

WECCO SA : POUR UNE APPROCHE GLOBALE DU FINANCEMENT HYPOTHÉCAIRE

Par **Odile HABEL**

La rédaction

redaction@monde-economique.ch



Christian WENGER, Administrateur de Wecco SA

Les taux hypothécaires qui sont actuellement à un niveau historiquement bas rendent l'acquisition d'un bien immobilier particulièrement attractive. Cependant, la complexité du sujet transforme souvent l'accès à la propriété en un véritable parcours du combattant. Forte de ce constat, la société Wecco SA à Fribourg offre aux futurs propriétaires un accompagnement sur mesure, global et totalement indépendant.

Les Suisses rêvent de devenir propriétaires. Selon diverses études, un Suisse sur trois souhaite acquérir un bien immobilier dans les 10 ans à venir. Une envie souvent entravée par les prix élevés du marché immobilier, par le foisonnement des offres hypothécaires ainsi que par l'opacité et le durcissement des règles d'octroi des établissements financiers. À ces divers éléments s'ajoute également le facteur temps, car celui-ci est indispensable pour entreprendre les nombreuses démarches

nécessaires et souvent chronophages. Autant de difficultés qui tendent à décourager les futurs acheteurs, malgré les avantages financiers indéniables à être propriétaire aujourd'hui.

J'avais envie d'accompagner le futur propriétaire de manière à la fois plus large et plus pointue en lui apportant notre maîtrise des trois métiers que sont la banque, l'assurance et la fiscalité

Une situation qui a incité Christian Wenger à fonder, en 2016, la société Wecco SA. Basée à Fribourg et spécialisée dans le conseil en financement immobilier, le courtage de prêt hypothécaire et l'analyse de prévoyance, la société est active dans l'ensemble de la Suisse romande et dans la région bernoise.

« J'avais travaillé près de 20 ans dans la banque, dans le domaine des crédits et plus spécifiquement des prêts hypothécaires », explique Christian Wenger. « J'avais envie d'accompagner le futur propriétaire de manière à la fois plus large et plus pointue en lui apportant notre maîtrise des trois métiers que sont la banque, l'assurance et la fiscalité. Des domaines complexes qui nécessitent une vision globale et des conseils spécifiques. Je voulais aussi que cette démarche s'inscrive dans une indépendance totale face aux établissements financiers. » C'est ainsi que la société Wecco travaille avec une quinzaine d'établissements bancaires et d'assurances, afin d'être en mesure de sélectionner celui qui est le plus adapté au profil financier de chaque client.

« L'acheteur se limite trop souvent au taux en recherchant systématiquement le moins élevé. Or, bien que très important, ce critère n'est pas le seul dont il faut tenir compte, et surtout, il faut analyser son impact sur les autres domaines comme la fiscalité et la prévoyance. La même solution ne convient pas à tout le monde. Chaque acheteur est un cas particulier. C'est pourquoi nous établissons systématiquement pour chaque client un plan financier, une analyse des risques, une planification de la prévoyance à la lumière du nouveau statut de propriétaire, ainsi qu'une sélection judicieuse des fonds propres. Il est aussi intéressant de voir que des personnes qui ne pensaient pas



être en mesure d'acheter un bien puissent le faire grâce à nos conseils. »

L'expertise de la société Wecco dans ces domaines, ainsi que sa connaissance de la politique de crédit de chaque établissement et sa créativité permettent aux clients de bénéficier des conseils de spécialistes, de dossiers complets établis par des professionnels et de gagner ainsi du temps et de l'argent. « Le financement d'un bien immobilier situé sur l'Arc lémanique, par exemple, est parfois plus difficile », souligne Christian Wenger. *Vu les prix élevés dans cette région, certains établissements ne veulent plus les financer, tandis que d'autres ne le font que dans le cadre d'une hypothèque en premier rang. Le fait de disposer de ce type d'information nous permet de proposer immédiatement au client une solution adaptée sans perdre de temps. »*

L'acheteur se limite trop souvent au taux en recherchant systématiquement le moins élevé. Or, bien que très important, ce critère n'est pas le seul dont il faut tenir compte

Ce savoir-faire s'étend d'ailleurs également au renouvellement hypothécaire qui se révèle souvent tout aussi important que le financement initial. En effet, il est l'occasion d'optimiser l'ensemble de la situation financière du propriétaire, de renouveler tout ou partie de son prêt aux conditions les plus favorables et/ou d'améliorer sa prévoyance. ●