

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

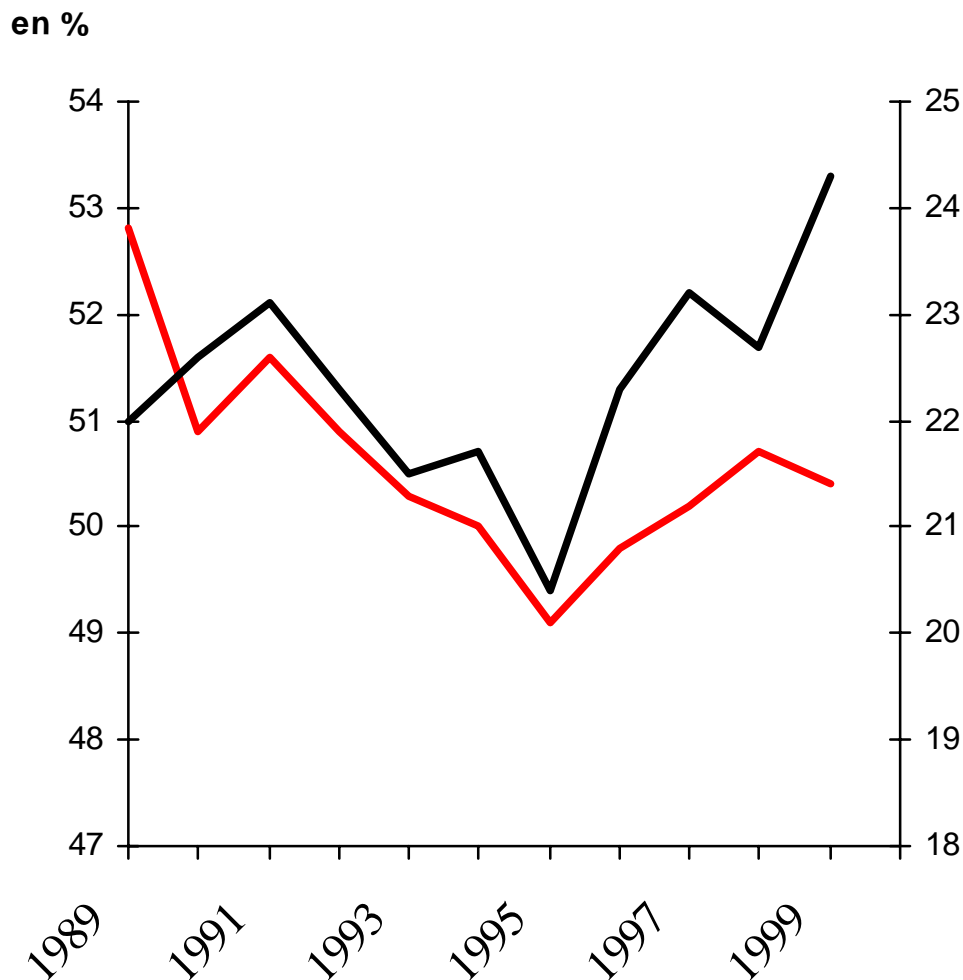
- **Partie 1 : Les enseignements de l'Observatoire de l'Endettement des Ménages**
- **Partie 2 : Les incidences des taux d'intérêt sur les achats immobiliers**

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

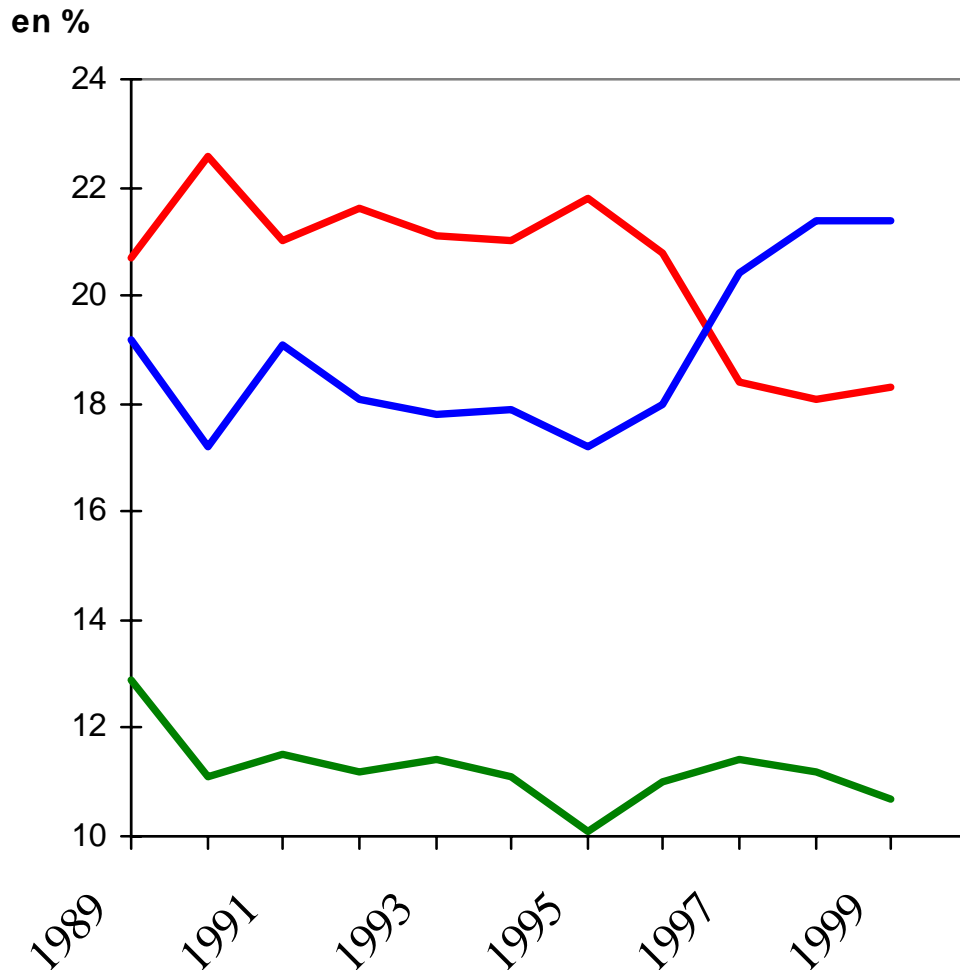
La diffusion de l'endettement est stable par rapport à 1998



✓ **50,4 %**
endettés (ech. g)

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

La part des composantes de l'endettement demeure inchangée

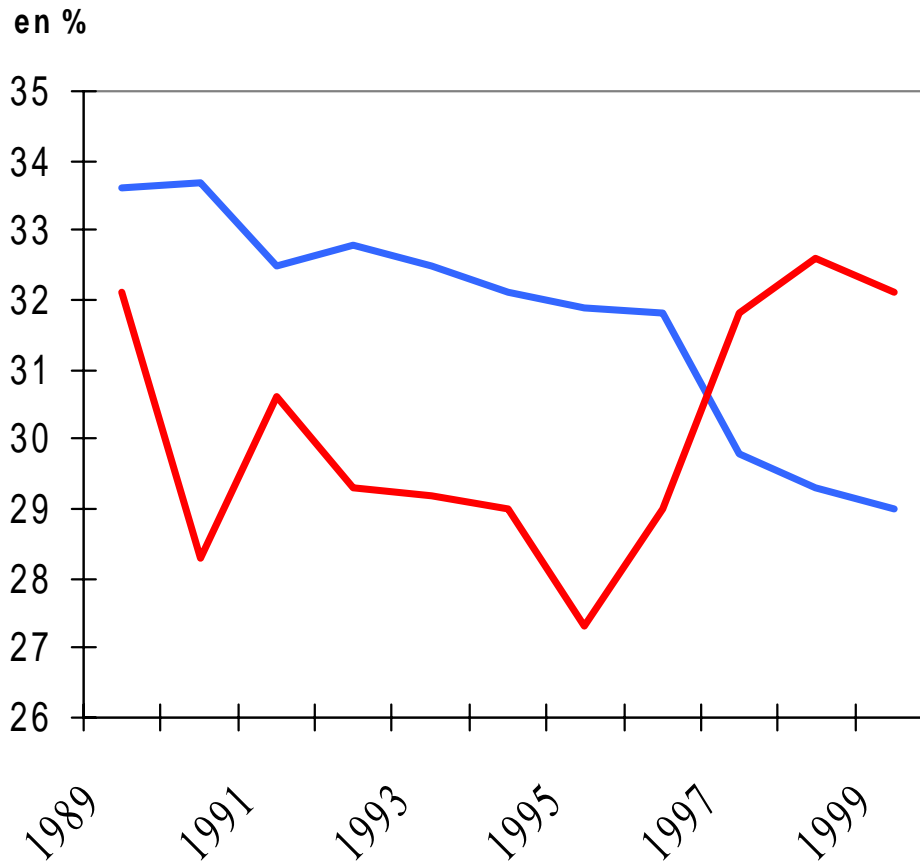


✓ **18,3 % crédits immobiliers seuls**

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

✓ **21,4 % crédits de trésorerie**

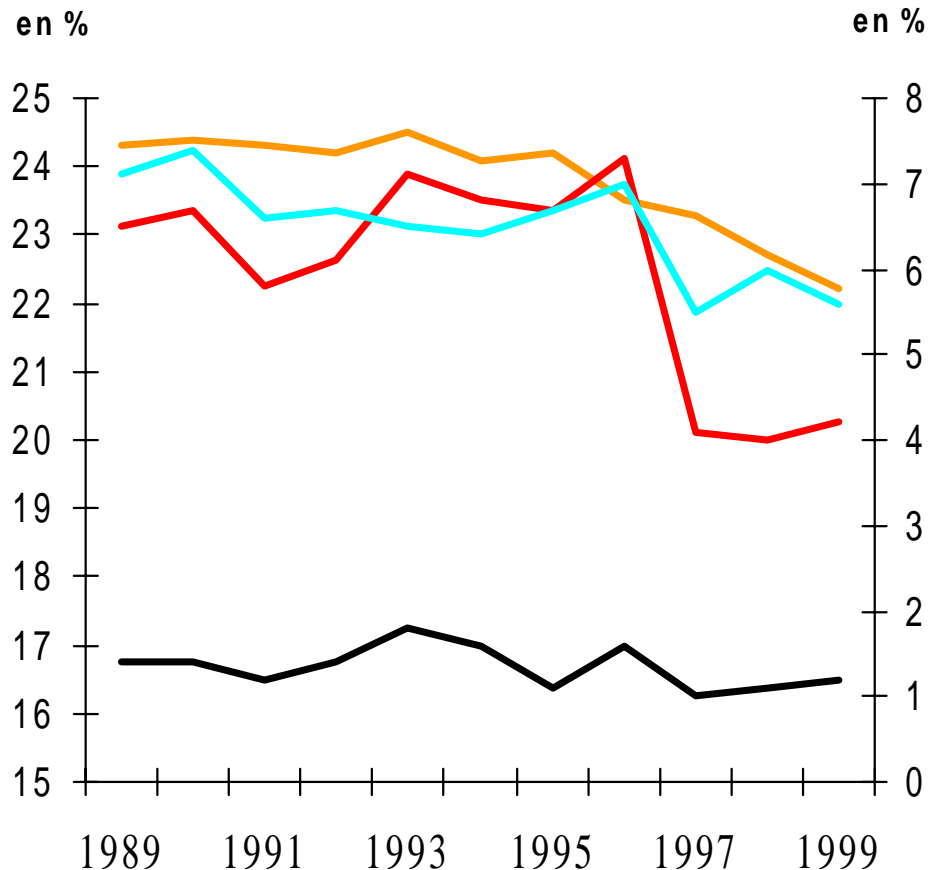
Des ménages plus fréquemment endettés au titre de la trésorerie



✓ Avec au moins un crédit immobilier
29,0 %

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

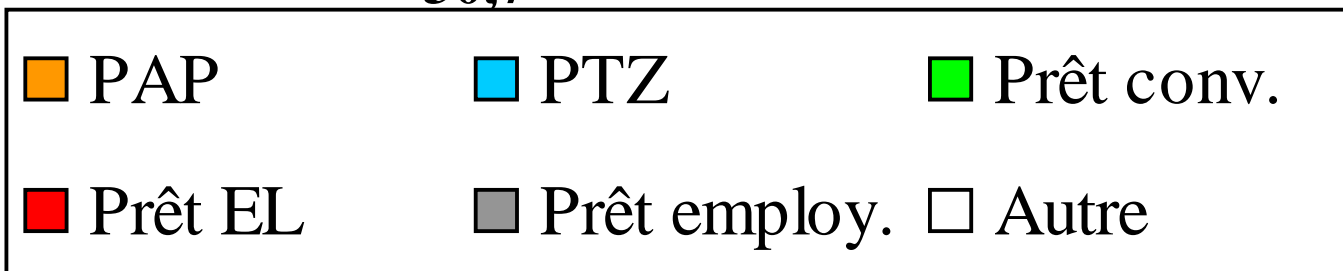
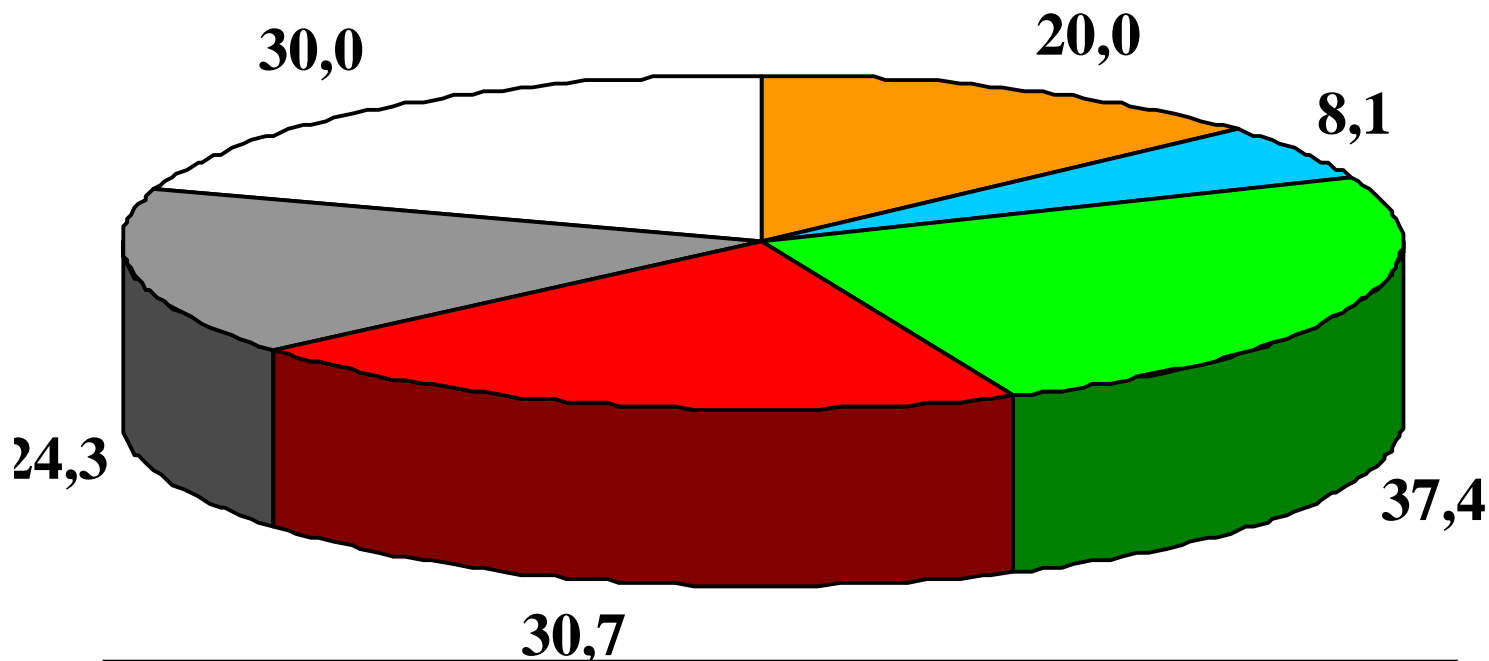
Une baisse de l'endettement à l'accession



- 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 ?

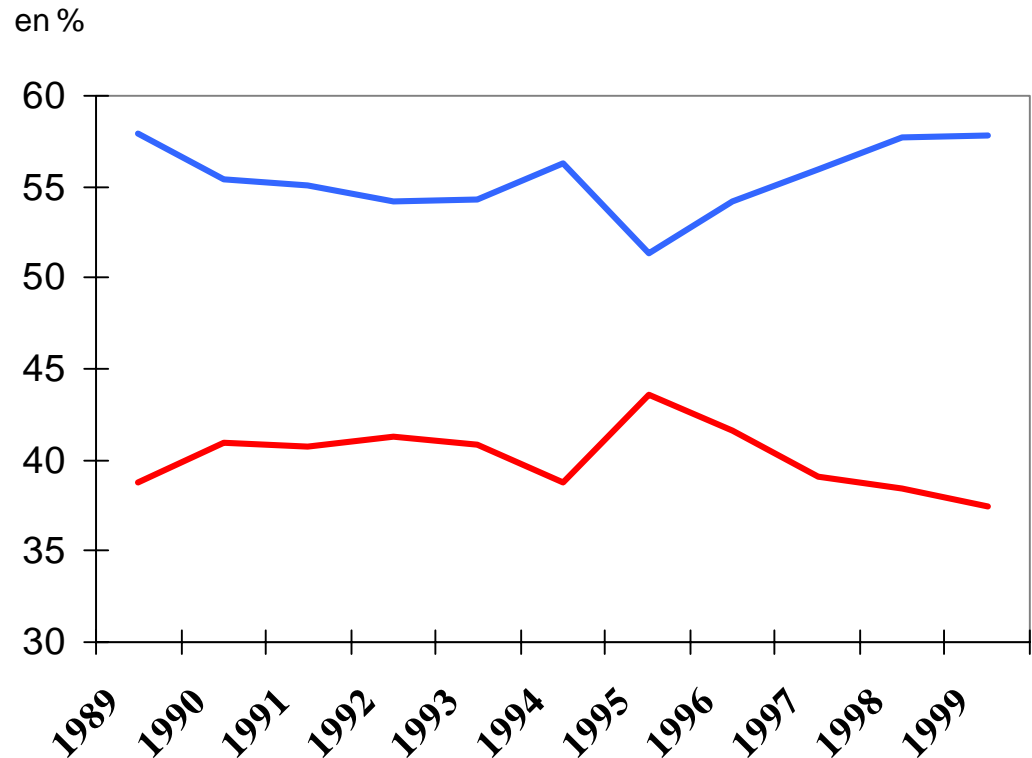
(en %)



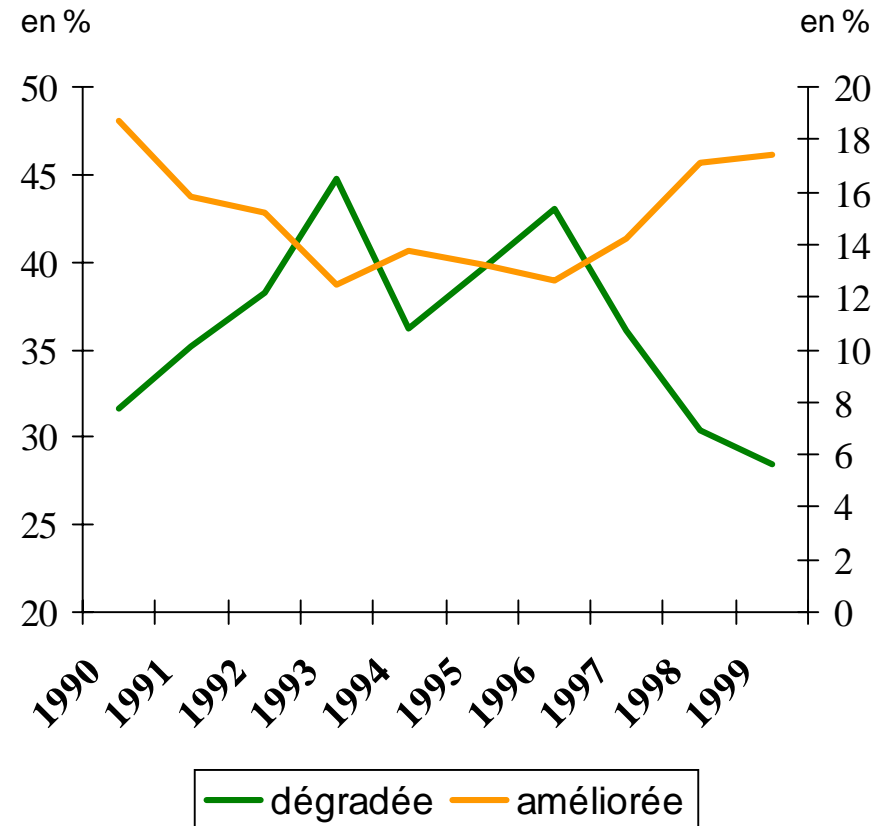
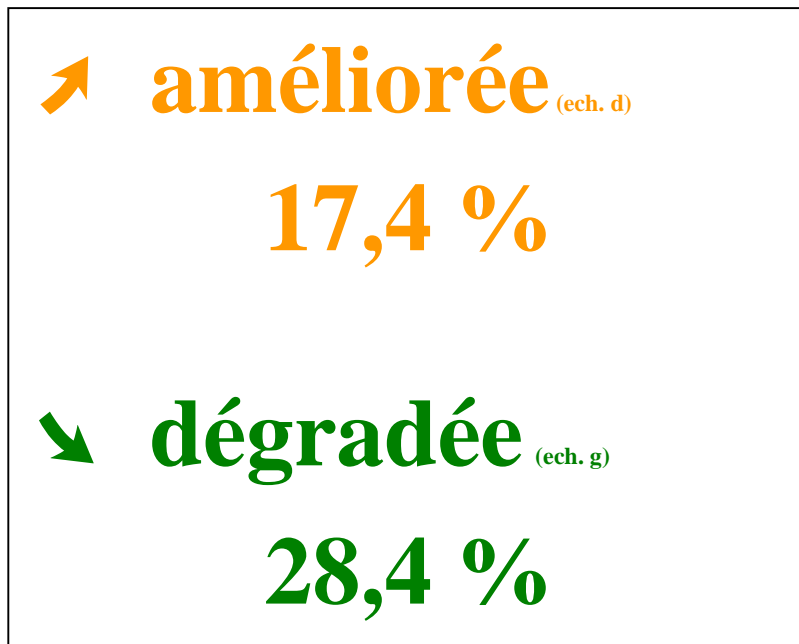
Amélioration du sentiment sur le poids des charges de remboursement...

» supportable ou très supportable
57,8 %

» élevé ou trop élevé
37,4 %



...et concernant leur situation financière passée

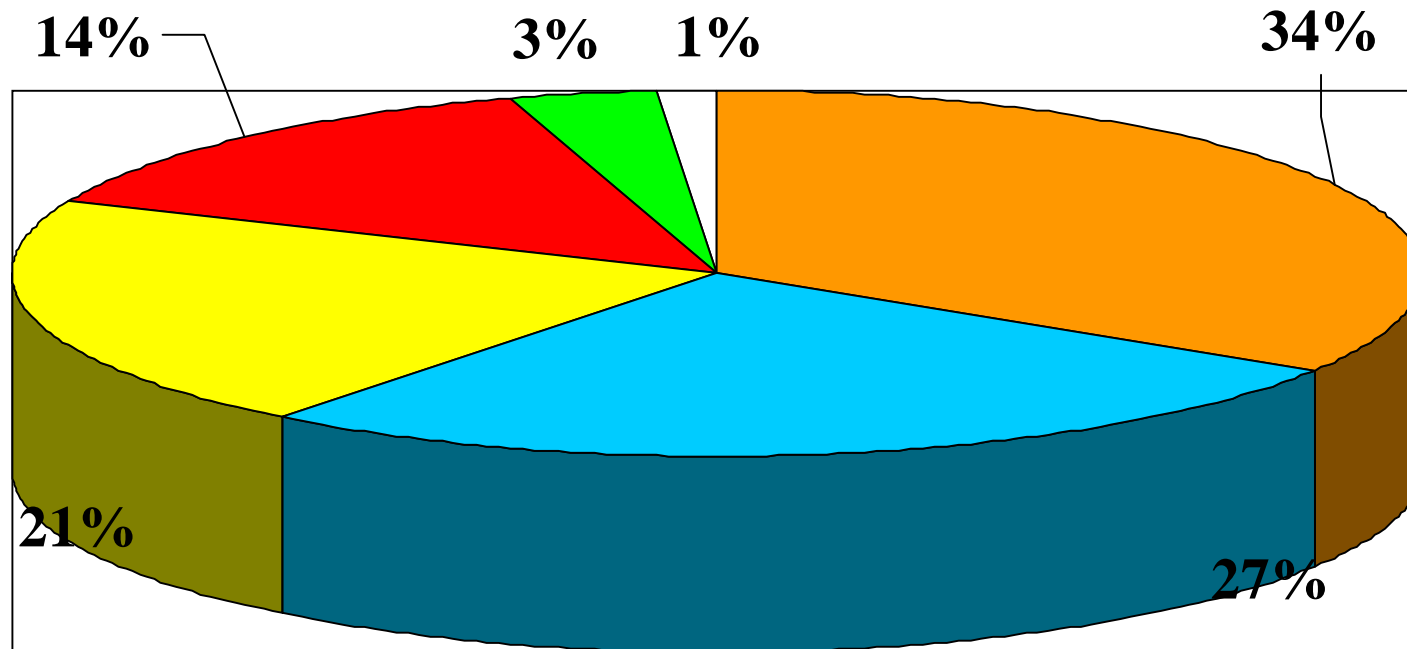


**Des situations assez largement
typées**

Ménages fragiles surtout chez les endettés

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

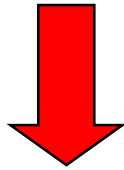
L'usage des crédits de trésorerie



Une nouvelle catégorie : les « budgets tendus »

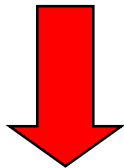
	(en %)
➔ Les ménages investisseurs	9,8
➔ Les ménages à crédit	28,5
➔ Les accédants aidés sans EL	17,5
➔ Les accédants aidés avec P.employeur	15,0
➔ Les accédants sans risque	20,6
➔ Les budgets tendus	8,6

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
Ensemble des accédants :	18,8	18,7	16,8	15,0

**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**

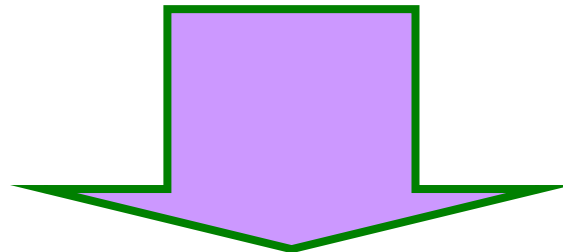
Ils privilégient la souplesse

- ◆ **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**