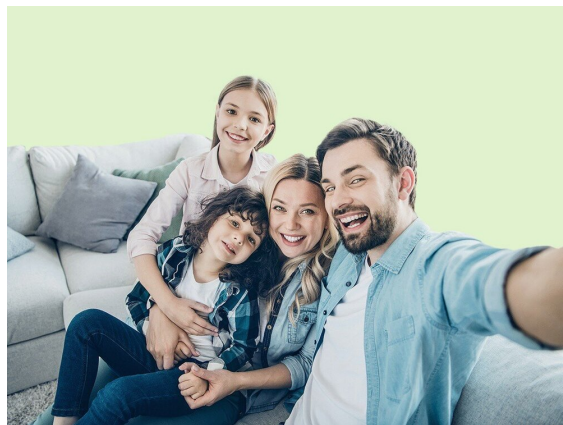


Bourse d'hypothèques attractive

Roth Gyga & Partner AG* lance une nouvelle offre de prêts hypothécaires qui fonctionne comme une bourse. Nous voulions en savoir plus et nous avons interrogé Sergio Kaufmann.

Monsieur Kaufmann, que doit-on comprendre par «bourse d'hypothèques» ?

Jusqu'à présent, une partie intéressée devait soumettre son dossier à l'examen de plusieurs bailleurs d'hypothèque potentiels. Il manquait une structure au processus. La plupart du temps, les grandes banques bien connues et les banques fortement implantées dans la région étaient invitées, puis les taux d'intérêt étaient négociés. Ce processus a été très simplifié grâce à une numérisation progressive. Notre offre fonctionne comme une bourse. Le consultant saisit les données du client et du bien immobilier. Les prêteurs hypothécaires enregistrent leurs paramètres concernant la viabilité, les niveaux de crédit, les critères d'évaluation régionaux et, bien entendu, leurs taux d'intérêts. La meilleure offre s'affiche automatiquement s'il existe une correspondance, c'est-à-dire une correspondance entre l'acquéreur et le prestataire de prêts hypothécaires.



La bourse sert donc avant tout à accroître l'efficacité? Ou existe-t-il d'autres avantages ?

L'amélioration de l'efficacité est certainement un grand avantage. Sur la plateforme, en arrière-plan, un nombre nettement plus élevé de prestataires sont interrogés de manière automatisée que ce qui était habituellement le cas dans le processus traditionnel très complexe. La plupart des offres étaient par ailleurs demandées et comparées par les banques. Il se peut par exemple, en fonction de la situation du marché, que les assurances ou les caisses de pension proposent des taux d'intérêt plus avantageux. Vous risquez, comme cela arrive fréquemment, de manquer la meilleure offre si vous deviez omettre ces prestataires de la demande. Enfin, pour des raisons administratives, certains prêteurs hypothécaires, souvent des caisses de pension, n'offrent même pas d'hypothèque à des personnes privées. De telles offres sont toutefois disponibles en bourse, car l'ensemble de l'administration est externalisé.

En fin de compte, une bonne offre dépend du nombre de prestataires. Quelle est la situation à cet égard ?

Plusieurs compagnies d'assurance, banques et caisses de pensions sont actuellement actives sur la plateforme, qui n'est pleinement opérationnelle que depuis 2020. L'évolution est toutefois impressionnante: en 2021 déjà, des hypothèques d'une valeur d'environ 2 milliards de francs ont pu être placées. Il n'est dès lors pas surprenant qu'il y ait sans cesse de nouveaux prestataires.

Pouvez-vous néanmoins nous indiquer le nom de certains prestataires?

Oui, bien évidemment. La Mobilière et la Banque cantonale bernoise BCBE sont d'éminents représentants du secteur des assurances et des banques. Les fonds de pension de la SUVA ou de la Mobilière font partis des exemples de fonds de prévoyance.

Existe-t-il des risques pour le client en ce qui concerne le versement ou le remboursement du crédit hypothécaire ou des paiements annuels d'intérêts ?

Non, la Banque Cantonale de Glaris prend en charge l'ensemble du traitement. L'argent circule toujours entre le prêteur, la banque cantonale en charge du traitement et l'emprunteur. D'autres parties ne sont pas impliquées dans les flux de trésorerie.

Comment s'assurer que les prestataires proposent toujours les meilleures offres ?

C'est en effet une bonne question. Les prestataires ne connaissent pas les paramètres de la concurrence et il n'y a aucune possibilité de négocier étant donné que tout est anonyme. C'est pourquoi chaque prestataire doit présenter sa meilleure offre dès le début. Faute de quoi il est peu probable qu'un prestataire, notamment dans le domaine des financements recherchés, entre en ligne de compte.

À quelles conséquences financières serais-je confronté(e) si je vous ai demandé une offre et que je décide finalement de faire appel à la concurrence ?

Il n'y aurait en fait aucune conséquence, du moins tant que vous n'aurez pas définitivement accepté l'offre. Vous parlez ici en partie à d'autres plateformes hypothécaires, où des coûts peuvent déjà survenir dans le processus d'offre, si le client devait finalement opter pour une autre offre. Tel n'est pas le cas ici.

Comment puis-je obtenir une offre de votre part ?

Nous avons mis à disposition une calculatrice simple sur notre site Internet. Une dizaine d'informations anonymes indiquent un premier taux d'intérêt indicatif pour différentes durées. Vous pouvez nous contacter si cela devait vous intéresser. Un de nos conseillers enregistrera par la suite, avec vous, vos données personnelles et recherchera l'offre la plus avantageuse. Cette offre sera valable pendant 5 jours et, comme je l'ai dit, elle n'est absolument pas contraignante.

Ça a l'air presque trop beau pour y croire. Est-ce qu'il y a un hic ?

Non, en fait non. L'une des grandes forces de la plateforme est la standardisation. C'est pourquoi il peut y avoir des demandes qui se situent en dehors des fourchettes définies, par exemple dans le cas de biens immobiliers très chers. La bourse s'adapte cependant très rapidement au marché et elle est développée ou élargie de façon continue.

Consultez simplement notre offre sur notre site Internet ! Vous recevrez, en quelques clics seulement et de manière totalement anonyme, un premier taux d'intérêt indicatif. Rendez-vous sur www.fmhinsurance.ch/hypothèque .

À propos de

Sergio Kaufmann est membre du comité de direction de la société Roth Gyga & Partner AG *.

FMH Services (Insurance)
Roth Gyga & Partner AG*
Moosstrasse 2
3073 Gümligen
Téléphone 031 959 50 00
mail@fmhinsurance.ch
www.fmhinsurance.ch

*Entreprise de conseil juridiquement et économiquement indépendante recommandée par la société coopérative FMH Services.