

UBS immo *news*

01 **Un bon conseil porte ses fruits**

Comment acheter et financer son propre logement ?

02 **Malgré l'accalmie, des risques subsistent**

Quel avenir pour le marché après 15 années au beau fixe ?

04 **Trouver le bon financement**

Choisir et combiner au mieux les hypothèques



Un bon conseil porte ses fruits

Nombreux sont ceux qui rêvent de devenir propriétaires. Dans la perspective d'un premier achat, d'une construction, d'une vente ou d'un legs, diverses questions se posent – notamment sur le choix de la meilleure solution de financement, les possibilités d'amortissement ou la couverture de sa famille.

Plus de 80 % des Suisses considèrent que la forme idéale de logement consiste à être propriétaire de sa maison ou de son appartement. Ainsi, les toutes jeunes familles rêvent souvent de vivre dans une maison familiale avec jardin. Une fois que les enfants auront pris leur envol, certains envisageront peut-être de rénover ou de réaménager leur habitation. A partir de 55 ans, ils commenceront aussi à réfléchir à leur retraite ou souhaiteront emménager dans un logement moins grand. Bref : dans la vie, nous sommes régulièrement confrontés à des décisions importantes et apprécions de pouvoir compter sur un partenaire solide, fort d'une longue expérience. Les conseillers UBS sont prêts à répondre à vos questions et ont à disposition les moyens de vous offrir un conseil compétent en toutes circonstances.

Il n'est jamais trop tôt pour demander conseil

Même lorsque votre projet n'en est qu'à ses balbutiements, il est judicieux de recourir à un conseil compétent. Pour pouvoir planifier sérieusement et établir un budget adéquat, un acheteur potentiel doit savoir ce qu'il peut se permettre et en combien de temps il pourra concrétiser son rêve. Il arrive qu'un examen approfondi révèle que le bien convoité dépasse largement le budget de l'intéressé et que ce dernier ne puisse pas (encore) se l'offrir, même en faisant des sacrifices. L'important



Roger von Mentlen
Responsable Clientèle privée Suisse

Chère lectrice, cher lecteur,

La construction ou l'achat d'un logement en propriété est un moment décisif dans la vie, tant sur le plan émotionnel que financier. Les propriétaires sont régulièrement confrontés à des décisions importantes. Que puis-je vraiment me permettre ? Comment exploiter de manière optimale l'environnement de taux ? Quelle est la forme de financement qui me convient le mieux ?

Ce sont là autant de questions qui nécessitent des connaissances spécifiques et une solide expérience. Grâce au nouveau produit UBS Hypo Check, nous vous offrons les deux. UBS Hypo Check est une solution modulaire qui englobe tous les thèmes importants concernant le financement d'un logement en propriété. Il vous accompagne pas à pas, du choix du bien approprié à celui de l'hypothèque qui vous convient, en passant par les questions de couverture et de fiscalité.

Dans l'article principal de cette édition, découvrez comment vous pouvez bénéficier des conseils d'UBS et à quel moment il est judicieux de consulter votre conseiller à la clientèle UBS. L'interview en page 4 vous expliquera comment adapter au mieux vos hypothèques à vos besoins.

UBS SA
Case postale
8098 Zurich
Hypoline : 0800 884 555

Malgré l'accalmie, des *risques* subsistent

Pour l'heure, le risque qu'une bulle immobilière se forme et éclate au cours des prochains trimestres a quelque peu diminué.

L'UBS Swiss Real Estate Bubble Index a progressé au deuxième trimestre 2013 pour s'inscrire à 1,20 et demeure dans la zone à risque. La hausse de 0,03 point d'indice par rapport au trimestre précédent est toutefois minime. Cette stabilisation reflète l'opinion répandue selon laquelle le marché de l'immobilier connaît une accalmie graduelle.

Contrairement à ce qui s'était passé dans les années 1980, l'indice ne donne aucun signe d'accélération. A défaut d'une accalmie durable, le risque de bulle immobilière pourrait à nouveau augmenter ces prochains trimestres. Il faut dire que le marché se trouve au sommet d'un cycle de prix qui perdure depuis 15 ans et affiche dans l'ensemble des signes clairs de surévaluation.

Trop ou trop peu ?

La légère progression de l'indice est à nouveau portée par la hausse des prix continue dans le marché de la construction résidentielle et l'augmentation des crédits hypothécaires sur fond de stagnation des revenus des ménages et des prix à la consommation. En revanche, la part du secteur de la construction dans le produit intérieur brut reste faible, constat qui vient contredire les nombreux rapports faisant état d'un essor de la construction en Suisse. Qu'en est-il vraiment de cette activité ? Construit-on trop ou trop peu ?

Ces trois dernières années, un nouvel espace de vie était créé chaque année pour un peu plus de 100 000 habitants. Or, d'après les statistiques démographiques, on compte seulement 84 000 personnes de plus vivant en Suisse. L'activité de construction serait-elle donc trop élevée dans le pays ? Ne tirons pas des conclusions hâtives. En effet, la taille moyenne des ménages suisses diminue chaque année en raison de phénomènes de société, comme le vieillissement et l'individualisation. Ainsi, à population égale, quelque 15 000 logements supplémentaires sont nécessaires. De ce fait, l'activité de construction des dernières années n'était pas excessive, mais insuffisante.

Le plus grand danger : freiner l'immigration

Si l'offre n'a cessé de progresser, aucune offre excédentaire n'est à prévoir pour 2013 et 2014. A notre sens, la hausse de l'offre ne devrait pas dépasser nettement celle de la demande. Seul un effondrement soudain de la croissance démographique pourrait entraîner un nombre significatif de logements vacants. A l'heure actuelle, nous pensons que le principal danger d'un effondrement réside dans des mesures politiques visant à endiguer l'immigration.



Impressum

Editeur: UBS SA, Lending Solutions
Publication pluriannuelle en français,
allemand, italien et anglais.
Abonnement: 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 docu-

ment 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.

Suite de la page 1

est que le futur propriétaire connaisse les possibilités de financement d'UBS et les options dont il peut bénéficier pour atteindre son objectif d'épargne.

Le bien tant convoité est-il abordable...

Les fonds propres demandés actuellement constituent souvent un premier obstacle, à plus forte raison pour de jeunes acheteurs. Le client doit fournir un apport équivalant à au moins 20% de la valeur vénale établie par la banque et déterminante pour l'analyse de crédit. A cet égard, les avoirs en compte, une part de terrain constructible non grevée ou une avance d'hoirie pourront entrer en ligne de compte. Dans la pratique, de nombreux clients recourent à leur capital de prévoyance, des fonds issus de la caisse de pension ou du pilier 3a. A noter que, selon les principes de financement entrés en vigueur l'an dernier en Suisse, les nouvelles opérations et augmentations de crédit doivent être financées par au moins 10% de fonds propres ne provenant pas de l'avoir du deuxième pilier (versement anticipé ou mise en gage).

« Dans la pratique, beaucoup recourent à leur capital de prévoyance. »

Dans le cadre d'un premier entretien sans engagement, le conseiller à la clientèle UBS peut aborder avec vous des questions importantes: financièrement parlant, dans combien de temps pourrez-vous concrétiser votre rêve immobilier? Votre budget est-il réaliste? Comment pouvez-vous épargner pas à pas pour financer l'objet de vos rêves? Effectuer des versements concertés dans le troisième pilier vous ouvre d'intéressantes possibilités d'épargne tout en réduisant votre charge fiscale. Dans le cadre d'un entretien-conseil, le conseiller à la clientèle UBS vous présente différentes solutions qui faciliteraient considérablement votre épargne.

... et supportable à long terme?

Dans la prochaine phase de conseil, vous prendrez connaissance de règles de financement élémentaires. En plus de la structure de financement évoquée ci-dessus, à savoir au moins 20% de fonds propres et au maximum 80% de capitaux empruntés à la banque, un

autre facteur a son importance: la durabilité. Un logement en propriété – avec tous ses frais d'entretien et charges annexes – doit être supportable sur le long terme. A ce titre, ce ne sont pas les taux de marché en vigueur qui comptent, mais le taux théorique de 5%, qui correspond à une valeur empirique sur le long terme. Viennent s'ajouter 1% de l'hypothèque pour l'amortissement (remboursements annuels) et 1% du prix d'achat pour l'entretien et les charges annexes. La somme de ces trois facteurs de coûts ne doit pas dépasser un tiers du revenu brut disponible. L'expérience montre que l'on gagne à procéder à une planification minutieuse, l'ensemble des coûts hypothécaires et immobiliers devant rester dans les limites du budget disponible à long terme également.

Hypothèques: trouver le bon mix

Grâce au conseil complet et à l'expérience du conseiller à la clientèle UBS, votre profil hypothécaire est établi et le mix d'hypothèques qui vous convient le mieux est élaboré. Il ne s'agit pas là d'optimiser sur le court terme mais de garantir la sécurité sur le long terme. Les clients suivant de près l'évolution des taux et la politique monétaire, et disposés à accepter certains risques de taux, optent habituellement pour un financement orienté sur le marché – le financement comprend alors des hypothèques à court terme, basées par exemple sur le Libor (taux du marché monétaire). En revanche, les clients qui ont moins de marge de manœuvre financière et préfèrent un budget fixe privilégieront des hypothèques à taux fixe, se protégeant ainsi contre les évolutions de taux imprévisibles. Comme pour un placement de capitaux, mieux vaut éviter de tout miser sur la même carte et panacher les formes d'hypothèques ainsi que leurs durées. L'interview en page 4 vous en apprendra plus.

Pour chaque étape de la vie

Entre le moment où vous réalisez votre achat immobilier et le moment où vous êtes propriétaire, les thèmes et besoins qui vous préoccupent peuvent radicalement changer. Une chose est sûre: quelle que soit l'étape, votre conseiller à



la clientèle UBS est à votre service. Vous avez des questions sur la planification fiscale? Comment envisagez-vous une rénovation et calculez-vous les frais de transformation ainsi que le besoin de financement? En matière de prévoyance professionnelle, de planification de la retraite et de couverture du partenaire et de la famille, l'importance des conseils et des informations ne cesse de croître. Ce n'est qu'en procédant à une analyse minutieuse que l'on peut définir les lacunes de financement ou de prévoyance qui risquent d'apparaître en cas d'incapacité de gain, de maladie, d'accident ou de décès. UBS propose différentes solutions garantissant que l'hypothèque, et donc le logement, demeurent supportables, même en cas d'événements imprévus.

Lorsqu'ils ont entre 50 et 65 ans, de nombreux propriétaires se posent de nouvelles questions: dans quelle mesure la propriété du logement peut-elle être intégrée à la prévoyance vieillesse? Qu'en est-il de la capacité financière après le départ à la retraite? Doit-on essayer de vendre la maison ou plutôt en faire don à ses enfants? Ce sont là autant de questions auxquelles votre conseiller à la clientèle se fera un plaisir de répondre.

UBS Hypo Check

UBS Hypo Check nous permet de vous fournir des conseils solides et compétents sur votre marge de manœuvre financière, le choix de l'objet, le bon mix d'hypothèques ou une rénovation prévue, mais aussi en matière de couverture et de fiscalité. Vous vous épargnez ainsi bien des désagréments et obtenez une solution individuelle et parfaitement adaptée à vos besoins.

Pour en savoir plus sur UBS Hypo Check: www.ubs.com/hypotheques.
Ou prenez rendez-vous au 0800 884 555.

Trouver le *financement approprié* grâce à un conseil personnalisé

En raison du faible niveau des taux, les hypothèques fixes à long terme sont très prisées – le contexte incitant de nombreux clients à s’engager pour plusieurs années. Cela étant, pour minimiser les risques liés à une évolution incertaine des taux, les clients hypothécaires devraient combiner différentes durées, voire plusieurs tranches d’hypothèques. Voilà en substance ce qui ressort de l’entretien avec Alfred Ledermann, Responsable Product Management Hypothèques chez UBS.



Monsieur Ledermann, ces derniers temps, les propriétaires ont été de plus en plus nombreux à opter pour des hypothèques fixes à long terme, notamment d’une durée contractuelle de 10 ans. Pourquoi cette décision ?

Ces clients veulent avant tout s’assurer un taux d’intérêt favorable à long terme dans l’environnement de taux actuellement propice. Il s’agit d’un choix judicieux pour un investissement ou l’achat d’un logement envisagé sur le très long terme. Combiner des hypothèques fixes assorties de durées diverses, en partie longues, est également une solution raisonnable. Il faut garder à l’esprit qu’il se peut que le contrat de financement arrive à échéance dans une phase de taux élevés, auquel cas il devra être renégocié dans son intégralité, et pas seulement en partie.

Quels sont les inconvénients des hypothèques à taux fixe ?

Dans un contexte de taux normal, les financements à long terme sont tout simplement plus onéreux que des hypothèques à court terme. Qui dit engagement de taux sur la durée, dit coûts plus élevés. Autre inconvénient : les hypothèques fixes à long terme limitent la flexibilité. La résiliation anticipée du contrat à titre dérogatoire n’est prévue contractuellement qu’en cas de vente du bien immobilier et les coûts de sortie peuvent être élevés.

De nombreux clients décident de répartir leur financement sur plusieurs hypothèques fixes, par exemple sur 3, 5 et 10 ans. Le manque de flexibilité constitue-t-il aussi un inconvénient, dans ce cas ?

En principe, nous recommandons de combiner plusieurs tranches. Il peut s’agir

de différentes tranches d’hypothèques fixes, mais aussi d’un panachage d’hypothèques à taux fixe et d’hypothèques Libor. En choisissant une hypothèque Libor, le client profite actuellement de taux plutôt bas tout en gagnant en flexibilité sur le plan du financement. Par exemple, le client ayant choisi une hypothèque Libor à trois mois peut revoir son financement tous les trois mois et, en fonction de la situation, rembourser cette part du financement ou la convertir en une hypothèque à taux fixe.

Une hypothèque Libor n’est-elle pas associée à une durée de contrat fixe ?

L’hypothèque Libor que nous proposons représente l’un des financements les plus flexibles sur le marché. En ce qui concerne l’hypothèque Libor à 3 mois, le client peut en réalité prendre de nouvelles dispositions quatre fois par an, à savoir choisir une autre forme de financement ou rembourser le montant concerné. Contrairement à ce que proposent bon nombre de nos concurrents, notre gamme ne prévoit pas de durée contractuelle fixe ni de durée minimale, de deux à cinq ans par exemple.

Quel panachage des échéances vous semble intéressant ?

A mon sens, il est judicieux de combiner, par exemple, une hypothèque fixe à dix ans avec une hypothèque Libor. Une bonne partie est ainsi bien protégée contre des hausses de taux. En revanche, l’hypothèque Libor permet de faire régulièrement le point sur la situation et de prendre de nouvelles dispositions au besoin. Supposons que j’effectue les amortissements habituels, c’est-à-dire des remboursements de crédit, indirecte-

ment par le biais de versements sur un compte pilier 3a détenu auprès d’une banque. Si les taux augmentent ultérieurement, je pourrai passer d’un amortissement indirect à direct afin de réduire les charges d’intérêts. Ou, si la situation change sur le marché monétaire et des capitaux, je pourrai aussi passer de l’hypothèque Libor à une hypothèque à taux fixe pour me couvrir.

Depuis des mois, on observe un certain flou autour de l’éventualité d’une hausse des taux. Comment un novice peut-il se faire sa propre idée de la situation ?

Les clients hypothécaires doivent garder à l’esprit que les taux à court terme – qui sont décisifs pour les hypothèques Libor – sont pilotés par les banques centrales. En revanche, les durées longues, autrement dit les financements à l’extrémité longue de la courbe des taux, dépendent de diverses prévisions, notamment des perspectives d’inflation. Concrètement, si je veux décider du moment propice à une conversion de l’hypothèque Libor en une hypothèque à taux fixe, je dois également tenir compte de l’évolution liée aux durées longues.

Dans la pratique, il arrive souvent qu’un client souhaite déjà fixer le taux à l’avance – pour une hypothèque fixe qui arrive à échéance en 2014 par exemple. Est-ce possible ?

Tout à fait. Avec l’hypothèque à effets différés UBS, le taux d’une hypothèque à taux fixe peut être fixé jusqu’à 12 mois à l’avance. Cette formule est actuellement très prisée par les clients, qu’il s’agisse de clients commerciaux ou de particuliers.