

# OBSERVATOIRE DE L'ENDETTEMENT DES MENAGES

« **La situation en novembre 1999** » *(12 ième vague)*

*et présentation des résultats de l'enquête*

« **Les incidences de la variation des taux sur  
l'achat immobilier** »

**Petit déjeuner de presse du vendredi 7 juillet 2000**

*Présentation : Professeur Mouillart*

# **PRESENTATION DE L'EXPOSE**

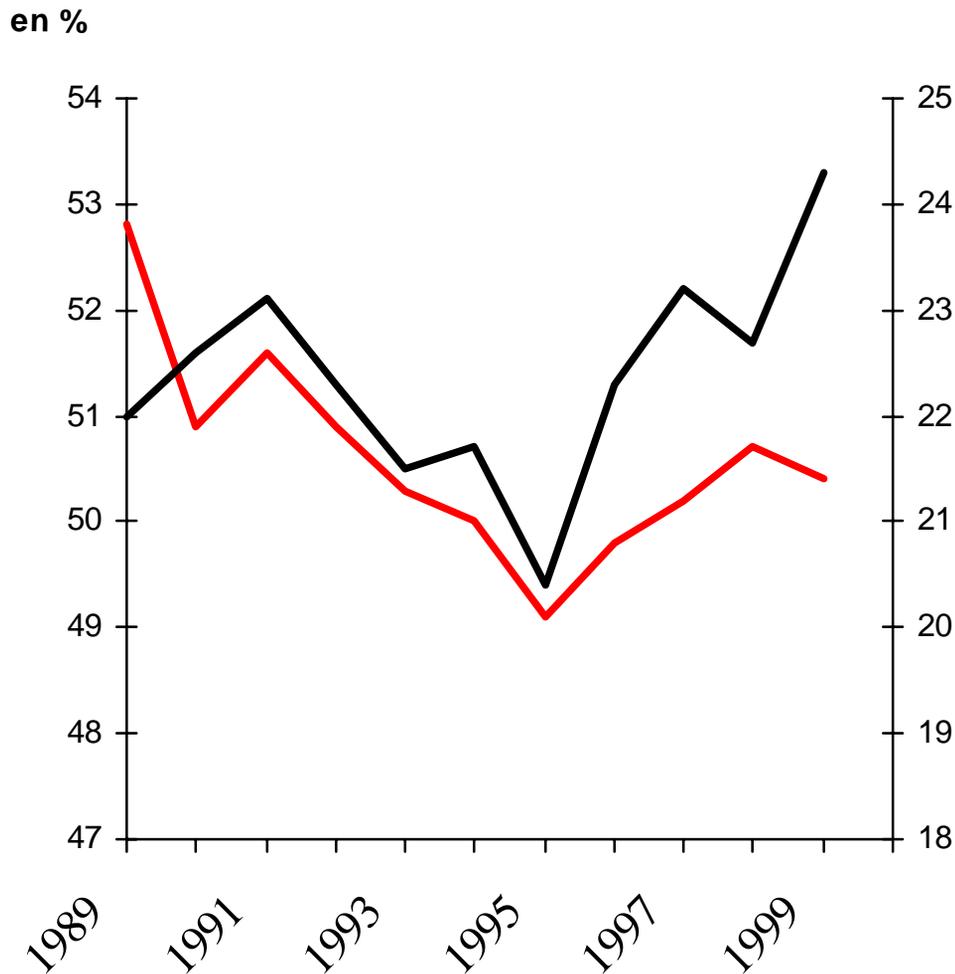
- **Partie 1 : Les enseignements de l'Observatoire de l'Endettement des Ménages**
- **Partie 2 : Les incidences des taux d'intérêt sur les achats immobiliers**

# **PARTIE 1 : LES ENSEIGNEMENTS DE L'OBSERVATOIRE**

- **Les tendances récentes**
- **Des situations assez largement typées**
- **La sensibilité aux mouvements de taux d'intérêt**

# Les tendances récentes

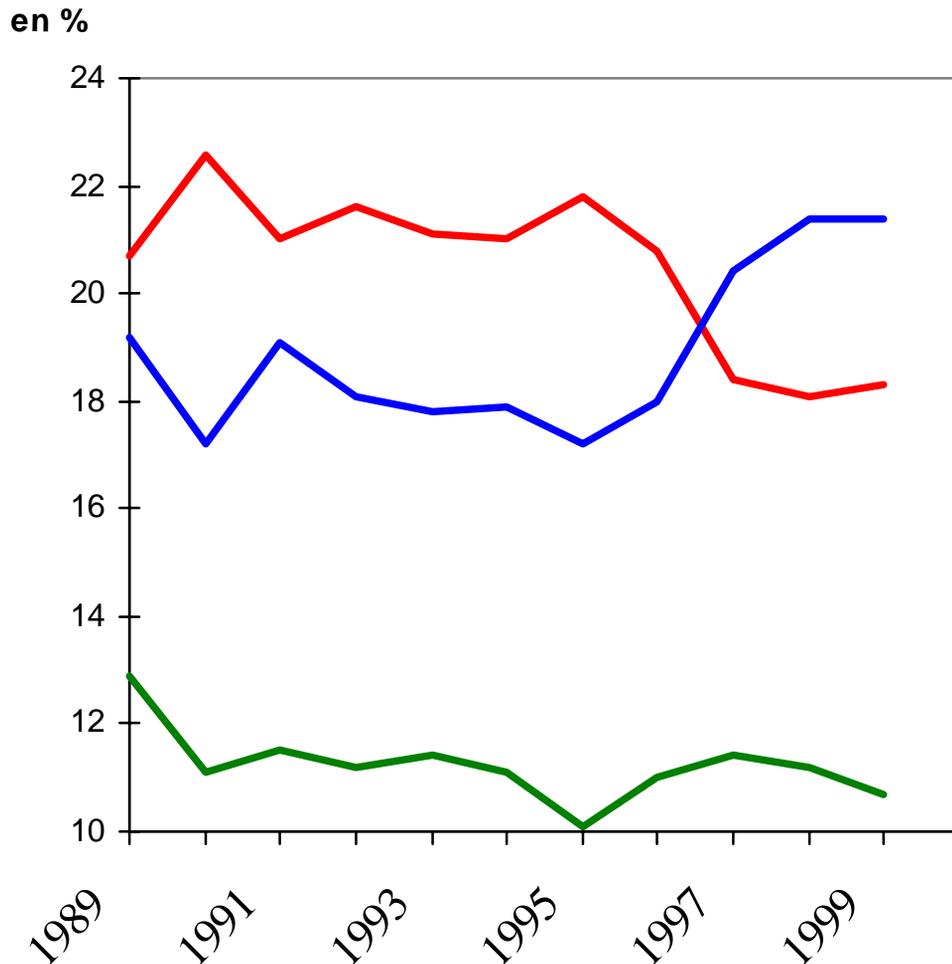
# La diffusion de l'endettement est stable par rapport à 1998



✓ **50,4 %**  
**endettés** (ech. g)

✓ **24.3 %**  
**utilisent le**  
**découvert**  
**bancaire** (ech.d)

# La part des composantes de l'endettement demeure inchangée

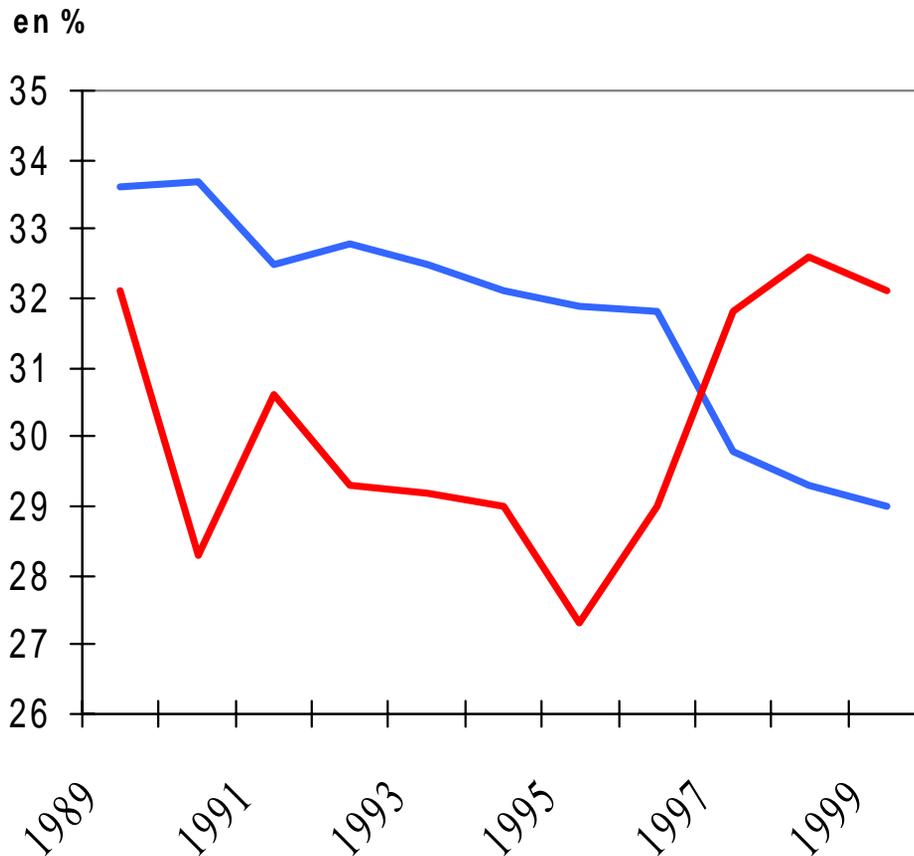


✓ **18,3 % crédits immobiliers seuls**

✓ **10,7 % immobiliers et crédits de trésorerie**

✓ **21,4 % crédits de trésorerie**

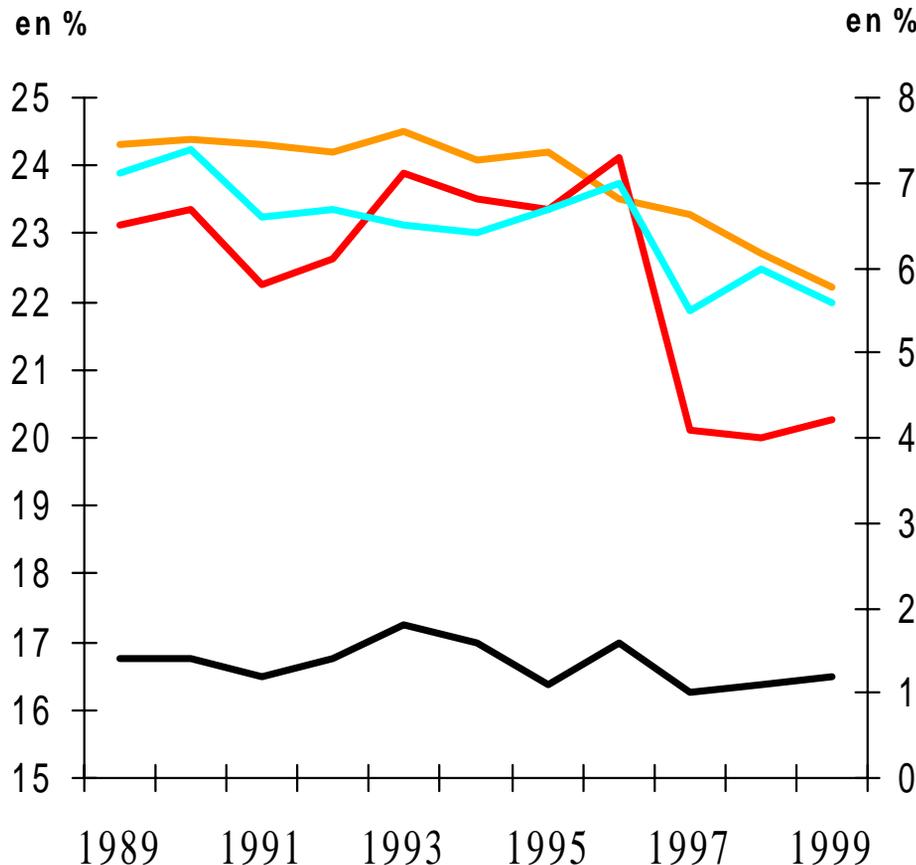
# Des ménages plus fréquemment endettés au titre de la trésorerie



✓ Avec au moins un crédit immobilier  
29,0 %

✓ Avec au moins un crédit de trésorerie  
32,1 %

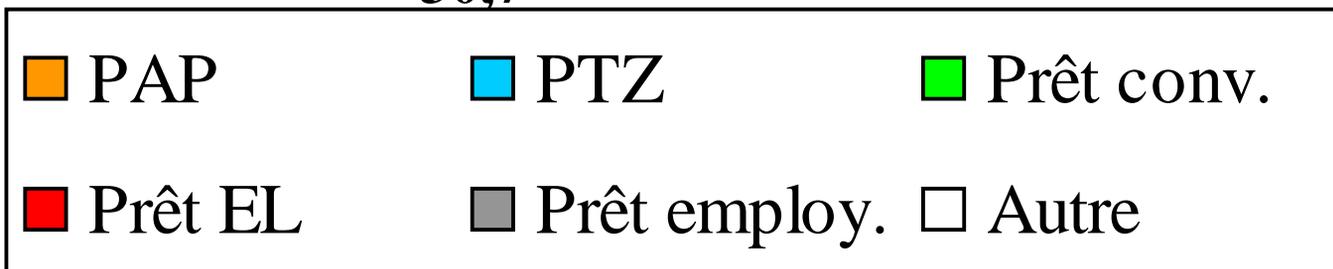
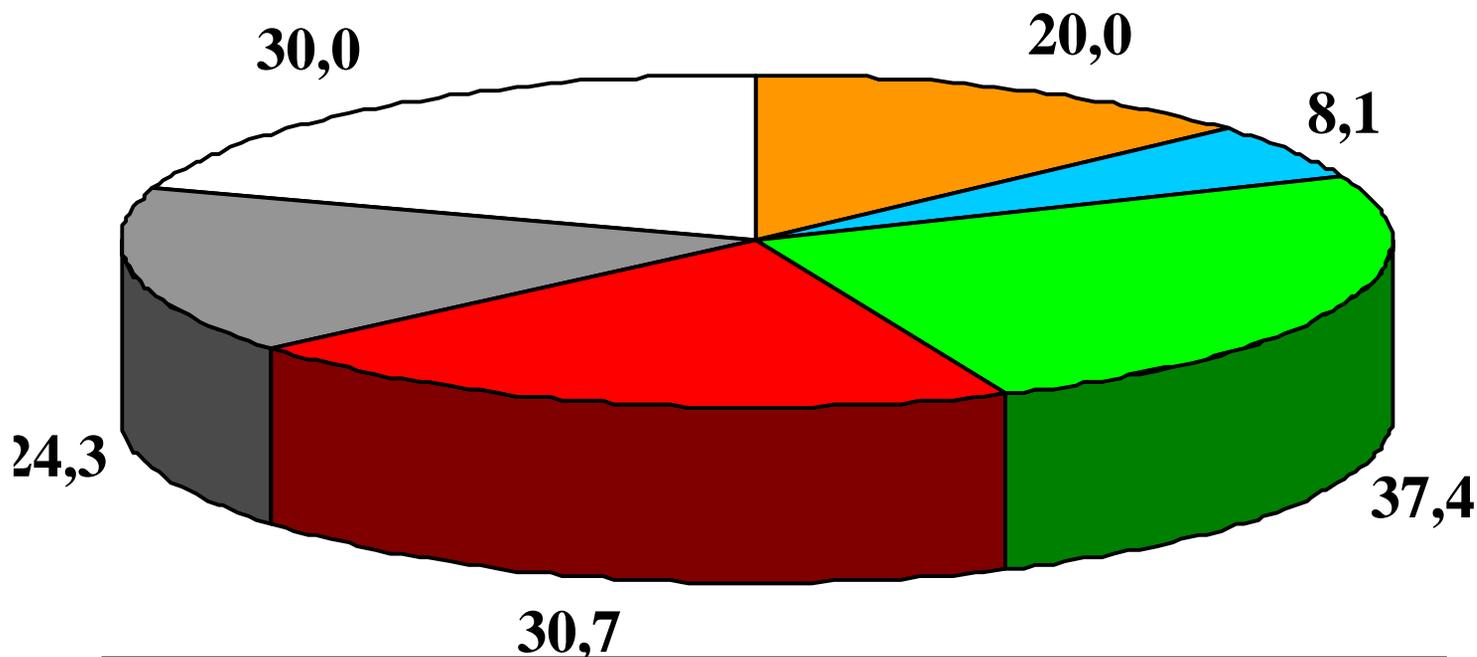
# Une baisse de l'endettement à l'accession



- ① **22,2 % résidence principale** (ech. g)
- ② **4,2 % autre logement** (ech. d)
- ③ **1,2 % autre immobilier** (ech.d)
- ④ **5,6 % travaux** (ech. d)

# Quels types de prêts ?

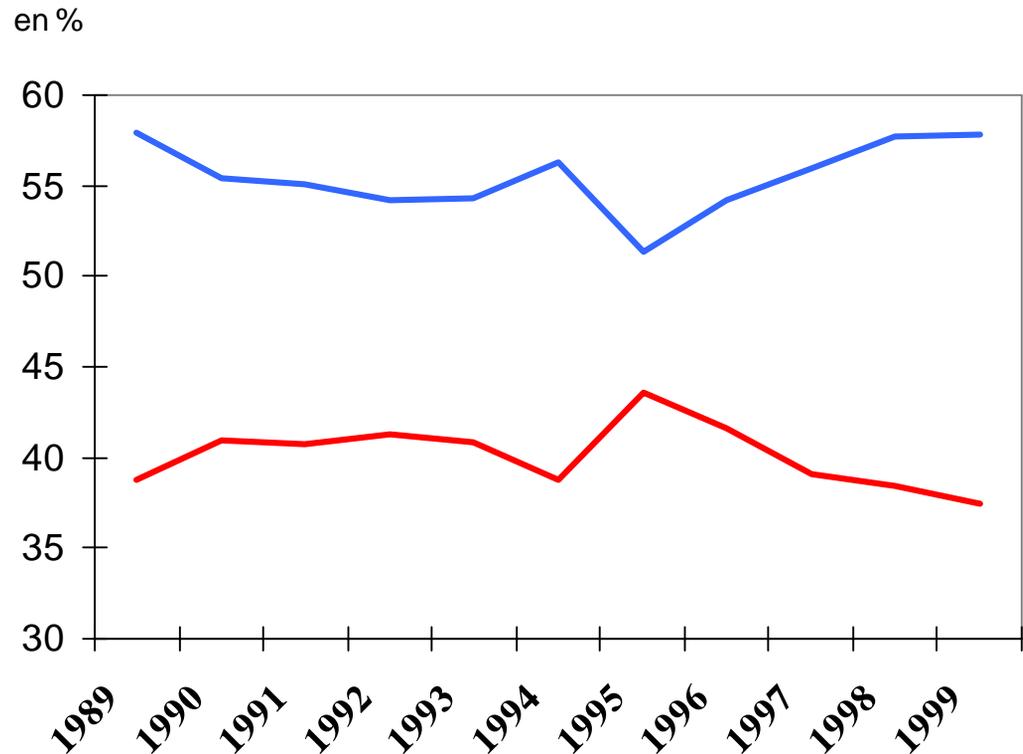
(en %)



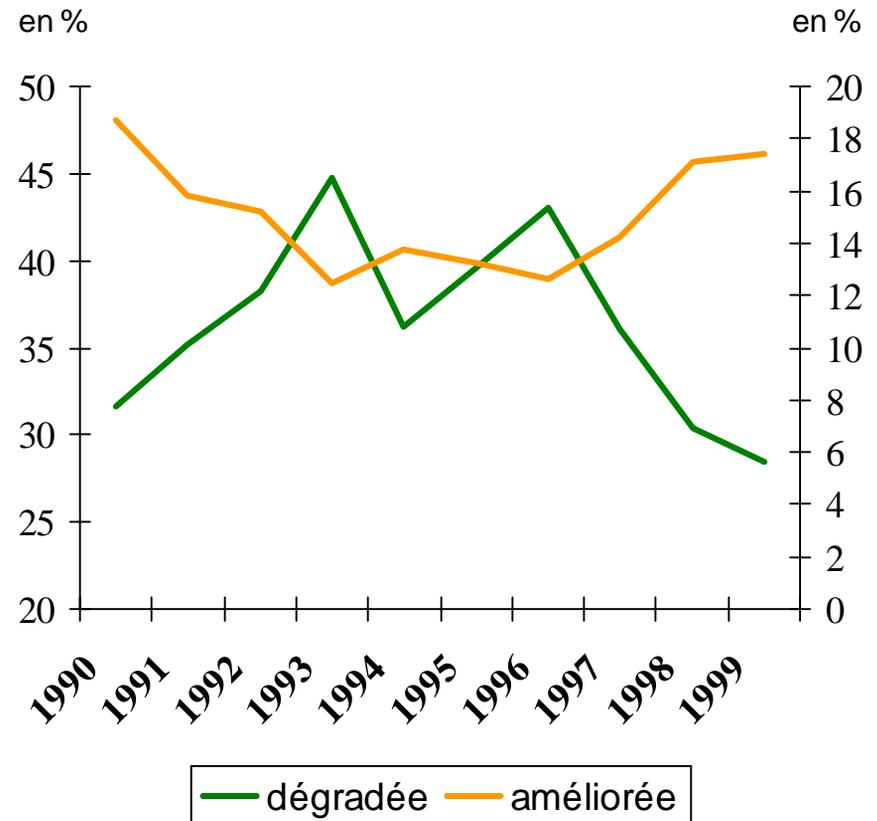
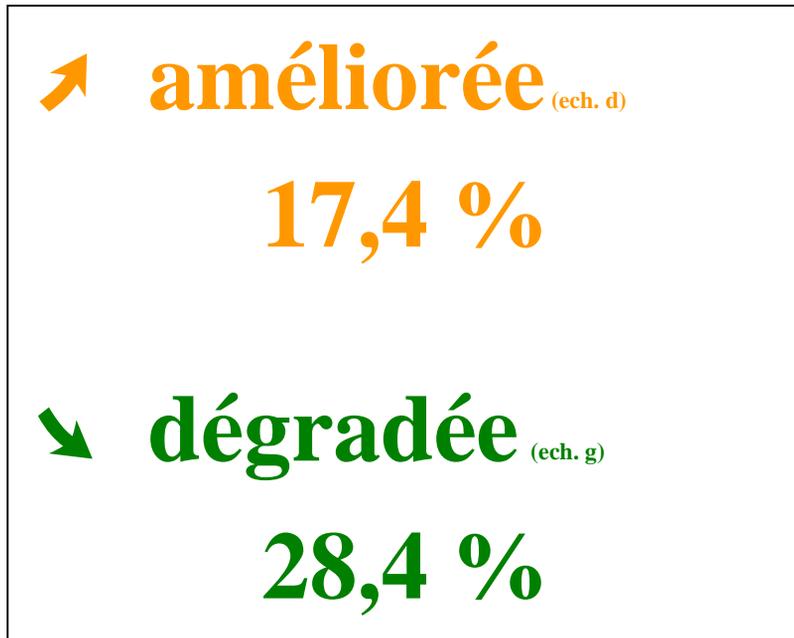
# Amélioration du sentiment sur le poids des charges de remboursement...

» supportable ou très supportable  
**57,8 %**

» élevé ou trop élevé  
**37,4 %**



# ...et concernant leur situation financière passée

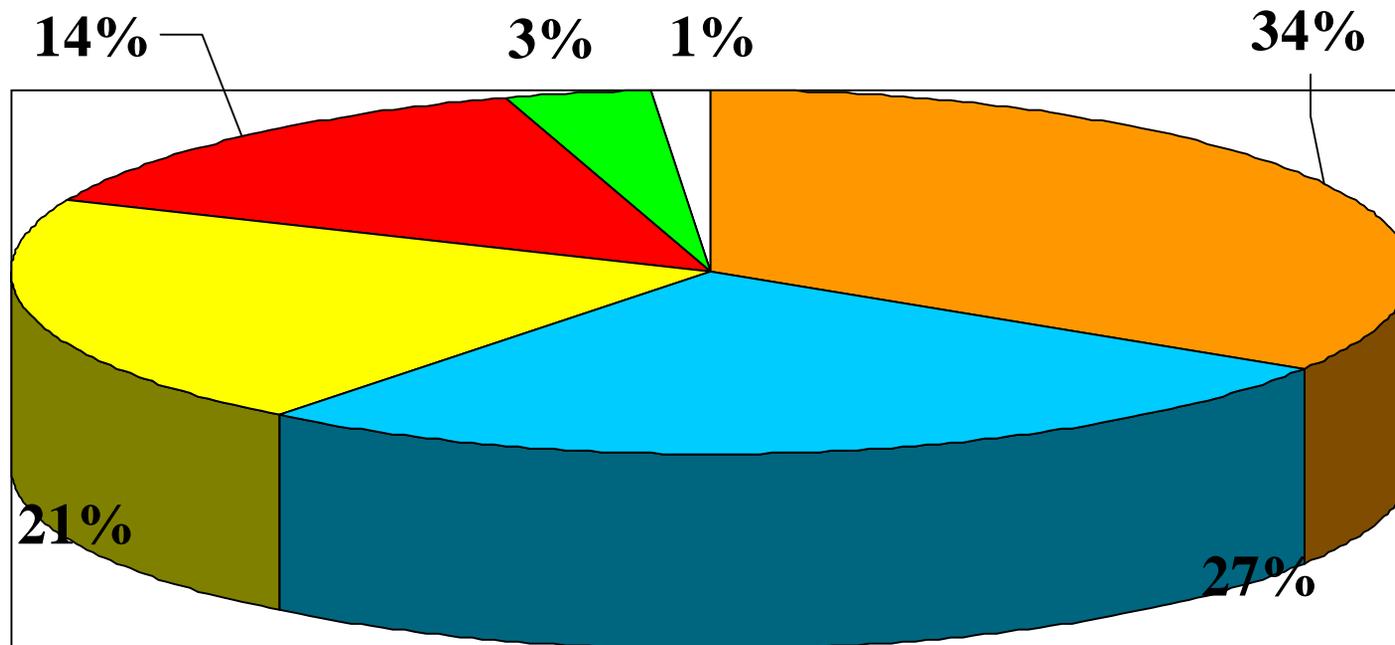


**Des situations assez largement  
typées**

# Ménages fragiles surtout chez les endettés

	1997	1998	1999
<b>Ensemble des ménages :</b>	<b>4,3</b>	<b>3,9</b>	<b>4,0</b>
<b>Ménages endettés :</b>	<b>7,5</b>	<b>6,6</b>	<b>6,9</b>
<b>Ménages non endettés :</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>

# L'usage des crédits de trésorerie



## Une nouvelle catégorie : les « budgets tendus »

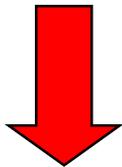
	(en %)
➔ Les ménages investisseurs	9,8
➔ Les ménages à crédit	28,5
➔ Les accédants aidés sans EL	17,5
➔ Les accédants aidés avec P.employeur	15,0
➔ Les accédants sans risque	20,6
➔ Les budgets tendus	8,6

**Pour 58,9 % des ménages**



**Aucun problème particulier**

**Pour 32,5 % des ménages**



**Problème si choc de la vie**

**MAIS**

**Ces ménages ne sont pas dans une situation difficile du fait, notamment, de leurs charges de remboursement**

**Les « budgets tendus » :  
8,6 % des ménages endettés  
présentent des signes  
extérieurs de difficultés,  
notamment des charges de  
remboursement excessives**

**La sensibilité aux mouvements de  
taux d'intérêt**

# Accession à la propriété = 81,4 % du marché du crédit immobilier

**Une mesure de  
la sensibilité au  
niveau des  
taux**

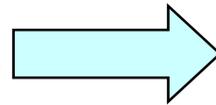


**Une baisse d'1 point de  
taux d'intérêt =  
13 600 opérations  
d'achat immobilier  
supplémentaires  
ou  
2 % du total des crédits  
immobiliers accordés, soit  
8,5 milliards de F**

# Baisse des taux = Baisse des formules à taux variables

En %	1996	1997	1998	1999
<b>Ensemble des accédants :</b>	<b>18,8</b>	<b>18,7</b>	<b>16,8</b>	<b>15,0</b>

**42 % ont déclaré  
en 1999  
avoir renégocié  
contre  
38,7 % en 1998**



**Soit 384,5 Mds  
d'encours depuis  
1996  
représentant  
26,8 % de la dette  
en cours**

## **PARTIE 2 : LES INCIDENCES DES TAUX D'INTERÊT SUR LES ACHATS IMMOBILIERS**

- **Le principe de la démarche suivie**
- **Les processus de formation des projets**
- **L'incidence des taux sur les achats**

## Objectifs de l'enquête

- ☞ **Identifier les sources d'information, les systèmes de prescription...**
- ☞ **Incidences des taux et de leurs fluctuations sur les processus décisionnels des acheteurs**
- ☞ **Place relative des différents types de taux**

# **Le principe de la démarche suivie**

## **Mieux comprendre la rationalité et les projets des personnes interrogées**

- ① Reconnaître leur logique globale = identifier les motivations et les freins**
- ② Compréhension de l'incidence réelle des taux d'intérêt parmi les autres critères de choix**

**D'où la démarche suivante :**

- ✓ **Reconstruire l'histoire de vie du projet**
- ✓ **Positionner tous les éléments relatifs aux taux dans le projet**

## Sur la base d'un échantillon de 30 personnes

- ⇒ **Un projet réalisé pour 20 d'entre elles : 10 en période de baisse des taux et 10 en période de hausse des taux**
- ⇒ **Une intention d'acheter en 2000 pour les 10 autres**
- ⇒ **6 interviews à Paris**
- ⇒ **20 opérations dans le neuf**

# Les processus de formation des projets

## **Des parcours moins linéaires, plus heurtés**

- ⇒ **Peu de différences entre les personnes interrogées**
- ⇒ **Prise de conscience d'une moins grande linéarité dans les parcours familiaux et professionnels**
- ⇒ **Incertitude  se préserver des marges de manoeuvre**

# Ne pas trop hypothéquer l'avenir

- ☺ **Logique d'absence de privation**
- ☺ **Conserver une place importante aux loisirs, au plaisir et aux achats immédiats**

## **La place du crédit immobilier**

- ✧ **Le crédit immobilier doit laisser un horizon prévisionnel clair**
- ✧ **Ils choisissent plus volontiers un taux fixe = se replier sur le facile, le simple**

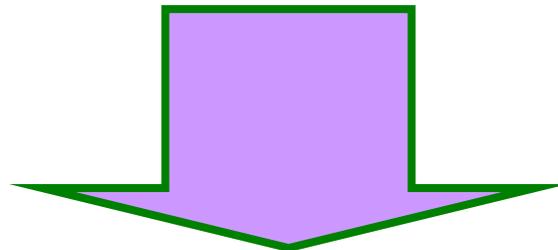
## **Ils privilégient la souplesse**

- ◆ **Ajustement de la durée et donc des mensualités**
- ◆ **La notion de durée est liée à leur place dans le cycle de vie**
- ◆ **Les difficultés du remboursement anticipé**

## **Une difficulté à maîtriser l'information**

-  **Ils ont du mal à qualifier ce qu'est un taux haut ou un taux bas**
-  **Leur sentiment se fonde sur l'expression des experts, de la presse, des professionnels**
-  **Le bouche à oreille paraît le plus répandu**

**Le niveau des taux d'intérêt reste  
de loin le seul repère**



**c'est lui qui fournit l'information  
globale qu'ils recherchent**

**L'incidence des taux sur les achats  
immobiliers**

## **L'incidence des taux paraît faible**

- ❖ **Peu d'influence du niveau des taux**
- ❖ **Le bien acheté est choisi à l'intérieur d'une enveloppe**
- ❖ **Ce sont les montants des mensualités qui sont déterminantes, plus que le taux ou la durée**

**Parfois : rôle de déclencheur ou  
d'accélérateur de la décision**

**Logique de l'opportunité à  
saisir**

# Prise de décision soumise à nombreux facteurs

- ⇒ **Relativisent l'influence des taux**
- ⇒ **Achat = aboutissement d'une logique**
- ⇒ **La priorité est celle de la réalisation rapide de l'achat**
- ⇒ **Niveau de la mensualité de remboursement. Le taux n'est qu'un des ingrédients du calcul**