

13.04.2005 - 11:00 Uhr

Comparis.ch: Comment les Suisses choisissent-ils leur hypothèque?

Zurich (ots) -

Sondage de comparis.ch sur la souscription d'hypothèques

Rechercher l'offre la plus alléchante est chose courante pour bien des produits. Dans le cas des hypothèques, qui pèsent très lourd sur le budget des ménages, les comparatifs des prix ne sont cependant que peu répandus et les candidats au crédit ne disposent que rarement des informations nécessaires. La moitié des propriétaires immobiliers se précipite sur la première offre qui se présente. C'est ce qu'indiquent les résultats d'un sondage représentatif réalisé conjointement par le service comparatif en ligne comparis.ch et l'Institut GfS.

Pourquoi payer plus cher quand on peut payer moins? Plus les produits se ressemblent, plus la comparaison des offres devient simple. Comme une hypothèque n'est rien d'autre que de l'argent prêté et qu'un franc vaudra toujours un franc, les comparatifs d'offres hypothécaires devraient donc être largement répandus en raison de leur simplicité. Pour en savoir plus, le service comparatif en ligne, comparis.ch, et l'Institut GfS à Zurich ont réalisé un sondage représentatif en Suisse romande et en Suisse alémanique auprès de 1015 propriétaires ou personnes sur le point d'acquérir un bien immobilier. Les résultats sont décevants: même si les hypothèques constituent précisément l'obligation financière qui grève le plus le budget du ménage, rares sont ceux qui se soucient de trouver l'offre la moins chère.

Hors de question de s'adresser à la concurrence

Une majorité des candidats au crédit sollicite directement le prestataire pressenti pour obtenir des informations en vue de souscrire une hypothèque. Rares sont ceux qui tentent de s'informer de façon indépendante. Que trois personnes interrogées sur quatre aient bénéficié d'un conseil personnel représente néanmoins un point positif. Pourtant, le fait que ce conseil est dans la plupart des cas prodigué par le conseiller clientèle de la banque habituelle apporte quelque peu une ombre au tableau. La confiance donnée au taux hypothécaire de référence s'avère presque totale. Aussi, parmi les personnes sondées, seul une petite part est consciente que le taux hypothécaire équivaut en somme à une recommandation de prix. Force est de constater que le taux hypothécaire applicable à 70 pour cent des offres se trouve en effet en dessous du taux de référence en vigueur. Les données émanant de la Bourse aux Hypothèques de comparis.ch, tout comme les banques, viennent confirmer cette proportion à point nommé.

La confiance accordée au taux de référence explique entre autres pourquoi seul un nombre restreint de candidats fait appel aux offres de concurrents avant de souscrire une hypothèque. Parmi les personnes participant à l'enquête, la moitié a signé la première offre sans attendre. De surcroît, sur 1015 participants, moins d'une personne sur dix a tenté d'obtenir plus de 3 offres. Si trois personnes sur quatre souhaitant acquérir un bien immobilier comptent demander deux, voire trois offres ou plus, ces intentions ne se traduisent pourtant pas dans les faits: en moyenne, les propriétaires immobiliers

indiquent n'avoir demandé que 1,8 offres.

Si presque tout le monde sait que les banques proposent des hypothèques, les autres prestataires en lice ne jouissent pas de la même notoriété. En effet, seul un tiers des personnes sondées déclarait savoir que les assurances vendaient aussi des hypothèques. Parmi ce tiers, une seule personne sur huit a également opté pour les assurances lors de son appel d'offres (ce qui correspond à 4% des participants au sondage). Les expériences faites dans le cadre de la Bourse aux Hypothèques démontrent pourtant que les assurances ont fourni 50% des offres personnalisées les plus intéressantes ces derniers temps. Une grande partie des candidats au crédit évince ainsi dès le départ les prestataires susceptibles d'offrir des conditions particulièrement favorables. Les caisses de pension, Postfinance ou les chambres immobilières demeuraient presque inconnues en tant que prestataires immobiliers.

Une hypothèque vite faite, bien faite auprès de la banque habituelle Plus de la moitié des personnes interviewées n'aurait pas pris plus de quatre heures afin de trouver une hypothèque. Souvent, un temps égal est investi pour l'achat de produits nettement moins onéreux, que ce soit pour trouver un appareil photo numérique ou pour faire ses courses de l'autre côté de la frontière. Par contre, c'est souvent au terme d'une recherche de longue haleine du bien de ses rêves que l'acheteur immobilier type se rend sans attendre auprès de sa banque habituelle et y souscrit la première hypothèque proposée, sans même penser à comparer les offres disponibles sur le marché. Par ailleurs, la fidélité du client envers sa banque habituelle augmente lors de chaque renouvellement de l'hypothèque.

Demander plusieurs offres est pourtant une tactique qui paie: parmi les personnes ayant sollicité plus de trois offres, neuf sur dix étaient d'avis qu'elles s'étaient ainsi procuré une bonne vue d'ensemble du marché. En outre, plus le nombre d'offres obtenues est grand, plus le candidat est disposé à souscrire son hypothèque auprès d'un prestataire autre que sa banque habituelle. Des offres supplémentaires permettent en effet de trouver l'hypothèque aux conditions les plus intéressantes. Au final, c'est le taux d'intérêt le plus bas offert qui guide le candidat lors du choix d'un prestataire. Si la moitié des candidats sait qu'il est possible de négocier le taux d'intérêt, seul un candidat sur trois a effectivement engagé des négociations avec le prestataire. Les Suisses n'aiment pas marchander, même quand il s'agit de leur chez-soi et de la charge la plus lourde figurant à leur budget.

Le lèche-vitrines virtuel n'en est encore qu'à ses premiers pas Les Suisses achètent leurs hypothèques comme ils achetaient du dentifrice à l'épicerie du village il y a cinquante ans: un seul tube se trouvait à l'étalage et le client payait le prix exigé sans bougonner. Aujourd'hui, il en est de même pour les hypothèques: on se rend à sa banque habituelle et on y souscrit une hypothèque. La majorité des preneurs d'hypothèques semble méconnaître l'importance de comparer une série d'offres personnalisées. Internet offrirait pourtant une transparence encore jamais atteinte du marché hypothécaire. Même dans le domaine des hypothèques se manifestent des signes précurseurs du comparative shopping, ce lèche-vitrines virtuel permettant de comparer les offres et les prix. Ce sont avant tout les propriétaires jeunes et habitant en région urbaine qui n'hésitent pas à demander plusieurs offres personnalisées et, le cas échéant, à souscrire une hypothèque ailleurs qu'auprès de leur banque habituelle.

Il faudra encore faire du chemin avant que les preneurs

d'hypothèque suisses puissent bénéficier de comparatifs des prix plus exhaustifs. Chaque année, un grand nombre de propriétaires immobiliers gaspillent ainsi des milliers de francs. En moyenne, la différence du taux d'intérêt atteint à la Bourse aux Hypothèques de comparis.ch s'élève à 0,4 pour cent. Autrement dit: pour un montant hypothécaire de 500'000 francs sur une durée de cinq ans (la plus fréquente), une telle différence revient à 10'000 francs économisés. Si les Suisses accordaient autant d'attention au choix de leur hypothèque qu'à l'achat d'un appareil photo numérique, ils pourraient immédiatement acheter tous les appareils disponibles au rayon grâce à la somme épargnée. Et ce bien entendu sans comparaison !

C'est avec plaisir que nous vous remettrons les résultats détaillés de l'étude " Comment les Suisses choisissent-ils leur hypothèque ? ".
Veuillez adresser votre demande à: media@comparis.ch.

Contact:

Richard Eisler
PDG
Tél. +41/(0)1/360'52'62
E-Mail: info@comparis.ch
Internet: www.comparis.ch

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100003671/100488698> abgerufen werden.