

**Zeitschrift:** Habitation : revue trimestrielle de la section romande de l'Association Suisse pour l'Habitat

**Band:** 84 (2012)

**Heft:** 2

**Artikel:** Comment financer au mieux les projets des coopératives d'habitation

**Autor:** Emmenegger, Jean-Louis

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-323295>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 19.11.2024

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

## Comment financer au mieux les projets des coopératives d'habitation

**Les taux hypothécaires n'ont jamais été aussi bas et ils pourraient le rester encore quelques mois: le moment est donc idéal pour se pencher sur le financement des coopératives d'habitation. Notre dossier rappelle quelques notions de base et donne des conseils utiles. Il est complété par des informations provenant de plus de dix banques en Suisse romande.**

Dans le contexte de pénurie de logements loués à des prix abordables que connaissent presque toutes les régions de Romandie, les coopératives d'habitation d'utilité publique ont un rôle extrêmement important à jouer. Et leur financement reste toujours d'une brûlante actualité. Pour bien faire la part des choses, il faut toutefois distinguer deux situations bien différentes, selon qu'il s'agit d'une coopérative d'habitation bien établie ou d'une coopérative d'habitation en voie de création ou fraîchement établie.

### Coopératives établies

Il y a tout d'abord les coopératives d'habitation existantes, celles qui ont donc déjà un financement assuré grâce à une ou plusieurs hypothèques en cours. Dans ce cas, l'analyse devra porter sur les dates des futures échéances des hypothèques: est-ce dans quelques mois ou plusieurs années? Il faudra donc analyser les contrats de prêts que la coopérative a signés: sont-ils de courte durée (2 à 3 ans) ou plutôt de longue durée (7 à 10 ans, voire plus)?

#### Prêts: multiples types

Cette démarche de prospection aura encore d'autres avantages. En s'engageant auprès de deux ou trois banques, il sera possible de combiner plusieurs types de prêts hypothécaires (à taux fixes, à taux variable, ou à taux Libor, voir glossaire) ou de bénéficier d'un produit spécial

d'une des banques. Ou encore de «découper» l'emprunt hypothécaire en différentes «tranches», donc de fixer les échéances à des dates espacées dans le temps. Ce «lissage des échéances», avec des durées différentes, détermine un taux moyen sur l'ensemble du prêt et permet d'éviter d'avoir toutes les hypothèques qui arrivent à échéance à la même date, donc de devoir toutes les renouveler au même moment. En échelonnant ainsi les échéances, on peut plus facilement profiter de la tendance baissière des taux ou limiter l'impact d'une tendance haussière des taux.

### Conseils externes utiles

De telles analyses ne sont pas simples à faire pour les petites et moyennes coopératives, surtout si aucun spécialiste ne fait partie du comité de gestion. Dans ce cas, pour la coopérative, un conseil externe et neutre peut être une bonne solution: à un moindre coût, elle peut demander à une société de conseils financiers de l'aider à établir sa propre «stratégie hypothécaire». Cette société va demander des offres de prêts hypothécaires à différentes banques (et sans que les banques sachent de quelle coopérative il s'agit). Les surprises sont parfois plutôt bonnes, avec des conditions meilleures que si la coopérative avait contacté les banques elle-même! Il existe plusieurs sociétés spécialisées offrant ce type de conseils; l'une d'elles est VZ Vermögenszentrum (voir encadré).

### Plan de financement: les 8 étapes fondamentales

1. Formation d'un groupe de coopérateurs-fondateurs; création de la société coopérative d'habitation dans sa forme juridique;
2. Elaboration des statuts de la coopérative d'habitation; approbation par l'ASH;
3. Terrain à acheter ou obtenu avec un droit de superficie d'une commune;
4. Recherche et choix de l'architecte qui sera mandaté;
5. Calcul du total du coût de la construction ou de la rénovation;
6. Recherche de cautions, garanties, prêts sans intérêts, subventions, etc.
7. Elaboration du plan de financement complet;
8. Contact et demande de financement (crédit de construction et prêt hypothécaire) auprès de plusieurs banques; comparaison; décision. **JLE**

## Coopératives en création

Le cas de coopératives en création mérite quelques précisions: en voici une marche à suivre en huit étapes. La première étape est de réunir un groupe de personnes: les coopérateurs-fondateurs. C'est à eux qu'appartiendra la responsabilité d'officialiser la forme juridique de la coopérative, auprès d'un notaire agréé. Mais ce dernier a besoin des statuts: la rédaction des statuts est la seconde étape. Elle est très importante. A cet égard, l'Association Suisse pour l'Habitat (ASH) – voir encadré – sera d'une utilité incontournable, car elle dispose de statuts-types qui peuvent être facilement adaptés à chaque cas.

### Disposer du terrain

Mais créer une coopérative n'a pas de sens si aucun terrain n'est disponible pour la construction de l'immeuble (ou d'un ensemble d'immeubles). La création de la coopérative et la propriété d'un terrain constructible vont donc de pair. C'est la troisième étape: la nouvelle coopérative va acheter le terrain (en zone constructible) ou pouvoir en bénéficier grâce à un droit de superficie (voir glossaire). En général, il est accordé par une commune (plus rarement par le canton) et est valable pour une durée définie (de quelques dizaines d'années à 99 ans).

La quatrième étape peut maintenant être mise en route, c'est le choix d'un architecte. Ce choix sera fondamental, car cet architecte travaillera étroitement avec la coopérative pendant toute la durée du projet, et jusqu'à l'inauguration du bâtiment! Il faut que l'architecte et la coopérative soient sur la même longueur d'onde sur tous les points essentiels.

### Le plan de financement

A ce stade intervient la cinquième étape: c'est le calcul du coût total de la construction (ou de la rénovation s'il s'agit d'un ancien immeuble à rénover et repris par une coopérative d'habitation). L'architecte jouera ici un rôle central: c'est lui qui va établir le coût total de la construction, en intégrant tous les coûts: de l'entreprise générale (travaux de déblaiement, fondations, murs, dalles, escaliers, murs des chambres, etc.), des entreprises spécialisées (électricité, peinture, câblage, charpente, toiture, cuisine, ascenseur, chauffage, paysagiste, etc.) et des autres spécialistes.

Une fois le coût total de la construction établi, il s'agira de préparer le plan de financement: c'est la sixième étape. La question est de savoir combien coûtera la construction elle-même et comment elle sera financée. Pour cela, on procédera à une estimation des coûts et des apports financiers (aussi: estimation des recettes du revenu locatif). Le but est d'obtenir un crédit de construction (voir glossaire): la banque va proposer ce crédit sur la base des documents qu'elle aura reçus. Dans le cas d'une rénovation, la banque prendra sa décision lorsqu'elle connaîtra le coût total des travaux de rénovation.

### Apport de fonds propres

Les banques contactées vont indiquer à la coopérative quel % du montant total emprunté elle devra apporter en fonds propres (voir glossaire). Le montant ainsi calculé devra être versé en espèces par la coopérative à la banque. Ces fonds propres proviennent des apports personnels des coopérateurs-fondateurs ou d'autres futurs coopérateurs. La forme juridique de la société coopérative prévoit que ce sont des parts sociales (voir glossaire) que les coopérateurs reçoivent en échange de leur mise de fonds. Dans une coopérative d'habitation, chaque coopérateur n'a qu'une seule voix lors des votes de l'Assemblée générale, quel que soit le nombre de parts sociales qu'il détient.

En Suisse, aucune banque ne prêtera le 100% de l'investissement nécessaire à la coopérative pour construire (ou rénover) son bâtiment. La plupart des banques demandent 20% de fonds propres (comme pour un client privé), d'autres n'exigent que 5% dans la mesure où la coopérative d'habitation peut offrir des garanties supplémentaires: prêts à intérêts favorables et/ou cautionnements d'institutions, de collectivités publiques (commune, canton, Confédération), subventions, garantie de prêt, capital-épargne d'une coopérative existante, etc.

### Prêts à intérêts favorables, cautionnements, subventions, aides financières

Dans le cas des coopératives d'habitation en création, il est indispensable que les initiateurs prennent contact dès le lancement du projet avec le secrétariat romand de l'ASH. L'ASH dispose en effet de plusieurs types d'aide financière qui seront indispensables à la coopérative dans l'élaboration de son plan de financement (avec l'incontournable prêt bancaire). Les principaux moyens d'aide financière proposés par l'ASH sont indiqués dans ce dossier (voir encadré).

Cependant, il existe encore d'autres types d'aides financières que l'on peut obtenir pour des travaux spécifiques: c'est la septième étape. Ce sont les subventions cantonales pour l'installation de panneaux solaires (par le Service cantonal de l'énergie), l'aide financière cantonale et/ou fédérale pour l'assainissement des bâtiments (isolation), etc. Si ces subventions sont obtenues, elles seront intégrées dans le plan de financement en tant qu'apport supplémentaire de fonds externes et diminueront d'autant l'emprunt bancaire.

Dans certains cantons, il est possible d'obtenir une aide financière sous la forme d'un prêt à intérêts favorables, voire sans intérêts (seul le montant est à rembourser à long terme) ou d'un cautionnement (garantie) par une institution cantonale. Dans certains cas bien spécifiques, d'autres aides spéciales (dons) peuvent encore être obtenues, à l'exemple de la Coopérative La Ciguë à Genève (voir encadré) qui propose des logements subventionnés à des jeunes en formation.

### **L'ASH octroie des aides financières importantes pour les coopératives d'habitation**

En collaboration avec d'autres organisations, l'ASH propose à ses membres différents moyens d'aide au financement:

- **le Fonds de roulement ASH** octroie des prêts remboursables à un intérêt très favorable. Il sert à compléter le financement des coopératives qui ne disposent pas d'assez de fonds propres (pour construire ou rénover) et à réduire l'emprunt bancaire.
- **la Coopérative de cautionnement hypothécaire (CCH)** est la propriété de coopératives d'habitation et de banques. Elle cautionne des prêts et crédits hypothécaires contractés par des maîtres d'ouvrage d'utilité publique. Son but est d'obtenir un financement plus élevé (90% du prix de revient) et de bénéficier d'un taux inférieur à celui d'un prêt hypothécaire traditionnel.
- **la Centrale d'émission pour maîtres d'ouvrage d'utilité publique (CCL)** offre un refinancement partiel par des quotes-parts d'emprunts (appelés crédits-cadres) dont les intérêts sont très attractifs grâce au cautionnement fédéral (voté par les Chambres fédérales, sur la base de la Loi fédérale sur le logement).
- **le Fonds de solidarité, propre à l'ASH**, complète ces instruments d'aide au financement. Ce Fonds est alimenté par des contributions volontaires des membres. Il soutient des projets innovants et des membres en situation contraignante. **JLE**

#### **Pour tout renseignement:**

ASH romande, tél. 021 648 39 00 ou [info@ash-romande.ch](mailto:info@ash-romande.ch) ou [www.ash-romande.ch](http://www.ash-romande.ch)

### **Demande du prêt hypothécaire**

Voici arrivée la huitième étape: après la prise en compte des différentes aides financières obtenues (subventions, cautionnements, garanties, etc.), qui diminueront le montant final de l'emprunt bancaire, la demande de financement sera transmise aux banques.

Précisément: pour en savoir plus sur les offres des banques, Habitation a demandé des précisions à 13 banques en Suisse romande. Nos questions et les réponses des banques sont publiées en encadrés dans le présent dossier (réd.: la banque Migros et la Banque cantonale de Neuchâtel traitent les demandes des coopératives d'habitation dans le cadre de leur politique habituelle d'octroi de crédits et n'ont pas fourni de réponses détaillées à nos questions).

#### **Banques: considérations générales**

Les banques offrent toutes un conseil personnalisé, élaborent chaque financement «sur mesure» selon la nature du projet et traitent ces demandes dans le cadre de leur politique d'octroi de crédits hypothécaires pour les bâtiments locatifs. Elles appliquent donc leurs propres critères d'attribution de crédits établis pour les sociétés (immobilières, coopératives, etc.), qui divergent des critères appliqués aux clients privés.

Pour les banques cantonales (et pour Retraites Populaires, qui est une société d'assurances mutualiste établie

dans le canton de Vaud), les critères d'octrois de prêts hypothécaires sont les mêmes pour toutes les régions de leur canton. Par contre, pour les banques qui exercent leurs activités dans plusieurs cantons (Banque alternative, Banque Coop, Credit Suisse, UBS, Banques Raiffeisen), les possibilités et conditions de financement vont varier en fonction du canton du domicile de la coopérative d'habitation.

De même, les banques tiendront compte des aides financières offertes par chaque canton. Elles sont quasi inexistantes dans les cantons de Fribourg, Valais et Jura; mais elles existent dans les cantons de Neuchâtel, Vaud et Genève. Ces aides financières vont bien sûr influencer sur le montage financier du projet de la coopérative.

#### **Conditions préférentielles pour les coopératives d'habitation**

Deux banques ont indiqué qu'elles proposaient des conditions préférentielles aux coopératives d'habitation: la Banque alternative (BAS) et la Banque Coop. Pour la première, les prêts qu'elle octroie à des coopératives d'habitation représentent entre 45 et 50% du total de ses engagements. La seconde octroie plusieurs millions de francs de prêts chaque année à des coopératives d'habitation. Il est donc très intéressant pour toute coopérative d'habitation de contacter en priorité ces deux banques orientées «habitat social et développement durable» lors de toute

demande de nouveaux prêts hypothécaires ou de renouvellement de prêts échus.

Pour les questions liées à la création d'une coopérative d'habitation, les banques cantonales et les grandes banques offrent des conseils juridiques, contrairement aux plus petites banques. Il en va de même pour les conseils techniques (spécialistes, entreprises générales, etc.). Pour les aspects fiscaux, les banques conseillent de s'adresser à une société fiduciaire de la place (connaissance des spécificités fiscales de la commune et du canton) ou à un notaire. Enfin, mentionnons que les banques contactées ne disposent pas d'un «plan de financement standard» qui serait adapté uniquement aux demandes de financement des coopératives d'habitation.

Pour de nombreux spécialistes, l'avenir des coopératives d'habitation et leur développement ces prochaines décennies est totalement entre les mains des politiciens, tant au niveau des communes que des cantons. Là où les communes et les cantons sont favorables aux coopératives d'habitation, les projets se multiplient (comme à Genève). Or, la façon dont construisent les coopératives d'habitation, à des prix de revient bas et sans aucun but spéculatif, est la seule qui puisse contribuer à résoudre la pénurie de logements en Romandie.

Dossier: Jean-Louis Emmenegger

## Sociétés spécialisées: les intermédiaires financiers

**Plusieurs sociétés offrent des services de conseils en matière de financement immobilier et hypothécaire. La société VZ VermögensZentrum (VZ), présente dans toute la Suisse, est spécialisée dans le conseil financier global: planification financière, stratégie de placement et hypothécaire pour les personnes privées, mais aussi élaboration d'une stratégie hypothécaire pour les sociétés immobilières et les coopératives d'habitation. M. Roland Bron, directeur de VZ pour la Suisse romande, a répondu aux questions d'Habitation.**

### Effectuez-vous l'analyse du plan de financement établi par une coopérative?

Le rôle d'un intermédiaire financier est de soutenir les sociétés coopératives dans l'optimisation du financement de leur projet immobilier (coopérative d'habitation existante ou nouvelle). Cela se concrétise dans l'analyse chiffrée d'un projet de construction ou de rénovation, ainsi que dans le conseil d'un financement hypothécaire (nouveau financement ou renouvellement d'hypothèques).

### Modifiez-vous parfois le plan de financement proposé par une coopérative?

Oui, nous proposons ce service également, après avoir étudié tous les paramètres et les conditions du marché. Nous proposons des mesures concrètes et chiffrées.

### Pour un crédit de construction ou hypothécaire, recherchez-vous les meilleures conditions du marché en contactant plusieurs banques?

Dans une première phase, nous proposons le conseil lié au financement. Nous élaborons, en collaboration avec le client, une «stratégie hypothécaire» qui optimise les coûts du crédit de manière durable. Dans une deuxième phase, nous cherchons un financement attrayant selon les décisions prises dans la première phase. Les clients

de VZ peuvent profiter de notre système de «pooling»: VZ «place» les hypothèques auprès d'établissements financiers qui proposent les conditions les plus favorables du marché (pour un nouveau crédit ou un renouvellement de crédit).

### Dans le montage d'un plan de financement hypothécaire, de quoi tenez-vous compte?

Nous investissons beaucoup de temps dans l'élaboration de la «stratégie hypothécaire», c'est-à-dire dans le choix du modèle hypothécaire et dans la répartition des différentes échéances dans la durée (par exemple: hypothèque à taux Libor, à taux fixe à court terme, à moyen terme ou à long terme). L'élaboration de la «stratégie hypothécaire» est le levier le plus important dans l'optimisation des coûts et des risques! La différence en termes de coûts peut s'élever à plusieurs dizaines de milliers de francs en quelques années.

### Comment calculez-vous vos honoraires?

Nous finançons nos conseils sur la base d'honoraires: nous facturons les heures de travail au tarif de CHF 220.- l'heure (plus TVA). Une estimation des honoraires est donnée lors d'un premier entretien, qui est sans engagement et sans frais, et au cours duquel le client décrit ses objectifs de conseils.