Acheter son logement : les clés d'un financement réussi

Taux, conditions d'octroi, fiscalité, prévoyance : pour Michel de Gorski, fondateur de DE GORSKI FINANCE, société spécialisée dans le financement immobilier et la planification financière, un bon financement se juge bien au-delà du taux obtenu le jour de la signature.



Michel de Gorski
Fondateur, DE GORSKI FINANCE



Image iStockphoto/coldsnowstorm

Michel de Gorski, lorsqu'on achète un logement, le taux n'est-il pas le critère principal ?
C'est le premier réflexe, et il est légitime. Les acheteurs comparent les offres, guettent le moindre dixième de pourcent et signent avec l'établissement le mieux placé. Mais c'est loin d'être suffisant. Si la durée d'un taux fixe dépasse rarement dix ans, un achat immobilier se pense sur le long terme : l'hypothèque sera renouvelée à plusieurs reprises, et la situation du ménage évoluera entre-temps. La vraie différence se joue sur ce qui se passera dans dix, vingt ou trente ans. Un financement réussi, c'est un logement que l'on peut garder sereinement, quels que soient les aléas de la vie.

Obtenir un crédit hypothécaire est-il devenu plus difficile ?
Les conditions d'octroi se sont durcies. Depuis l'entrée en vigueur en Suisse du dispositif finalisé de Bâle III, en janvier 2025, le cadre réglementaire s'est renforcé et les établissements accordent moins d'exceptions. Mais les critères d'octroi n'ont jamais été identiques d'un prêteur à l'autre : taux théorique utilisé pour calculer la capacité d'emprunt, prise en compte des bonus ou des revenus d'un indépendant, impact des propriétés additionnelles, situation à la retraite, exigences d'amortissement… Banques, assurances et caisses de pension ont chacune leur propre politique. Un dossier qui ne correspond pas aux critères d'un établissement peut parfaitement répondre à ceux d'un autre. Une réponse négative ne signifie donc pas forcément que le projet est irréalisable. Identifier le bon partenaire financier, celui dont les critères correspondent au profil de l'acheteur, devient décisif.

Un courtier obtient-il vraiment de meilleures conditions ?
Le taux affiché n'est qu'un point de départ. Grâce à notre connaissance du marché et aux relations que nous entretenons avec de nombreux établissements, nous obtenons des conditions qu'un particulier seul n'obtient pas toujours. Sur un prêt de plusieurs centaines de milliers de francs, voire de plusieurs millions, quelques dixièmes de pour cent peuvent rapidement représenter des dizaines de milliers de francs sur la durée. Mais notre rôle ne s'arrête pas là. Dans un contexte de taux volatils, où personne ne peut prédire leur évolution, nous présentons les différentes options disponibles : SARON, taux fixe et choix des durées. Je ne recommande pas l'une plutôt que l'autre : j'expose les différences pour que chaque client choisisse en toute connaissance de cause, selon sa situation, ses projets et sa sensibilité au risque.

Le temps joue-t-il un rôle dans un achat immobilier ?
Un rôle important. Sur un marché où les biens de qualité trouvent rapidement preneur, un acheteur capable de confirmer rapidement son financement rassure le vendeur et le courtier immobilier. Un dossier complet, bien préparé et présenté aux bons interlocuteurs permet d'obtenir un accord en quelques jours. En direct, on constate souvent qu'il faut compter deux à trois semaines, si tout va bien. Ensuite, le travail continue : nous coordonnons les échanges entre l'établissement financier, le notaire et le courtier immobilier afin de respecter les délais en vue du déblocage des fonds. L'acheteur bénéficie ainsi d'un accompagnement continu, du premier rendez-vous jusqu'à la remise des clés.

Quelle place occupe la fiscalité dans ces choix ?
Un financement ne se résume pas à un montant et à un taux. Le mode d'amortissement, direct ou indirect, l'utilisation des avoirs des 2e et 3e piliers (retrait ou nantissement) et la structure du financement ont des conséquences fiscales qui se prolongent dans le temps. Le cadre évolue d'ailleurs, avec la suppression annoncée de la valeur locative. Intégrer cette dimension dès le départ permet d'identifier des pistes d'optimisation, plutôt que de les découvrir après coup, lorsque les choix sont déjà figés. Notre rôle est de signaler ces enjeux et de les intégrer dans la réflexion sur le financement.

Quel est, selon vous, l'aspect le plus souvent négligé ?
La sécurisation du projet sur le long terme. C'est pourtant ce qui fait la différence entre un financement correct et un financement optimal. Au moment d'acheter, l'attention se porte sur la situation actuelle du ménage. Mais que se passera-t-il à la retraite, lorsque les revenus diminueront ? L'hypothèque restera-t-elle supportable ? En cas de décès de l'un des conjoints, le conjoint survivant pourra-t-il conserver seul le logement ? Et en cas d'invalidité, un risque souvent sous-estimé, les prestations de l'AI et de la prévoyance professionnelle suffiront-elles ? Ces questions ne sont pas agréables, mais elles sont pourtant essentielles. Nous faisons le point sur la prévoyance existante, 2e et 3e piliers, et confrontons les différents scénarios. Cette projection permet d'identifier les éventuelles lacunes et d'apporter des solutions de couverture adaptées. L'objectif : que le logement reste une source de sérénité, et non d'inquiétude.

Quel conseil donneriez-vous à un futur acheteur ?
De ne pas se limiter au taux et de faire appel à un professionnel. L'achat d'un logement est souvent l'engagement financier le plus important d'une vie. Un financement réussi, c'est un logement que l'on peut garder toute sa vie, quoi qu'il arrive. Il mérite une analyse globale, qui tient compte du patrimoine, des projets et de la protection du ménage. Prendre le temps de se poser les bonnes questions avant de s'engager, c'est se donner les moyens d'acheter en toute confiance.

Plus d'informations sur
degorski-finance.ch

DE GORSKI FINANCE