

Majorations et minoration sur les taux hypothécaires

Des réductions de taux individuelles jusqu'à 40 points de base sont possibles

Analyse de MoneyPark, août 2020

Les taux indicatifs constituent au mieux un point de repère

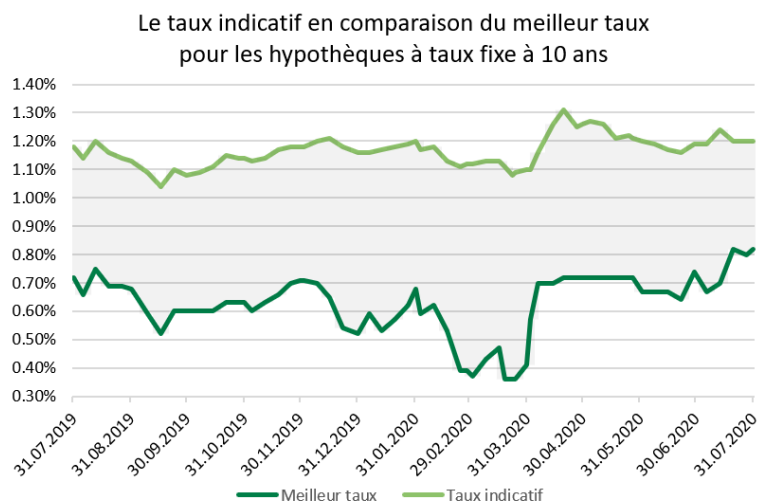
Pour les preneurs d'hypothèque, il est difficile d'obtenir une vue d'ensemble des différentes conditions du marché pour le financement de leur propriété. Les écarts entre les taux hypothécaires – les « prix affichés » vantés par les différents prestataires suisses dans leurs publicités – se révèlent importants. Pour les échéances longues de 10 ans p. ex., l'écart entre les instituts financiers les moins chers et les plus onéreux atteint ainsi plus de 1% (état au T2 2020: 1,06%). Pour un crédit de 800 000 francs, cela représente une différence de coût de 8480 francs par an ! Autrement dit, l'offre la plus onéreuse est presque deux fois et demie plus élevée que la moins chère.

Comparer les offres de différents prestataires est indispensable

Comparer les prix affichés (c'est-à-dire les taux indicatifs) semble donc fortement recommandé. Cela dit, il faut ici prendre en considération que les conditions réelles négociées n'auront, au final, peut-être pas grand-chose à voir avec ces taux, lesquels ne tiennent pas compte des facteurs de risque. En Suisse alémanique, les prestataires tentent de séduire par des prix bas se fondant sur de « bons risques », tandis que les prix affichés en Suisse romande sont souvent plus élevés afin de pouvoir ensuite proposer des minoration pendant l'entretien de conseil. Ces stratagèmes, sans règles explicites, rendent la négociation plus difficile pour le

preneur d'hypothèque. À cela vient s'ajouter que certains instituts, notamment les banques, ne communiquent les prix que sur demande, ce qui complique encore la comparaison. Les personnes demandant des offres auprès de différentes catégories de prestataires, comme les banques, les assurances ou encore les caisses de pension, constatent rapidement que les prix de certaines offres sont bien souvent nettement moins onéreux que ce que les taux indicatifs laissaient penser.

Cela s'explique par le jeu des minoration, qui reposent sur différents facteurs de risque et qui génèrent des taux d'intérêt personnalisés pour chaque client. Vis-à-vis de la clientèle, rares sont les prestataires adoptant une approche transparente en matière de facteurs de risque. C'est au sein des bailleurs de fonds « alternatifs » tels que les caisses de pension que règne la plus grande transparence. Les prix affichés se rapprochent ici le plus des prix effectivement appliqués et les majorations et minoration personnalisées restent peu nombreuses.

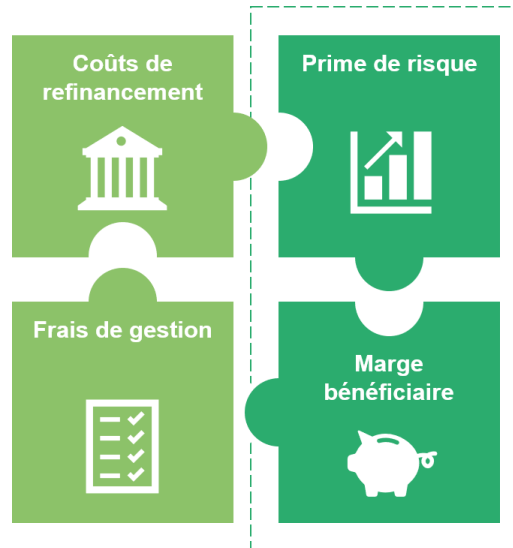


Taux indicatif: moyenne pour 100 prestataires (banques, assurances et caisses de pension).
Meilleur taux: prestataire le moins cher parmi les 100 banques, assurances et caisses de pension

Pour les preneurs d'hypothèque, il demeure difficile de comparer les prix des différentes offres. Il est néanmoins recommandé de solliciter plusieurs offres auprès de différentes catégories de prestataires, comme les banques, les assurances et les caisses de pension, à des fins de comparaison.

Influer sur les facteurs de risque et la marge bénéficiaire

Comprendre la formation du prix d'une hypothèque et les facteurs à l'origine des majorations et minorations permet de mieux négocier. En principe, le prix d'une hypothèque englobe les coûts de refinancement et les frais de gestion, ainsi que la prime de risque et la marge bénéficiaire – sur lesquels le preneur d'hypothèque peut influencer.



- **Coûts de refinancement:** coûts que l'institut doit supporter pour obtenir lui-même les fonds nécessaires. Dans le cas d'une banque, ce refinancement peut s'opérer sur le marché des capitaux et/ou par le biais de fonds d'épargne. En outre, le législateur exige que les banques et les assurances garantissent les hypothèques par des fonds propres. Cela signifie que ces fonds ne peuvent pas être utilisés pour d'autres transactions. S'agissant des assurances et des bailleurs de fonds alternatifs comme les caisses de pension, ce sont généralement des capitaux de prévoyance immobilisés à plus long terme qui sont utilisés pour octroyer des hypothèques.
- **Frais de gestion:** coûts liés à la commercialisation, à l'informatique, au conseil, à la documentation, au traitement, à la vérification de la solvabilité, au personnel, etc. Les frais de gestion varient en fonction de l'éventail de l'offre et du modèle commercial.
- **Prime de risque:** lorsque l'institut de financement octroie un crédit (une hypothèque) à un propriétaire de son propre logement, il prend le risque que le preneur d'hypothèque ne soit plus en mesure de rembourser son crédit, par exemple pour cause de chômage. L'institut de financement assume donc le risque de défaillance du preneur d'hypothèque et exige pour cela une contrepartie financière. À cela vient s'ajouter le risque d'une éventuelle altération de la valeur du bien immobilier, par exemple du fait de travaux de construction à proximité immédiate, de vices cachés, d'un changement d'affectation de la zone concernée ou encore d'un effondrement de la demande régionale.
- **Marge bénéficiaire:** l'institut de financement souhaite non seulement couvrir les frais de l'hypothèque et recevoir un dédommagement pour le risque encouru, mais aussi gagner de l'argent. Le prix réel, déduction faite des coûts, constitue donc la marge bénéficiaire. Celle-ci dépend de la stratégie de placement et des objectifs correspondants en matière de marges et de volumes. Il peut ainsi arriver qu'un institut de financement souhaite augmenter ses parts de marché sur un segment donné et soit de ce fait disposé à diminuer sa marge.

Les preneurs d'hypothèque peuvent influencer sur deux des quatre facteurs de prix – la prime de risque et la marge bénéficiaire. Pour la première grâce à sa propre situation financière et pour la seconde en optant pour les bons arguments et en faisant preuve d'un brin d'habileté pendant la négociation.

PARENTHÈSE

La stratégie de placement et la concurrence ont également une influence sur le prix

Les banques, assurances et caisses de pension poursuivent des objectifs différents lors de l'octroi d'hypothèques. Pour les banques de détail, les hypothèques sont un élément clé de leur modèle commercial. Elles ont gagné de l'argent pendant de nombreuses années en prêtant des avoirs d'épargne à un taux d'intérêt supérieur sous forme d'hypothèques. Mais les opérations sur les écarts d'intérêt fonctionnent aujourd'hui moins bien qu'auparavant. Dans le contexte actuel de taux plancher, les clients privilégient les hypothèques fixes à longue échéance, qui ne peuvent plus être financées par les seuls avoirs d'épargne. Les banques optent donc davantage pour un refinancement sur le marché des capitaux (taux swap), c.-à-d. qu'elles contractent elles-mêmes des crédits. En raison des directives édictées par la Confédération en matière de fonds propres et du volant anticyclique de fonds propres actuellement en vigueur, les banques sont en outre tenues de détenir une part de fonds propres correspondante pour chaque hypothèque octroyée. Cette immobilisation des propres fonds leur coûte de l'argent, puisqu'elles ne peuvent plus travailler avec, et fait donc partie intégrante des coûts de refinancement.

Pour les assurances et les bailleurs de fonds alternatifs, les hypothèques ne sont en revanche pas une composante stratégique de leur modèle commercial, mais plutôt un véhicule d'investissement. Ces entités souhaitent placer les avoirs de prévoyance de leurs assurés à plus long terme en limitant les risques, tout en dégagant des rendements. Cela les incite à se concentrer généralement sur des opérations hypothécaires standardisées et à faible risque, tandis que les banques sont plus enclines à se tourner vers les affaires plus spécifiques et risquées, qui leur permettent d'exiger une prime de risque en conséquence. Citons à titre d'exemple les preneurs d'hypothèque avec un contrat de travail à durée déterminée ou une responsabilité solidaire, ou encore les biens-fonds sur sites contaminés, avec droit d'habitation ou situés hors zone constructible. Les assurances et bailleurs de fonds alternatifs refusent bien souvent ce genre d'opérations, sauf s'ils essaient d'occuper une niche déterminée afin d'être moins exposés à la pression sur les prix. Un bailleur de fonds alternatif peut ainsi p. ex. se concentrer sur des clients qui affichent un meilleur taux d'endettement ou sur les hypothèques de premier rang (jusqu'à un taux d'avance maximum de deux tiers) offrant une plus grande sécurité.

Les prix personnalisés calculés en fonction des risques sont courants surtout au sein des banques

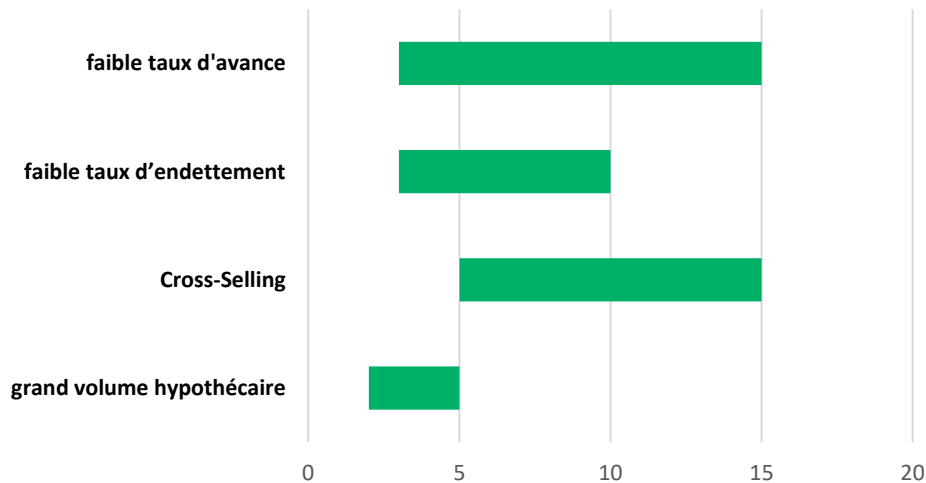
Sur le marché hypothécaire, les banques ont souvent recours à un pricing personnalisé pour chaque client en fonction du risque, tandis que les assurances et les bailleurs de fonds alternatifs adoptent une approche plus générale pour la fixation de leurs prix. Leur objectif est de proposer à tous leurs clients la même prestation pour le même prix en se fondant sur des ratings standardisés.

- **Les banques** mettent en œuvre les systèmes de rating les plus complexes parmi les acteurs du marché et tiennent le mieux compte des risques. Elles intègrent les d'informations spécifiques au client (comme les données relatives aux transactions et au patrimoine) et établissent ainsi un profil de risque individuel.
- **Les assurances** occupent une place intermédiaire entre les banques et les bailleurs de fonds alternatifs en la matière. Pour elles, il s'agit moins de calculer des majorations ou des minorations en fonction des risques individuels d'un client, mais plutôt de vendre des produits supplémentaires (cross-selling).
- **Les bailleurs de fonds alternatifs** comme les caisses de pension et les fondations de placement n'appliquent que très peu de majorations ou de minorations spécifiques, mais sont dotés de règles contraignantes valables pour tous leurs clients.

Des minoration jusqu'à 40 points de base (0,4%) sont possibles

Les minoration les plus usuelles sont les suivantes:

Minoration pour bons risques (en points de base)



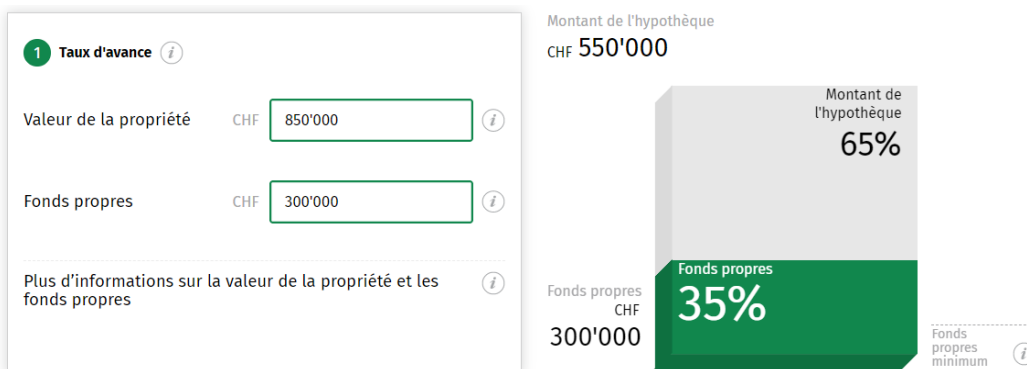
Nous indiquons la fourchette des minoration dans laquelle évoluent la plupart des plus de 100 banques, assurances et caisses de pension.

Remarque: les prestataires qui ne proposent pas de minoration, appliquent une minoration forfaitaire ou n'indiquent pas séparément les facteurs de risque n'ont pas été considérés dans cette analyse, contrairement à ceux qui octroient des minoration occasionnelles.

1. Un faible taux d'avance

Le taux d'avance et le taux d'endettement sont les deux principaux « facteurs de risque » utilisés pour calculer le prix d'une hypothèque. Plus le taux d'avance est élevé, plus le risque est important pour l'institut. En cas d'insolvabilité du preneur d'hypothèque ou de perte de valeur du bien-fonds, ce sont toujours les fonds propres du preneur d'hypothèque qui sont utilisés en premier en tant que garantie. Plus ces fonds sont importants, plus le taux d'avance est faible, et plus le risque que l'institut de financement soit obligé de mettre la main à la poche est réduit. C'est pourquoi presque tous les prestataires offrent une minoration en cas de faible taux d'avance, c.-à-d. un niveau de capital étranger maximum de deux tiers (minoration 5 à 15 pdb). Quelques prestataires utilisent des gradations plus fines avec des minoration moins importantes (p. ex. une minoration de 3 à 5 pdb si <75%).

Certains d'entre eux ajoutent également les prêts sans intérêts au capital étranger, ce qui fait grimper le taux d'avance, tandis que d'autres octroient uniquement des hypothèques de premier rang, c.-à-d. ne financent que des objets avec un taux d'avance maximum de deux tiers.



Maintenir le taux d'avance à bas niveau signifie non seulement profiter d'un taux d'intérêt plus faible, mais aussi d'un plus grand choix de prestataires (voir le chapitre Conseils).

2. Un faible taux d'endettement

Le taux d'endettement constitue le second « facteur de risque » crucial pour la fixation du prix. Plus le taux d'endettement d'un client est élevé, plus sa charge financière est importante, et plus le risque de défaillance augmente. L'on considère généralement qu'au maximum un tiers du revenu d'un ménage doit être alloué au logement (voir calcul). Dans la pratique, il existe de grandes différences dans les méthodes de calcul du taux d'endettement, raison pour laquelle les minoration appliquées par les divers prestataires ne sont guère comparables. Certains prestataires se basent sur le taux d'endettement et d'autres facteurs comme le taux d'avance et l'état de l'objet pour établir leur propre rating, utilisé ensuite pour calculer la minoration. En règle générale, l'on observe une minoration de 3 à 5 pdb lorsque le taux d'endettement est inférieur à 30%, et même de 5 à 10 pdb lorsqu'il s'établit en deçà de 25%. À l'inverse, il faut s'attendre à une majoration lorsque le taux d'endettement est élevé (>33%).

2 Tenue des charges

Revenus brut annuel CHF

Taux hypothécaire %

Votre hypothèque est **Abordable**

Sexe ☐ Homme ☐ Femme

Age

Paielements mensuels totaux CHF **3'000**

24% de vos revenus seront utilisés pour couvrir les paiements de votre hypothèque.

Limite du taux d'endettement

Votre taux d'endettement

Paielements mensuels totaux CHF 3'000

Paielement mensuel des intérêts CHF 2'292

Entretien et frais accessoires CHF 708

Amortissement mensuel CHF 0

La même hypothèque peut être refusée par un prestataire en raison du taux d'endettement, alors qu'un autre n'appliquerait aucune majoration pour un taux d'endettement élevé. En cas de refus ou de majoration, il ne faut donc pas hésiter à solliciter des offres auprès d'autres acteurs du marché.

3. La conclusion/l'achat d'autres prestations (cross-selling)

Les assurances, mais aussi certaines banques, appliquent des minoration lorsque le client – en plus de l'hypothèque – a recours à d'autres produits et prestations. En tant que client, il est donc fortement recommandé de s'en enquérir. Chez les assureurs, des minoration de l'ordre de 10 pdb sont possibles pour une assurance de bien et/ou une assurance-vie. Les banques quant à elles récompensent souvent les transferts d'actifs (de 5 pdb pour des montants de CHF 100 000 jusqu'à 15 pdb pour ceux dépassant CHF 1 million, par exemple).

Si une assurance-vie a été souscrite auparavant, il est judicieux de demander une offre hypothécaire au même institut, celle-ci pourrait se révéler avantageuse.

4. Un grand volume hypothécaire

En cas de volume important, le montant de l'hypothèque peut également se traduire par une minoration, même lorsqu'un client détient plusieurs hypothèques auprès du même prestataire. Des seuils avec des volumes supérieurs à CHF 750 000 ou CHF 1 million sont ici usuels, assortis d'une minoration de 5 pdb. Dans le cas de volumes hypothécaires plus élevés, l'institut de financement profite de coûts de gestion identiques, synonymes de meilleur rendement.

Les minorations pour volumes hypothécaires importants concernent surtout les immeubles de rendement.

5. Une importante fortune résiduelle

Le montant de la fortune résiduelle après conclusion de l'hypothèque peut également avoir une influence sur le prix. Disposer d'une réserve financière est un atout, mais ne se traduit généralement par une minoration que si ces actifs sont transférés auprès de l'institut de financement (voir chapitre cross-selling). En revanche, si la somme restant à disposition après l'achat d'un bien-fonds est inférieure à CHF 20 000–25 000, cela entraîne une détérioration du rating et donc une majoration.

Un transfert d'actifs peut porter ses fruits, mais il convient d'évaluer le niveau de dépendance qui en découle vis-à-vis de l'institut.

6. L'achat d'un produit spécifique

De nombreuses banques et assurances proposent des produits hypothécaires spécifiques, p. ex. réservés aux familles, aux primo-acquéreurs (première hypothèque) ou dédiés à la rénovation énergétique de la maison (Minergie). Les premiers sont surtout des outils marketing, visant à conquérir de nouveaux clients. Les déductions pour les propriétés à haute efficacité énergétique sont dues à une meilleure valorisation du bien.

Les produits spécifiques peuvent être intéressants, mais il convient toujours de les comparer aux produits standards d'autres prestataires.

Attention aux majorations

Les majorations les plus fréquentes concernent:

- **un taux d'avance élevé** (>80%)
- **un taux d'endettement élevé** (>33%)
- **une somme hypothécaire très faible** (<CHF 100 000)
- **un taux d'intérêt/forward fixé longtemps à l'avance** (>12 mois)

Majoration taux forward

Les personnes anticipant une hausse des taux hypothécaires ont la possibilité de fixer le taux de leur future hypothèque jusqu'à 24 mois à l'avance. L'on parle alors d'hypothèque forward (ou hypothèque à terme), qui s'accompagne généralement d'une majoration. Dans le contexte actuel de taux négatifs, de nombreux prestataires sont disposés à fixer gratuitement le taux d'intérêt jusqu'à 12 mois à l'avance, voire plus. Notons que la majoration augmente avec cette durée.

Dans le contexte actuel de taux négatifs, il est intéressant de se renseigner sur un éventuel renouvellement ou un rachat de l'hypothèque. Fixer le taux d'intérêt à l'avance peut se révéler judicieux si les taux sont appelés à augmenter.

Conseils pour le preneur d'hypothèque

1. Évaluer sa situation financière et obtenir plusieurs offres



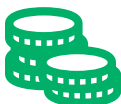
Utilisez les calculateurs de taux d'endettement et de taux d'avance disponibles sur Internet pour vous faire une idée de vos conditions-cadres de financement avant même le premier entretien de conseil. En présence d'un taux d'endettement inférieur à 30% et/ou d'un taux d'avance maximum de deux tiers, vous profitez d'un large choix de prestataires et de bonnes chances de bénéficier de conditions attractives.

2. Diminuer le taux d'avance par la mise en gage/l'utilisation d'avoirs de prévoyance



Dans le cas d'un taux d'avance maximum de deux tiers, vous devriez vérifier si la mise en gage de vos avoirs de prévoyance de la caisse de pension ou du pilier 3a vous permet de passer en dessous de 2/3. Vous profiterez alors d'un large choix de prestataires et d'un taux d'intérêt plus bas. Si les prix de l'immobilier continuent d'augmenter, il se peut très bien que la mise en gage ne soit plus nécessaire au bout de quelques années, parce que le taux d'avance baisse avec la hausse des prix.

3. Attention au splitting hypothécaire



Une répartition entre différentes tranches d'hypothèques fixes – indépendamment de l'environnement de taux d'intérêt – n'est guère judicieuse. Le preneur d'hypothèque se place alors en position difficile dès qu'il s'agit de négocier le renouvellement de la première tranche. Presque aucun acteur n'acceptant de subordination, il reste donc lié au prestataire initial pour le renouvellement. À cela vient s'ajouter qu'aucun institut de financement ne propose les meilleures conditions à une date et pour une durée donnée. Bref, évitez soigneusement le splitting, sauf si, par exemple, vous attendez une succession (anticipée), qui vous permettrait de rembourser la tranche arrivée à échéance.

Contact

Stefan A. Heitmann
CEO et fondateur de MoneyPark
stefan.heitmann@moneypark.ch
079 890 27 77

Demandes des médias
Service de presse MoneyPark
press@moneypark.ch
044 200 75 65

À propos de MoneyPark

MoneyPark offre les services de conseils hypothécaires les plus modernes de Suisse avec une totale transparence, le plus large choix et les meilleurs taux d'intérêt. Grâce à la confiance de plus de 100 000 clients, MoneyPark est devenu le leader des spécialistes hypothécaires et immobiliers indépendants en Suisse. MoneyPark propose des solutions hypothécaires et de prévoyance de plus de 100 partenaires, parmi lesquels des banques, des compagnies d'assurance et des caisses de pension. Nos conseillers vous renseignent soit dans l'une de nos plus de 25 agences, soit par téléphone quel que soit l'endroit où vous vous trouvez. Depuis juillet 2017, DL, le leader du marché hypothécaire en Suisse romande, a rejoint le groupe MoneyPark. En outre, finovo SA, filiale de MoneyPark à cent pour cent, offre aux investisseurs institutionnels une solution complète fondée sur des ventes performantes et une gestion de portefeuille efficace.