

# UBS immo news



## Sommaire

- 1 Taux d'intérêt: l'exception suisse
- 2 Le bon conseil financier la vie durant
- 3 Le beurre et l'argent du beurre
- 3 Participez et aménagez gratuitement une chambre d'enfant
- 4 Solutions de financement immobilier d'UBS

## Taux d'intérêt: l'exception suisse

**La Suisse connaît des taux d'intérêt inférieurs à ceux de la plupart de ses voisins. Mais cet écart est en train de se résorber. S'ils s'alignent sur l'étranger, les propriétaires immobiliers le ressentiront.**

En Suisse, les taux d'intérêt réels (déflatés) et nominaux restent généralement bien inférieurs à ceux des autres pays européens. Les spécialistes parlent d'«îlot des taux» ou encore de «bonus de taux». Ce bonus est plus appréciable pour les échéances longues que pour les durées courtes. Depuis le milieu des années 1980, par exemple, les obligations à 10 ans de la Confédération ont dégagé un rendement moyen de 1,5 à 2,5% en dessous de celui de leurs consœurs allemandes. Même déflaté, l'écart de taux marquait généralement entre 0 et 2,0% de moins ces dernières années, soit nettement moins que par le passé.

### Erosion du bonus de taux?

La contraction du différentiel de taux avec l'Allemagne ces derniers temps ne découle pas du mouvement de hausse actuel des taux. Les taux réels des longues échéances ont tendance à rejoindre ceux des autres pays européens du fait de l'intégration graduelle des marchés des capitaux. Une résorption totale de la différence de taux n'est toutefois pas dans l'intérêt de la Suisse, surtout si les taux d'intérêt réels viennent à s'aligner sur ceux de l'étranger,

car l'orientation à la hausse de ces taux rend les investisseurs plus frileux.

### La hausse des taux grève le porte-monnaie

Un relèvement des taux pèserait surtout sur le financement des biens immobiliers: si les taux réels augmentent, les taux de capitalisation en font autant, faisant ainsi baisser la valeur de la pierre. Les propriétaires immobiliers verraient alors tout à coup la valeur de leur patrimoine s'effriter et leurs coûts de financement externe croître suite à la montée des taux hypothécaires. Cette hausse se répercuterait aussi sur le budget des locataires. L'incidence des variations de taux sur le marché immobilier dépendra surtout de la conjoncture.

L'alignement des taux suisses et étrangers n'interviendra pas nécessairement par le seul relèvement des taux helvétiques, mais également par une baisse des taux à l'étranger. L'effet sur le marché immobilier suisse serait alors négligeable.

## Editorial



**Tobias Annasohn**  
Gestion des segments et de la vente  
clientèle privée

Chère lectrice,  
Cher lecteur,

Vous vous demandez peut-être comment concrétiser l'accession à la propriété, ou bien vous habitez déjà votre maison. Les besoins sont distincts selon l'étape de vie: vous êtes peut-être en train d'épargner les fonds propres nécessaires à l'achat d'un logement ou bien souhaitez-vous renouveler une hypothèque.

Pour répondre à cette évolution permanente des besoins financiers, UBS a mis au point des produits propres à chaque étape de la vie: adaptés à la situation particulière de chacun des clients, ils offrent toutefois assez de souplesse pour être réajustés à une nouvelle situation.

Si votre famille est sur le point d'acheter une maison, nous pouvons vous proposer une offre spéciale: «family plus». Cette formule vous fait bénéficier non seulement d'une réduction du taux hypothécaire par enfant, mais assure aussi l'hypothèque en deuxième rang. Reportez-vous à la page 3 pour connaître le montant qu'une famille de trois enfants peut ainsi épargner.

Nous vous souhaitons une lecture instructive.

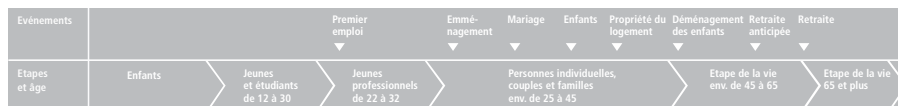
**Tobias Annasohn**  
UBS SA  
Case postale  
8098 Zurich  
Hypoline 0800 884 555  
E-mail: [immonews@ubs.com](mailto:immonews@ubs.com)

## Le bon conseil financier la vie durant

**Toute vie est marquée de jalons: le premier emploi, le mariage ou la retraite, autant d'événements qui changent durablement la situation de tout un chacun. Les besoins de l'individu évoluent en conséquence, le domaine financier ne fait pas exception.**

Certains événements, par exemple la naissance d'un enfant, marquent un tournant dans la vie, seuil d'une nouvelle étape dans l'existence. Certes, chaque individu est unique, aucune existence n'est pareille.

Ces événements constituent des expériences émotionnelles fortes au cours d'une vie et peuvent influencer de manière décisive la manière dont quelqu'un perçoit ses objectifs, ses besoins et ses préférences personnels.



Événements marquants d'une vie.

### Même âge, mêmes besoins

En face d'interlocuteurs du même âge, on constate rapidement qu'ils traversent une étape de vie similaire à la sienne et qu'ils partagent donc des points de vue et des besoins analogues. Les étudiants se préoccupent de leurs examens, les apprentis en fin d'apprentissage se soucient de leur premier emploi. Un jour, on s'aperçoit que tout le monde a troqué sa voiture contre un vélo et qu'un nombre croissant d'amis et de collègues s'est acheté une maison ou un appartement. Les fêtes des collègues prennent l'allure d'une boum pour enfants, jusqu'à ce qu'un beau jour les enfants quittent le nid.

### Nouvelle étape de vie = nouveaux objectifs financiers

Chaque nouvelle étape de vie s'accompagne aussi d'une modification des besoins financiers et des objectifs. Financer ses

vacances en tant qu'étudiant n'a rien à voir avec la planification de sa retraite anticipée. Dans les jeunes années, la perspective de devenir propriétaire d'un logement peut inciter à l'épargne. Après la retraite, le logement en question est susceptible de devenir un élément majeur de la prévoyance. L'objet de l'épargne des années durant devient alors brusquement un pilier financier majeur.

UBS propose des solutions de financement adaptées à chaque étape de la vie. Qu'il s'agisse de jeunes mariés désireux de mettre en commun leur relation bancaire, de l'achat d'un logement ou de préparer sa retraite anticipée en temps voulu, le conseiller UBS trouvera la bonne solution à travers le dialogue, parfaitement appropriée à l'étape de vie en question tout en restant assez souple pour faire face à un changement dans la situation de vie.



Vivre ensemble, partager l'avenir: prendre un logement à deux marque un tournant dans la vie.

## Le beurre et l'argent du beurre

**Pour une jeune famille propriétaire d'un logement, la charge hypothécaire, synonyme de privations, représente en général le plus gros poste au budget. Mais pas nécessairement, comme le montre l'exemple de financement avec «family plus».**

Jean et Marie Dutoit\* sont comblés de bonheur: ils ont non seulement trouvé la maison de leurs rêves, mais ils peuvent aussi se l'offrir. Le couple vient de faire ses comptes avant de convenir d'un rendez-vous avec son conseiller UBS, Marc Lanvin. Ils pensent toutefois devoir se serrer la ceinture à l'avenir, dito pour leurs trois enfants. Pour acquérir cette maison lotie d'un jardin, ils sont toutefois prêts à renoncer à leurs vacances habituelles à la mer, car le salaire de Jean Dutoit, quoique confortable, ne suffit pas. Il est seul à faire bouillir la marmite.

### Place aux attentes et aux besoins

Marc Lanvin les félicite de leur choix. Connaissant la maison, il sait qu'elle conviendra parfaitement à une famille de cinq personnes. Il les interroge donc sur leurs priorités en termes de financement. L'essentiel, précise Jean Dutoit, «c'est qu'au début, la charge financière soit aussi légère que possible pour ne pas grever excessivement notre budget», et il ajoute que s'il devait lui arriver quelque chose, il ne voudrait pas que sa femme et ses enfants soient forcés de vendre la maison. Trois enfants, de 4, 7 et 10 ans, ce n'est pas une mince affaire, il est préférable que la mère reste à la maison.

### Prévoir l'inconcevable

«J'ai la formule qu'il vous faut», les informe Marc Lanvin tout en leur présentant le «family plus» d'UBS. Cette offre comporte une réduction de taux pour chaque enfant et peut s'accompagner d'une assurance risque décès. Concrètement, les Dutoit paieront un taux minoré de 0,8% sur 100 000 francs par enfant, pendant trois ans. Ils préfèrent aussi assurer l'hypothèque en deuxième rang que Marc Lanvin chiffre à 100 000 francs, montant que Jean Dutoit devra amortir, directement ou indirectement, jusqu'à son 65<sup>e</sup> anniversaire. S'il devait décéder, ce sera alors à sa femme d'assumer cette charge. Etant donné qu'elle n'exerce pas de profession, elle ne pourrait que difficilement réunir cette somme et serait contrainte éventuellement de vendre la maison. L'assurance la décharge de ces soucis. En cas de décès de son conjoint, elle recevrait assez d'argent pour rembourser en une fois l'hypothèque en deuxième rang.

### Plus de 7500 francs d'économies

Marc Lanvin leur fait le compte: «La réduction pour les enfants se monte à 2400 francs par année, soit une économie de 7200 francs sur trois ans.» Par ailleurs, UBS se charge de la prime d'assurance

### Profitez doublement: opération de promotion hypothécaire 2007

Les familles qui souscrivent une nouvelle hypothèque «family plus» d'ici la fin 2007 y gagnent à double titre: d'une part, elles voient leur taux hypothécaire réduit de 0,8% sur 100 000 francs par enfant (au maximum pour trois enfants pendant les trois premières années), d'autre part elles bénéficient d'une assurance risque décès dont UBS prend en charge la prime jusqu'à la fin 2008. Le montant assuré équivaut à celui de l'hypothèque en deuxième rang, mais au minimum 100 000 francs et au maximum 300 000 francs.

«Family plus» vous permet de structurer votre hypothèque à votre gré en combinant taux fixes et taux variables. Votre conseiller UBS vous aidera à trouver le mode de financement qui vous convient le mieux.

jusqu'à la fin 2008, les Dutoit économiseront donc encore 443 francs la première année. «Nickel, s'exclame Marie Dutoit ravie, nous faisons d'une pierre trois coups: nous achetons notre maison, les enfants et moi-même sommes assurés et nous ne devons pas renoncer à nos vacances à la mer.»

\* Les noms sont fictifs.

## Participez et aménagez gratuitement une chambre d'enfant: [www.ubs.com/hypo-family](http://www.ubs.com/hypo-family)

**A l'UBS Hypo Challenge, gagnez l'une des vingt chambres d'enfants d'une valeur de 3000 francs chacune.**

Le jeu est simple: il s'agit d'attraper aussi rapidement que possible des cubes en bois pour composer une image prédéfinie. Les aménagements intérieurs seront tirés au sort parmi les participants inscrits. Les cent joueurs les plus rapides participeront en outre à un tirage au sort supplémentaire avec à la clé d'autres prix très séduisants. L'UBS Hypo Challenge dure jusqu'à la fin 2007. Pour y participer, rendez-vous à l'adresse: [www.ubs.com/hypo-family](http://www.ubs.com/hypo-family)



## Solutions de financement immobilier d'UBS

Que ce soit pour devenir propriétaire, financer un projet concret, rénover ou refinancer un bien, les solutions de financement d'UBS répondent à tous les besoins ayant trait à l'immobilier quelle que soit l'étape de vie.



Les solutions sur mesure, c'est notre métier. Nos propositions de financement répondent parfaitement à votre situation.

Les solutions Lifecycle d'UBS répondent aux besoins financiers et aux objectifs en constante évolution de chaque étape de la vie. UBS Family convient aux couples et aux familles à la recherche d'une formule commune. UBS Individual s'adresse aux personnes individuelles et aux couples désireux de séparer leurs relations bancaires. L'achat d'un logement représente un besoin classique, surtout pour les familles. Que cela reste un rêve ou soit déjà concrétisé, les conseillers UBS sont des interlocuteurs pleinement compétents. Par la suite, il vaut la peine d'examiner une hypothèque

en cours avec un spécialiste. UBS, premier prestataire hypothécaire en Suisse, propose un financement immobilier pour chaque situation.

### Du rêve à la réalité

Devenir propriétaire, c'est un rêve que partagent bien des gens, avec à la clé une meilleure indépendance ou tout simplement plus d'espace. Mais sa réalisation nécessite aussi nombre de difficultés. Il faut y consacrer du temps et de l'argent, savoir s'organiser et parfois aussi faire preuve de persévérance. UBS est un partenaire idéal

en la matière, non seulement quand il s'agit de financer le bien en question, mais déjà dès qu'il s'agit d'épargner les fonds propres. Les produits d'UBS Fisca pour la prévoyance liée, fiscalement privilégiée du pilier 3a, s'y prêtent par exemple parfaitement. Ou encore la nouvelle solution pour l'épargne ciblée à terme dans le cadre de la prévoyance libre du pilier 3b avec le compte UBS et le dépôt UBS prévoyance libre 3b.

### L'accession à la propriété

Quand il s'agit concrètement d'acquérir un logement ou de le construire, vous pouvez vous fier à UBS. Chaque solution est adaptée aux besoins et aux attentes spécifiques du client, et bien entendu aussi à la situation personnelle et financière du futur propriétaire.


### Financement solide dans la durée

L'hypothèque choisie est-elle vraiment la meilleure? La structure actuelle du financement correspond-elle à la tolérance au risque personnelle, le montant de l'hypothèque convient-il à la situation fiscale et à celle des placements? Le contexte des taux est-il favorable? Par exemple, s'il faut préparer le refinancement d'une hypothèque sur le point d'échoir, le conseiller UBS examinera avec le client son profil hypothécaire et la structure du financement, afin de pouvoir proposer une nouvelle solution.

**i** Votre conseiller UBS se tient à votre disposition pour vous aider à concrétiser votre rêve. Vous pouvez le joindre **sous son numéro direct ou au 0800 884 555** pour convenir d'une date en vue d'un entretien qui ne vous engage en rien.

**Promotion hypothèques pour les familles: profitez-en doublement jusqu'au 31.12.2007.**

Actuellement avec UBS, financé à meilleur compte votre logement: les familles avec enfants économisent jusqu'à 7200 CHF\* sur les intérêts pendant trois ans. Pour protéger votre famille, UBS offre en outre la couverture d'assurance jusqu'à fin 2008, à hauteur de l'hypothèque de 2<sup>e</sup> rang, et ce jusqu'à 300 000 CHF max. Consultez votre conseiller UBS ou appelez le 0800 884 555.

[www.ubs.com/hypo-family](http://www.ubs.com/hypo-family) **You & Us** 

© UBS 2007. Tous droits réservés. \* L'offre est valable uniquement pour les nouveaux contrats souscrits par les clients privés d'ici le 31.12.2007, et dans la mesure où sont remplies les autres conditions de l'offre UBS.

### Impressum

Editeur: UBS SA, Lending Products

Photos: UBS SA

Parution trimestrielle en français, allemand, anglais et italien.

Abonnement: [www.ubs.com/immonews](http://www.ubs.com/immonews)

Cette publication est uniquement valable pour le marché suisse et vous est adressée à titre purement informatif. Elle ne constitue ni ne contient aucune incitation ou offre d'achat ou de vente de quelque produit hypothécaire ou instrument financier que ce soit. Les informations et opinions du présent document proviennent de sources dignes de foi. Cependant, nous déclinons toute responsabilité contractuelle ou tacite quant à l'exactitude ou l'exhaustivité des informations. Les opinions exprimées peuvent diverger de la position officielle d'UBS.

Si vous avez des questions ou des suggestions concernant la newsletter, veuillez envoyer un courrier électronique à l'adresse: [immonews@ubs.com](mailto:immonews@ubs.com)