

**Zeitschrift:** Habitation : revue trimestrielle de la section romande de l'Association Suisse pour l'Habitat

**Herausgeber:** Société de communication de l'habitat social

**Band:** 80 (2008)

**Heft:** 2

**Artikel:** Inquiétude face aux fluctuations des taux hypothécaires

**Autor:** Zulliger, Jürg

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-130145>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 12.01.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

## Inquiétude face aux fluctuations des taux hypothécaires

Vont-ils grimper ou vont-ils baisser? Les attentes et les pronostics concernant l'évolution des futurs taux hypothécaires ressemblent à une douche écossaise d'impressions et de signaux les plus divers. Il s'agit donc de garder la tête froide et de prendre les bonnes décisions stratégiques.

L'évolution des taux hypothécaires a atteint deux fois des minimaux absolus au cours de ces dernières années, en mai 2003 et en septembre 2005. Des hypothèques fixes sur 5 ans, un produit courant pour des financements de biens immobiliers, ont pu être conclues à des taux inférieurs à trois pour cent. Mais dès l'automne 2005, la tendance était de nouveau à la hausse. En deux ans, les hypothèques fixes sur 5 ans ont augmenté de plus de 1,5 pour cent. Et au cours de l'été 2007, de nombreux signaux et pronostics indiquaient que les taux allaient encore grimper, et peut-être même encore plus rapidement. De nombreux débiteurs hypothécaires – parmi lesquels on trouve évidemment des sociétés coopératives d'habitation – se sont mis à douter et ont cherché la sécurité des hypothèques fixes (durée plus longue et taux fixe). Ce qui était étonnant, c'est que bon nombre de conseillers bancaires ont contacté leurs clients pour leur recommander de contracter des hypothèques fixes pour se protéger de la hausse prévue des taux. Dans bien des cas, les conseillers bancaires ont également appelé des clients qui avaient contracté des hypothèques fixes avec échéance en 2008. On leur a souvent recommandé de régler par avance un nouveau financement par le biais d'une hypothèque dite «Forward», ce qui signifie que banque et client s'accordent déjà des mois avant l'échéance pour que l'hypothèque soit transformée en nouvelle hypothèque fixe et que le taux en soit fixé d'avance. Une telle couverture coûte une prime supplémentaire au client, mais lui assure de pouvoir connaître et de fixer précie-

sément le prix du nouveau produit avant une hausse attendue des taux. Si les taux augmentent vraiment, cela en vaut la peine, mais c'est cher payé si les prévisions s'avèrent erronées. Et c'est exactement ce qui s'est passé: depuis l'été dernier, les taux n'ont pas augmenté et la tendance est même de nouveau à la baisse. Ceux qui ont suivi les recommandations de nombreux instituts financiers ont donc payé à double: d'une part, les frais de couverture supplémentaires ont été littéralement bradés (supplément pour une hypothèque «Forward») et d'autre part, les coûts supplémentaires liés à des durées plus longues ne sont pas rentables, car les hypothèques fixes d'une durée contractuelle semblable sont aujourd'hui de nouveau meilleur marché.

### Les banques ont intérêt à fidéliser les clients

La morale de cette histoire pour le débiteur hypothécaire, c'est qu'il vaut mieux toujours considérer les conseils et les recommandations des banques selon un point de vue différent. D'une part, les services des établissements financiers économiques élaborent sans doute des données et des pronostics fondés en matière d'évolution économique et des taux, mais on ne peut nier d'autre part que leurs conseils ne sont pas toujours dénués d'intérêts partisans. Tandis que le client cherche à financer un bien immobilier aux conditions les plus avantageuses possibles, la banque cherche à investir l'argent au meilleur rendement possible et au moindre risque. Les banques ont ainsi tout intérêt à conclure des produits standard avec leurs clients, comme les hypothèques fixes sur 5 ans. Ce mode de financement d'un immeuble n'est toutefois pas le plus courant parce qu'il s'est montré comme étant le plus avantageux sur une comparaison de longue durée (voir tableau). Bien au contraire, cette variante présente l'avantage pour le

baillleur de fonds d'une charge réduite, tout en lui garantissant pour cinq ans des intérêts perçus en toute sécurité. Du point de vue de la fidélisation des clients, les hypothèques fixes d'une durée contractuelle d'au moins quatre ou cinq ans sont les bienvenues pour les banques. Les hypothèques Libor, qui sont renouvelées selon le produit par exemple tous les trois ou six mois, sont moins faciles à gérer pour les banques. Une comparaison établie sur les 15 dernières années montre toutefois que ce sont les hypothèques Libor qui se sont avérées les plus avantageuses (voir tableau). Les hypothèques variables offrent également des avantages aux débiteurs, mais ne sont pas des plus intéressantes pour les institutions financières, car le produit accorde une grande flexibilité au client: ce dernier peut changer à court terme et racheter le financement, en sorte que la banque aura passablement de difficultés à imposer correctement le refinancement et la fixation du prix du produit.

Dans bien des cas, les arguments servis aux clients se sont donc avérés rétrospectivement erronés. Les taux n'ont pas pris l'ascenseur comme pronostiqué. La banque d'émission américaine a même baissé plusieurs fois de suite ses taux d'intérêts directeurs; des craintes largement répandues prédisant un ralentissement de l'économie américaine parlent en faveur de taux à la baisse ou du moins pour une stabilité des taux. La banque centrale américaine à tout loisir de soutenir la conjoncture avec de l'argent bon marché. Il en va de même en Europe et en Suisse, où tout semble indiquer une stabilité des taux, voire même une baisse, étant donné que bon nombre de pronostics économiques ont été revus à la baisse. La principale cause de ce retournement de tendance est la crise hypothécaire américaine qui s'est rapidement étendue à une crise des crédits à l'échelle mondiale et qui a mis l'industrie financière en difficulté.



La situation actuelle parle de nouveau plutôt en faveur de financements flexibles, c'est-à-dire en faveur de produits basés sur des hypothèques Libor ou variables. Contrairement aux hypothèques fixes, le client peut profiter de ces variantes, pour autant que la tendance à la baisse s'avère effective. Selon les estimations de Giampiero Brundia, de la Hypotheken Börse AG, l'hypothèque variable classique est plutôt méconnue: «En comparaison à long terme, le client peut ainsi financer ses immeubles à un bon taux moyen.» Il nous rend également attentif au fait que les conditions individuelles accordées au débiteur sont aujourd'hui for-

tement variables et que les taux indicatifs officiels et publiés sont souvent fort éloignés des conditions qu'un maître d'ouvrage important peut obtenir en négociant. Même si par exemple le taux indicatif officiel de nombreuses banques cantonales pour des hypothèques variables se situe à 3,5 pour cent (état au printemps 2008), certains clients obtiennent des taux d'intérêt nettement plus avantageux. Selon Brundia, il est aussi possible d'obtenir des hypothèques variables au prix de 2,8 pour cent sur le marché. La solvabilité et le professionnalisme du maître d'ouvrage joue évidemment à ce titre un rôle décisif, de même que l'effet

quantitatif – si un débiteur prend pour 50 ou 100 millions de francs d'hypothèque, il pourra peser d'un tout autre poids dans les négociations.

### Le client est roi

Les maîtres d'ouvrage, qui utilisent de manière ciblée leur marge de négociation, font une soumission à différentes institutions financières pour la date limite d'une prochaine échéance. Les maîtres d'ouvrage professionnels disposent en outre d'autres possibilités, comme le raconte Roger Wiesendanger, directeur management financements produits de la Banque Cantonale de Zurich: «Les durées de validité courtes sont actuellement meilleur marché. C'est la raison pour laquelle la possibilité existe, pour les volumes importants, de conclure des acomptes avec une couverture hypothécaire.» Le débiteur négocie les conditions avec le Key-Account-Manager ou directement avec le département commercial de la banque, et peut ainsi bénéficier de taux d'intérêt attractifs. Les deux parties se basent en règle générale sur un contrat cadre de crédit, au sein duquel le débiteur peut faire des emprunts sur différentes durées de manière très flexible et libre; chaque dixième de pour cent peut y être marchandé. Cela présuppose toutefois une intense discussion sur le sujet, étant donné qu'il faut alors décider à intervalles très courts – la plupart du temps mensuels – comment financer de nouveau une tranche qui arrive à échéance. Aujourd'hui, une plus grande souplesse se dessine même au niveau de la clientèle privée: des débiteurs avec des montants relativement modestes peuvent actuellement aussi contracter des hypothèques Libor, qui arrivent à échéance tous les trois, six ou douze mois. Le client a ainsi la possibilité de profiter directement d'une baisse des taux, sans être lié à des contrats cadre portant sur plusieurs années pour les hypothèques Libor avec durée fixe, comme c'était le cas par le passé. Qui plus est, les contrats sont souvent

### Frais d'intérêt globaux de différentes hypothèques sur les 15 dernières années.

Hypothèse: une hypothèque d'un montant de CHF 500 000.–

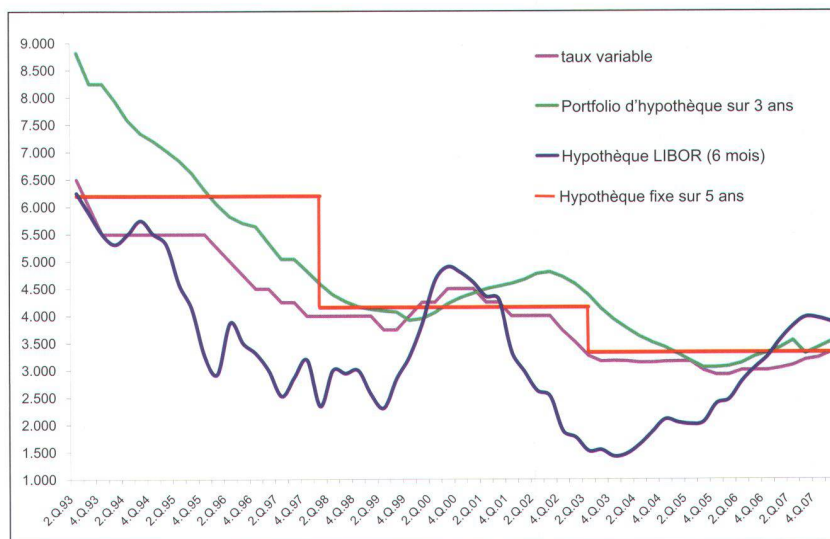
Hypothèque	Description du produit	Frais d'intérêt globaux au cours de ces 15 dernières années: mars 1993 à fin mars 2008
Hypothèque Libor (6 mois)	Taux adapté tous les 6 mois à la situation actuelle du marché monétaire, avec certains risques, mais le client profite rapidement en cas de baisse des taux.	253 973.–
Hypothèque variable	La fixation du taux dépend fortement de l'appréciation de la banque. Avantage: résiliation à court terme, taux moyen plus avantageux à long terme.	307 519.–
Hypothèque fixe sur 5 ans	Produit très répandu, avec un taux fixe sur toute la durée du contrat; pertinent lorsque l'on s'attend à une hausse des taux.	342 200.–
Portfolio d'hypothèque sur 3 ans	La banque accueille dans un portfolio des hypothèques fixes échelonnées dans le temps. Le produit promet de lisser les variations des taux.	358 288.–

Source calcul des coûts et des taux: VZ Vermögenszentrum



suffisamment flexibles pour que l'on puisse «switcher» rapidement d'une hypothèque Libor vers un autre produit en cas d'inversion de la tendance.

Les débiteurs ont aujourd'hui également de meilleures cartes en main, car ils ont la possibilité de se faire une image précise des taux actuels de refinancement (taux hypothécaires Swap et taux de référence Libor sont publiés sur Internet, dans les pages économiques des journaux ou encore sur le Télétex). En cas de solvabilité de première classe, le débiteur a sans autres la possibilité d'obtenir des crédits à des taux qui ne dépassent parfois les taux de refinancement que de 0,15 ou 0,2 pour cent. Cela a considérablement mis les marges clients sous pression au cours de ces dernières années. Lors de la crise des années 90 – après des pertes à hauteur de milliards sur le marché hypothécaire – les représentants des banques estimaient que la marge suffisante pour couvrir les coûts tournait autour des 1,2 à 1,3 pour cent. Cette marge a fondu plus tard pour bien des affaires à 0,7 pour cent, et aujourd'hui, même les personnes privées se trouvent dans une situation confortable qui leur permet de faire des emprunts à des conditions encore plus avantageuses.



Cette politique des rabais est avant tout due au fait qu'au cours des dernières années, les pertes en cas de défaillance dans les affaires hypothécaires étaient quasi négligeables, ne nécessitant donc pas de constituer des réserves supplémentaires. Un autre facteur a également pu jouer un rôle, du fait que les banques n'ont pas encore suffisamment adapté les taux des épargnes financières à l'évolution générale du marché monétaire et qu'elles disposent en abondance de moyens bon marché pour les investir en hypothèques. Avec un taux d'inté-

rêt de livret d'épargne à 1 pour cent par exemple, il est tout de même encore avantageux pour une banque de faire des prêts hypothécaires à un taux situé entre 2,8 et 3 pour cent. La question de savoir combien de temps cette longue phase va encore durer reste toutefois ouverte, de même que le fait de savoir si l'une ou l'autre des banques ne va pas devoir augmenter considérablement les prix sur le marché hypothécaire plus tard.

Texte: **Jürg Zulliger**

Traduction: **Patrick Cléménçon**

## Pour s'abonner à la revue Habitation

Habitation informe et communique pour alimenter l'esprit et le débat coopératif, pour documenter et illustrer les réalisations architecturales remarquables des coopératives de construction, et pour promouvoir les services de l'Association suisse des coopératives d'habitation (ASH). La revue donne des informations de première main utiles autant aux membres de coopératives d'habitation affiliées à l'ASH qu'aux architectes, aux urbanistes, aux autorités publiques communales, cantonales et fédérales, ainsi qu'aux propriétaires de biens fonciers.

Le plus simple pour s'abonner, c'est d'aller sur [www.habitation.ch](http://www.habitation.ch), sous la rubrique **ABONNEMENT** et de nous emailer le formulaire d'abonnement dûment rempli. Mais vous pouvez aussi vous abonner en appelant simplement le secrétariat de l'ASH romande au 021 648 39 00.

[www.habitation.ch](http://www.habitation.ch)