

# Opportunités et particularités du marché hypothécaire genevois

Écrit par Dr. Roger Stettler, Michèle Couraudon-Graf,  
31.08.2021

**Pour certains acteurs du marché, le marché hypothécaire de la région Genève-Lausanne, et plus particulièrement celui de Genève, semble être détaché du marché hypothécaire du reste de la Suisse. Dans la pratique, nous observons cependant une grande ouverture mutuelle et des possibilités d'affaires réciproquement profitables dès que les barrières linguistiques et les différences culturelles peuvent être surmontées.**

Le marché hypothécaire de la région du Grand Genève-Lausanne diffère à plusieurs égards du reste de la Suisse. Les caractéristiques spéciales sont en particulier:

- Des différences dans le système du registre foncier par rapport au reste de la Suisse et d'autres différences par rapport à la plupart des autres cantons (notamment des coûts de transaction plus élevés, des notaires privés, pas d'assurance cantonale des bâtiments dans le canton de Genève, etc.)
- Marché du refinancement relativement fermé, absence d'un écosystème local solide de banques

commerciales axées sur le crédit hypothécaire (les banques régionales et les banques Raiffeisen ont une part de marché très faible à Genève), les banques cantonales locales exercent des activités importantes en dehors du marché hypothécaire et les banques privées puissantes ne proposent souvent pas d'offres hypothécaires.



Michèle Couraudon-Graf, Responsable de Genève

- Des propriétés très atypiques pour le reste de la Suisse Allemande (par exemple, de très grands immeubles de bureaux, des propriétés résidentielles dans le segment du super-luxe, etc.).
- Des lois très favorables aux locataires avec l'inconvénient que les propriétaires d'immeubles de rendement sont de ce fait rarement incités à les rénover.
- Des marges de crédit plus élevées qu'en Suisse Allemande sur des transactions comparables.

Pour ces raisons, certains instituts financiers actifs au niveau national, n'accordent aucun financement en Suisse Romande, notamment à Genève, ou ne le font que très prudemment.

Toutefois, le marché est comparable au reste de la Suisse à divers égards. En particulier, les défauts de paiement des prêts au cours des 20 dernières années ont été faibles et la croissance du volume n'est que légèrement supérieure à celle du reste de la Suisse (croissance moyenne du volume hypothécaire 2010-2020: 3,6 % dans l'ensemble de la Suisse contre 4,4 % à Genève et 3,9 % dans le canton de Vaud).<sup>1</sup>

**Figure 1 : Différences et similitudes des marchés de financement**

	Genève	Suisse
Part de marché des banques régionales et des banques Raiffeisen	9%	26%
Part de marché des banques cantonales	27%	37%
Coûts cédule hypothécaire CHF 1 million	2%	0.02% (Zurich)
Frais d'achat de biens immobiliers CHF 1 million	4%	0.02% (Zurich)
Croissance moyenne des prêts hypothécaires 2010-2020	3.9%	3.6%

## Marché fermé ou autodiscipline?

Nous avons observé que les emprunteurs, genevois en particulier, sont très réticents à faire des demandes de prêts en dehors de la région lémanique (et encore moins en Suisse Allemande, par exemple), même pour des prêts importants et complexes. Les raisons typiquement citées pour cela sont les barrières

linguistiques mutuelles et le manque de réseau parmi les partenaires de refinancement alternatifs dans d'autres grandes zones économiques. Les emprunteurs qui ont essayé de réaliser de telles transactions dans le passé ont souvent constaté que - même lorsque les prêts sont approuvés - certains partenaires financiers de Suisse Allemande ont des difficultés à interagir avec les notaires privés, par exemple, et ont besoin d'aide pour rédiger les contrats.

## Profondeur du marché, problème pour les emprunteurs

Dans notre travail quotidien, nous nous concentrons sur les dossiers hypothécaires complexes d'un volume de plus de CHF 5 millions, les financements-mezzanine et les prêts-relais.

Pour ces financements, une concentration exclusive sur les créanciers locaux n'est pas suffisante, quel que soit l'endroit où se trouve ce marché local. Le marché individuel - qu'il s'agisse de Zurich, Genève, Bâle, Berne ou d'une ville plus petite - n'a pas la profondeur nécessaire pour trouver des solutions optimales. En particulier, les partenaires de refinancement alternatifs (par exemple, les caisses de pension, les fondations de prévoyance et les particuliers) occupent une position forte dans ces transactions - souvent en plus des créanciers traditionnels.

En particulier dans les cas très complexes et dans les transactions où le temps d'action est limité, il est souvent nécessaire, selon notre expérience, d'avoir au

<sup>1</sup> Source: BNS

moins un partenaire financier complémentaire dans toute la Suisse.

## **Le marché genevois du crédit est attractif pour la Suisse Allemande**

Certains créanciers de Suisse Alémanique ont des préjugés contre le marché hypothécaire genevois. A notre avis, cela a moins à voir avec des considérations rationnelles de risque qu'avec les barrières linguistiques déjà mentionnées, un manque de présence locale et des difficultés de traitement dans le passé.

**"Objectivement, le marché genevois offre des projets et des immeubles très attractifs".**

Objectivement, le marché genevois offre des projets/immeubles très attractifs et en même temps, en raison de la structure économique différente, permet une diversification par rapport aux engagements existants en Suisse Allemande.

## **Conclusion : une opportunité pour les deux parties**

D'après notre expérience, avec des immeubles/projets appropriés, en surmontant la barrière de la langue, en introduisant des réseaux et, si nécessaire, en apportant un soutien dans le traitement des demandes de prêt, il existe une grande ouverture entre les emprunteurs de la région du Grand Genève-Lausanne et les créanciers de premier choix pour

des relations d'affaires mutuellement bénéfiques.

Nous avons observé un nombre croissant de transactions de ce type au cours des derniers mois, voir les exemples de Hyrock dans le tableau suivant.

### **Trois cas de prêts du 1er semestre 2021**

#### **Cas 1:**

Obligation mezzanine de CHF 15 millions sur un immeuble commercial à Genève, garantie par une cédule hypothécaire en rang subséquent. L'obligation a été placée par un gérant de fortune zurichois.

#### **Cas 2:**

Financement de l'acquisition d'une villa de luxe de CHF 4'000'000.00 située dans le canton de Genève, financé par une caisse de pension à Zurich.

#### **Case 3:**

Prêt-relais à court terme pour l'acquisition d'un grand terrain à bâtir dans la région de Lausanne, financé par une banque du Liechtenstein.

**Hyrock** est un expert hypothécaire indépendant pour des clients privés et institutionnels exigeants en Suisse, avec des bureaux à Zurich, Schindellegi et Genève. En 2020, Hyrock a réalisé un total de plus de CHF 850 millions en solutions de financement pour ses clients, avec un volume moyen de 7 millions de francs suisses par transaction. Sur ce montant, environ CHF 250 millions étaient des prêts mezzanine et des prêts relais. [www.hyrock.ch](http://www.hyrock.ch)