

L'avis de l'expert

Elargir l'accès à la propriété

Martin Neff

Chef économiste
Raiffeisen Suisse



Le taux d'intérêt théorique semble être un tabou gravé dans le marbre. Qui conque le remet en cause joue avec le feu, a-t-on récemment déclaré, uniquement parce que Raiffeisen s'interrogeait sur son application obstinée. La remise en question de la pratique courante en matière d'octroi d'hypothèques suscite une grande nervosité en Suisse. Raiffeisen s'est ainsi vue reprocher de vouloir ruiner des ménages imprudents pour accroître les volumes hypothécaires. C'est absurde, puisque nous ne voulons pas courir de risques imprévisibles. Nous acceptons en revanche les risques calculés, puisque tel est le métier des banquiers. Les réflexions sur le taux de référence visent surtout à assurer une répartition large et durable de la propriété du logement. Pourquoi un ménage qui peut aujourd'hui assumer la pro-



Les réflexions sur le taux de référence visent à permettre aussi aux jeunes ménages de pouvoir accéder à la propriété du logement. PHILIPPE MAEDER

«Accepter des risques calculés, tel est le métier des banquiers»

priété du logement avec une charge mensuelle de 2000 francs, autrement dit payer non seulement les intérêts et assurer l'entretien, mais aussi rembourser la dette, doit-il être en mesure de supporter également 5000 francs en cas d'«urgence»? Ces 5000 francs ne seraient dus que si nous revenions à un taux d'intérêt de 5% et que le ménage était pleinement

exposé au risque de fluctuation des taux. Or ce dernier peut être couvert par la conclusion d'une hypothèque à long terme et en mettant à profit la différence entre la charge effective et théorique pour rembourser la dette durant cette période.

Le système actuel de financement du logement en propriété n'est plus actuel. Si la capacité financière indicative était fixée à 3%, un nombre nettement plus élevé de foyers pourraient aujourd'hui accéder à la propriété et bénéficier de l'environnement de taux bas actuel. Comme les hypothèques à taux fixe à durée plus longue sont très loin aujourd'hui du taux indicatif de 5% couramment appliqué, le risque de fluctuation des taux reste contrôlable sur le long terme également. Un ménage moyen pourrait ainsi améliorer sa capacité financière tout au long de la durée d'un crédit sur 15 ans et ainsi remplir à l'échéance les exigences strictes actuelles, à la condition qu'il rembourse successivement sa dette. Un tel modèle serait peu risqué, et présenterait des marges de manœuvre puisqu'il est calculé très prudemment en se basant sur des revenus sans progression.

Chronique

Par Miriam Dippe, consultante chez IRF Communications et membre de wipswiss



La communication de crise

Dans notre époque trépidante, les changements provoquent du scepticisme. Les projets immobiliers, qui changent l'environnement habituel, ne font pas exception. En faisant preuve de transparence et en impliquant toutes les parties prenantes, une communication de crise efficace peut réduire ce scepticisme et contribuer à la réussite du projet par le dialogue avec les autorités, les groupes d'intérêt, les voisins, les partenaires commerciaux, les locataires et les médias.

Les projets de nouvelle construction, les vices de construction ou les occupations de bâtiment sont des foyers de crise fréquents. Ce sont autant d'événements qui suscitent un écho

négalif dans les médias et compromettent l'image ou la crédibilité des promoteurs immobiliers. Toutefois, c'est précisément souvent par le biais de tels comptes rendus qu'une société immobilière bâtit sa renommée. La communication de crise a donc pour mission de préserver la réputation en agissant sur la perception des entreprises.

Une action stratégique est l'alpha et l'oméga: elle englobe la mise en œuvre d'instruments de communication tels qu'un manuel de gestion des crises, la rédaction de modules de texte adéquats pour des mesures d'information, un système d'information pour toutes les parties prenantes, des exercices

de gestion des crises et des séminaires médias, ou encore la mise sur pied d'un état-major de crise. Une agence expérimentée connaissant les mécanismes politiques, entretenant des contacts avec les médias et proposant du soutien par ses compétences en communication peut conseiller les sociétés immobilières.

Des études récentes montrent que ces dernières disposent de bien peu de concepts dans l'hypothèse du «cas sérieux». Il convient donc d'exploiter le potentiel et de gérer les crises éventuelles par une communication professionnelle en préservant la renommée de l'entreprise.

www.wipswiss.ch

24 heures

Immobilier

Supplément paraissant le mercredi

Editeur

Tamedia Publications romandes SA

Rédacteur en chef responsable

Thierry Meyer

Rédaction Laurent Buschini,

tél. 021 349 43 82

laurent.buschini@24heures.ch

Courriel immo@24heures.ch

Annonces immobilières

Mélanie Cornaz, tél. 021 349 50 54

melanie.cornaz@tamedia.ch

Marché immobilier

Didier Schütz, tél. 021 349 50 65

PUBLICITÉ

24 heures Supplément

Vous avez raté un numéro?

Retrouvez tous les

24 Immobilier

dans l'espace abonnés du site 24heures.ch