

## **Le paysage hypothécaire suisse**

**Résultats de l'étude représentative de comparis.ch en collaboration avec  
l'Institut GfS de Zürich**

Richard Eisler, PDG  
Martin Scherrer, Chef de service banques et assurances  
Sophie Meier, Cheffe de produit hypothèques

Zurich, le 14 mars 2006

© 2006 by comparis.ch

# Table des matières

<b>Le paysage hypothécaire suisse.....</b>	<b>3</b>
<b>Synthèse des résultats de l'étude.....</b>	<b>4</b>
<b>Principes de l'étude.....</b>	<b>5</b>
<b>Résultats de l'étude.....</b>	<b>6</b>
1. Les emprunteurs en Suisse .....	6
2. Modèle hypothécaire.....	7
3. Négociation.....	13
4. Charge financière.....	22
5. Risque lors d'augmentation des taux .....	25
<b>Un paysage hypothécaire en pleine mutation.....</b>	<b>27</b>

## Le paysage hypothécaire suisse

Le paysage hypothécaire suisse a beaucoup changé ces dernières années. Les taux n'avaient encore jamais été aussi bas, ce qui a incité beaucoup de personnes à acheter un bien immobilier. Les prestataires cherchent à attirer les clients avec de la publicité et des offres alléchantes. Ce n'est plus l'offre qui dirige le marché, mais la demande. Les prestataires ont du mal à placer les fonds alloués au marché immobilier. Cela représente un gros avantage pour les emprunteurs.

Comment se comportent les propriétaires immobiliers dans ce marché ? Profitent-ils du renforcement de la concurrence ? Négocient-ils les prix ? Peuvent-ils réellement se permettre d'acheter un bien immobilier ? A la demande de comparis.ch, l'Institut GfS de Zurich a mené une étude représentative auprès de propriétaires immobiliers et futurs propriétaires. Les résultats de cette étude reflètent le paysage hypothécaire suisse.

## Synthèse des résultats de l'étude

### Investir dans l'immobilier implique un risque financier

En ce moment les taux d'intérêt hypothécaires sont à un niveau très bas. Une hausse des taux de 2 points mettrait un tiers des propriétaires immobiliers en difficulté. Mais pas question de vendre la maison ou l'appartement, plutôt épargner sur les vacances ou la voiture. Une hausse plus faible amènerait les familles avec enfants plus rapidement aux limites la charge financière qu'elles peuvent supporter que les propriétaires immobiliers sans enfants. 17% seraient ruinés suite à un relèvement des taux de 3 points. Une hausse de 2 ou 3 points peut paraître énorme, mais il y a dix ans une hypothèque à taux fixe sur 5 ans s'élevait à 5,5% et même à 9% au début des années 90.

### Emploi modéré de la mise en concurrence

Le marché hypothécaire s'est transformé ces dernières années en un marché dominé par la demande. Donc normalement à l'avantage des consommatrices et consommateurs. Toutefois ceux-ci ne font valoir leur avantage que de façon limitée. Pour avoir un bon aperçu du marché, les deux tiers des 1 012 personnes interrogées estiment que trois offres ou plus sont nécessaires. Toutefois seulement une personne sur quatre a réellement demandé autant d'offres. La moitié s'est contentée d'une seule offre. Les trois quarts des personnes interrogées savent qu'en matière d'hypothèque, tout est affaire de négociation mais seulement la moitié l'a effectivement fait. Or il ne vaut pas la peine d'agir avec réserve car 90 % des personnes qui ont négocié en ont retiré un avantage. Disposer de plusieurs offres concurrentes représente le facteur le plus important pour avoir une bonne position de négociation. Lorsque les taux d'intérêt sont encore bas, une offre plus chère représente un moindre mal. Mais si les taux venaient à augmenter à moyen terme, conformément à toutes les estimations, la tendance à la négociation se renforcerait. Une différence de taux de 0,4% parmi les offres fait partie de la norme. Sur une hypothèque de 400 000 francs sur 5 ans, cela représente 8 000 francs.

### Les Suisses n'aiment pas avoir des dettes

58 % des propriétaires ont une dette hypothécaire de moins de 350 000 francs. Les taux d'endettement élevés (fraction de la valeur du bien financée par une hypothèque) sont plutôt exceptionnels. En moyenne le taux d'endettement s'élève à 53 %. Seulement un quart des propriétaires ont un taux d'endettement entre 67 et 80 %, 80 % représentant la limite supérieure en Suisse. 40% des propriétaires de plus de 65 ans ont investi plus de 80 % de leur fortune dans leur propriété. Du point de vue du risque, c'est un chiffre élevé entraînant une perte de flexibilité et de diversification. De plus, 71 % des plus de 65 ans ont un taux d'endettement inférieur à 66 % alors qu'ils ne sont pas obligés d'investir autant de leur fortune dans leur maison. Mais les Suisses n'aiment pas avoir de dettes.

### Charge financière mal évaluée

Au premier abord les propriétaires immobiliers présentent un comportement modèle concernant leur capacité de remboursement (part des dépenses pour l'hypothèque et l'entretien du bien par rapport au revenu) : 70% ont révélé avoir un ratio ne dépassant pas les 20%. Il s'agit toutefois d'une illusion. Une analyse de comparis.ch montre que les propriétaires calculent ce ratio en se basant sur les taux qu'ils paient actuellement, taux qui sont très bas. Mais l'usage des prestataires est de calculer ce ratio avec un taux d'intérêt de 5%. Dès lors, une part nettement plus importante (plus d'un quart des propriétaires immobiliers) dépasse les 33% maximum recommandés.

### L'hypothèque à taux fixe est imbattable

Pour quelles raisons choisit-on un modèle hypothécaire précis ? La sécurité quant au taux et la recommandation sont les raisons les plus souvent mentionnées. Deux tiers des personnes interrogées ont financé leur propriété avec une hypothèque à taux fixe. La durée sur 5 ans est la plus répandue. En vue d'une hausse des taux, les propriétaires peuvent s'imaginer se lier pour plus longtemps afin de profiter le plus longtemps possible des taux encore bas. Les personnes interrogées seraient prêtes en moyenne à souscrire une hypothèque à taux fixe jusqu'à maximum 10 ans.

## Principes de l'étude

A la demande de comparis.ch, l'Institut GfS de Zurich a mené un sondage téléphonique représentatif durant la première moitié de février 2006 auprès de 1012 personnes, dont 707 en Suisse alémanique et 305 en Suisse romande. Les personnes interrogées étaient, soit déjà propriétaires (959), soit sur le point d'acquérir un bien immobilier (53).

C'est la personne du ménage qui s'occupe du financement du bien immobilier qui a été interrogée. 163 des 1012 participants habitent en ville, 423 dans une agglomération et 426 à la campagne.

### Objectifs du sondage

Le sondage a pour objectif d'acquérir des connaissances sur différents aspects concernant le thème des hypothèques du point de vue des consommatrices et consommateurs :

- Qui sont les propriétaires immobiliers?
- Les emprunteurs font-ils marcher la concurrence entre les prestataires ?
- Quel est le poids de la dette hypothécaire dans le budget des ménages?
- Comment réagiraient les emprunteurs hypothécaires à une augmentation des taux ?

### Couplage avec les données de la Bourse aux Hypothèques de comparis.ch

Les résultats du sondage ont été confrontés aux données et expériences de la Bourse aux Hypothèques de comparis.ch. Les candidats au crédit y déposent en tout anonymat une demande de financement directement en ligne, que ce soit pour une nouvelle hypothèque ou aussi bien pour le renouvellement d'une hypothèque déjà existante.

Des frais de garantie de 290.- CHF sont facturés pour déposer une demande. comparis.ch peut ainsi assurer que seule des demandes sérieuses sont déposées. Environ 30 banques et assurances établissent des offres individuelles pour les clients de la Bourse aux Hypothèques. comparis.ch leur transmet de façon anonyme les demandes de financement. Les clients étudient les diverses offres tranquillement depuis chez eux et décident ensuite avec quel prestataire ils souhaitent prendre contact.

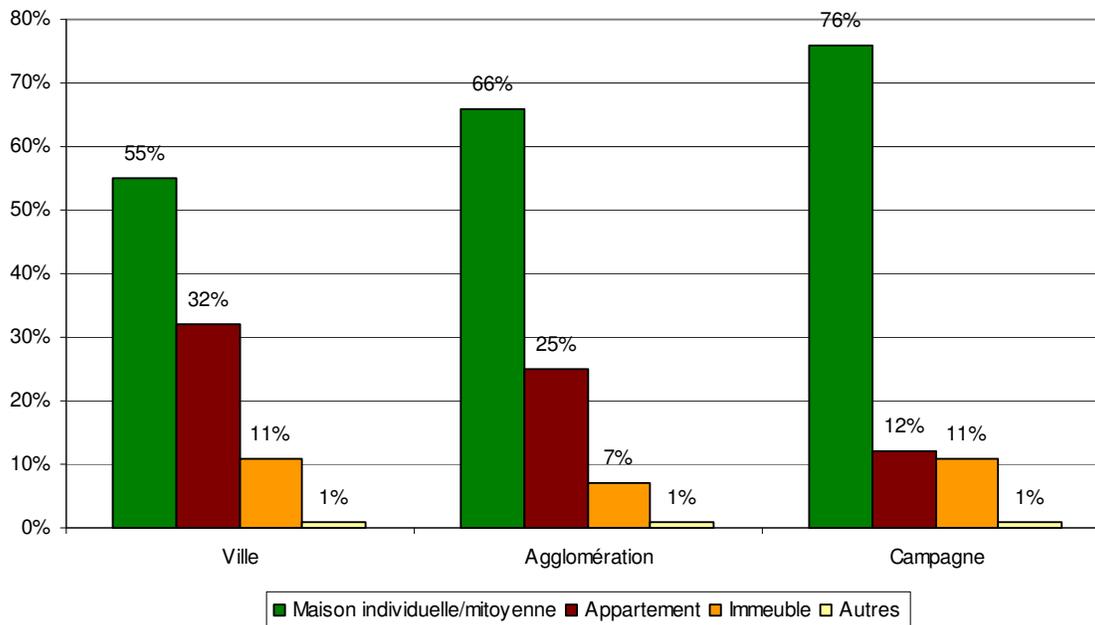
La Bourse aux Hypothèques de comparis.ch intensifie la concurrence dans le marché hypothécaire. Faire fastidieusement le tour des banques avec un tas de document sous le bras est révolu. Les emprunteurs reçoivent facilement et rapidement par internet de multiples offres : il vaut mieux économiser sur son hypothèque que sur sa maison. De plus, les frais de garantie sont remboursés lors de la souscription d'un contrat hypothécaire avec l'un des prestataires.

# Résultats de l'étude

## 1. Les emprunteurs en Suisse

1012 personnes en Suisse alémanique et en Suisse romande ont été interrogées pour cette étude, toutes propriétaires ou sur le point d'acquies un bien immobilier.

Type de logement et localisation



Graphique 1

N = 1012

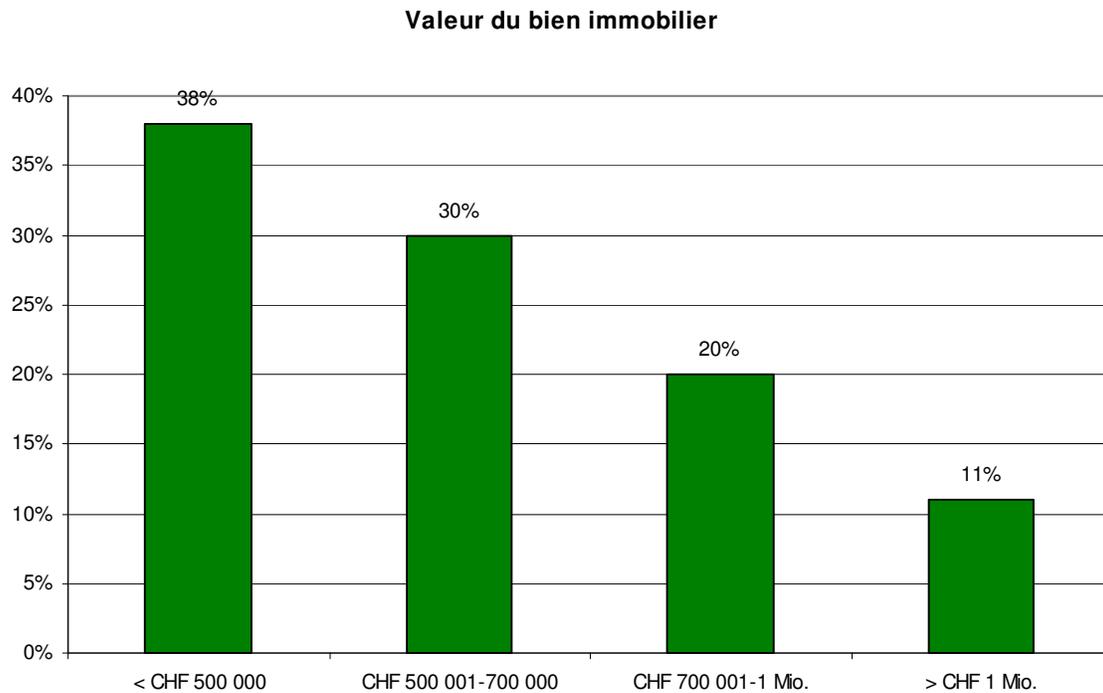
Source: comparis.ch

Qui dit propriété immobilière, dit maison individuelle. C'est le type de bien immobilier préféré, aussi bien en ville qu'en agglomération ou à la campagne. C'est néanmoins en ville que le pourcentage de maisons individuelles ou mitoyennes reste le plus faible, avec 55%. Les appartements sont par contre beaucoup plus répandus en ville que dans les agglomérations ou les villages ; un tiers des propriétaires urbains ont un appartement.

Les trois quarts des propriétaires vivent avec leur partenaire et un tiers avec des enfants de moins de 18 ans. 49% ont suivi un apprentissage, 9% ont fait l'école obligatoire, et autant ont obtenu leur maturité. 11% sortent d'une Haute Ecole et 19% ont fait une formation professionnelle supérieure ou une école spécialisée supérieure.

En moyenne, le revenu brut des propriétaires s'élève à 90 500 francs. 48% des propriétaires ont indiqué avoir un revenu annuel en dessous de 80 000 francs. 34% ont un revenu compris entre 80 000 et 130 000 francs. Le reste des personnes interrogées gagne plus. La fortune à disposition (hormis le 2<sup>ème</sup> pilier et le capital investi dans la maison) s'élève en moyenne à 104 500 francs. La moitié des personnes interrogées ont à disposition une fortune de moins de 50 000 francs et un quart d'entre elles ont entre 50 000 et 120 000 francs.

## 2. Modèle hypothécaire



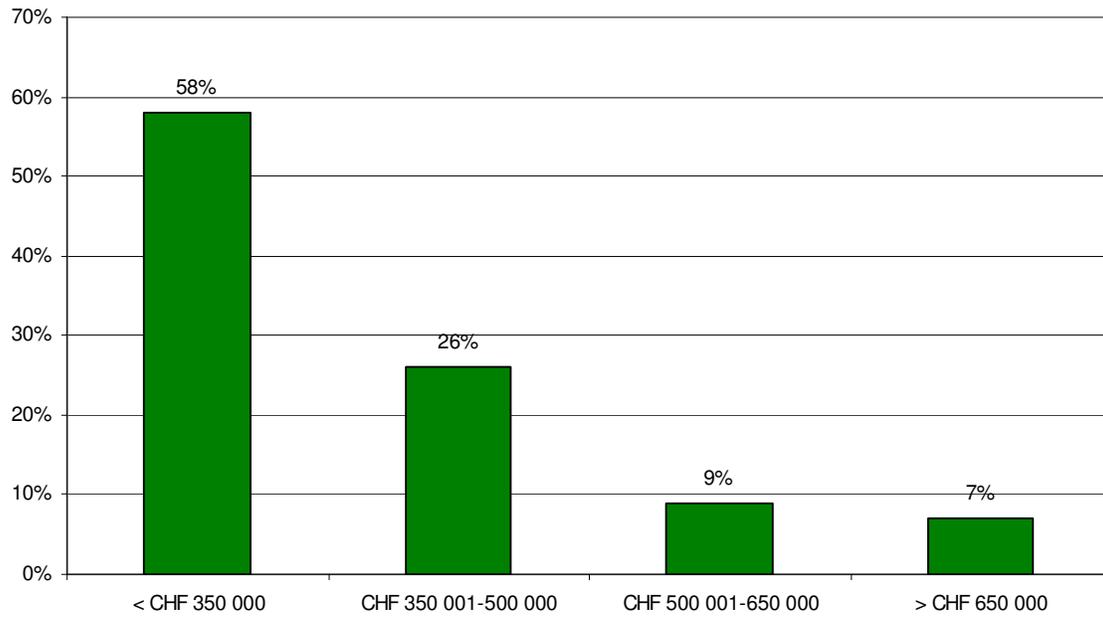
Graphique 2

n = 767

Source: comparis.ch

38% des biens immobiliers valent moins d'un demi-million de francs. 30% des personnes interrogées ont indiqué posséder un bien valant entre un demi-million et 700 000 francs.

### Montant de la dette hypothécaire



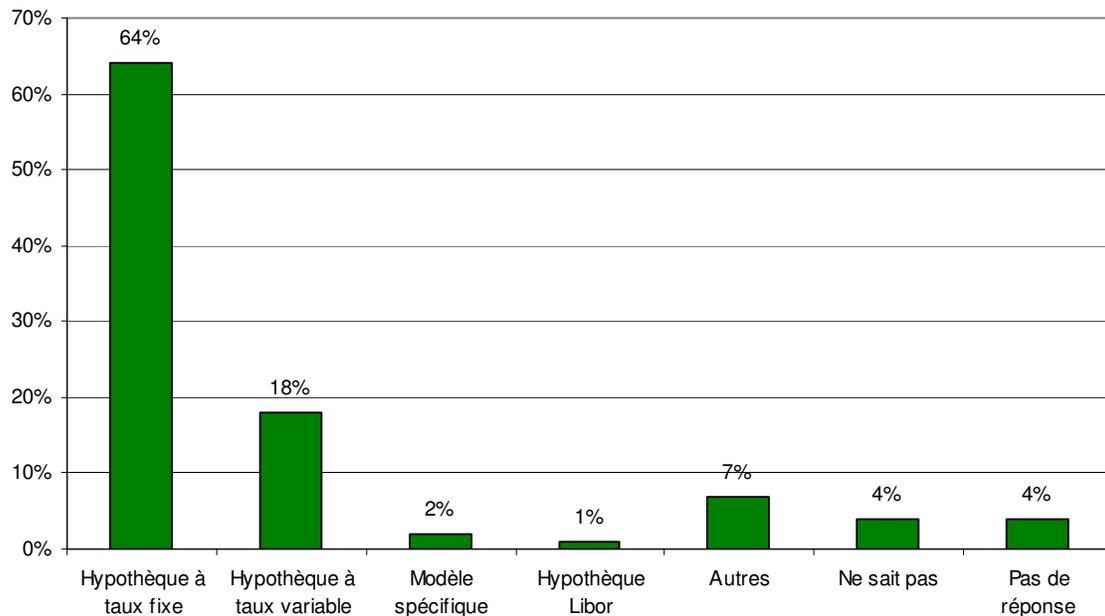
Graphique 3

n = 770

Source: comparis.ch

58% des propriétaires ont une dette immobilière inférieure à 350 000 francs. Pour 26%, celle-ci se situe entre 350 000 et un demi-million de francs.

## Modèle hypothécaire choisi



Graphique 4

N = 1012

Source: comparis.ch

Le modèle hypothécaire préféré est l'hypothèque à taux fixe. Plus des deux tiers des personnes ont choisi une hypothèque avec une durée déterminée. Ceci s'observe également à la Bourse aux Hypothèques de comparis.ch, où les hypothèques à taux fixe sont les plus demandées : au quatrième trimestre 2005, 95% des candidats au crédit étaient intéressés par cette forme de financement. La part d'hypothèque à taux fixe va encore augmenter ces prochaines années. 18% des propriétaires ont une hypothèque à taux variable, ce qui représente un pourcentage important étant donné le bas niveau des taux des hypothèques à taux fixe.

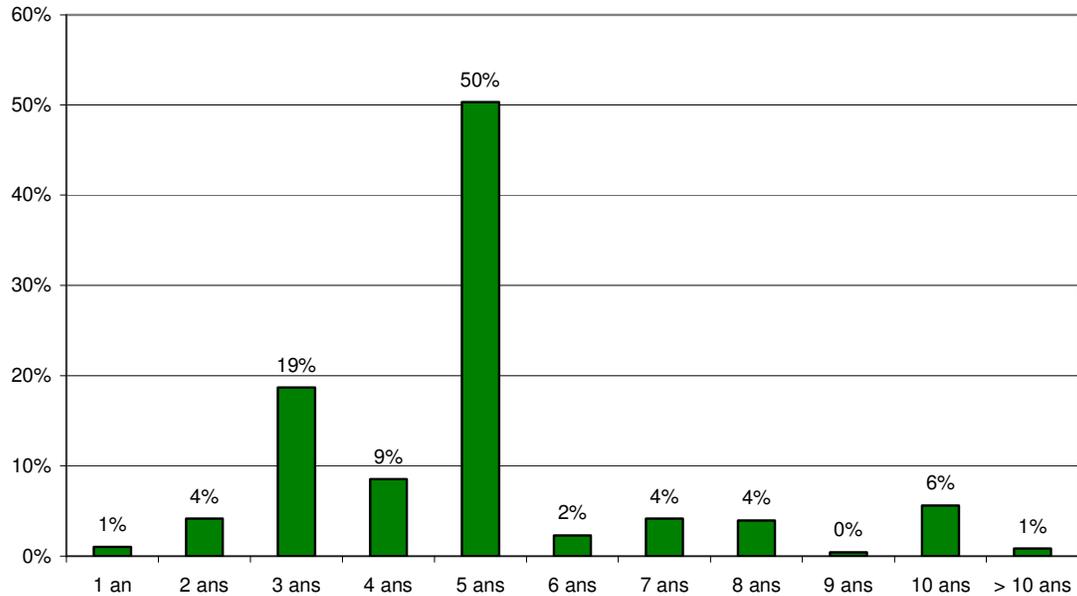
On s'attendrait à ce que les propriétaires d'immeuble choisissent avant tout ce type de modèle mais ce n'est pas le cas. Plus de la moitié des hypothèques à taux variable ont été souscrites par de récents propriétaires, c'est-à-dire des propriétaires qui n'ont encore jamais renouvelé leur hypothèque. Le temps qui presse et l'incertitude des nouveaux acheteurs jouent un rôle dans ce choix : avec une hypothèque à taux variable, on ne compromet pas l'avenir.

Les propriétaires qui ont une fortune disponible de plus d'un quart de million de francs n'ont souscrit une hypothèque à taux fixe que dans 58% des cas. Les autres (moins de 250 000 francs) ont par contre choisi ce modèle dans 71% des cas. Ces derniers accordent plus d'importance à la sécurité car ils ont moins de réserves à disposition pour compenser une augmentation des taux.

Seulement 2% des emprunteurs ont choisi un modèle spécifique et 1% une hypothèque Libor. C'est surprenant car ces modèles sont souvent recommandés par les intermédiaires. Selon leur argumentation, il aurait été possible de plus économiser ces dernières années avec une hypothèque Libor qu'en comparant les offres, soit une économie de quelques dixièmes de points. De façon rétrospective, il aurait effectivement été possible d'économiser beaucoup. Mais l'incertitude quant à l'évolution des taux consiste justement l'inconnue majeure. C'est seulement après coup qu'il est possible de savoir si la stratégie choisie était la bonne. Si une hypothèque Libor est souscrite au mauvais moment, cela peut avoir de graves

conséquences financières. En comparant les offres, il est par contre garanti d'économiser quelques dixièmes de points dès de la souscription de l'hypothèque.

### Hypothèque à taux fixe: durée choisie



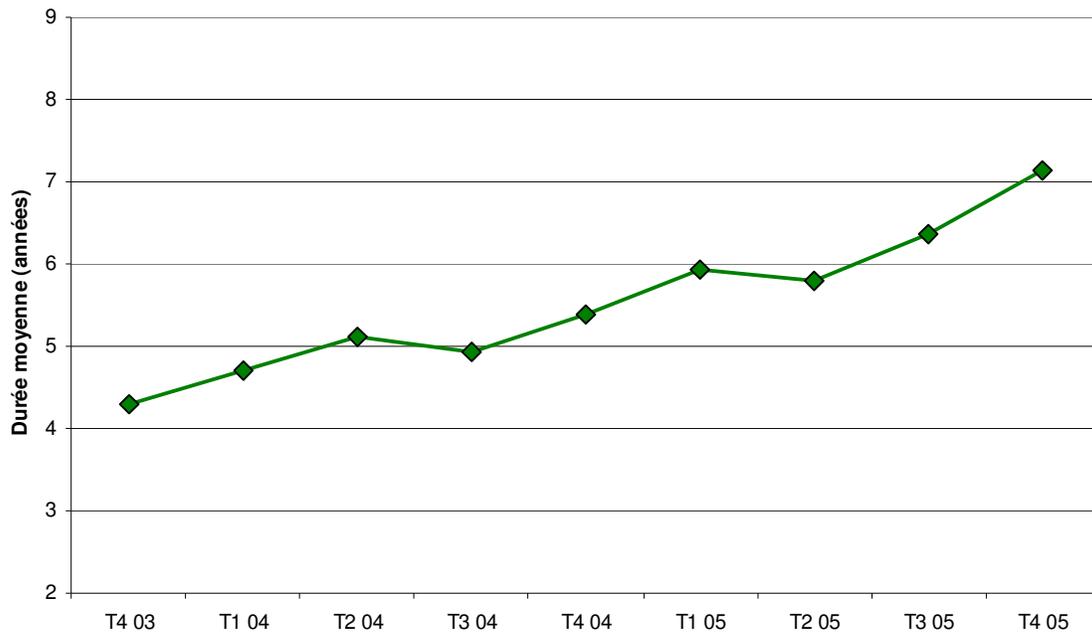
Graphique 5

n=481

Source: comparis.ch

La durée préférée des hypothèques à taux fixe est 5 ans. La moitié des propriétaires qui ont une hypothèque fixe ont choisi cette durée. Arrivent en deuxième position les hypothèques sur trois ans mais loin derrière. Seuls 6% des propriétaires ont actuellement une hypothèque sur dix ans.

### Hypothèques à taux fixe : durée moyenne demandée à la Bourse aux Hypothèques de comparis.ch



Graphique 6

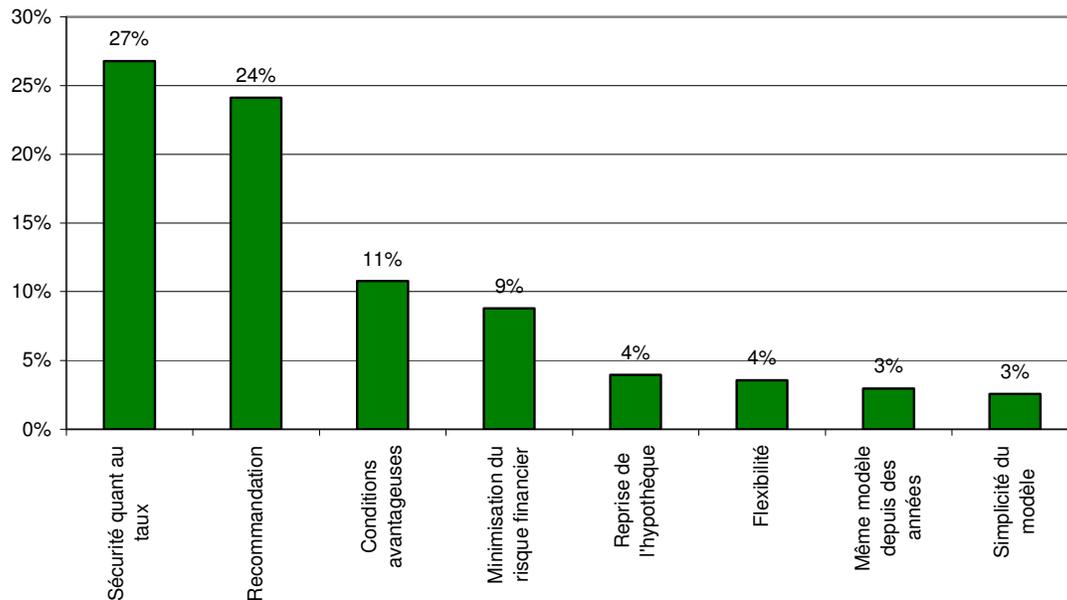
Source: comparis.ch

Le Baromètre des Hypothèques de comparis.ch<sup>1</sup> montre le glissement de la demande vers les hypothèques fixes sur dix ans aux dépens de celles sur 5 ans. Lors du quatrième trimestre 2005, 38% des candidats au crédit se sont intéressés par une hypothèque à taux fixe sur 10 ans. Ce glissement vers des durées toujours plus longues sera révélé dans les années qui viennent par les durées choisies. La part des hypothèques à taux fixe sur 5 ans diminuera tandis que celle sur 10 ans augmentera.

Cette tendance s'observe également à travers l'augmentation de la durée moyenne des hypothèques que les internautes demandent à la Bourse aux Hypothèques. Au quatrième trimestre 2005 la durée moyenne des hypothèques à taux fixe s'élevait à 7,1 ans. Deux ans plus tôt, celle-ci n'était alors que de 4,3 ans. La durée moyenne des hypothèques fixes souscrites par les participants au sondage s'élève actuellement à 4,8 ans.

<sup>1</sup> Le Baromètre des Hypothèques de comparis.ch paraît trimestriellement. La Baromètre pour le 4<sup>ème</sup> trimestre 2005 est disponible en ligne : [http://www.comparis.ch/comparis/press/communiqu.aspx?ID=PR\\_Comm\\_Communique\\_060110](http://www.comparis.ch/comparis/press/communiqu.aspx?ID=PR_Comm_Communique_060110). Le prochain Baromètre des Hypothèques, portant sur le 1<sup>er</sup> trimestre 2006, paraîtra début avril 2006.

## Raison du choix du modèle hypothécaire



Graphique 7

N = 1012

Source: comparis.ch

Pourquoi choisir tel type de modèle hypothécaire ? Pour 27% des personnes interrogées la sécurité quant au taux est l'élément déterminant du choix d'un modèle hypothécaire. Un quart ont pris leur décision suite à une recommandation qui leur avait été faite.

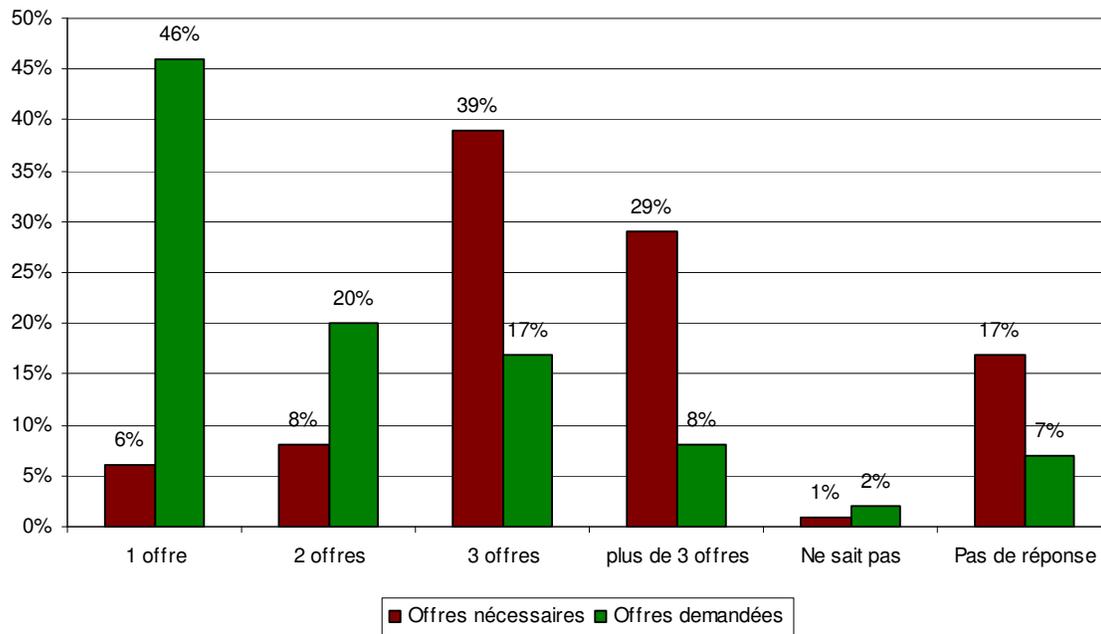
Si l'on observe les réponses selon le modèle choisi, la sécurité quant au taux est la raison principale du choix d'une hypothèque à taux fixe. Les personnes ayant une hypothèque en plusieurs tranches mentionnent également plus souvent la sécurité du taux comme raison principale quant au taux que celles qui ont une hypothèque unique (37% contre 26%).

Par contre, diviser une hypothèque en tranches enlève de la flexibilité. Les emprunteurs ayant plusieurs tranches, chacune avec une échéance différente, sont plus longtemps liées à leur prestataire, puisqu'une tranche ne peut être renouvelée seule auprès d'un autre prestataire. Pour rester flexible tout en voulant sécuriser son taux, il vaut mieux mettre de l'argent de côté et ne pas diviser son hypothèque en tranches. Lors d'une augmentation des taux, les économies peuvent alors être utilisées pour payer la différence de taux.

### 3. Négociation

Qui dit hypothèque, dit banque. C'est auprès des banques que la majorité des offres sont demandées, soit 92% des cas. Même si un quart des candidats au crédit savent que les assurances proposent également des hypothèques, seulement 5% ont demandé une offre à une assurance. Et cela malgré les conditions très intéressantes que proposent parfois les assurances. Le nombre d'offres provenant des caisses de pension (3%), de Postfinance (2%) - malgré sa grosse campagne publicitaire-, et des fédérations immobilières (1%) n'est pas significatif.

Nbre d'offres jugées nécessaires / nbre d'offres demandées



Graphique 8

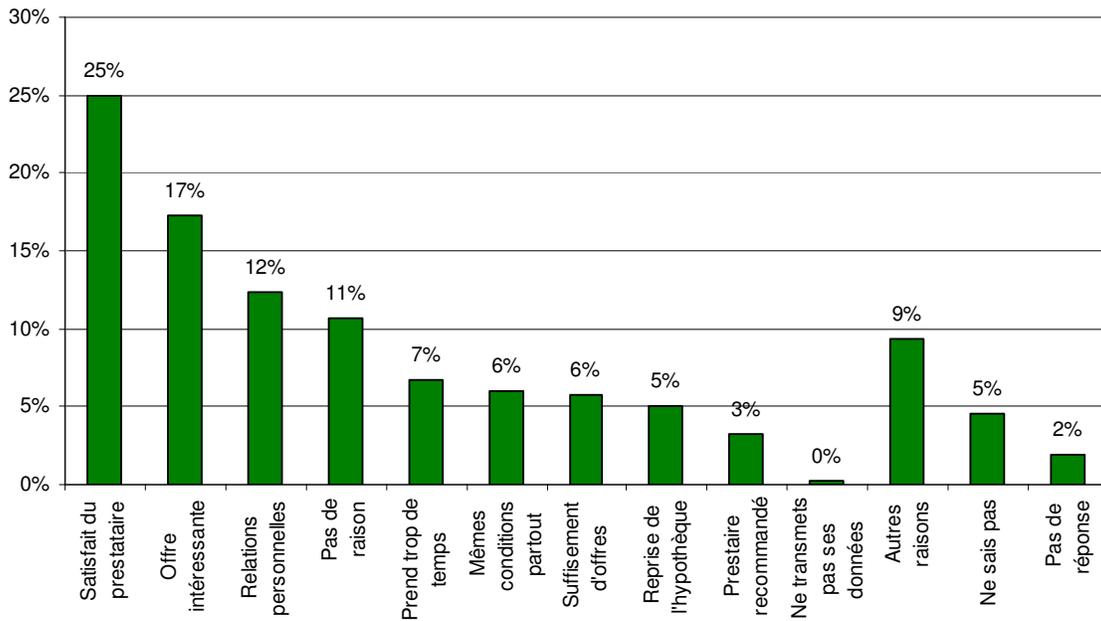
N=1012

Source: comparis.ch

Les candidats au crédit savent que pour avoir une bonne vue d'ensemble du marché il est nécessaire de requérir plusieurs offres. Plus des deux tiers estiment que trois offres ou plus de différents prestataires sont nécessaires pour avoir un bon aperçu du marché. Mais c'est la théorie, pas la pratique. Presque la moitié des emprunteurs s'est contentée d'une seule offre et seulement un quart s'est effectivement fait établir trois offres ou plus.

L'un des plus gros postes budgétaires d'un ménage est décidé à l'aveuglette. Ceux qui n'ont qu'une seule offre ne savent pas si elle est compétitive ou pas. Les propriétaires immobiliers paient ainsi chaque année des milliers de francs en trop pour leur hypothèque.

### Raison pour ne pas avoir demandé plus d'offres



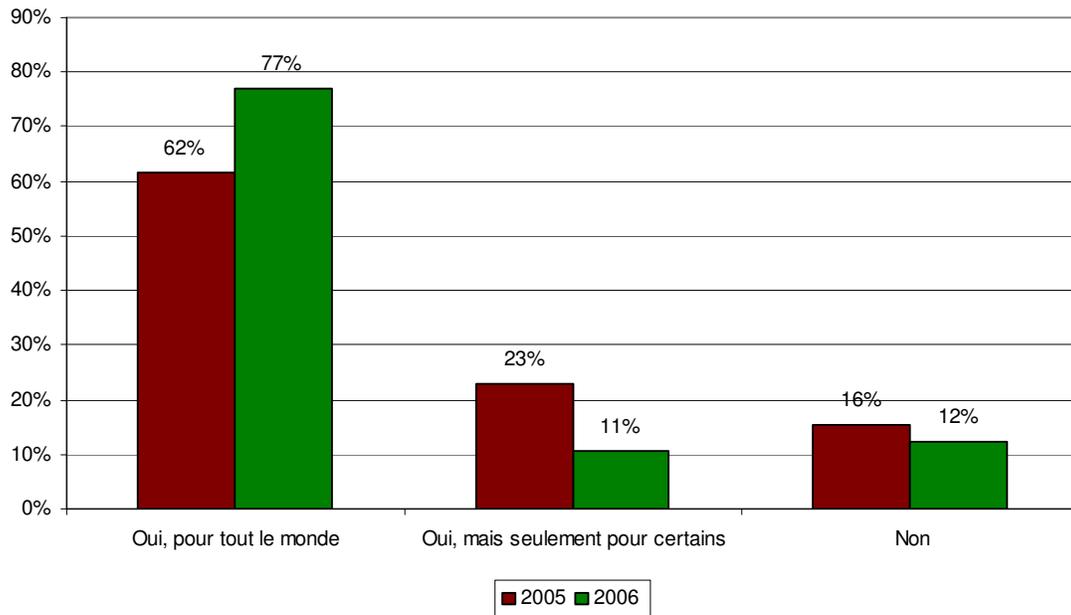
Graphique 9

n=959

Source: comparis.ch

La raison la plus souvent avancée pour n'avoir pas cherché plus d'offres est la satisfaction vis à vis du prestataire. Avec 17%, la deuxième raison la plus citée est « l'offre était intéressante ». 11% n'avaient pas de réelle raison de ne pas demander plus d'offres. Lors du choix du prestataire, les conseils et la satisfaction vis à vis du prestataire apparaissent également comme des raisons plus importantes que le taux proposé dans l'offre.

### Le taux d'intérêt est-il négociable?



Graphique 10

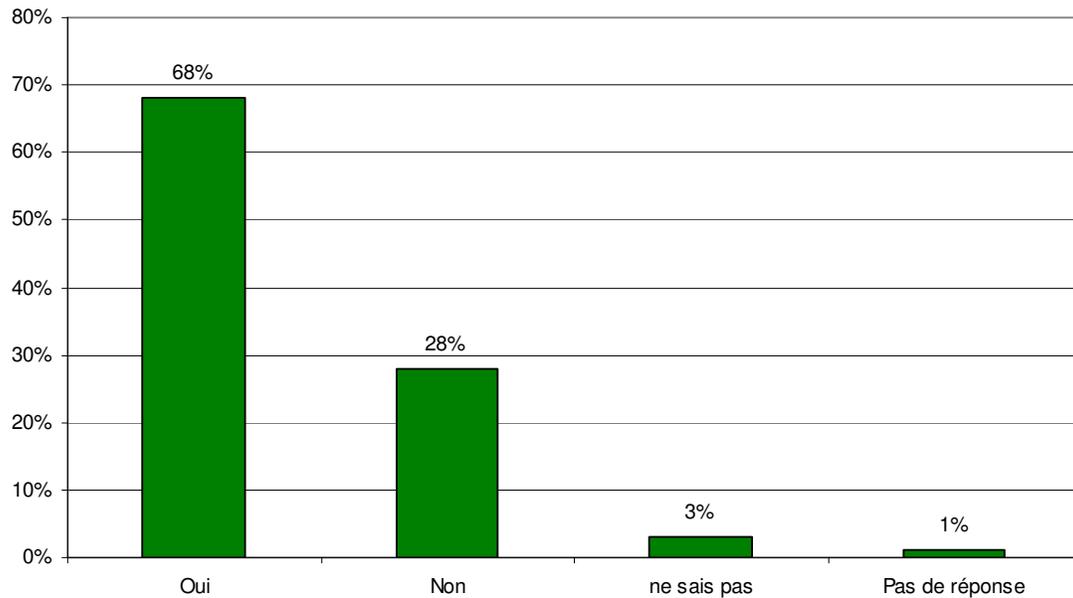
n = 878

Source: comparis.ch

Comparer diverses offres ne constitue que le premier pas vers la souscription d'une hypothèque avec des conditions avantageuses. Une fois les offres étudiées, il faut négocier avec les prestataires. Les trois quarts des personnes interrogées savent que les taux d'intérêt hypothécaires sont négociables pour tout le monde. Lors de la dernière étude en 2005, elles étaient moins nombreuses<sup>2</sup>. Une tendance se dessine ici. Les propriétaires immobiliers deviennent plus sûrs d'eux et ne sont plus gênés de discuter le taux et les conditions des hypothèques. Mais une question reste : sur quelles bases s'effectue la négociation quand on sait que la moitié des candidats au crédit ne disposent que d'une seule offre ?

<sup>2</sup> Voir le sondage et le communiqué de presse «Comment les Suisses choisissent-ils leur hypothèque ?» du 13 avril 2005. Disponible sous: [http://www.comparis.ch/comparis/press/communiqua.aspx?ID=PR\\_Comm\\_communique\\_050413](http://www.comparis.ch/comparis/press/communiqua.aspx?ID=PR_Comm_communique_050413)

### Le taux a-t-il été négocié?



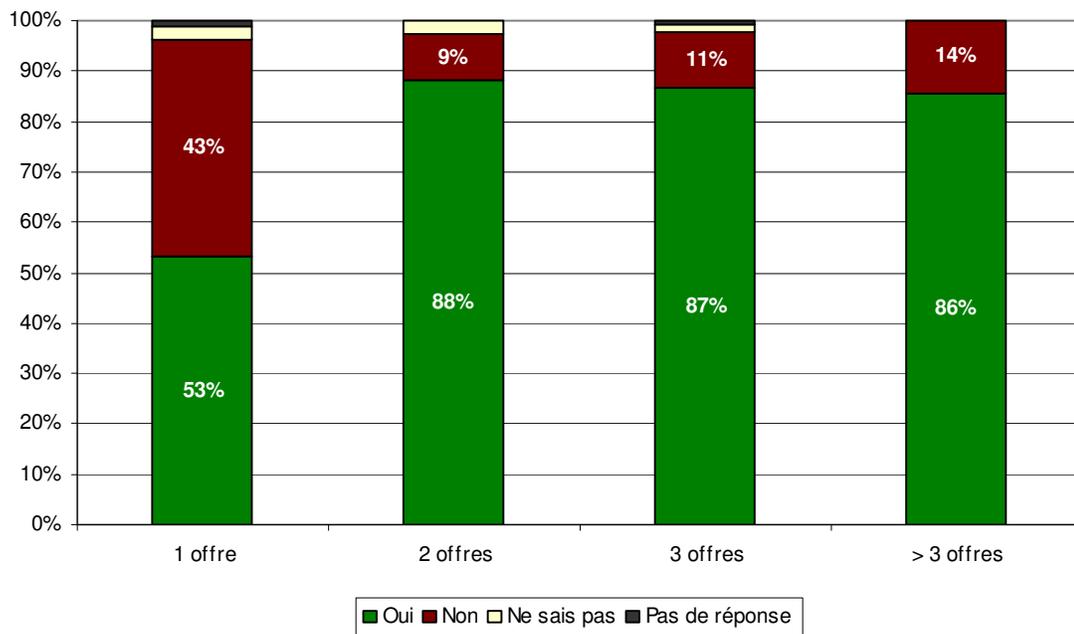
Graphique 11

n = 706

Source: comparis.ch

Le fait de savoir que le taux est négociable est une chose, négocier réellement en est une autre. Bien qu'une grande partie des personnes sachent qu'elles peuvent négocier le taux d'intérêt, 28% ne l'ont tout de même pas fait. Pourtant cela en vaut la peine, car sur 10 personnes ayant négocié les conditions de leur hypothèque, 9 en ont tiré profit.

## Négociation du taux selon le nombre d'offres



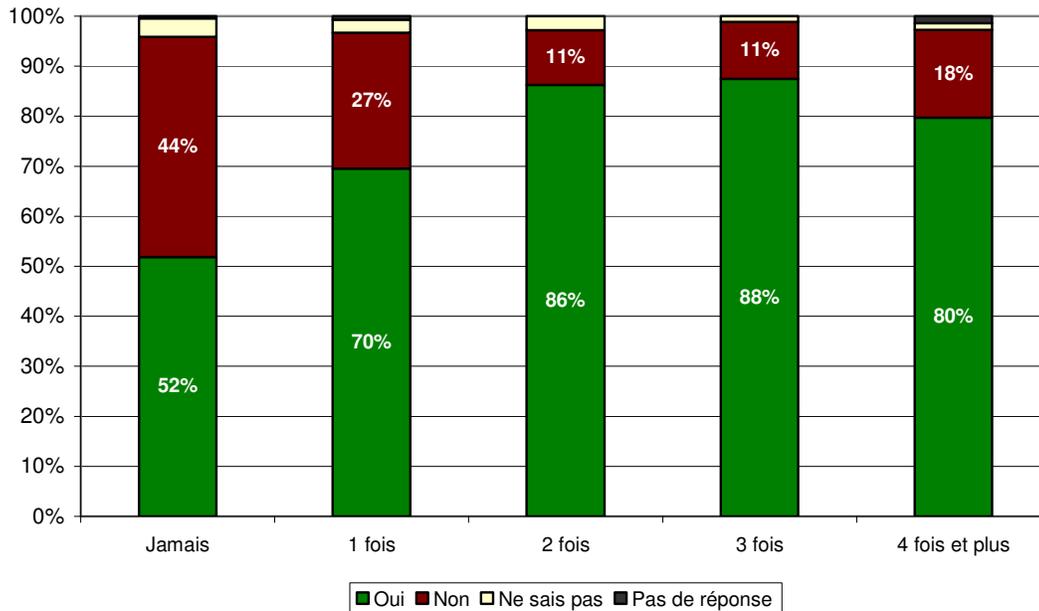
Graphique 12

n = 706

Source: comparis.ch

Avec une seule offre, on est en mauvaise posture pour négocier les taux d'intérêt. C'est pourquoi seulement la moitié des personnes n'ayant qu'une seule offre ont dit avoir négocié. Sans offre concurrente, il est difficile de faire pression sur le conseiller en menaçant d'aller chez un autre prestataire ou en prétendant savoir que le taux n'est pas forcément définitif.

## Négociation du taux selon le nombre de renouvellement de l'hypothèque



Graphique 13

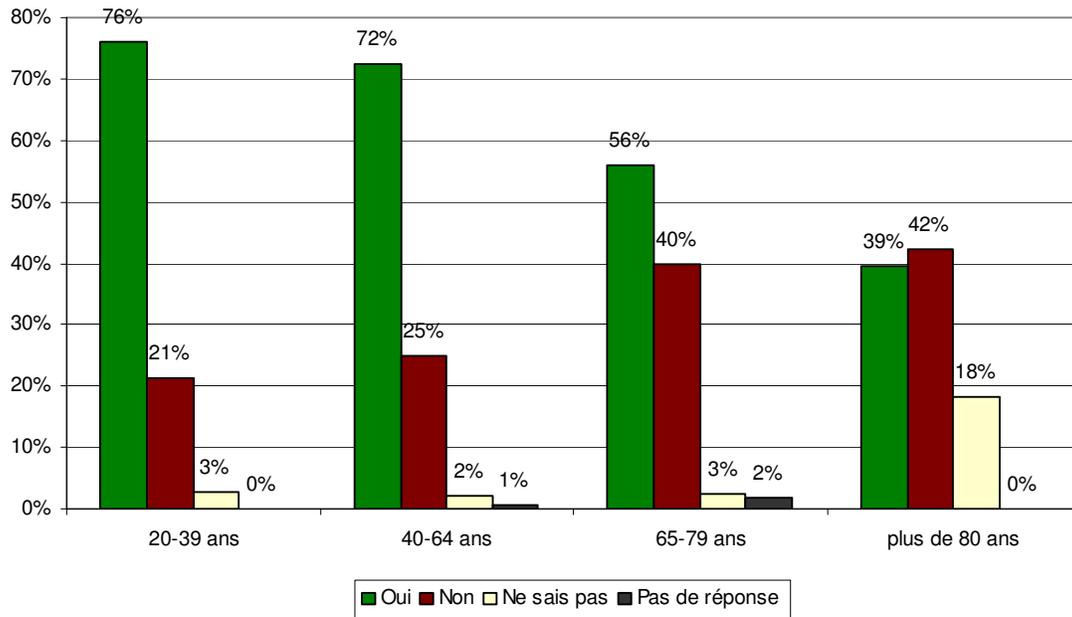
n = 706

source: comparis.ch

On apprend avec l'expérience : les propriétaires ayant déjà renouvelé deux fois et plus leur hypothèque mentionnent plus souvent avoir négocié les conditions de leur hypothèque que ceux qui viennent de souscrire pour la première fois leur hypothèque. C'est pourtant justement lors de la première souscription d'une hypothèque qu'il serait important de négocier les conditions d'emprunt, étant donné que très peu d'emprunteurs changent de prestataire lors du renouvellement de leur hypothèque.

Les personnes qui ont renouvelé leur hypothèque quatre fois et plus ne négocient plus que dans 80% des cas. Il y a ici une corrélation directe avec l'âge des emprunteurs : plus l'hypothèque a été renouvelée, plus les personnes sont âgées.

### Négociation du taux selon l'âge



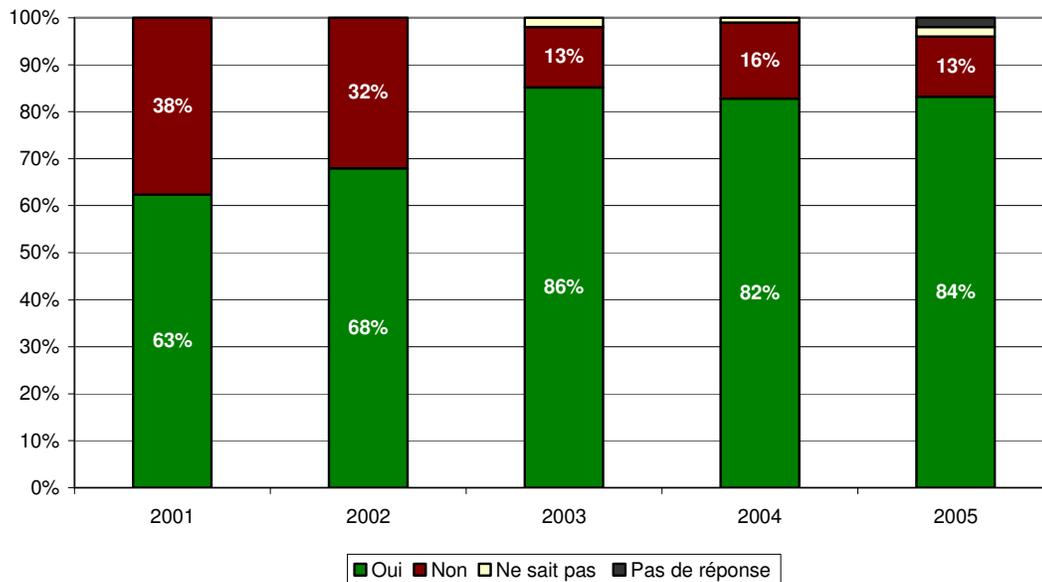
Graphique 14

n = 697

Source: comparis.ch

Avec l'âge, la situation devient plus confortable. Les plus de 65 ans ne révèlent avoir négociés leur taux que dans la moitié des cas. Les personnes plus âgées en ont généralement moins besoin de négocier le taux pour un dixième de point. Leur dette hypothécaire est en effet moins importante que celles des jeunes propriétaires.

### Négociation du taux selon la date du dernier renouvellement de l'hypothèque



Graphique 15

n=341

Source: comparis.ch

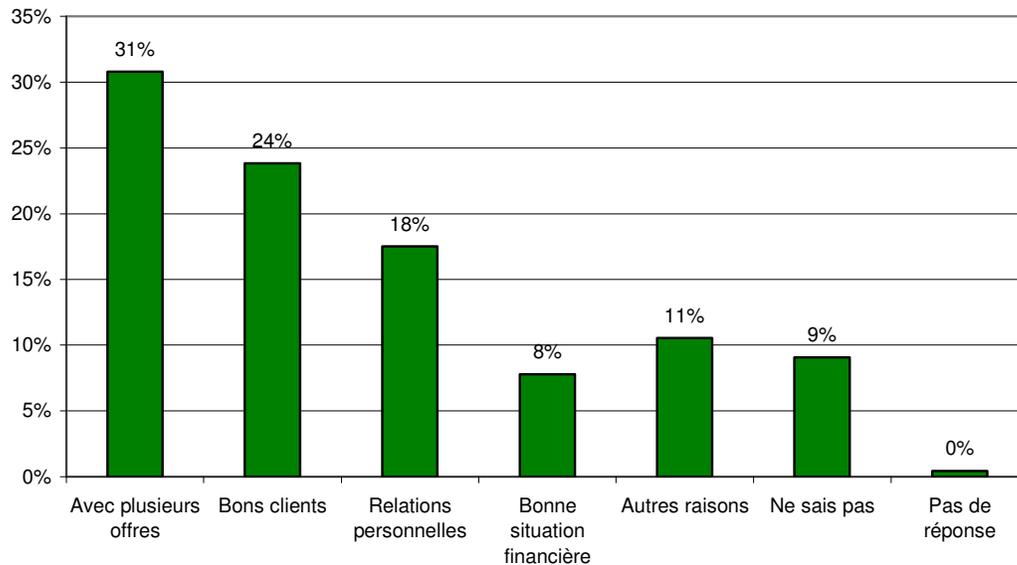
Le marchandage sur les prix est devenu plus à la mode ces dernières années. Les personnes ayant renouvelé leur hypothèque pour la dernière fois en 2001 n'ont révélé avoir négocié les conditions que dans 63% des cas contre 84% pour que celles qui l'ont fait en 2005.

L'augmentation de la tendance à négocier à partir de 2003 s'explique par la baisse des rendements du marché boursier à cette époque. Les placements immobiliers, dont font partie les hypothèques, ont connu un regain d'intérêt de la part des banques et des assurances et ont pris une part plus importante dans les placements. Les candidats au crédit sont tout d'un coup devenu des clients convoités. Le marché hypothécaire s'est transformé en marché dominé par la demande. Non seulement les clients ont le choix entre les différents prestataires, mais ils peuvent en plus faire marcher la concurrence et négocier les conditions.

Les Suisses alémaniques négocient plus que les Romands : 70% contre 64%. Négocier est également plus fréquent chez les plus jeunes que chez les générations plus âgées. Les personnes bénéficiant d'une situation financière plus aisée négocient également plus souvent que les personnes ayant un revenu ou une fortune moins importants. Pourtant négocier n'est pas un privilège réservé aux riches.

La présence du thème des hypothèques dans les médias ces dernières années a sensibilisé les emprunteurs et les futurs propriétaires. Plus il y aura d'articles et d'émissions martelant qu'il faut comparer plusieurs offres et négocier le taux avant de souscrire une hypothèque, et plus les candidats au crédit le feront.

### Comment avoir l'avantage dans la négociation?



Graphique 16

n = 474

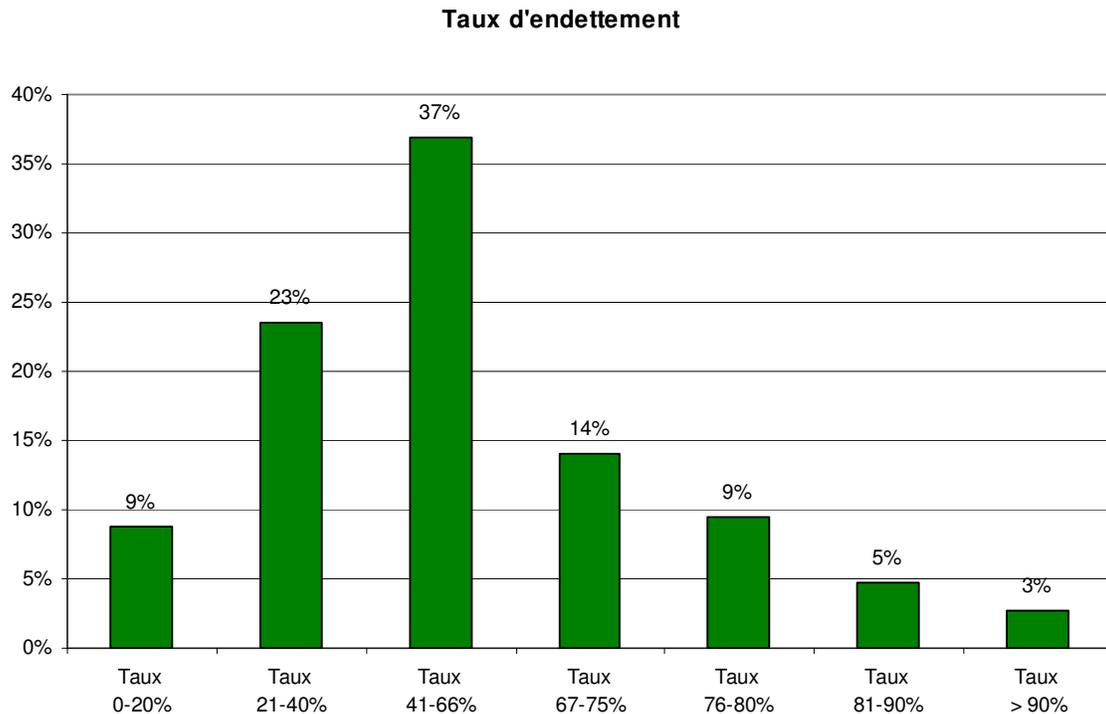
Source: comparis.ch

Comment être en bonne position pour négocier avec les prestataires? 31% des sondés pensent que le fait d'avoir plusieurs offres présente un avantage déterminant. Mais comme mentionné plus haut, moins de la moitié des personnes ont réellement demandé plusieurs offres.

Après la négociation, il y a la souscription : 9 personnes sur 10 ont souscrit leur hypothèque auprès d'une banque. Dans deux tiers des cas, il s'agissait de leur banque habituelle. On hésite davantage à quitter un établissement avec lequel on a déjà des relations, ce qui est le cas avec sa propre banque. Mais plus l'on demande d'offres et moins l'on reste fidèle à sa banque : les personnes ayant reçu trois offres et plus ne restent que dans 44% des cas chez leur propre banque. Ce qui prouve que cela vaut la peine de se faire établir des offres concurrentes. Seulement 3% des personnes ont souscrit leur hypothèque auprès d'une assurance. Que 2 personnes parmi les personnes interrogées ont souscrit une hypothèque chez Postfinance.

## 4. Charge financière

De combien s'endettent les propriétaires pour réaliser leur rêve immobilier? En général, les prestataires financent le nouveau propriétaire à hauteur maximum de 80% de la valeur du bien. En moyenne le taux d'endettement des personnes interrogées s'élève à 53%.



Graphique 17

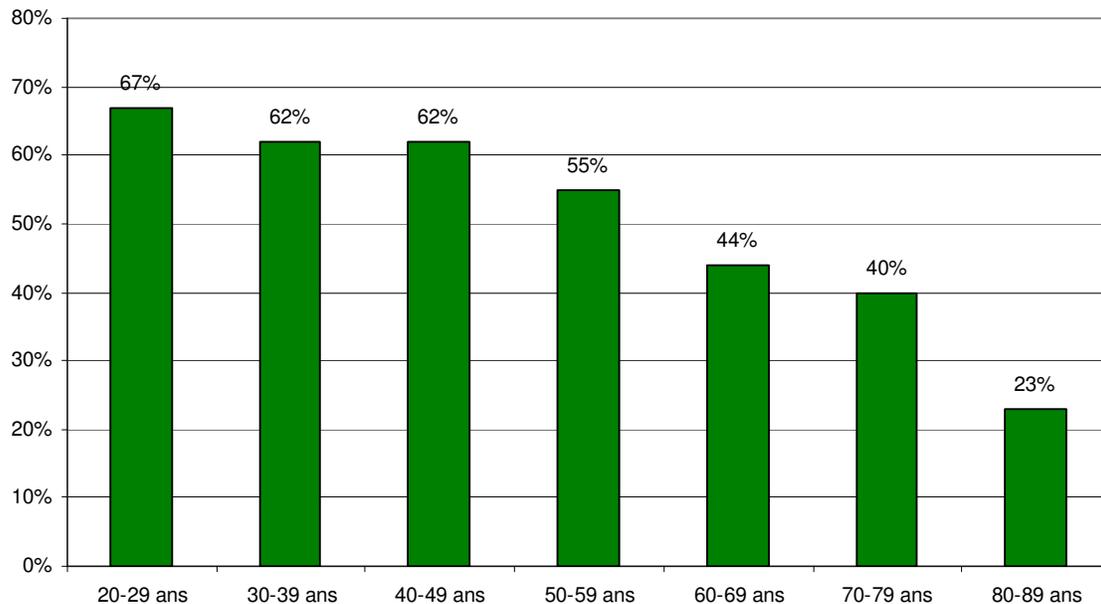
n = 149

Source: comparis.ch

Le sondage montre qu'un taux d'endettement élevé est plus l'exception que la règle. Seulement un quart des propriétaires, pour lesquels le taux d'endettement a pu être calculé, sont endettés entre 67% et 80%, alors que 40% d'entre eux ont acheté leur bien au cours de ces dix dernières années. 37% ont un taux d'endettement compris entre 41% et 66%, et 23% entre 21% et 40%.

Etonnamment, 8% ont un taux d'endettement dépassant les 80% de la valeur du bien. Parmi eux, certains ont dû proposer plus de sûretés, ce qui relativise le taux élevé d'endettement. Mais que se passerait-il pour les autres si les taux d'intérêt augmentaient ou si les prix de l'immobilier chutaient ?

## Taux d'endettement moyen selon les tranches d'âge



Graphique 18

n=149

Source: comparis.ch

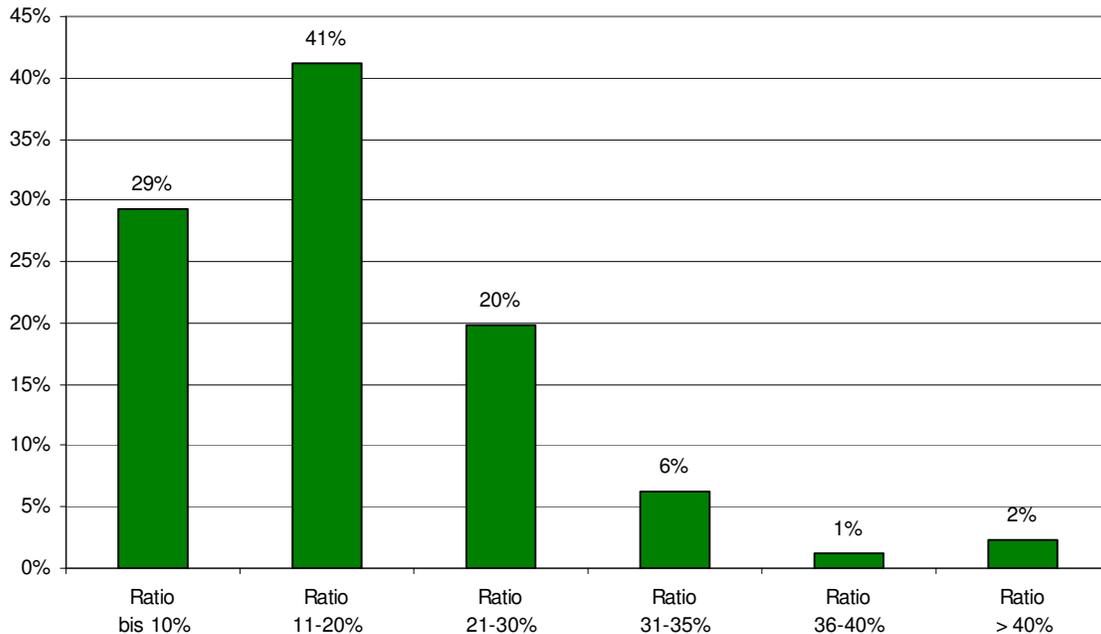
Plus le propriétaire est jeune, plus le taux d'endettement est élevé. Chez les 30-39 ans il s'élève à 62%. La deuxième hypothèque devant être remboursée au plus tard à 65 ans, le taux d'endettement ne devrait pas dépasser 66%. Donc, plus le propriétaire est âgé, plus le taux d'endettement devrait être faible. C'est le cas : chez les 60-69 ans, il ne représente plus que 44%. Mais 11% des plus de 65 ans ont tout de même un taux d'endettement excédant 66%, ce qui signifie que la deuxième hypothèque n'a pas encore été amortie. Mais ici aussi il ne faut pas oublier que ces personnes ont dû proposer des sûretés supplémentaires.

Le taux d'endettement diminue en fonction de l'âge mais également en fonction de la date d'achat du bien immobilier. Les personnes ayant acheté une maison ou un appartement l'année passée ont en moyenne un taux d'endettement de 66%. Celles qui possèdent leur bien depuis 30 ans ne sont plus endettées qu'à hauteur de 31%.

L'écart entre niveaux de revenus n'a pas contre pas d'influence sur la moyenne du taux d'endettement. Les personnes avec un revenu plus élevé achètent simplement des biens plus chers.

40% des moins de 65 ans ont investi plus de 80% de leur fortune dans leur propriété. Ces propriétaires manquent alors de flexibilité et de diversification dans le placement de leur fortune. 71% des moins de 65 ans ont un taux d'endettement de moins de 66%, ce qui veut dire qu'ils ont amorti plus que la deuxième hypothèque obligatoire. La fibre conservatrice des Suissesses et des Suisses transparaît ici : les Suisses n'aiment pas avoir de dettes. Ils préfèrent investir plus d'argent que nécessaire dans leur logement plutôt que de s'endetter.

### Charge financière (évaluée par les personnes)



Graphique 19

n=349

Source: comparis.ch

La charge financière représente la part des dépenses pour l'hypothèque et l'entretien du bien immobilier par rapport au revenu brut du ménage. La règle veut que ce ratio ne dépasse pas 33%. De ce point de vue, les propriétaires sont des élèves modèles. Seuls 9% ont dit avoir un ratio supérieur à 30%. D'après les réponses recueillies, 70% ont un ratio inférieur à 20%.

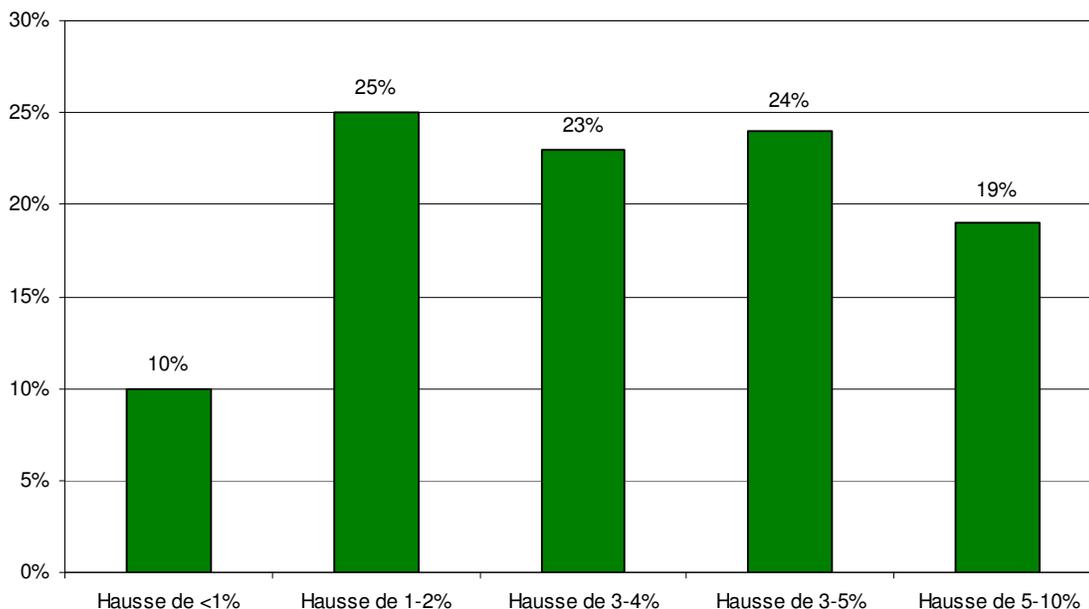
Cette auto-estimation est un peu trop optimiste. L'expérience montre que les propriétaires évaluent leurs charges par rapport à leurs revenus en se basant sur les intérêts qu'ils paient actuellement. Or, lors de la détermination de la solvabilité des emprunteurs, les prestataires utilisent un taux d'intérêt de 5% dans leurs calculs. En définitive, l'emprunteur doit rester capable de payer ses intérêts si les taux augmentent.

En calculant le ratio charges/revenus avec un taux d'intérêt de 5%, cela change tout : comparis.ch a pu calculer le ratio exact d'un groupe de propriétaires avec un taux de 5%. Parmi ces propriétaires, plus d'un quart affichait alors un ratio supérieur à 33%. Si les taux d'intérêt venaient à augmenter, ces propriétaires se retrouveraient dans une situation financière difficile.

## 5. Risque lors d'augmentation des taux

Les taux d'intérêt hypothécaires sont encore à un niveau très bas, même s'ils ont à nouveau légèrement augmenté ces derniers mois. Les taux d'intérêt bas incitent les propriétaires à vouloir en profiter le plus longtemps possible. En moyenne, les participants au sondage seraient prêts à souscrire une hypothèque d'une durée maximale de 10 ans. Les prestataires ont réagi à cette hausse de la demande pour des durées à long terme concernant les hypothèques à taux fixe : au lieu de 5 ou 8 ans au maximum, ils proposent à présent des durées allant jusqu'à 10 ans et même 15 ans pour certains.

**Hausse des taux rendant le paiement des intérêts difficile**



Graphique 20

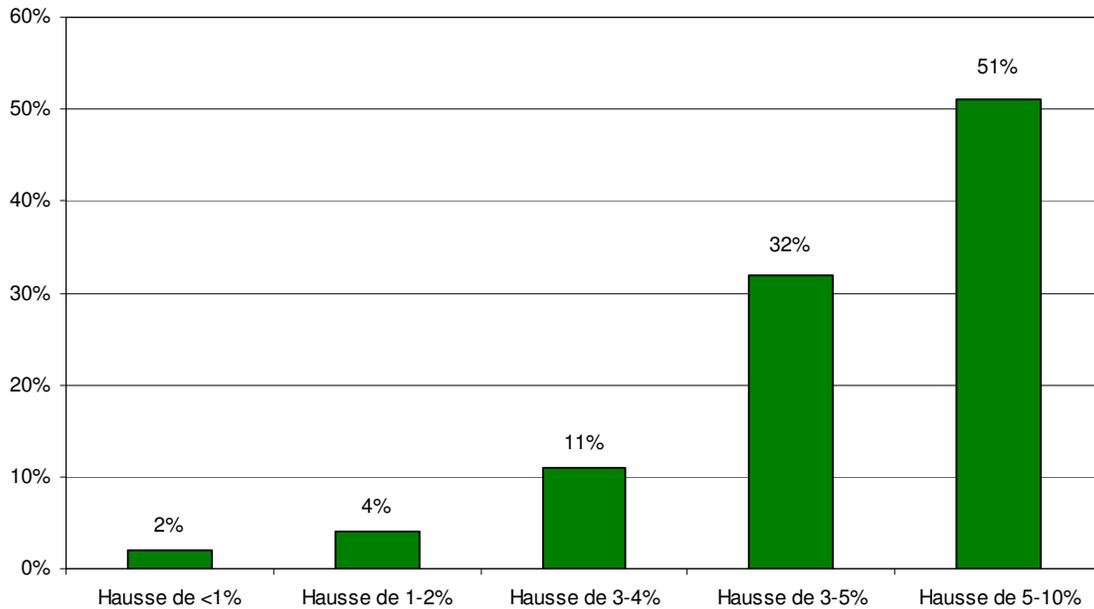
n=485

Source: comparis.ch

Une hausse des taux d'intérêt montant jusqu'à 2 points pourrait encore être supportée par 35% des personnes à la condition cependant qu'elles se restreignent ailleurs. 10 % auraient déjà des problèmes avec une hausse de 1 point. Près de la moitié des sondés auraient des difficultés financières seulement à partir d'une hausse comprise entre 2 et 5 points. Plus le niveau de revenu ou de fortune est élevé et plus la hausse des taux peut être importante sans que cette personne ne doive se restreindre ailleurs. Les familles avec enfants à charge atteignent plus vite leurs limites financières.

La vente du bien immobilier ne rentre pas du tout en ligne de compte pour la grande majorité des personnes interrogées. Si les taux d'intérêt augmentaient, la moitié des personnes indiquent qu'elles économiseraient sur leurs vacances, indépendamment de leur niveau de fortune. 21% économiseraient sur leur voiture – restriction souvent envisagée par les femmes que par les hommes. Celles-ci indiquent aussi plus fréquemment qu'elles dépenseraient moins en vêtements. La formule «ma maison avant tout» est aussi valable dans les situations financières difficiles : seulement 3% des sondés dépenseraient moins d'argent pour leur logement.

### Hausse des taux rendant impossible le paiement des intérêts



Graphique 21

n=402

Source: comparis.ch

De combien devraient augmenter les taux d'intérêt pour que les propriétaires ne doivent plus seulement se restreindre mais ne puissent carrément plus payer les intérêts? 51% arriveraient à la limite de leur solvabilité seulement à partir d'une hausse de 5 à 10 points. Pour un tiers des personnes, une augmentation de 3 à 5 points suffirait pour ne plus pouvoir payer les taux. Sur la base des taux d'intérêt actuels, cela représenterait des taux entre 6 et 8%. Pour 6% des propriétaires, une hausse de 2 points suffirait pour qu'ils ne puissent plus payer les taux. En regardant le niveau du revenu, on observe que plus le propriétaire a un revenu élevé, plus il dispose d'une marge financière importante.

## Un paysage hypothécaire en pleine mutation

Le passage d'un marché hypothécaire d'un marché dominé par l'offre à un marché dominé par la demande n'a pas échappé aux propriétaires. Les médias ont également contribué à cette prise de conscience. Les candidats aux crédits utilisent la concurrence entre les prestataires à leur avantage. Même si la tendance à faire marcher la concurrence s'installe chez les propriétaires, ceux-ci n'ont pas encore épuisé les possibilités qui leur sont offertes.

Les gens savent qu'il vaut la peine de se procurer un aperçu du marché avant de se décider pour une transaction financière aussi importante qu'une hypothèque. Pour obtenir un bon aperçu du marché dans le domaine hypothécaire et pour avoir une position avantageuse dans la négociation, il faudrait étudier et comparer diverses offres. La majorité des candidats au crédit le savent également. En tout cas en théorie. Mais la pratique est toute autre, comme le montre cette étude : moins de la moitié des propriétaires interrogés se sont effectivement fait établir plus de deux offres.

Si les taux d'intérêt continuent d'augmenter, la recherche de l'offre la meilleure marché et la négociation deviendront une nécessité absolue pour les propriétaires ayant une marge financière limitée. Car un dixième des propriétaires se retrouvera déjà en difficulté avec une augmentation de seulement 1 point.