GVB INFO

Information à la clientèle du Groupe GVB N° 2 | Août 2019

Planification successorale

Toutes les possibilités pour les propriétés immobilières. Pages 2-5

Changement de dirigeant

Ueli Winzenried jette un coup d'œil rétrospectif. Pages 6/7

Jardinage

Les incontournables de l'automne. Pages 8/9

Assainissement

Des économies énergétiques et financières grâce au Haus-Check. Page 10

Bonjour

Conserver son bien le plus précieux

Malgré la hausse des prix de l'immobilier et la difficulté croissante à obtenir un crédit bancaire, un Suisse sur deux rêve encore de devenir propriétaire. À l'échelle nationale, quelque 1,4 million de familles vivent déjà dans leurs propres habitations. Malheureusement, elles doivent parfois s'en séparer. Ainsi, des dizaines de milliers d'immeubles changent de propriétaires chaque année.

« Pour que le bien demeure dans la famille, il vaut mieux se renseigner à l'avance. »

Beaucoup souhaitent que le bien si apprécié demeure dans le cercle familial. L'un des moyens d'y parvenir est de donner la maison ou l'appartement de son vivant à la génération suivante. La prudence est toutefois de mise, car ce n'est pas si simple. Il faut au préalable prendre en compte quelques aspects importants. Dans notre dossier principal, nous vous proposons un aperçu des différentes possibilités, et Samuel Leuenberger, un notaire établi dans l'Emmental, vous explique à quoi vous devez faire attention.

Très bonne lecture

Ueli Winzenried
Président de la Direction
Assurance immobilière Berne

De génération en génération

Transmettre sa maison de son vivant à ses enfants. C'est le souhait de nombreux propriétaires, au même titre que d'habiter le plus longtemps possible sous leur propre toit.

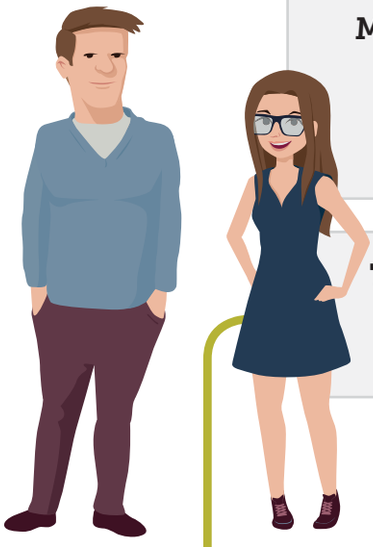
La maison individuelle : un bien que l'on souhaite si possible garder dans la famille. C'est le cas des Gebhart-Vögeli, un couple bernois fictif. Leurs deux enfants ayant depuis longtemps quitté le nid familial, ces deux retraités âgés d'un peu plus de 70 ans vivent à deux dans leur propre maison. Ils souhaitent la remettre de leur vivant à leur fille.

Avant de transférer un bien immobilier, il faut prendre en considération quelques facteurs. Il est ainsi nécessaire de clarifier les aspects civils (notamment les questions relatives aux droits réels et à la succession) ainsi que fiscaux. « Tous les cas sont différents. Il faut donc poser un regard critique sur les solutions standards », explique Samuel Leuenberger, propriétaire de l'étude notariale Leuenberger. « C'est pourquoi, je recommande toujours d'organiser tôt un entretien de conseil complet pour clarifier les possibilités et les risques. »

Vendre, offrir ou céder ?

Il existe plusieurs manières de remettre un bien immobilier : « On peut procéder à la vente normale de la maison. La propriété du bien est transférée en échange d'une contrepartie financière », détaille ce notaire indépendant. « Il est cependant aussi possible d'offrir le logement. Il s'agit alors d'une donation pure, qui implique le transfert de la propriété du terrain sans remise de contrepartie, ou d'une donation mixte. Cette seconde option peut par exemple prévoir que le nouveau propriétaire reprenne les dettes hypothécaires. »

« Un cas particulier de la donation est la cession ou l'avancement d'hoirie. Il s'agit d'une donation avec obligation de rapporter », précise Samuel Leuenberger. Le principe est le suivant : si la fille du couple Gebhart-Vögeli reçoit par exemple la maison, elle doit compenser la valeur de ce bien vis-à-vis de son frère. Ce calcul s'effectue conformément aux dispositions légales en vigueur au moment de la succession. Il n'est toutefois pas nécessaire d'attendre ce moment. Sur la base d'un accord mutuel, on peut déjà fixer et/ou verser cette valeur dite d'imputation au moment de la cession ou de l'avancement d'hoirie. Il existe certains cas où le donataire est exempté de l'obligation de rapporter. Il faut alors respecter le droit aux réserves héréditaires des autres héritiers.



Monsieur et Madame Gebhart-Vögeli
Plus de 70 ans, propriétaires d'un bien immobilier sans dettes
Deux enfants : une fille et un fils

Transfert de la propriété immobilière

Valeur vénale au moment de la planification de la succession : 600 000 francs

Vente

Transfert à leur fille contre le montant total

- La maison revient à leur fille
- Les parents reçoivent 600 000 francs

Donation

Vente à leur fille à un prix inférieur à la valeur vénale

Donation mixte

- La maison revient à leur fille
- Les parents reçoivent 400 000 francs (montant de la donation à leur fille : 200 000 francs)

Transfert de la propriété sans contrepartie financière

Donation pure

- La maison revient à leur fille
- Les parents ne reçoivent aucune compensation financière (montant de la donation à leur fille : 600 000 francs)

Cas particulier de la cession/l'avancement d'hoirie : les époux Gebhart-Vögeli souhaitent que leur fille, la donataire, égalise les parts d'héritage avec son frère au moment de la succession. La valeur d'imputation de la maison est fixée à 600 000 francs au moment du versement anticipé

- Le frère peut donc recevoir 100 000 francs

- Le frère peut donc recevoir 300 000 francs

Rester ou déménager ?

« Si les anciens propriétaires désirent continuer à habiter la maison après une donation ou une cession, il est important de le préciser contractuellement. Un contrat de bail, un droit d'habitation ou un usufruit peuvent notamment servir à définir les termes », souligne ce notaire emmentalois. La personne bénéficiaire d'un droit d'habitation à titre gratuit peut résider dans la propriété, mais n'est pas autorisée à la louer. Elle doit assumer les frais d'entretien simples et déclarer la valeur locative dans ses revenus. Contrairement à l'usufruit, les intérêts hypothécaires et les primes d'assurance incombent au propriétaire.

L'usufruit confère plus de droits, mais aussi plus d'obligations. Dans ce cas, il s'agit non seulement de déclarer la valeur locative sur le plan fiscal, mais il faut aussi couvrir les dépenses liées à l'entretien normal du bien. Les intérêts hypothécaires, les assurances, les taxes et les impôts sur la fortune sont à la charge de l'usufruitier. En contrepartie, on peut prétendre aux revenus d'une éventuelle location.

« Il faut convenir du modèle le plus pertinent en discutant avec les deux parties, c'est-à-dire le donateur et le donataire », conseille Samuel Leuenberger. « De cette manière, il est aussi possible de trouver des accords personnalisés de droit d'habitation et de définir, par exemple, si une sorte de taxe d'habitation doit être payée ou non. »

Absence de descendance

Quelle planification de succession pour les couples mariés sans enfants ? En principe, les personnes dans cette situation peuvent librement décider ensemble des bénéficiaires de leurs biens, notamment de leur maison. L'essentiel est de consigner ces décisions sous la forme adéquate.

Les couples mariés sans enfants ont avantage à définir leur succession dans un pacte successoral et/ou un contrat de mariage. En l'absence de document juridiquement admissible, si l'un des époux décède, l'autre conjoint ne peut prétendre qu'aux trois quarts de l'héritage. Le quart restant revient aux parents s'ils sont encore en vie ou, dans le cas contraire, à leurs descendants (frères et sœurs). Toutefois, un contrat adéquat permet au conjoint survivant de recevoir la totalité de la fortune.

Quand une personne célibataire sans enfant et sans testament ou pacte successoral décède, tout son patrimoine, y compris des biens immobiliers éventuels, revient à ses parents. S'ils sont déjà décédés, leurs enfants (les frères et sœurs) deviennent les héritiers. En l'absence de parents, de frères et sœurs et de grands-parents, ses oncles et tantes ou ses cousins et cousines se partagent alors l'héritage. À noter que ni les frères et sœurs, ni les oncles et tantes, ni les cousins et cousines ne peuvent prétendre à une réserve héréditaire. Le testateur peut librement décider de les inclure ou non dans sa succession.

Où s'informer ?

Les notaires, avocats, centres de gestion de fortune, banques, fiduciaires et conseillers spécialisés renseignent sur les questions successorales.

Vous trouverez aussi des informations et articles intéressants sur : **www.infomaison.ch/planification-succession**

Informations

« Évitez à tout prix les cachotteries. »

Samuel Leuenberger est notaire indépendant et propriétaire de l'étude notariale Leuenberger avec bureaux à Konolfingen, Signau et Trubschachen. Cet ancien enseignant primaire s'engage aussi activement sur le plan politique. Depuis 2000, il siège au Grand Conseil du canton de Berne pour le PBD. Il préside en outre l'Association des propriétaires fonciers de Langnau et environs.

Monsieur Leuenberger, quelles sont les erreurs ou les omissions les plus fréquentes en matière de transfert de propriété au sein d'une famille ?
Une telle démarche est toujours chargée d'émotions. Il est donc essentiel d'inclure au plus tôt dans ce processus, tous les membres de la famille, en particulier les frères et sœurs du nouveau propriétaire, et d'en parler le plus ouvertement possible. Les cachotteries n'ont pas leur place dans le transfert de propriété au sein d'une famille.

À quoi les futurs propriétaires d'une maison doivent-ils faire attention en cas de cession ?
D'un point de vue juridique, une cession est une donation avec obligation de rapporter. Cela signifie que le donataire doit compenser la valeur d'un bien vis-à-vis des autres héritiers, au moment de la liquidation successorale. On peut déjà convenir et même s'acquitter de cette valeur lors de la cession.

Existe-t-il d'autres possibilités ?
Oui, on peut aussi décider ultérieurement de cette valeur dite d'imputation ou même prévoir une compensation matérielle. Je recommande toutefois d'au moins fixer la méthode destinée à calculer la future valeur d'imputation au moment de la cession. Cette solution permet par exemple de trouver un accord sur la valeur officielle lors de la succession.

Faute d'arrangement préalable, la valeur du bien immobilier au moment de la succession est considérée comme valeur d'imputation, conformément à la loi. Le donataire ignore jusqu'alors les montants dus aux autres héritiers.

Qu'en est-il sur le plan fiscal ?
Dans le canton de Berne, la cession n'influence pas l'impôt sur les gains immobiliers. Elle n'a donc aucun effet fiscal, ni pour le donataire, ni pour le donateur. L'impôt sur les gains immobiliers n'est ensuite dû qu'en cas de revente de la propriété. Une telle prorogation est toutefois uniquement possible si aucunes ou seules certaines contreparties prévues par la loi sont remises au donateur.

Quelles sont les préoccupations de vos clients ?
Ces dernières années, la question des prestations complémentaires est un thème très fréquemment abordé lors des consultations familiales portant sur le transfert de propriété. Il est important de ne procéder au transfert de la propriété que si donateur et donataire peuvent tous deux se le permettre financièrement.

On entend souvent qu'il vaut mieux transférer une propriété au plus tôt.
C'est vrai. C'est à cause du calcul du droit aux prestations complémentaires (PC). Si une personne âgée demande des prestations complémentaires à l'AVS, ses revenus, ses obligations et sa fortune sont examinés. Les biens immobiliers sont notamment inclus dans la fortune. En outre, la donation d'une propriété ne signifie pas que cette fortune disparait ; le montant équivalent est inclus dans la catégorie des revenus pour le calcul des PC.

À combien s'élève ce montant ?
On parle alors de dessaisissement de fortune, lequel diminue de 10 000 francs par an, sachant que le décompte des années ne commence pas immédiatement, mais entre en vigueur deux ans après le dessaisissement. Ainsi, si une personne procède en 2010 à la donation d'un bien d'une valeur de répartition (n.d.l.r. : valeur spéciale pour le calcul du dessaisissement de fortune) s'élevant à 600 000 francs sans contrepartie, l'élément de fortune est encore estimé à 520 000 francs neuf ans après, en 2019. Par conséquent, plus on procède tôt au transfert de la propriété, plus on réduit le dessaisissement de fortune.

Merci beaucoup pour cet entretien intéressant et très instructif. ■

Changement de dirigeant

Groupe GVB

« Aujourd'hui, le client et l'innovation sont au centre de notre activité. »

Ueli Winzenried, CEO de l'Assurance immobilière Berne (AIB), quittera comme prévu ses fonctions en février 2020 en raison de son âge. Avec ses nombreuses années d'expérience en tant qu'entrepreneur en Suisse et à l'étranger, sa personnalité rayonnante et son engagement indéfectible, il a fondamentalement transformé l'AIB en une société attentive à ses clients et attractive sur le marché. Nous lui avons demandé quels défis il a dû surmonter pour y parvenir.

Monsieur Winzenried, vous avez longtemps travaillé pour F. Hoffmann-La Roche SA. Dans quel contexte avez-vous accédé au poste de CEO de l'AIB ?
Je suis Bernois et quand mes enfants ont tout à coup commencé à parler le dialecte bâlois, j'ai décidé qu'il était temps de revenir à Berne (rires). En toute honnêteté, ce fut un grand changement. L'industrie pharmaceutique se distingue par sa compétitivité et son esprit d'innovation. Au début, ce n'était pas le cas au sein de l'AIB. Conformément à la loi cantonale, nous avions l'obligation d'assurer à leur juste valeur tous les bâtiments du canton de Berne contre les incendies et les dommages naturels. Rien de plus, rien de moins. Les bâtiments étaient alors au premier plan et non les clients.

Aujourd'hui, le Groupe GVB est une entreprise centrée sur ses clients et ses services. Comment y sommes-nous parvenus ?
Pendant les années passées dans l'industrie pharmaceutique, j'ai appris que le fait de privilégier la clientèle et l'innovation est une stratégie

> « Le Groupe GVB se distingue aujourd'hui par une excellente orientation clientèle. »

décisive pour le succès futur d'une entreprise. Il s'agit d'identifier les besoins des clients, puis

d'adapter et de continuellement modifier les produits et services en conséquence. Implanter cette vision fut l'un des plus grands défis à relever pour le Groupe GVB, mais nous y sommes parvenus. Preuve en est notre culture d'entreprise, qui est aujourd'hui empreinte à tous les niveaux d'une écoute attentive des clients et d'idées novatrices.

Quelles autres défis avez-vous dû relever ?
Dans les années 2000, le changement climatique a déjà significativement influencé et modifié nos activités. À cette époque, la Suisse et le canton de Berne en particulier ont été lourdement touchés par des événements dévastateurs. En 2005, des inondations dans l'Oberland ont causé des dommages se chiffrant à 310 millions de francs. Plus de 6000 bâtiments ont été touchés. Suite à ces catastrophes, nous avons dû trouver relativement tôt des réponses au changement climatique pour garantir l'efficacité de nos activités opérationnelles. En outre, les lourds coûts des sinistres et la pression des prix ont fait peser la menace d'une augmentation des primes et d'une restriction des prestations à la fin des années 2000. D'un point de vue entrepreneurial, de telles mesures étaient pour moi hors de question.

Comment l'AIB s'est-elle sortie de cette situation ?
La révision de la loi sur l'assurance immobilière est entrée en vigueur en 2011. Ce fut pour nous l'occasion de diversifier nos activités et d'élargir notre marge de manœuvre entrepreneuriale. Nous avons alors créé la GVB Assurances privées SA et la GVB Services SA, nos deux sociétés affiliées, qui proposent des produits d'assurance et des services en lien avec la protection des bâtiments. Afin que tous les acteurs du marché soient sur un pied d'égalité, nous avons à cœur de respecter et d'appliquer correctement les conditions-cadres définies par la Commission de la concurrence et l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers.

Quelles conséquences ces modifications ont-elles eues pour les clientes et clients du Groupe GVB ?
En bref, plus de sécurité ! Nous pouvons par exemple citer l'assurance en cas de séisme ou Alarme-Météo®, un service d'alerte en cas d'intempéries. Ces deux solutions innovantes sont aujourd'hui des offres de premier plan sur le marché suisse. Grâce à cette diversification, nous avons pu mieux nous prémunir contre les risques et renforcer la présence de l'ensemble du Groupe. En outre, nous sommes également en mesure de proposer à nos clients des primes stables et basses pour l'assurance de base obligatoire et de leur faire profiter des bonnes années en leur reversant une participation à l'excédent. Nous leur offrons, ainsi qu'à l'économie nationale, protection et sécurité.

Y a-t-il encore d'autres avantages ?
Nos clients bénéficient d'une vaste offre de prestations innovantes qui vont au-delà de l'assurance obligatoire. Par ailleurs, l'entrée sur le marché de nos deux sociétés affiliées a aussi poussé nos concurrents directs à modifier leur approche en adaptant et élargissant leurs gammes de produits. Pour mon plus grand plaisir, ces changements ont aussi entraîné une évolution culturelle positive au sein du Groupe GVB.

> « Grâce à nos sociétés affiliées, nous avons pu mieux nous prémunir contre les risques. »

Dans quelle mesure ?
L'influence directe des attentes du marché a transformé les mentalités et la façon de travailler des collaborateurs. Je suis ravi de pouvoir affirmer que cette métamorphose a été couronnée de succès. Ces dernières années, nous avons en effet bien résisté à la pression de la concurrence et nous avons continuellement attiré de nouveaux clients, malgré un marché de niche très compétitif. Nous relevons aussi continuellement les défis liés à la numérisation, comme l'illustre le service complet « Smart Assistance » que nous avons lancé récemment. Par ce biais, nous assumons gratuitement toute la liquidation de sinistres. Si les clients le souhaitent, nous mettons même à disposition des ouvriers. Nos clients peuvent en outre facilement télécharger des photos et des documents en ligne et dialoguer avec un collaborateur spécialisé, grâce à un service de chat.

Revenons un instant sur vos activités. De quel accomplissement êtes-vous particulièrement fier ?
Bien que les changements nous aient offert de nouvelles perspectives, ils nous ont aussi déstabilisés et ont requis beaucoup de force, de courage et de patience de la part des collaborateurs. Tous ont participé activement à la transformation, en fournissant un travail exemplaire et en donnant le meilleur d'eux-mêmes. Je suis extrêmement fier de nos employés, qui ont su transformer une institution en entreprise concurrentielle. Je leur souhaite à tous de continuer sur cette voie en faisant preuve de cohérence, de courage, d'ingéniosité et d'agilité.

Et quels sont vos projets à partir de l'année prochaine ?
J'officierai en tant que conseiller économique pour l'étude d'avocats Burkhalter à Berne et à Zurich et j'assumerai divers mandats et projets. Par ailleurs, j'ai réussi l'examen théorique de navigation en haute mer et je dois encore parcourir 1000 milles nautiques en quatre ans pour obtenir le permis.

Monsieur Winzenried, nous vous remercions d'avoir répondu à nos questions et vous transmettons nos meilleurs vœux pour l'avenir. ■

Nouveau président de la Direction

Le 1er janvier 2020, Stefan Dürig deviendra le nouveau président de la Direction de l'AIB. Monsieur Dürig occupe depuis 2013 la fonction de CEO chez Poste Immobilier Management et Services SA. À ce poste, il s'est distingué par son sens de l'innovation, son ouverture à la numérisation et l'introduction d'une culture d'entreprise axée sur l'écoute des clients et le travail d'équipe. Il prévoit d'ailleurs de poursuivre la dynamisation de la transition numérique au sein du Groupe GVB : « J'ai hâte d'occuper mon nouveau poste et d'accompagner l'AIB sur la voie qu'elle a déjà empruntée. »

Maison et Jardin

GVB Services SA

L'automne sera coloré

La belle saison touche bientôt à sa fin et les fleurs estivales commencent à faner. Nous vous recommandons les variétés de fleurs que vous pouvez encore planter pour que votre jardin ou votre balcon reste fleuri jusqu'à la fin de l'automne. Nos conseils et astuces détaillent également les autres tâches à effectuer à la fin de l'été.

Astuce n° 1 :

Planter les plantes à bulbe et les plantes vivaces

Pour profiter de fleurs éclatantes au printemps prochain, plantez maintenant vos oignons et bulbes, notamment les narcisses, les tulipes ou les crocus, car plus vous les enterrerez tôt, mieux ils fleuriront l'année suivante. À la fin de l'été, le sol est encore chaud et humide. Vous pouvez donc aussi y planter des plantes vivaces. À noter toutefois que toutes les variétés ne se plantent pas en automne. Attendez le printemps pour mettre en terre les gypsophiles, les coréopsis ou les œillets. Les géraniums, les hostas ou les campanules ne courent au contraire aucun risque.

Astuce n° 2 :

Utiliser les feuilles mortes

Votre jardin compte-t-il de nombreux feuillus ? Alors, vous savez certainement que l'automne peut aller de pair avec une lourde charge de travail. Il est important d'ôter les feuilles mortes du gazon, sans quoi l'herbe ne reçoit pas assez de lumière et jaunit. Mais vous pouvez tout à fait renoncer à les jeter aux déchets verts et les transformer en compost précieux chez vous. L'idéal est de les déchiqueter, puis de les mélanger avec du broyat et des épluchures. Vous obtiendrez un excellent terreau. Les feuilles mortes peuvent être utilisées de diverses autres manières : avec de la paille et des brindilles, vous pouvez fabriquer un nid pour hérissons ou les utiliser pour protéger des plantes de la chaleur.

Astuce n° 3 :

Replanter

Vous voulez encore décorer votre balcon de pots de fleurs colorés ? Pourquoi ne pas mettre de nouvelles plantes en terre ? Les orpins conviennent très bien à une culture en bacs. Leur floraison est longue, ce qui fait en particulier le bonheur des insectes. Les bruyères, les asters d'automne, les cyclamens ou les bergénias sont d'autres plantes automnales.

Astuce n° 4 :

Huiler les outils de jardinage

À la fin de l'été, huilez vos bêches, râteaux et pelles afin de les protéger de la rouille. N'utilisez que de l'huile végétale, notamment de tournesol ou de colza. L'huile de lin n'est pas adaptée, car elle forme une pellicule huileuse indésirable sur les surfaces.

Découvrez plus d'astuces de jardinage et d'informations sur :
www.infomaison.ch/jardin-automne

Engagement

GVB Services SA

« Le Haus-Check s'est révélé payant. »

En 2018, Karin Flüeli et Niklaus Hugi ont acheté une maison individuelle à Ittigen. L'assainissement énergétique de leur nouveau foyer s'est rapidement imposé. Grâce au Haus-Check de la GVB Services SA, vous apprenez comment procéder et comment réaliser davantage d'économies.

Niklaus Hugi est ravi d'avoir opté pour un Haus-Check. Vous souhaitez aussi faire évaluer votre domicile ? Alors, participez à notre concours (p. 12). Nous mettons en jeu 3 fois 1000 francs à investir dans un produit CECB® de votre choix.

Une mauvaise isolation et un chauffage électrique à accumulation coûteux : Niklaus Hugi et Karin Flüeli se sont rapidement rendus à l'évidence qu'un assainissement énergétique et un changement de chauffage s'avéraient indispensables. Sur Internet, ils ont trouvé plusieurs entreprises offrant des conseils en efficacité énergétique. « Le Haus-Check de la GVB Services SA nous a convaincus. Par ailleurs, comme nous désirions non seulement connaître notre bilan énergétique, mais aussi savoir comment procéder à un assainissement, nous avons opté pour l'offre CECB® Plus », précise ce père de deux enfants. Comme ils s'y attendaient, leur maison individuelle obtient un mauvais score en termes d'efficacité énergétique. Sur un barème de A à G, l'enveloppe du bâtiment se classe dans l'avant-dernière catégorie avec la note F, tandis que le niveau énergétique global reçoit un G, le pire résultat.

Solution individuelle

Après l'analyse de l'état de la maison, la famille a reçu un récapitulatif des mesures d'assainissement possibles. « Avec notre expert Haus-Check, nous avons choisi un mélange des variantes proposées », ajoute cet ingénieur en microtechnique. « En automne 2019, nous commencerons par remplacer les fenêtres ainsi que leurs cadres et réaliserons l'isolation du plafond des caves non chauffées. Ces premières mesures nous permettront d'économiser plus de 15 % d'énergie. »

Économies énergétiques et financières

Le calcul des économies réelles s'effectue sur la base des données de consommation exactes. Ces chiffres sont en outre décisifs pour la deuxième étape de l'assainissement, c'est-à-dire le remplacement du chauffage électrique à accumulation. « Pour l'instant, nous penchons fortement pour l'installation d'une pompe à chaleur », explique Niklaus Hugi. « Selon notre expert, elle nous permettrait d'économiser environ 70 % d'énergie par rapport à notre système actuel. » Concrètement, la classification de l'efficacité énergétique de l'enveloppe du bâtiment monterait de deux niveaux, soit de F à D, et le rendement énergétique global grimperait même de quatre catégories, de G à C. « L'assainissement nous permet donc d'améliorer significativement notre efficacité énergétique et de réaliser de grandes économies de chauffage », se réjouit Niklaus Hugi. ■

Pour plus d'informations :
www.gvb.ch/fr/haus-check

Pour une protection globale optimale des installations techniques coûteuses de votre maison, Corinne Fleury, experte de maison de l'AIB, recommande un entretien régulier et une assurance adaptée.

Éditeur
Groupe GVB :
– Assurance immobilière Berne (AIB)
– GVB Assurances privées SA
– GVB Services SA

© GVB 2019

Rédaction
Division Communication
Linda Zampieri
Papiermühlestrasse 130
3063 Ittigen
Téléphone 0800 666 999
kommunikation@gvb.ch
www.gvb.ch

GVB
Nous assurons votre bâtiment.

Protéger les installations techniques du bâtiment

La réfection d'un bâtiment est souvent l'occasion de remplacer le système de chauffage. Parmi les options disponibles, la pompe à chaleur est la plus prisée, avec une part de 60 %. Peu de personnes le savent, mais une pompe à chaleur peut tomber en panne malgré un entretien régulier. Corinne Fleury, experte de maison de l'AIB, sait comment éviter les mauvaises surprises.

En Suisse, les pompes à chaleur remportent un succès croissant. L'une des raisons étant que les coûts de chauffage sont en général clairement inférieurs à ceux d'un système à mazout ou à gaz. Le plus souvent, les clients optent pour des pompes à chaleur air-eau, qui utilisent l'air ambiant comme source de chaleur. On trouve moins fréquemment des pompes à chaleur hydrothermiques ou géothermiques.

« Entretien ou assurance ? Les deux sont nécessaires ! »

Défauts dus à une surtension

Pour garantir le bon fonctionnement d'une pompe à chaleur, il est recommandé de l'entretenir régulièrement. L'idéal est de définir les services fournis dans un contrat d'entretien. En général, une telle prestation comprend des contrôles professionnels et la vérification de l'état de marche général. Si nécessaire, il faut aussi remplacer les pièces d'usure. Toutefois, un entretien régulier ne suffit parfois pas à empêcher une panne. Dans la plupart des cas, un défaut technique est à l'origine du problème. Par exemple, une surtension provoquée par une modification effectuée sur le réseau public ou une rupture du conducteur neutre. De tels problèmes empêchent la compensation des variations de tension sur le réseau électrique, et cette tension augmente de manière incontrôlée.

Jouer la carte de la sécurité

Souvent, une surtension affecte toutes les installations branchées au circuit électrique concerné. La pompe à chaleur en fait généralement partie. Sans une assurance adaptée, les dégâts causés peuvent rapidement coûter cher, en particulier parce qu'ils ne sont pas couverts par les contrats d'entretien et qu'il n'est pas possible de réclamer auprès des exploitants du réseau. ■

Une bonne couverture d'assurance

Grâce à l'assurance complémentaire **GVB Tech** de la GVB Assurances privées SA, vous jouez la carte de la sécurité. Sont couverts :

– les dégâts aux équipements et installations techniques immobiles ou installés de manière fixe dans et autour de la maison. Peu importe si les dommages sont imputables à une mauvaise manipulation technique ou à un défaut de matériel non couvert ;
– tous les dommages qui résultent d'influences extérieures ou de causes intérieures ;
– les dégâts causés par une surtension.

Pour plus d'informations :
www.gvb.ch/fr/tech

Service

Assurance immobilière Berne

3x 1000 francs à placer dans un produit CECB® de votre choix

Concours des lecteurs

Comment nomme-t-on une donation de bien immobilier avec obligation de rapporter ?

A Avancement d'hoirie
B Donation mixte
C Donation pure

Participation
Cochez la bonne solution sur le coupon-réponse ci-joint. Vous pouvez aussi indiquer la solution sur www.gvb.ch/concours. Le délai de participation est fixé au 30 septembre 2019.

3× 1000 francs à placer dans un produit CECB® (CECB®, CECB® Plus et CECB® Nouveau bâtiment) au choix seront tirés au sort parmi toutes les participations. Vous pourrez faire valoir le bon auprès de la société de conseil de votre préférence. Le montant correspondant sera transféré à cette entreprise une fois le certificat énergétique établi. Les gagnants du concours seront informés par écrit d'ici au 15 octobre 2019 et acceptent que leur nom soit publié. Tout recours juridique est exclu. Aucune correspondance ne sera échangée au sujet du concours. Les prix ne peuvent être versés en espèces. Les collaborateurs du Groupe GVB ne peuvent participer au concours. Les coordonnées peuvent être mises à disposition des sociétés du Groupe GVB à des fins de marketing.

Notre centre clientèle : toujours à votre disposition

Contact
Numéro gratuit : 0800 666 999
Courriel : info@gvb.ch

Heures d'ouverture
En cas d'urgence, le centre clientèle est joignable 24 heures sur 24. Si vous avez besoin de conseils, si vous avez changé ou allez changer d'adresse, ou si vous avez d'autres questions, nous sommes à votre disposition pendant nos heures d'ouverture.

Du lundi au jeudi : 07 h 30 - 12 h 00
13 h 15 - 17 h 30
Vendredi : 07 h 30 - 12 h 00
13 h 15 - 17 h 00

Conseil
Veuillez indiquer votre numéro de contrat quand vous nous contactez. Votre requête pourra ainsi être traitée plus rapidement.

www.gvb.ch/centreclientele

Pour le bien de notre planète, nous utilisons désormais un film en polyéthylène recyclé pour nos envois.

Questions des lecteurs

J'ai conclu deux assurances similaires. Que dois-je faire ?

En principe, vous êtes lié aux deux contrats, c'est-à-dire que vous ne pouvez résilier aucune des polices avant le délai prévu. Toutefois, la GVB Assurances privées SA est disposée à examiner une dissolution anticipée du contrat. Envoyez-nous une copie de votre autre police. Nous vérifierons s'il s'agit bien d'un cas de double assurance. D'ordinaire, la prestation souscrite la première est celle qui sera conservée. Dans tous les cas, vous devez informer les deux compagnies d'assurance de votre situation.

En cas de tremblement de terre dévastateur, la compagnie GVB Assurances privées SA dispose-t-elle des fonds suffisants pour couvrir tous les dégâts ?

Les tremblements de terre peuvent provoquer des dommages de grande ampleur. La plupart des sociétés d'assurance ne seraient pas en mesure d'assumer seules tous les coûts. C'est pourquoi elles souscrivent des réassurances auprès d'assureurs spéciaux. La GVB Assurances privées SA fait de même. Elle constitue en outre des réserves suffisantes. Sa capacité financière, aussi appelée solvabilité, est vérifiée chaque année par l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA). ■