



“ La demande dans l’immobilier devrait rester structurellement soutenue ”

En France, le marché immobilier offre encore de réelles perspectives de croissance, alors qu’on observe un phénomène de substitution de l’épargne immobilière au détriment de l’épargne financière. Des conditions de marché opportunes pour la conquête par Barclays d’une nouvelle clientèle.

En quoi le marché immobilier suscite-t-il un tel intérêt de la part de votre établissement ?

On peut identifier deux grandes raisons : d’une part, il s’agit d’un marché d’une taille très significative, qui conserve de réelles perspectives de croissance ; d’autre part,

au-delà de la multitude de concurrents, les différentes études menées depuis deux ans montrent qu’il reste de la place pour l’innovation, notamment lorsqu’on écoute les motifs d’insatisfaction des clients. Rappelons que, l’an dernier, le marché immobilier a généré

100 milliards d’euros de crédits immobiliers. Ce chiffre est à rapprocher des 100 milliards d’euros venus alimenter l’épargne financière (pour mémoire, avec 16 %, les ménages français enregistrent un des taux d’épargne les plus élevés). Il s’agit donc d’un marché immense

Pascal Roché

2002 : directeur général de la succursale de Barclays Bank PLC en France et Country Manager.

2000-2002 : directeur adjoint du service clients d'AXA France, puis membre du comité de direction générale d'AXA France et directeur de l'audit et du contrôle.

1985-2000 : directeur de la stratégie puis directeur régional d'Alsace-Moselle, UAP. Après la fusion de l'UAP avec AXA, directeur général de la région Est d'Axa Assurances.
HEC, Maîtrise en droit privé, EA d'économie, Actuaire.

et croissant, qui a enregistré, entre 2002 et 2003, une progression de 18 %.

La forte progression des prix de l'immobilier aux particuliers peut-elle conduire à une nouvelle bulle spéculative ?

Au regard de ces chiffres, on peut se demander effectivement si le marché est arrivé à une forme de maturité, voire si un risque de déclin le menace. Nous ne le pensons pas à l'instar de la majorité de la profession et des économistes, et ce pour différentes raisons structurelles. Devenir propriétaire, c'est plus en plus le rêve des jeunes couples français, une tendance qui s'inscrit dans le long terme. Actuellement, 56 % des 24 millions de ménages sont propriétaires de leur résidence principale. Près de 9 % détiennent une résidence secondaire, alors que 12 % possèdent un logement de rapport. Ces chiffres recèlent une marge de progression encore significative, si l'on se réfère au taux des pays voisins comme l'Angleterre ou l'Espagne où le pourcentage de ménages propriétaires de leur résidence principale varie de 66 % à plus de 80 %.

En France, seuls 34 % des ménages de 35 ans possèdent un loge-

ment, alors que l'accession à la propriété devient une priorité. Aussi, nous pensons que la demande va rester soutenue structurellement, alors que l'offre dans le neuf et même dans l'ancien peine à suivre. En effet, le renforcement des délais de mise en chantier induit par les différentes réglementations a contribué à créer une forte pression sur la production de logements. Au final, les prix dans l'ancien ont augmenté de 47 % en trois ans, alors que l'offre se raréfie. Le marché du neuf a enregistré plus de 100 000 ventes en 2003 et déjà 60 000 à juin de cette année.

Quant aux prix, sur 20 ans, leurs niveaux en euros constants ne sont pas plus élevés que ceux atteints au début des années 1990 au moment de la bulle immobilière. De plus, le marché immobilier bénéficie des niveaux bas de taux d'intérêt, qui devraient rester stables compte tenu de la maîtrise de l'inflation.

Par ailleurs, on observe un phénomène de substitution de l'épargne financière par l'épargne immobiliè-

re, suite aux contre-performances de la Bourse de ces dernières années. La perte de confiance des ménages dans les marchés

financiers permet d'alimenter un regain d'intérêt pour cette classe d'actifs qui devrait perdurer au cours des années à venir. Enfin l'immobilier, dans certaines régions de la France, est significativement soutenu par les non-résidents.

L'arrivée de ces derniers acheteurs ne correspond-elle pas à un épiphénomène ?

Les non-résidents peuvent représenter jusqu'à 40 % des transactions immobilières locales, notamment les Britanniques, qui, après avoir investi dans le Périgord et ses environs, acquièrent des propriétés dans le Languedoc-Roussillon, le Pays Basque ou la Bretagne. Ce phénomène devrait se confirmer dans les prochaines années pour trois raisons : le différentiel de prix entre la Grande-Bretagne et la France (le prix moyen d'une maison ancienne française est de 124 000 euros ; en Grande-Bretagne il est de 228 000 euros ; les capitaux enregistrent même un écart de 1 à 3) ...

continuera de venir alimenter le marché français, l'intérêt des acheteurs pour la « douceur de la vie à la française » et la révolution induite par les tarifs des compagnies aériennes à bas coûts avec le développement de liaisons directes entre Londres et certaines villes de provinces françaises. Des motivations qui touchent les retraités, les cadres expatriés, et plus récemment des cadres de la City qui installent leur famille en France préférant effectuer chaque week-end l'aller-retour.

Comment vous situez-vous dans le paysage bancaire actuel sur l'immobilier en général ?

Barclays gère aujourd'hui plus de 2 milliards d'euros d'encours de crédits immobiliers. L'an dernier, le montant des nouveaux crédits que nous avons mis en place a été en hausse de 89 % par rapport à l'année 2002, alors que le marché n'avait progressé que de 20 %; nous représentons désormais, au plan national, près de 1 % du montant des nouveaux crédits distribués. Ce marché très concurrentiel, où les marges sont tirées, est traité comme une commodité au sens économique du terme, et l'avantage concurrentiel passe par l'offre de taux. Même si l'obtention d'un prix compétitif est un argument incontournable pour la clientèle française, il existe des attentes importantes en matière de services : recherche d'un financement qui procure un réel avantage, recherche de transparence sur les frais liés à un financement immobilier, recherche d'une certaine flexibilité du crédit immobilier lui-même. Notre réponse, via notre nouveau produit « Barclays One Two », est de créer un lien inédit entre les liquidités disponibles sur le compte courant et le montant du crédit inscrit sur le même compte courant, permettant de réduire le montant des intérêts débiteurs et offrant la possibilité d'une révision tous les trois ans du taux, tout en garantissant la marge initiale.

Quels peuvent être les impacts de cette offre sur vos concurrents ?

Ce produit adossé sur du taux variable a trouvé son public en Grande-Bretagne où 2,8 millions de clients ont déjà bénéficié de ce concept. En Espagne et au Portugal, 50 000 contrats ont été vendus ces derniers mois, sans conduire les établissements à proposer une offre similaire. Pour les grandes banques à réseaux, le développement d'un tel produit



“Ce marché très concurrentiel, où les marges sont tirées, est traité comme une commodité au sens économique du terme, et l'avantage concurrentiel passe par l'offre de taux.”

aurait des impacts négatifs sur la rentabilité des comptes courants. Rappelons par ailleurs qu'un tel montage nécessite une variabilité des taux, or ces mêmes établissements distribuent majoritairement des crédits à taux fixe. Économiquement, l'application d'un tel schéma avec un taux fixe est inenvisageable.

En quoi le crédit immobilier constitue-t-il un vecteur de fidélisation de la clientèle de particuliers ?

Pour capter une clientèle jeune et aisée que nous évaluons à 5 millions de ménages, le crédit immobilier est le produit pour lequel un couple peut accepter de faire une infidélité à sa banque d'origine, et de tester une nouvelle aventure avec un autre établissement. C'est pourquoi il nous est apparu opportun de nous inscrire sur ce marché de masse avec un produit original intégrant les attentes de la clientèle en matière de crédit immobilier, en proposant un véritable partenariat bancaire. C'est aussi l'opportunité pour nous de « démocratiser » notre marque, jusqu'à présent perçue comme trop élitiste.

Il est actuellement question d'un projet de réforme de l'hypothèque, qu'en pensez-vous ?

Il s'agit d'un débat intéressant qui a lieu au sein de la profession. L'hypothèque inversée pourrait trouver un marché dans la mesure où les prêts de trésorerie aujourd'hui s'avèrent pénalisants et contraignants. Or les propriétaires parmi les plus âgés disposent d'un patrimoine qui a de la valeur mais souvent avec des revenus assez faibles. Un paradoxe qui risque de s'accroître avec l'incertitude qui pèse sur le traitement futur des retraites. Cette situation met en exergue un vrai besoin des ménages aux revenus modestes ou moyens qui souhaiteraient profiter dans de bonnes conditions de l'épargne représentée par leur bien immobilier, sans toutefois le vendre. Pour l'instant, les instances professionnelles ne sont pas encore en mesure de se prononcer, au regard de l'avancée des travaux sur cette nouvelle forme de transmission du patrimoine, même si elles y sont globalement favorables. ■

*Propos recueillis par
Élisabeth Coulomb et Cécile Joly*