

Habitation

REVUE TRIMESTRIELLE DE LA SECTION ROMANDE DE L'ASSOCIATION SUISSE POUR L'HABITAT

Les avantages des isolants naturels

Les 20 ans de la CCL

Standard Minergie:
et après?

82^e ANNÉE • N° 3 • OCTOBRE 2010

A close-up portrait of Guido Gervasoni, a middle-aged man with short, dark hair, wearing red-rimmed glasses and a dark suit jacket over a striped shirt. He is looking slightly to the left of the camera with a neutral expression.

Guido Gervasoni

Avec la Centrale d'émission pour la construction de logements (CCL), les maîtres d'ouvrage d'utilité publique disposent de leur propre instrument de financement. Son directeur, Guido Gervasoni, nous en fait découvrir les tenants et aboutissants.

Monsieur Gervasoni, lorsque la CCL a été fondée en 1990, le contexte économique était bien différent d'aujourd'hui – des taux élevés et les milliards amortis par des banques sur le marché immobilier.

Quelles sont les raisons qui ont présidé à l'époque à la création de la CCL?

Le souci principal résidait dans le fait que le financement risquait de devenir de plus en plus difficile pour les coopératives d'habitation. On craignait aussi que les taux d'intérêt pratiqués en Suisse ne s'alignent sur ceux de l'Espace économique européen (EEE). Les hypothèques sur les biens fonciers coûtaient alors huit pour cent et plus. Il était en outre tout à fait courant de payer une augmentation de 0,5 à 0,75 de pourcentage à la conclusion de nouvelles hypothèques par rapport aux anciennes.

La situation actuelle est dominée par des taux encore bas et une politique de l'argent bon marché.

Comment justifier la CCL aujourd'hui?

Nos hypothèques sont comparables aux hypothèques fixes de durée comparable des banques. Le principal argument de la CCL, c'est que nous sommes entre 0,75 et 1 pour cent meilleur marché que les produits bancaires comparables. Il est important de comparer ce qui est comparable. Un financement Libor actuellement avantageux sur un court terme n'est évidemment pas comparable à un emprunt courant sur cinq ou dix ans. En Suisse nous ne connaissons guère de concurrent susceptible de proposer des taux inférieurs à ceux que nous proposons. C'est un fait qui est d'ailleurs reconnu et respecté de la part des banques.

Les conditions des hypothèques fixes varient considérablement selon les banques. Comment faites-vous vos comparaisons?

Pour nos comparaisons, nous nous référons à des valeurs moyennes. Je sais pertinemment que les maîtres d'ouvrage mènent leurs propres négociations selon leurs relations bancaires et rendements. La marge de manœuvre d'un client est très variable. Mais je n'ai encore jamais vu que nous n'étions pas concurrentiels au niveau des conditions des intérêts! C'est plutôt le contraire, et cela quel que soit le niveau du taux en cours. Il semble donc aller de soi de passer par nous pour des financements, étant donné qu'ils sont en général largement plus avantageux.

Comment se fait-il que la CCL puisse proposer la même chose que les banques à meilleur prix?

Nous prélevons de l'argent sur le marché des capitaux, à des conditions réservées à des débiteurs de classe AAA. Nous devons cet accès privilégié au marché des capitaux à un geste de solidarité de la part de la Confédération. Et au fait que nous nous focalisons presque exclusivement

sur cette activité. Nous travaillons à bon marché avec une infrastructure réduite, et en toute transparence en matière de coûts, ce qui est rarement le cas, dans cette ampleur, auprès des banques et autres bailleurs de fonds.

Vous avez dit que les émissions étaient comparables à des hypothèques fixes. Avez-vous aussi une palette de produits aussi large que celle des banques?

Au départ, nous avons commencé avec des durées d'emprunt usuelles sur dix ans. Ensuite d'autres durées entre cinq et quinze ans ont complété notre offre, en fonction des besoins de nos membres. Théoriquement, nous pourrions aussi proposer des durées plus courtes, allant d'une à quatre années. L'accès au marché est toujours aussi avantageux grâce au cautionnement dont nous bénéficions. Mais les besoins de nos clients sont plutôt orientés sur le moyen et le long terme. Avec les emprunts de la CCL, ils visent un financement de base à plus long terme...

...mais avec une stratégie qui prévoit également de l'argent à court terme sur une base Libor?

C'est très individuel. Chaque maître d'ouvrage, petit ou grand, doit évidemment élaborer sa propre stratégie de financement. Les uns financent par objet, avec un mix de différentes durées d'emprunt, les autres financent un objet particulier avec un bailleur de fonds particulier. Mais à cause de nos taux avantageux, il est tout à fait pertinent de passer par nous pour financer les parts à moyen et à long terme.

Au cours des deux dernières années, les hypothèques Libor ont souvent pu être conclues à moins d'un pour cent. Est-ce que de nombreux maîtres d'ouvrage ne payent pas trop d'intérêts?

Dans la mesure où l'on est capable de supporter soi-même les variations rapides des taux du marché monétaire, on est bien servi avec les financements Libor. Mais il faut également tenir compte du facteur sécurité et de durée. Bon nombre de petites et moyennes coopératives d'habitation ont peu de capital propre et encore moins de réserves pour assumer un tel risque.

La répartition des emprunts CCL des coopératives d'habitation varie fortement selon les régions.

Pourquoi?

La CCL a été fondée en 1990 par les associations faitières des maîtres d'ouvrage d'utilité publique de l'époque. Nous avons donc historiquement un bon rapport à la Suisse centrale. Nous sommes également bien représentés en Suisse romande, notamment à Lausanne et à Genève. Compte tenu du nombre et de la taille des coopératives à Zurich, nous sommes plutôt sous-représentés. On ne sait pas trop pourquoi, mais ce qui est sûr, c'est que



la plupart des clients existants concluent toujours des financements complémentaires. Ce qui montre bien qu'ils sont satisfaits.

Quelle est l'ampleur des emprunts?

Auparavant, nous visions des sommes d'au moins 100 millions de francs; les obligations d'un emprunt de cette ampleur peuvent être consignées par sécurité auprès de la Banque nationale, ce qui est bien pour la liquidité des emprunts. Mais nous souhaitons élargir notre offre. Aujourd'hui, il est important pour nos membres que nous soyons présents sur le marché à intervalles plus courts. Ce qui nous rapprocherait des maîtres d'ouvrage! Cela n'a en effet pas de sens de devoir attendre pendant six mois la prochaine tranche d'emprunts alors que l'on s'attend à ce que les taux prennent l'ascenseur. C'est la raison pour laquelle nous déterminons régulièrement les besoins de financement de nos membres et nous constituons des pools avant de prélever l'argent sur le marché des capitaux. Si la demande est suffisamment importante, nous créons deux instruments, par exemple un emprunt sur cinq ans en même temps qu'un autre sur dix ans.

Quel est l'intérêt des investisseurs pour ces emprunts?

Nous n'avons jamais eu de problème de placement sur le marché des capitaux. Nous collaborons avec la Banque cantonale de Zurich ou encore, à partir de certains montants, avec le syndicat des banques. L'obligataire classique qui achète nos emprunts est un investisseur institutionnel.

Le financement via la centrale d'émission semble plutôt ardu aux yeux de nombreux maîtres d'ouvrage. Ne pourrait-on pas simplifier la procédure?

Chaque profession a ses particularités et son langage propre, mais nous avons reconnu le problème. Nous avons fait d'importants efforts au niveau du marketing au cours de ces deux dernières années. Nous avons remanié et actualisé notre site web et nous avons considérablement simplifié les modalités pratiques. Lors de l'examen d'une demande de financement, nous tenons compte des données individuelles, car il est évident qu'un lotissement de 150 appartements ne sera pas traité de la même manière que le financement d'un immeuble familial de 12 appartements. Le comité exécutif a en outre décidé de supprimer toutes les taxes d'examen. Et nous mettons tout en œuvre pour offrir un service de conseil financier compétent à nos membres afin d'offrir une relation au client comparable à celle des banques.

Quelles conditions doit remplir le bénéficiaire d'un crédit?

L'examen des demandes se fait sur la base de nos propres critères d'attribution et des prescriptions de la Confédération en matière d'aide au logement. Les prescriptions techniques et les limites de coûts sont déterminées par la loi fédérale sur l'encouragement à la construction de logements (LCL) et les dispositions y relatives. Il est également indispensable de souscrire à la charte des maîtres d'ouvrage d'utilité publique de construction de logements. Une charte à laquelle souscrit bien entendu la CCL.



Et comment analysez-vous les objets à financer?

Depuis plus de dix ans, nous nous concentrons, comme les banques, sur une évaluation des valeurs de rendement. Nous considérons les revenus locatifs potentiels durables et nous les capitalisons. Nous pouvons ensuite financer jusqu'au maximum 80% de la valeur de rendement ainsi déterminée. Nous ne faisons pas de différence entre première et deuxième hypothèque. Les financements de la CCL sont en général octroyés à la suite d'un financement bancaire. Il faut aussi savoir que nous ne faisons pas de différence entre petits et grands maîtres d'ouvrage. L'avantage financier résultant du cautionnement bénéficie ainsi à tous nos membres, indépendamment de leur taille ou de leur taux de participation. Au début, il faut s'imaginer la procédure comme quand un maître d'ouvrage instaure une relation bancaire: nous aussi, nous devons pouvoir nous faire une idée du maître d'ouvrage et de son projet ou de son bien-fonds.

Est-il également possible de financer de nouvelles constructions?

La CCL est avant tout un institut de refinancement: nous consolidons des crédits de construction ou rachetons des hypothèques existantes. Nous ne pouvons financer des projets de construction ou de rénovation que sous certaines conditions spéciales. Le paiement d'un emprunt ne peut se faire en principe que lorsque le projet de construction est quasi achevé et la location des appartements confirmée. Mais comme cela arrive souvent, il est possible de contracter un crédit sur des immeubles exist-

La Centrale d'émission pour la construction de logements (CCL) et son directeur

Guido Gervasoni a 53 ans et a étudié le droit à Fribourg. Il est marié et père d'une fille. Après divers stages auprès d'offices et de tribunaux, il a travaillé dans des fiduciaires et des entreprises de management, faisant entre autres ses premières armes dans le domaine de l'immobilier. En 1990, il a fondé la société de conseil GeRoGestions à Olten et a collaboré à la fondation et la mise sur pied de la CCL. GeRoGestions prend la direction de la CCL, dont Guido Gervasoni est le directeur. La CCL a pour but l'acquisition de fonds pour un financement à taux avantageux de l'habitat d'utilité publique. La mobilisation de fonds se fait notamment par l'émission officielle d'emprunts obligataires en nom propre, mais sur ordre et pour le compte des membres qui y participent. Les emprunts sont cautionnés par la Confédération et reçoivent donc la meilleure évaluation possible, soit la notation de crédit AAA. Créée en 1990 par les quatre associations faitières de l'habitat d'utilité publique de l'époque, dont l'ASH, elle est organisée sous forme de coopérative. Ses membres sont des coopératives d'habitation et d'autres maîtres d'ouvrage d'utilité publique. En vingt ans, la CCL a lancé 50 émissions pour un volume global de plus de 3,645 milliards de francs.

tants et de consigner des titres de créance par sécurité, et d'investir ensuite ces moyens dans une nouvelle construction ou des rénovations.

Vous arrive-t-il de devoir refuser des demandes?

C'est heureusement très rare, notamment parce que les critères d'évaluation sont très transparents. Dès le premier contact, nous pouvons dire déjà depuis notre bureau si un projet est finançable ou non. Et selon les cas, la demande n'est ensuite même pas déposée.

Est-ce que la centrale d'émission a déjà essuyé des pertes?

Auparavant, nous opérons avec d'autres bases de financement. Dans les années 90, il nous est arrivé de racheter des cautionnements CCL. Mais je dois dire aussi que nous n'avons plus subi la moindre perte de capital depuis l'entrée en vigueur en 2003 de la nouvelle loi fédérale sur le logement (LOG). Par contre, entre 2003 et 2009, nous avons contracté et placé plus de 1,6 milliard de francs d'emprunts.

Texte: **Jürg Zülliger** / trad. **PC**

Photos: **Martin Bichsel**

