

24.03.2009 – 07:55 Uhr

## comparis.ch : le comportement des titulaires d'hypothèque suisses - Certains propriétaires immobiliers agissent contre toute logique

Zürich (ots) -

Information: Les graphiques peuvent être téléchargé en format pdf sous [www.presseportal.ch/fr/pm/100003671](http://www.presseportal.ch/fr/pm/100003671).

En Suisse, 60 % des propriétaires immobiliers ne vont pas voir ce que propose la concurrence avant de renégocier leur hypothèque. Une démarche effectuée en toute connaissance de cause mais contraire à leurs intérêts, comme le montre un sondage représentatif, réalisé par comparis.ch, le comparateur sur internet, auprès de 1 200 titulaires d'hypothèque. Les participants au sondage reconnaissent pourtant que demander des offres aux instituts concurrents est le moyen le plus efficace pour bien renégocier leur hypothèque mais ils ne s'en servent pas. Par ailleurs, on constate une grande divergence de comportement vis-à-vis des instituts de crédit entre les Romands et les Suisses allemands.

54 % des propriétaires immobiliers suisses sont d'avis que bien s'informer et demander des offres à la concurrence constituent les deux moyens les plus efficaces pour bien négocier sa nouvelle hypothèque. Mais ils ne le mettent pas en application. Selon un sondage représentatif de comparis.ch, le comparateur sur internet, sur le comportement des emprunteurs hypothécaires suisses, 60 % d'entre eux s'abstiennent étonnamment de demander des offres de la concurrence.

« C'est tout bénéfice pour les banques car elles gagnent plus lorsque les propriétaires immobiliers ne font pas jouer la concurrence », constate Martin Scherrer, expert ès banques et assurances chez comparis.ch, le comparateur sur internet. A son avis, cette frilosité des titulaires d'une hypothèque à l'égard des instituts de crédit résulte de la situation actuelle des marchés financiers. « Les taux hypothécaires sont actuellement à un niveau historiquement bas. Les propriétaires immobiliers croient alors qu'ils bénéficient déjà des meilleures conditions possibles mais ils se trompent. Même dans la conjoncture actuelle, exceptionnelle, il est prouvé qu'il est possible d'obtenir des conditions encore plus avantageuses ». Le sondage précité a été réalisé fin janvier/début février par l'institut d'étude de marché GfK Switzerland, à la demande de comparis.ch. Il a porté sur 1 200 titulaires d'une hypothèque issus des trois régions linguistiques de Suisse.

Les Romands sont plus distants envers « leur banque attitrée » L'étude de comparis.ch constate que, selon les régions linguistiques, les emprunteurs ont des comportements parfois très divergents. « Les Suisses allemands sont fidèles et font entièrement confiance à leur banque tandis que les propriétaires d'outre-Sarine sont plus critiques », observe Martin Scherrer (cf. graphique 1). Selon le sondage, les propriétaires immobiliers suisses-allemands souscrivent généralement leurs hypothèques chez leur « banque habituelle », c'est-à-dire là où ils font virer leur salaire et ont leur compte courant. C'est le cas de plus des trois quarts des participants de Suisse alémanique, contre seulement 60 % en Suisse romande et 56 % en Suisse italophone. En Suisse alémanique, seulement 11 % des personnes interrogées avaient souscrit une hypothèque auprès d'un institut financier dont elles n'étaient pas clientes auparavant. En revanche, les Romands sont plus du double à avoir fait ce choix (26 % précisément), suivis par un bon 15 % de Suisses italophones.

Les Suisses allemands sont plus difficiles  
Dès lors, il est logique que, lorsque l'on demande aux emprunteurs

des différentes régions linguistiques ce qui pourrait éventuellement les motiver à changer de partenaire lors de la renégociation de leur hypothèque, leurs réponses divergent nettement. Un bon tiers des Suisses allemands ont déclarés qu'ils ne « changeront jamais » de prestataire ou qu'ils n'avaient « aucune raison » de le faire contre seulement un cinquième des propriétaires immobiliers romands. Plus loin, le « röstigraben » entre la Suisse alémanique et les deux autres régions linguistiques de Suisse se creuse sur la question de savoir chez quel prestataire ils ne voudraient pas souscrire leur hypothèque (cf. graphique 2). Seulement 16 % des Suisses allemands s'imaginent signer avec n'importe quelle banque. Par contre, les emprunteurs de langue française ou italienne sont beaucoup moins difficiles : presque la moitié des propriétaires immobiliers romands et même 52 % des emprunteurs italophones déclaraient qu'ils pourraient signer une hypothèque chez n'importe quelle banque.

Un taux d'intérêt moindre ne fait pas tout

Une autre question a été posée aux participants au sondage, à savoir pourquoi ils avaient choisi tel ou tel prestataire. Les Suisses italophones se sont montrés être les plus réactifs au taux d'intérêt : 37 % d'entre eux ont déclaré que le taux proposé était le critère principal pour signer avec une banque. C'était aussi l'argument majeur pour 29 % des Romands mais à peine pour 14 % des Suisses allemands. Le sondage constate que le critère déterminant des emprunteurs alémaniques est le service global offert par l'institut de crédit. Plus qu'un taux d'intérêt faible, c'est le « contact personnel » avec le conseiller financier ou ses « bons conseils » qui les incitent principalement à signer, alors qu'en Romandie et dans les régions italophones, seule une toute petite minorité des participants ont indiqué que cela représentait pour eux la raison prépondérante.

Contact:

Martin Scherrer  
Expert ès banques et assurances  
Téléphone : 044 360 34 00  
Courriel : [media@comparis.ch](mailto:media@comparis.ch)  
[www.comparis.ch](http://www.comparis.ch)

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100003671/100579868> abgerufen werden.