

Le marché hypothécaire suisse en 2025



+3,1%

Pour la première fois depuis 2022, le marché hypothécaire affiche à nouveau une croissance supérieure à la moyenne

+339 Mrd

Croissance du marché de 2015 à 2025

+29 Mrd

Les banques cantonales et les banques Raiffeisen absorbent à elles seules environ les trois quarts de la croissance nette

+34 Mrd

Les caisses de pension dépassent les compagnies d'assurance et deviennent le nouveau numéro 2 du marché

Une analyse de l'évolution du marché et des défis futurs.

Marché hypothécaire 2025: La croissance s'accélère.

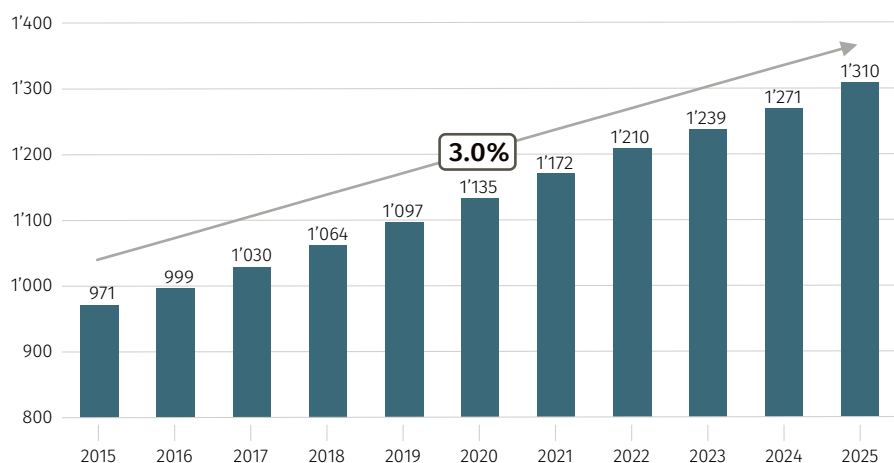
Le marché hypothécaire suisse franchit la barre des 1'300 Mrd

Après deux années de faible croissance en 2023 (2,4%) et 2024 (2,6%), le marché hypothécaire suisse retrouve plus de vigueur en 2025. Il affiche une nouvelle hausse de CHF 39 Mrd et franchit ainsi la barre des 1'300 Mrd. Le taux de croissance atteint 3,1% et, pour la première fois depuis 2022, dépasse ainsi légèrement la croissance annuelle moyenne (TCAC) de 3,0% des dix dernières années. Outre les taux d'intérêt bas et la hausse des prix de l'immobilier, la forte liquidité du marché du logement en propriété a contribué à cette croissance élevée.

+3,1%

Croissance du marché 2025

Évolution du volume hypothécaire (en Mrd de CHF)



- Au cours des dix dernières années, le marché hypothécaire a progressé de CHF 339 Mrd, soit une progression de plus d'un tiers (35%).
- Les faibles taux d'intérêt et les prix de l'immobilier en hausse ont une nouvelle fois donné un coup de pouce au marché hypothécaire en 2025. Par ailleurs, les transactions immobilières ont culminé à leur plus haut niveau de ces dix dernières années. Alors que la construction de nouveaux logements en propriété a légèrement progressé, ce sont surtout les anciens biens peu hypothéqués qui, lors d'un changement de propriétaire, connaissent une augmentation de l'hypothèque existante ou la conclusion de nouvelles hypothèques élevées.
- Pour les prestataires hypothécaires, le retour à de meilleurs volumes ne se traduit pas par une amélioration des rendements, comme le montre l'analyse des rapports de gestion des principaux acteurs du marché. La marge d'intérêt nette a diminué sensiblement en 2025 et la baisse des coûts de refinancement n'a pu que partiellement compenser ce fléchissement.
- Si l'on se réfère au résultat du premier trimestre ainsi qu'au niveau toujours bas des taux d'intérêt, une croissance du marché comparable à celle enregistrée en 2025 se dessine pour 2026. Mais les prestataires n'en profiteront que si les prix, les risques et la base des coûts s'harmonisent.

+339 Mrd

Croissance du marché 2015-2025

Marché hypothécaire 2025: les caisses de pension occupent désormais la deuxième place sur le marché.

Les caisses de pension devancent les compagnies d'assurance

En 2025, le marché hypothécaire suisse a connu une évolution significative: pour la première fois, les caisses de pension ont dépassé les assurances en termes de part de marché, devenant ainsi le deuxième plus important groupe de prestataires après les banques. Ce qui est pendant longtemps apparu comme un rattrapage progressif constitue ainsi une évolution structurelle de la configuration du marché. Avec une croissance de 8,0% (CHF 2,5 Mrd) par rapport à l'année précédente, les caisses de pension réalisent un volume hypothécaire de CHF 34 Mrd et devancent ainsi de peu les assurances (CHF 33 Mrd). Il y a dix ans, le volume hypothécaire revenant aux caisses de pension représentait tout juste CHF 14 Mrd. C'est une croissance annuelle moyenne (TCAC) de 9,5% sur les dix dernières années, bien supérieure à celle du marché, qui a permis une telle réussite.

Une croissance où la proximité régionale prédomine toujours

En 2025 aussi, les banques conservent clairement leur place de groupe de prestataires dominant sur le marché hypothécaire. Alors que, comme l'année précédente, la croissance en chiffres absolus a été principalement le fait des banques cantonales, les banques Raiffeisen sont cette année les championnes de la croissance au sein du groupe bancaire. Elles ont progressé de 4,6% (CHF 10,1 Mrd) par rapport à l'année précédente et se rapprochent peu à peu d'UBS, le leader du marché. Avec une croissance de 3,9% (CHF 18,9 Mrd), les banques cantonales continuent d'enregistrer une progression nettement supérieure à celle du marché, mais elles ne parviennent plus à se rapprocher du taux de croissance de 5% réalisé en 2024. En revanche, les banques régionales et les caisses d'épargne ont réussi, avec une croissance de 3,9%, à dépasser légèrement les résultats de l'année précédente (CHF 3,9 Mrd). Ensemble, les banques cantonales et les banques Raiffeisen absorbent environ les trois quarts de la croissance nette du marché hypothécaire en 2025, confirmant de ce fait leur rôle toujours dominant sur ce marché.

UBS met fin à l'hémorragie après la consolidation

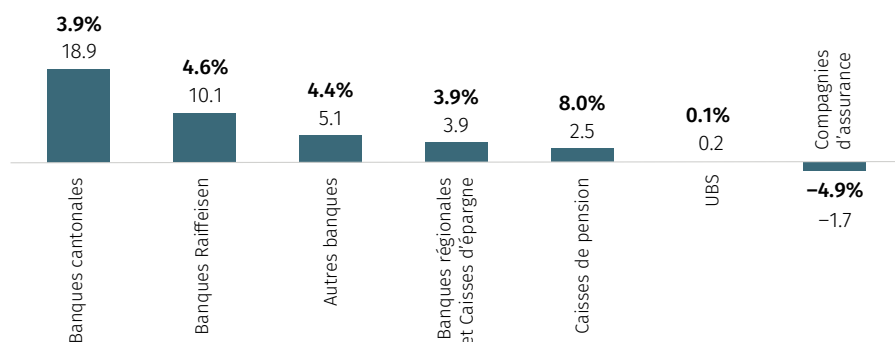
La grande banque consolide sa position sur le marché avec une très faible croissance de 0,1% (CHF 0,2 Mrd). Elle met ainsi un terme à l'hémorragie des années antérieures, mais ne profite guère de la croissance accélérée du marché. Au cours des deux précédentes années (2023 et 2024), les deux grandes banques (Credit Suisse et UBS) avaient perdu un volume total d'environ CHF 14 Mrd dans le cadre de leur consolidation. En 2025, UBS a renforcé sa présence sur le marché et réussi de justesse à défendre sa part de marché consolidée de 21% (CHF 283 Mrd).

Les assurances continuent de perdre des plumes

La régression des assureurs sur le marché hypothécaire se poursuit aussi en 2025. Le volume hypothécaire a encore diminué de 4,9% (soit une perte de CHF 1,7 Mrd) pour s'établir à CHF 33 Mrd. Les assurances se sont largement éloignées de leur niveau record de 2018, qui dépassait alors CHF 40 Mrd. Elles restent un acteur majeur du marché hypothécaire suisse, mais doivent céder aux caisses de pension la seconde place qu'elles occupaient jusqu'à présent derrière les banques. Ce recul des volumes s'explique toujours par la baisse des activités d'assurance complète des assureurs vie et par la hausse continue des prix de l'immobilier, les assureurs se heurtant donc plus rapidement au plafond réglementaire de 35% de placements pouvant être investis dans des hypothèques et des biens immobiliers.

Croissance hypothécaire 2025 vs 2024

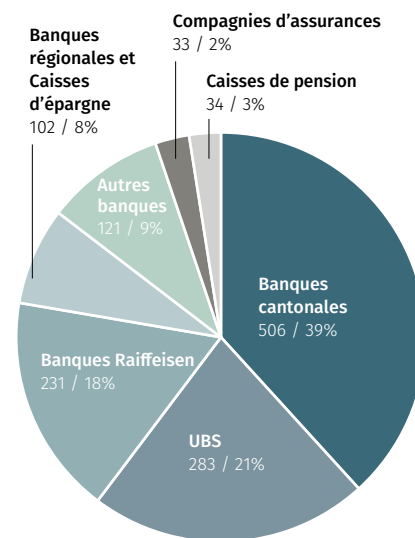
(en Mrd de CHF)



Sources: BNS, FINMA, OFS, rapports de gestion, MoneyPark. Les établissements qui n'ont pas encore publié leurs chiffres pour 2025 ont fait l'objet d'estimations sur la base des dernières années.

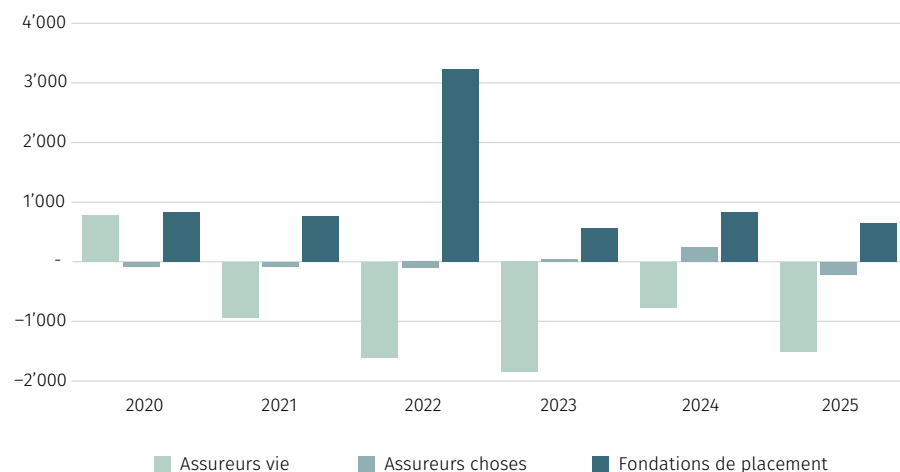
Part du marché hypothécaire en 2025

(en Mrd de CHF)



Le glissement discret des assureurs vie vers les caisses de pension.

Évolution du volume hypothécaire (en Mio de CHF)



Source: rapports de gestion des assurances et des caisses de pension suisses.

Assureurs vie et assureurs choses, des évolutions distinctes

À première vue, le rôle des assureurs sur le marché hypothécaire suisse ne semble diminuer que progressivement: entre 2019 et 2025, leur volume hypothécaire s'est réduit de façon constante avec un TCAC de -2,6%. Cette vision d'ensemble masque toutefois un changement structurel au sein et en dehors du secteur des assurances. Alors que les assureurs choses sont restés pratiquement stables durant toute la période, leur volume hypothécaire oscillant simplement entre 5,2 et 5,4 Mrd de CHF, les assureurs vie ont vu leur volume perdre près de CHF 6 Mrd sur la même période.

Le recul des activités d'assurance complète joue en faveur des caisses de pension

Parallèlement, les fondations de placement ont augmenté leurs placements hypothécaires de près de CHF 7 Mrd. On assiste ainsi à un discret, mais substantiel transfert de volumes hypothécaires des bilans des assureurs vie vers les institutions de prévoyance et leurs véhicules de placement. L'un des principaux moteurs réside dans le recul des activités d'assurance complète dans la prévoyance professionnelle. Moins les avoirs de prévoyance sont immobilisés dans des modèles d'assurance complète, moins les assureurs vie disposent de capitaux pour leurs placements hypothécaires. Parallèlement, les solutions de prévoyance semi-autonomes gagnent en importance et, par conséquent, les caisses de pension et leurs fondations de placement en tant qu'investisseurs hypothécaires directs ou indirects.

Outre la croissance des fondations de placement, les caisses de pension ont également pu absorber un volume hypothécaire supplémentaire avec des placements directs. Cela traduit d'une part la croissance naturelle du deuxième pilier résultant de l'augmentation des avoirs d'épargne. D'autre part, sur le plan structurel, les fondations collectives et communes profitent particulièrement de cette même tendance qui met sous pression les activités d'assurance complète. Le marché hypothécaire ne perd donc pas nécessairement des capitaux institutionnels: ces derniers se déplacent plutôt des assureurs vie vers des structures davantage dédiées à la prévoyance. Cette évolution s'inscrit dans la lignée de la tendance déjà décrite dans la dernière étude sur le marché hypothécaire, selon laquelle les caisses de pension se rapprochent des assurances, voire les dépassent désormais.

Une opportunité pour les assureurs-maladie et les établissements cantonaux d'assurance des bâtiments

Dans le même temps, un certain potentiel institutionnel reste inexploité: les assureurs-maladie et les établissements cantonaux d'assurance des bâtiments disposent également de placements de capitaux à long terme, mais n'ont jusqu'à présent exploité la classe d'actifs des hypothèques qu'avec beaucoup de réticence, voire pas du tout. C'est précisément dans un contexte de taux d'intérêt bas, d'une demande immobilière stable et d'exigences croissantes en matière de prévisibilité des produits de placement qu'une opportunité intéressante pour ces groupes d'investisseurs pourrait se présenter.

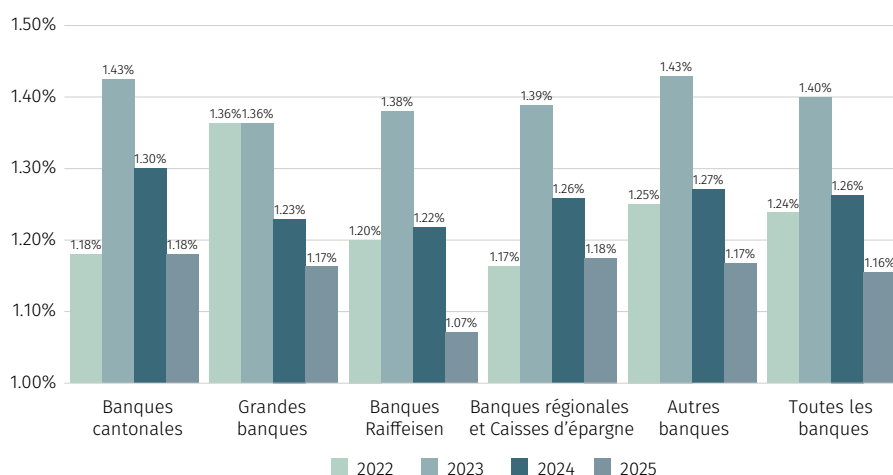
Marges d'intérêt nettes: le temps du boom des marges est révolu.

Après une année 2023 exceptionnelle et un retour à la normale en 2024, la marge d'intérêt nette moyenne a continué de baisser en 2025, pour s'établir à environ 1,16%. Par rapport à l'année record de 2023, cela correspond à un repli de 24 points de base. La reprise des volumes sur le marché hypothécaire ne s'est donc pas accompagnée d'un retour des rendements: certes, le marché renoue avec une croissance plus forte, mais la pression sur les marges ne cesse de s'accroître. La hausse exceptionnelle des marges résultant du revirement des taux d'intérêt s'est progressivement amenuisée en 2024 et 2025. C'est notamment la marge active qui a sensiblement diminué en 2025, car la baisse des coûts de refinancement n'a pu compenser que partiellement ce recul. Les banques Raiffeisen enregistrent la baisse des marges la plus prononcée, mais ce recul est en partie compensé par la forte croissance des volumes. La nouvelle logique du marché est donc la suivante: la croissance n'a d'effet bénéfique que si le prix, le risque et la structure des coûts s'harmonisent.

1,16%

Ø marge d'intérêt nette 2025

Évolution des marges d'intérêt nettes (de 2022 à 2025)

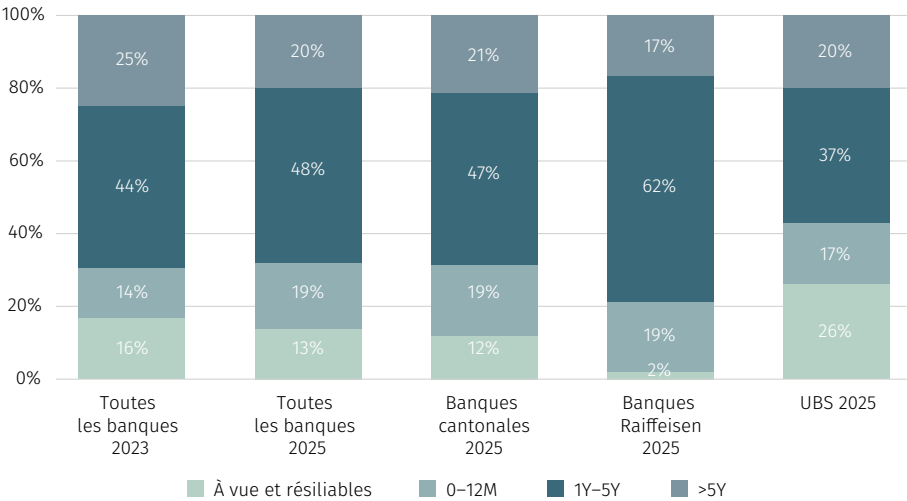


Source: rapports annuels d'environ 80 banques en Suisse.

Structure des échéances: les portefeuilles sont réévalués plus rapidement

La structure des échéances des portefeuilles hypothécaires montre une nouvelle progression vers des durées plus courtes. La part des hypothèques dont la durée résiduelle est supérieure à cinq ans recule par rapport à 2023, en plein milieu du revirement des taux d'intérêt, passant d'environ 25% à environ 20%. Parallèlement, en 2025, environ 32% des hypothèques sont à vue, résiliables ou arrivent à terme sous douze mois (contre 30% en 2023). C'est le segment des durées résiduelles comprises entre un et cinq ans qui progresse le plus. Le cycle des taux d'intérêt se répercute ainsi plus rapidement sur les bilans bancaires: une hausse des taux d'intérêt peut se traduire plus vite par une augmentation des rendements tandis qu'une baisse des taux d'intérêt accroît la pression sur le réinvestissement et les marges. Par comparaison, Raiffeisen conserve une position fortement axée sur le long terme, mais elle enregistre nettement moins de très longues durées résiduelles qu'en 2023. UBS conserve la structure la plus flexible: environ 43% de ses volumes hypothécaires arrivent à échéance à court terme ou sont résiliables.

Structure des échéances des créances hypothécaires



Source: rapports annuels d'environ 80 banques.

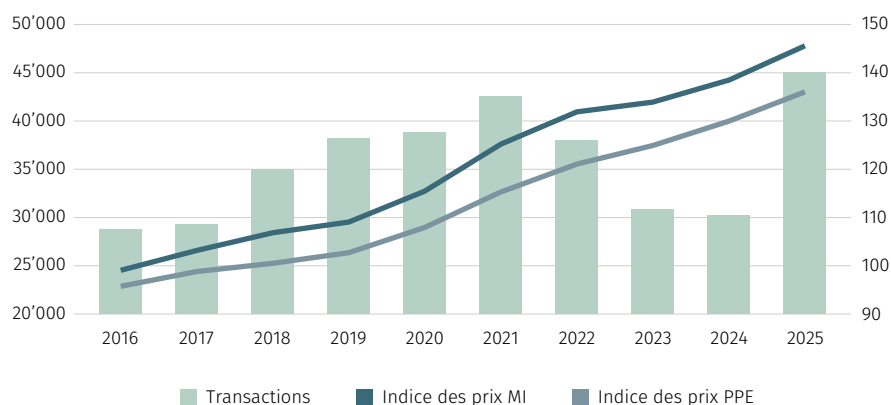
Perspectives: trois facteurs devraient marquer l'année 2026.

Après la forte croissance des volumes enregistrée en 2025, trois thèmes devraient caractériser le marché hypothécaire suisse cette année. L'aspect déterminant ne sera pas seulement le maintien d'une forte demande de logements en propriété et l'ampleur de la hausse des prix, mais aussi la manière dont les créanciers hypothécaires gèreront leurs portefeuilles. Les lacunes sur le marché créées par la réglementation ou des coûts trop élevés pourraient constituer des opportunités pour des prestataires alternatifs.

Le marché des transactions devrait rester un moteur de croissance

Après deux années en demi-teinte, le marché du logement en propriété a recouvré une liquidité nettement plus forte en 2025. Selon les estimations, 44'800 transactions d'achat financées par une hypothèque ont été enregistrées, soit 48% de plus qu'en 2024. L'année 2025 se démarque ainsi nettement des médiocres années 2023 et 2024 et surpasse même le record de ces dernières années, atteint en 2021. La reprise ne concerne pas que le volume: les prix continuent aussi d'augmenter avec une hausse de 5,3% pour les maisons individuelles et de 4,5% pour les appartements en propriété par rapport à l'année précédente. Pour le marché hypothécaire, cela constitue un facteur de soutien important: un marché des transactions plus dynamique stimule les nouvelles affaires et renforce encore la croissance des volumes. Cette dynamique devrait se poursuivre en 2026 et sera déterminante pour la croissance des volumes.

Opérations financées sur le marché immobilier



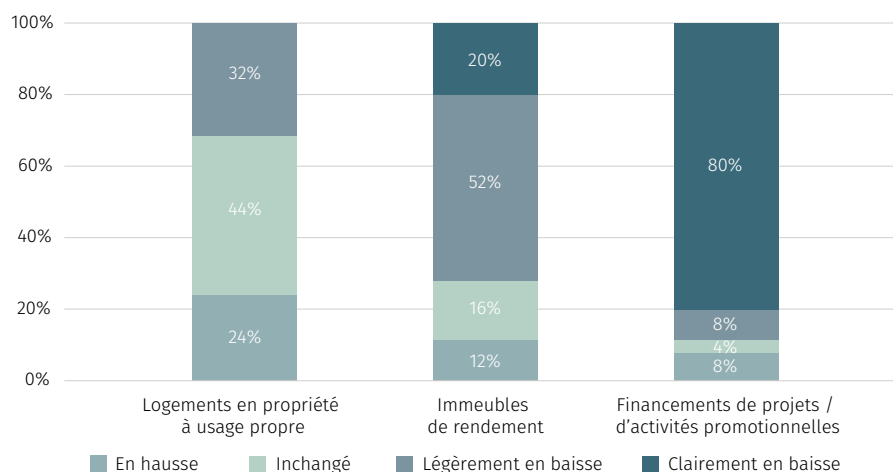
Source: SRED Datapool / indices des prix immobiliers de Wüest Partner.

Les coûts de refinancement et la réglementation confèrent une importance de premier plan à la gestion de portefeuille

Avec la mise en œuvre des règles finales de Bâle III à compter du 1^{er} janvier 2025, l'immobilisation des capitaux, le risque et le rendement dans les opérations hypothécaires sont encore plus étroitement liés. Les exigences tiennent davantage compte des risques, d'où l'importance accrue notamment du genre d'objet, du nantissement et du pricing réalisable. UBS avait déjà anticipé très clairement cette logique dès 2024: dans le cadre de l'intégration du Credit Suisse, les positions indésirables ont été délibérément réduites. Pour l'ensemble du marché bancaire, Bâle III devrait s'imposer progressivement comme le mécanisme de pilotage courant pour la gestion des nouvelles affaires, le pricing et la sélection des portefeuilles, et modérer la croissance selon les segments de marché. Outre l'évolution du cadre réglementaire, la hausse des coûts de refinancement et la concurrence accrue qui en résulte pour attirer les avoirs d'épargne viennent aggraver la situation.

Alors que Bâle III a plutôt pour effet de réduire la charge pesant sur les logements à usage propre, le financement des immeubles de rendement ainsi que les financements d'activités promotionnelles et de projets de développement deviennent peu attractifs. Cela devrait inciter le secteur bancaire à un certain rééquilibrage de ses portefeuilles hypothécaires. Les premières tendances se dessinent déjà dans les chiffres de 2025. Ainsi, la part des nouvelles hypothèques pour des logements à usage propre a augmenté d'environ quatre points de pourcentage par rapport à l'année précédente, au détriment des prêts accordés aux promoteurs et aux développeurs immobiliers. Cela pourrait entraîner une lacune de financement de plusieurs milliards de francs suisses.

Propension à accorder de nouveaux financements par segment

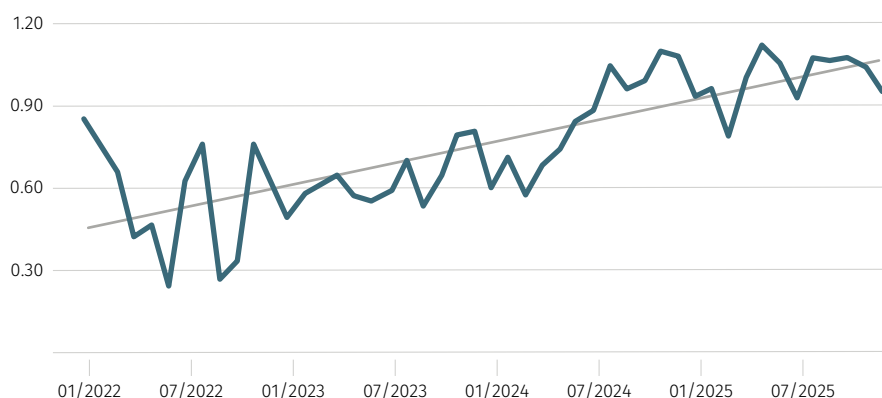


Source: enquête menée auprès de 50 banques dans le cadre d'un travail de master soutenu par MoneyPark et portant sur le financement hypothécaire et l'activité de construction en Suisse.

Les turbulences sur le marché offrent des opportunités aux investisseurs alternatifs

L'ajustement des portefeuilles hypothécaires des banques pourrait constituer une véritable opportunité notamment pour les caisses de pension, mais aussi pour d'autres investisseurs institutionnels tels que les fondations ou les assurances bâtiment, de se lancer dans la classe d'actifs des hypothèques ou de développer leurs portefeuilles hypothécaires existants. Bien que le groupe de prestataires que constituent les caisses de pension occupe désormais la deuxième place sur le marché, seules environ 40% des institutions de prévoyance suisses investissent directement dans des hypothèques. Pour autant, elles n'ont pas besoin de se refinancer sur le marché des capitaux et ne supportent pas non plus les coûts réglementaires liés à Bâle III. La hausse des marges offre à cet égard des opportunités de rendement intéressantes.

Marge des hypothèques à taux fixe sur 10 ans (en %)



Source: taux SWAP de Refinitiv; taux d'intérêt moyens des prêts hypothécaires chez MoneyPark.

Marché des intermédiaires 2025: croissance confirmée.

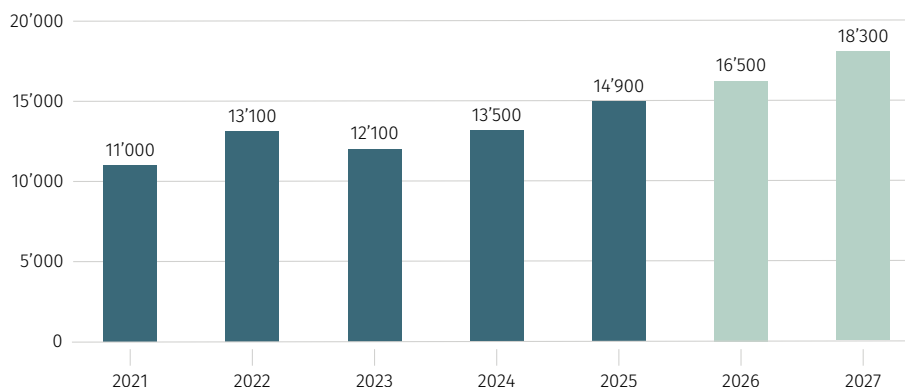
Après avoir renoué avec la croissance en 2024, le marché des intermédiaires a de nouveau progressé de 10% en 2025, atteignant un volume hypothécaire apporté de CHF 14,9 Mrd. La dépendance à l'égard du marché des nouveaux acheteurs reste forte chez les intermédiaires: le marché de l'intermédiation ressent donc les effets du durcissement des conditions imposées par les prestataires hypothécaires en matière de capacité financière, de nantissement et concernant les spécificités des biens immobiliers, rendant ainsi plus difficile l'accès au marché pour les nouveaux acheteurs.

14,9 Mrd

Volume apporté en 2025

Marché des intermédiaires: évolution et prévisions

(en Mio de CHF)



L'accès aux hypothèques devient de plus en plus difficile: une opportunité pour les intermédiaires

Les critères fixés pour octroyer des hypothèques n'ont connu aucun changement depuis la mise en place de l'autorégulation de l'Association suisse des banquiers (ASB) en 2012. Jusqu'en 2022, de nombreux prestataires hypothécaires ont encore tiré parti de la marge de manœuvre offerte par l'autorégulation pour permettre à une part de la population aussi large que possible d'accéder à des financements. Au plus tard depuis le revirement des taux d'intérêt début 2022, les prestataires de prêts hypothécaires évoluent dans une fourchette de critères d'octroi de plus en plus étroite. La mise en œuvre de Bâle III au 1^{er} janvier 2025 a encore accru la rigueur avec laquelle ces critères sont appliqués. En conséquence, les pratiques en matière d'octroi d'hypothèques s'éloignent de plus en plus d'un marché immobilier en pleine mutation. La hausse des prix de l'immobilier entraîne une augmentation constante des exigences en matière de fonds propres et de revenus à l'égard des preneuses et preneurs d'hypothèques, et il est donc de plus en plus difficile de satisfaire à ces exigences, notamment quand les personnes concernées sont de nouveaux acheteurs. Mais un nombre croissant de personnes retraitées sont aussi confrontées à une situation difficile. Les taux de conversion des rentes diminuent et la hausse continue des prix de l'immobilier se traduit par une augmentation des frais d'entretien et accessoires estimés, nécessitant de disposer de revenus supplémentaires. Il est certain que les intermédiaires hypothécaires, forts de leur connaissance approfondie des critères d'octroi des différents prestataires, peuvent aider à trouver des solutions de financement adaptées. L'objectif de l'intermédiaire n'est alors pas tant d'obtenir le meilleur taux d'intérêt que de permettre l'octroi du financement. Si les preneuses et preneurs d'hypothèques le comprennent, cela représente un potentiel de croissance supplémentaire pour le marché des intermédiaires. Dans le même temps, le durcissement des conditions d'accès au marché aura aussi pour effet d'accroître la pression (politique) sur les critères d'octroi.

Les plateformes hypothécaires et immobilières s'associent

La distribution hypothécaire est de plus en plus souvent associée à des services d'assurance, de prévoyance ou immobiliers, ce qui permet de créer davantage de points de contact pertinents avec la clientèle sur les plateformes. Avec la mise en place des plateformes et l'élargissement constant de la base d'utilisateurs, l'objectif de nombreux prestataires évolue: il ne s'agit plus pour eux de conquérir largement une nouvelle clientèle, mais plutôt de multiplier les points d'interaction avec la clientèle déjà existante.

Annexe

Sources

Cette étude a été rédigée à partir des sources suivantes:

- Statistiques de la BNS
- Rapport annuel de la FINMA sur le marché de l'assurance
- Statistique des caisses de pension de l'Office fédéral de la statistique
- Propres évaluations, rapports annuels des prestataires hypothécaires et analyses de marché

Les informations sur les volumes des prestataires hypothécaires qui n'ont pas encore publié leurs chiffres pour 2025 ou qui ne sont pas encore officiellement disponibles auprès de la BNS, de la FINMA ou de l'Office fédéral de la statistique ont été estimées sur la base des dernières années. De légers écarts par rapport aux études du marché hypothécaire des dernières années sont dus aux révisions des chiffres publiés et à l'amélioration des estimations.

Contact

Questions des médias

Service médias de MoneyPark

press@moneypark.ch

058 280 52 67

MoneyPark est le premier spécialiste des hypothèques et de l'immobilier en Suisse. Fondée en 2012, la société propose à ses partenaires des solutions hypothécaires et immobilières complètes, indépendantes et taillées sur mesure, combinant conseil personnalisé et technologie d'avant-garde. Pour le financement, MoneyPark travaille avec plus de cent prestataires appartenant aux secteurs des banques, des assurances et des caisses de pension afin de trouver la meilleure offre pour sa clientèle. Les services de conseil indépendant sont proposés dans les quelque 30 sites d'Helvetia à travers la Suisse, mais aussi à distance par téléphone ou en ligne. MoneyPark offre aux investisseurs institutionnels des solutions hypothécaires complètes grâce à une structure associant distribution performante et gestion de portefeuille efficace.

Demander conseil au leader du marché suisse
T 044 200 76 69 | moneypark.ch



Une entreprise

