

Évaluation du risque de crédit dans le cadre du financement immobilier en Suisse - loin de la monoculture

Par Thomas Hilpert et Dr. Roger Stettler, 08.08.2023

En raison du faible nombre de défauts de crédit documentés, les instruments de mesure des risques utilisés par les prestataires sont très rudimentaires. Pour les développer, il faut tenir compte des progrès réalisés à l'étranger. La création d'instruments de qualité n'est possible que si le régulateur libère le marché hypothécaire de ses contraintes, autorise une solution basée sur le marché et une pluralité de méthodes.

Le marché hypothécaire suisse est le marché du crédit le plus important de Suisse et revêt une importance considérable pour les banques nationales. La ligne "hypothèques" du bilan représente 70% à 85% des actifs d'une banque.

La mesure du risque de ce point est donc essentielle, tant pour la santé financière de la banque que pour la stabilité du marché financier.

La Suisse a connu très peu de défaillances hypothécaires au cours des 20 dernières années. Celles-ci résident souvent en raison

d'une médiocre documentation par les prestataires, ce qui est également lié aux problèmes de mesure des défauts de crédit, surtout pour les biens immobiliers occupés par leur propriétaire : Dans ce cas, un défaut de paiement est généralement précédé d'une longue période de retard dans le paiement des intérêts, pendant laquelle l'emprunteur tente d'éviter le défaut de paiement par des paiements provenant de son environnement social. De même, les défauts de paiement n'ont que très rarement donné lieu à des recouvrements effectifs : Tant les emprunteurs que les prêteurs sont incités à éviter une vente publique et



Thomas Hilpert, Head Mortgage & Financing

cherchent plutôt une vente discrète sur le marché immobilier.

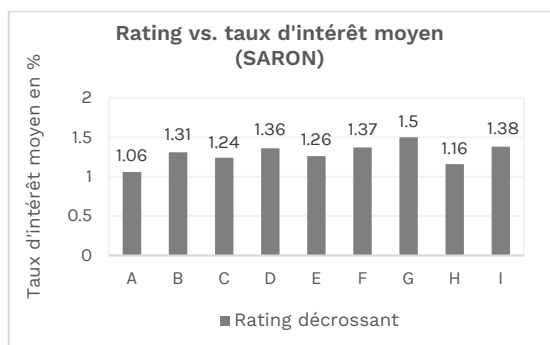
Au cours des 20 dernières années, les recouvrements effectives par les offices des faillites étaient principalement dues à des situations personnelles compliquées (p. ex. toxicomanie, états psychiques exceptionnels dus à un divorce/une séparation, litiges successoraux, etc.). Les explications de ces quelques cas est également très limitée,

étant donné que l'efficacité et le professionnalisme des services officiels chargés de la mise en œuvre divergent.

C'est pourquoi il n'est guère possible, en Suisse, d'établir des estimations valables des taux de non-paiement sur un cycle de crédit pour les 20 dernières années ou d'évaluer des résultats solides et généralisables sur la base des défaillances réelles. Les instruments statistiques utilisés se fondent souvent sur une base de données relativement petite, qui est extrapolée. Les propriétés prévisionnelles de tels modèles sont historiquement minimes, ce dont tous les acteurs sont conscients.

Dans la pratique, les prestataires disposent de systèmes de notation. Toutefois, les analyses statistiques montrent que, chez la plupart des fournisseurs, ces systèmes de notation n'interviennent pas ou peu dans la fixation des prix (voir fig. 1 : le portefeuille de crédits hypothécaires SARON d'une banque de taille moyenne). Dans la pratique, l'approbation d'un prêt consiste encore aujourd'hui en une décision « oui/non », dont est séparée la négociation du prix avec le client.

Figure 1 : Evaluation du bilan hypothécaire actuel - les prix ne sont pas corrélés avec le rating



Capacité financière et prêt

Aujourd'hui, le régulateur s'appuie fortement sur deux facteurs : la "capacité à rembourser" et le ratio de nantissement (LTV).

La capacité à rembourser (voir l'encadré "Calcul de la capacité à rembourser" pour plus de détails) mesure, au moyen d'hypothèses forfaitaires, la capacité de l'emprunteur à honorer le crédit, calculée sur la base de son revenu actuel ou antérieur. Dans la pratique, ce facteur constitue le principal motif de ce que l'on appelle les "exceptions à la politique" et devient ainsi le principal obstacle pour l'emprunteur dans le processus d'octroi d'un prêt. Parallèlement, le coefficient de solvabilité est aussi le facteur pour lequel les crises financières passées n'ont pas démontré qu'il était corrélé avec la probabilité des défauts de paiement, sous quelque forme que ce soit.

Ainsi, pour les personnes physiques, la perte d'un emploi précède généralement un défaut de paiement. Il est donc tout simplement absurde d'utiliser un calcul de la capacité à rembourser en supposant que l'emploi est maintenu lors de l'évaluation du risque. Ainsi, les personnes à très haut revenu, qui n'ont pas de problème de solvabilité financière. En cas de perte d'emploi, la baisse de revenu est particulièrement importante.

En ce qui concerne les immeubles de rendement, il est particulièrement frappant de constater que le calcul de la capacité à rembourser pour les objets anciens situés dans des régions isolées aboutit régulièrement à des résultats moins problématiques, car ces immeubles se

négoçient sur le marché à des rendements bruts nettement plus élevés. En particulier pour les objets neufs, énergétiquement efficaces et situés dans des endroits très attrayants, le calcul de la capacité financière conduit régulièrement à des hypothèques de 60% maximum de la valeur estimée.

Calcul de la capacité à rembourser

Ce que l'on appelle la "capacité à rembourser" vise à garantir la capacité financière à long terme à honorer les dettes. Pour ce faire, le revenu d'un emprunteur est comparé aux coûts d'intérêts calculés ainsi qu'aux autres coûts du bien immobilier.

Il n'existe aucune preuve que cet instrument permette de prédire un défaut de paiement d'une manière ou d'une autre. La défaillance d'un emprunteur est pratiquement toujours précédée d'un événement de la vie. Il peut s'agir d'un divorce, d'une maladie de longue durée ou de la perte d'un emploi. Le revenu de l'emprunteur s'en trouve nettement modifié de manière négative : l'ancien calcul de la capacité à rembourser devient corrompu.

Après la crise des marchés financiers, ce mécanisme s'est révélé particulièrement dramatique dans les États connaissant un chômage de masse généralisé et une baisse des salaires réels, comme l'Irlande, l'Espagne ou la Grèce. Bien que les taux d'intérêt et la charge du service de la dette pour les emprunteurs aient même baissé, les prêteurs ont été confrontés à des taux de défaillance dramatiques, car les emprunteurs ont perdu leur emploi bien rémunéré et n'ont pas pu en trouver un autre, ou alors nettement moins bien payé.

Les règles actuelles en matière de capacité financière favorisent donc paradoxalement le financement d'objets qui, comme l'expérience l'a montré, se vendent difficilement en cas de récession économique et pour lesquels les liquidités sont plus faibles en cas de crise.

Le montant de la garantie mesure le rapport entre le montant du prêt et la valeur de marché estimée d'un bien immobilier (valeur estimée). En fonction du type de bien immobilier, le montant maximal de la garantie se situe entre 60% et 80%. L'objectif principal est de permettre une réalisation sans perte de crédit, même en cas de baisse des marchés et de vente rapide.

Le principe de la valeur minimale

Dans le cadre d'un financement, on applique généralement le principe de la "valeur la plus basse". Cela signifie qu'en cas d'acquisition, le prix d'achat et l'estimation du prix du marché sont pris en compte et que la valeur la plus basse est utilisée pour le calcul de l'avance.

D'un point de vue économique, cette approche est peu judicieuse. Un prix de vente est influencé par de nombreux facteurs - le vendeur peut par exemple préférer une vente particulièrement rapide ou renoncer à une commercialisation à grande échelle. Une estimation de qualité du prix du marché normalise ces facteurs. Il n'y a donc aucune raison de ne pas utiliser exclusivement le prix estimé par l'évaluateur de confiance accrédité par la banque ou son propre modèle d'évaluation immobilière, sauf si l'on n'a pas confiance dans la méthode d'évaluation utilisée - auquel cas il vaut mieux ne pas accorder d'hypothèque du tout.

Le problème est que la demande individuelle n'est pas liée au type d'objet, mais plutôt à la profondeur et à la liquidité du marché immobilier local pour l'objet spécifique. Un objet commercial (valeur d'occupation maximale typique de 65%) situé dans un endroit attractif est régulièrement beaucoup plus simple et plus facile à mettre en valeur qu'une maison individuelle habitée par son propriétaire

(valeur d'occupation maximale de 80%) dans une région périphérique menacée d'exode. Cela est particulièrement vrai pour les objets dits "de luxe" : dans un quartier de villas attrayant, de tels biens immobiliers ne sont pas plus difficiles à vendre qu'une maison individuelle "normale". En revanche, si l'objet, par ailleurs identique, se trouve dans une commune de taille moyenne, il faut régulièrement s'attendre à une commercialisation très longue et coûteuse.

Faire dépendre le montant maximal de la garantie d'un type d'objet est donc nettement trop statique et conduit à des distorsions systématiques du marché.

Développement du marché

Un développement fondamental de la mesure des risques sur le marché hypothécaire suisse n'est possible que si la pluralité des instruments de mesure des risques et, en fin de compte, le nombre de défaillances de crédit augmentent. Les instruments possibles seraient les suivants :

- L'abrogation immédiate et sans remplacement des "Directives relatives à l'examen, à l'évaluation et à la liquidation des crédits garantis par des gages immobiliers", qui ne reposent sur aucune base empirique¹. Les banques doivent développer leurs propres instruments (hétérogènes) de mesure des risques.
- Des innovations légales fondamentales, par exemple des financements hypothécaires sans responsabilité personnelle de l'emprunteur. Dans la pratique, cela

pourrait entraîner davantage de défauts de crédit, ce qui serait une plus-value pour le développement des modèles de prêt.

- Accélérer considérablement les processus de recouvrement en augmentant l'efficacité. Il n'y a aucune raison pour qu'il devrait s'écouler plus de 12 mois entre un défaut de crédit et la réalisation d'une vente aux enchères. Des recouvrements plus rapides permettraient de calculer le ratio LGD² de manière plus fiable.

La stabilité financière grâce à l'hétérogénéité

L'hétérogénéité des méthodes d'évaluation des risques et l'expérience des défauts de crédit sont plus efficaces pour renforcer la stabilité des marchés financiers que des règles de solvabilité inapplicables et/ou des niveaux de garantie rigides. Le marché hypothécaire suisse est si important pour l'économie locale qu'une monoculture recèle des dangers inhérents considérables.

Hyrock est un expert hypothécaire et immobilier indépendant pour des clients privés et institutionnels exigeants en Suisse sur ses sites de Zurich, Schindellegi et Genève. En 2022, Hyrock a mis en œuvre des solutions de financement pour ses clients avec un total de plus de 1'052 millions de francs suisses, avec une taille moyenne de prêt de 6,1 millions de francs suisses par transaction. Sur ce montant, 287 millions de CHF étaient des prêts mezzanine et des prêts relais. www.hyrock.ch

¹ Lien:
ASB_Directives_concernant_l'examen_l'évaluation_e
t_le_traitement_des_crédits_garantis_par_gage_im
mobilier_FR.pdf

² Loss Given Default: La perte moyenne réelle en cas de défaut de paiement.