables au bien et à votre situation.
- ☐ Prévenir les fournisseurs et organiser les changements d'adresse.
- ☐ Prévoir les décomptes de charges et la transition avec la PPE si nécessaire.

En cas d'écart ou de défaut

Décrivez les faits, rassemblez les pièces et contactez rapidement le professionnel compétent. Les démarches et délais dépendent du contrat et du droit applicable ; ne comptez pas sur une réserve orale.

08 / FICHE PRATIQUE À RÉUTILISER

Ma fiche de visite

Une fiche par bien. À imprimer ou à annoter dans votre lecteur PDF.

Adresse / référence / date de visite

Contrôle	Fait / à obtenir
Budget total et financement envisageable	_____
Surface annoncée et nature de la surface	_____
Charges et consommation documentées	_____
État technique et travaux à chiffrer	_____
Registre foncier et servitudes examinés	_____
Dossier PPE ou dossier maison complet	_____
Disponibilité et conditions de vente	_____

Ce qui correspond à mon projet

Mes questions non résolues et les justificatifs attendus

Suite : ☐ Écarter ☐ Demander des pièces ☐ Revisiter ☐ Préparer une proposition

08 / FICHE PRATIQUE À COMPLÉTER

Mon budget et ma prochaine décision.

À compléter avec le prêteur et, pour les frais d'achat, avec le notaire.

Poste	Mon montant en CHF
Prix envisagé / valeur retenue par le prêteur	
Crédit confirmé / apport sur le prix	
Frais d'acquisition chiffrés	
Travaux non financés par le crédit	
Impôts et frais liés à la prévoyance, si concernés	
Réserve conservée après l'achat	
Total des fonds à mobiliser ou conserver	
Charge théorique / revenu brut retenus	
Budget réel mensuel estimé	

Mes conditions indispensables avant de poursuivre

Prochaine action / responsable / date

Décision : ☐ Poursuivre ☐ Suspendre pour vérification ☐ Renoncer

Une case cochée formalise votre réflexion ; elle ne constitue pas une validation technique, bancaire ou juridique.

08 / GLOSSAIRE

Douze termes pour mieux vous repérer.

Terme	En quelques mots
Fonds propres	Part du financement apportée par l'acheteur, selon les ressources acceptées par le prêteur.
Valeur de nantissement	Valeur retenue par le prêteur pour le bien donné en garantie.
Capacité financière	Évaluation des charges immobilières au regard des revenus retenus.
Amortissement	Réduction de la dette, directement ou via un mécanisme indirect accepté.
SARON	Taux de référence utilisé pour certaines hypothèques à taux variable.
Cédule hypothécaire	Instrument de garantie immobilière ; ce n'est pas le contrat de prêt.
PPE	Propriété par étages : part de copropriété assortie d'un droit exclusif sur certaines parties.
Fonds de rénovation	Réserve collective de la PPE destinée aux dépenses prévues par ses règles.
Servitude	Droit ou restriction lié à un immeuble, à examiner dans son contenu précis.
CECB	Certificat énergétique cantonal des bâtiments.
Acte authentique	Acte reçu selon les exigences légales par l'officier public compétent.
Registre foncier	Registre des immeubles et des droits qui leur sont attachés.

SOURCES / FINANCEMENT ET DROIT

Des repères identifiés, des conditions à confirmer.

Sources consultées le 15 octobre 2026. Les liens sont cliquables.

[1] Association suisse des banquiers

Directives relatives aux exigences minimales pour les financements hypothécaires

Version de décembre 2023, entrée en vigueur le 1er janvier 2025 : fonds hors 2e pilier, écart de valeur et amortissement.

[Lire les directives ASB](#)

[2] UBS Suisse

Capacité financière et financement

Repères de pratique bancaire : revenu brut, intérêts théoriques, charges et amortissement. Les paramètres ne sont pas identiques chez tous les prêteurs.

[Consulter la capacité financière](#)

[3] Banque Cantonale Vaudoise

Brochure hypothécaire : acheter et financer

Fonds propres, frais annexes, prévoyance et organisation du financement. Les indications cantonales ne constituent pas un tarif suisse uniforme.

[Consulter la brochure BCV](#)

[4] Office fédéral de la justice

Caractéristiques du registre foncier

Rôle du registre, inscriptions et informations relatives aux immeubles et aux droits.

[Consulter les explications de l'OFJ](#)

Les exemples financiers du guide sont des constructions pédagogiques Nexilis. Leurs hypothèses sont affichées ; ils ne reprennent pas une offre de financement et ne préjugent pas d'une décision bancaire.

SOURCES / DROIT ET ÉNERGIE

Vérifier les textes. Actualiser les données.

Les numéros entre crochets des pages précédentes renvoient à ces deux pages de sources.

[5] Confédération suisse / Fedlex

Code des obligations et Code civil

CO : art. 216 et suivants pour la vente immobilière. CC : art. 656 et 657 pour l'acquisition de la propriété et sa forme.

[Ouvrir le Code des obligations](#)

[Ouvrir le Code civil](#)

[6] Tribunal fédéral

ATF 135 III 295

Jurisprudence relative à l'étendue de la forme authentique et aux éléments de la vente.

[Consulter la décision](#)

[7] Association CECB

Certificat, CECB Plus et FAQ

Trois échelles d'évaluation, rôle du rapport de conseil et portée du certificat.

[Comprendre le CECB](#)

[8] État de Vaud

Règlement sur le CECB

Obligations, exceptions et application à la vente de bâtiments d'habitation et de lots PPE. Vérifier les règles à la date de la transaction.

[Consulter la page cantonale](#)

Édition octobre 2026. Les conseils de méthode ne constituent pas une expertise du bien ni une garantie de résultat. Ce guide ne revendique aucune validation notariale, bancaire ou institutionnelle. Pour votre dossier, sollicitez les professionnels compétents.

VOTRE PROCHAINE ÉTAPE

Votre projet mérite un regard professionnel.

Vous préparez un achat, vous avez trouvé un bien ou vous souhaitez déléguer votre recherche ? Nexilis vous aide à définir la prochaine étape utile, selon votre situation.

Votre situation	Le point de départ
Vous préparez votre achat	Clarifier vos critères, votre calendrier et les démarches à entreprendre.
Vous avez repéré un bien	Organiser la lecture du dossier et identifier les vérifications ou spécialistes nécessaires.
Vous souhaitez être accompagné	Définir le périmètre d'une recherche ou d'un accompagnement à l'acquisition.

Le périmètre de la mission, les livrables et les honoraires sont convenus avant toute prestation. Lors d'une prise de mandat, le rôle de Nexilis et les intérêts représentés doivent être clairement définis.

Parlons de votre projet

Indiquez la commune recherchée, votre budget envisagé, votre échéance et, si vous avez déjà repéré un bien, son lien ou sa référence.



David Lavignasse

Fondateur & directeur
Courtage & conseil immobilier

+41 78 893 00 43 · david@nexilis-immobilier.ch

www.nexilis-immobilier.ch

L'immobilier est un art, sa maîtrise, une méthode.