

L'avis de l'expert

Réserver son taux à l'avance

Jonathan Naegeli



Responsable de succursale DL MoneyPark

Un financement hypothécaire comporte plusieurs aspects importants, certains ayant des incidences notables du point de vue de la fiscalité ou de la prévoyance. Cependant, c'est très certainement le taux d'intérêt qui fera l'objet de la plus grande attention au moment de la conclusion du contrat dans le cadre du financement d'une acquisition immobilière ou du renouvellement d'un prêt existant.

Dans le contexte actuel de taux bas, réserver son taux aux conditions du jour lors d'un achat direct impliquant une sortie des fonds immédiate est somme toute une excellente opération. Mais qu'en est-il si la date de sortie des fonds est prévue dans plusieurs mois? Rappelons que ces situations sont sans nul doute les plus fréquentes puisqu'elles concernent les ventes à terme, les consolidations de crédits de construction et les renouvellements d'hypothèque.

Dans cette situation, vous avez le choix entre deux stratégies: soit attendre le dernier moment pour fixer votre taux, soit décider de le réserver assez tôt afin de bénéficier de conditions connues au jour de la réserva-

Les taux hypothécaires au 19 août 2019

Taux d'intérêt hypothécaire pour 80% (voire 100%) de la valeur de votre appartement, votre villa ou votre immeuble locatif résidentiel. Conditions soumises à l'acceptation de votre dossier par l'organisme de financement. Evolution des taux sur www.d-l.ch.

TYPE DE TAUX	ÉVOLUTION	EXCELLENT	TRÈS BON	BON
Construction	↔	1,50%	1,80%	2,25%
Variable	↔	1,75%	2,50%	2,63%
3 ans	↓	0,48%	0,68%	0,88%
5 ans	↓	0,59%	0,79%	0,99%
7 ans	↓	0,62%	0,82%	1,02%
10 ans	↓	0,72%	0,92%	1,12%
15 ans	↓	0,80%	1,10%	1,40%

P. FY SOURCE: DL MONEYPARK

tion. Dans le premier cas, ce sont les conditions de taux valables peu avant la sortie des fonds qui seront appliquées, vous prenez donc le risque d'une éventuelle fluctuation des taux, que ce soit à la hausse ou à la baisse. Dans le second cas, en réservant votre taux hypothécaire à l'avance, vous vous affranchissez des fluctuations de taux et du stress qui les accompagne. Le taux qui est alors appliqué est le taux du jour auquel s'ajoute une majoration (forward) qui varie selon l'établissement financier prêteur et le délai entre la date de réservation et la date de sortie des fonds. Plus ce délai est long, plus la majoration de taux sera conséquente. La plupart des établissements financiers acceptent des réservations de

taux jusqu'à un an, voire deux ans à l'avance, quelques rares exceptions offrent même la possibilité d'anticiper cela jusqu'à trois ans au maximum.

Prenons un exemple pour une sortie des fonds qui intervient dans 9 mois, un taux fixe 10 ans du jour à 1,20% et un forward de 0,10%. L'établissement financier vous garantit alors un taux de 1,30% dès la sortie des fonds et pendant toute la durée du contrat, quelles que soient les fluctuations de taux pendant la période s'étendant du jour de la réservation au jour de la sortie des fonds (soit 9 mois pour cet exemple).

Dans le cas d'un crédit de construction, vous pouvez aussi prévoir les conditions de la consolidation

(transformation d'un crédit de construction en prêt hypothécaire) en réservant votre taux à l'avance dès que la date de livraison est connue. Dans certains cas, il est important de bloquer votre taux 1 à 2 mois après la date prévue de fin de travaux, car, en cas de retard d'exécution, vous pourriez être amenés à devoir payer les intérêts du taux bloqué en plus de votre loyer puisque vous ne pourriez pas emménager.

Effectuer une réservation de taux à l'avance est un pari qui peut s'avérer gagnant, pour autant que les taux subissent une hausse durant la période courante jusqu'à la sortie des fonds. Suivre l'évolution des taux et analyser les perspectives économiques sont sans doute nécessaires afin de faire le bon choix, à savoir attendre ou réserver son taux, que ce soit pour la totalité ou pour une partie de son financement. Le facteur émotionnel joue également un rôle: certains préfèrent s'assurer un loyer stable dès que possible alors que d'autres tenteront d'obtenir le meilleur taux en misant sur une future baisse.

Quand bien même il est difficile de prédire l'avenir, un spécialiste en prise avec le marché et ses différents acteurs vous apportera les éléments pour faire votre choix et mettre en place une stratégie adaptée à vos besoins, tout en obtenant la meilleure offre de taux.

www.d-l.ch

Chronique

Par Marie Seiler, responsable Real Estate PwC et membre de wipswiss



L'évolution du marché immobilier suisse

Les investisseurs recherchent des propriétés résidentielles alors que les centres-villes et les agglomérations souffrent encore d'une pénurie de logements, le taux de biens vacants dans les zones périphériques est à la hausse et les loyers baissent depuis 2018 en raison de l'offre excédentaire. Cette tendance se poursuivra, même si les loyers des nouveaux bâtiments ont légèrement augmenté entre-temps. Les immeubles de logements sont de plus en plus chers et les rendements restent à un faible niveau. Or, avec environ 2,5% dans

les zones centrales, l'investissement reste attractif en 2019 par rapport aux rendements obligataires négatifs.

Dans le cas de l'immobilier de bureaux, le pire semble avoir été surmonté; les loyers augmentent à nouveau depuis un an. Malgré les prévisions positives, le nombre de permis de construire pour ce type de surfaces est en baisse, tandis que la demande est particulièrement élevée dans les centres. L'offre à la baisse améliore la situation du bailleur. Sur le marché des investissements, la pré-

férence est à nouveau en hausse pour les surfaces de bureaux, notamment grâce à l'environnement positif et aux faibles taux d'intérêt. Alors que les rendements des investissements de classe A se situaient encore autour de 2,5% fin 2018, ceux du marché dans les grands centres se compressent vers le seuil des 2,0%.

Le scepticisme prévaut dans le segment de la vente, les investisseurs voulant être rémunérés pour le risque. À l'exception des principales rues commerçantes, il n'y a pratiquement aucun rendement inférieur à

3%. En 2018, les exigences en matière de rendement ont également augmenté dans les *high streets*. La demande d'espace est faible, en particulier dans le secteur vestimentaire et non alimentaire. Les coiffeurs, les opticiens et les autres prestataires de services, en revanche, sont en pleine expansion. Par manque d'alternatives, les propriétaires de surfaces de vente doivent faire preuve d'une grande flexibilité dans la conception des surfaces et des contrats.

www.wipswiss.ch