

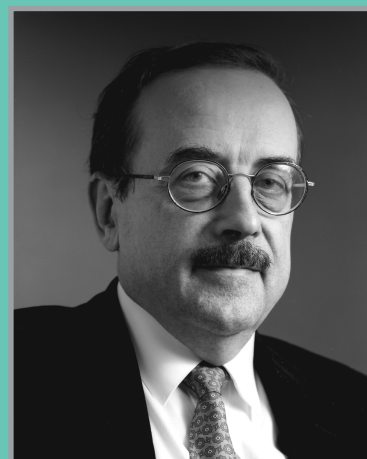
“NOUS PRÉCONISONS UN PRINCIPE DE PLEINE HARMONISATION CIBLÉE”

La Fédération des banques françaises recommande une pleine harmonisation ciblée sur les points déterminants pour organiser une concurrence active mais équitable au sein de l'Espace européen. Un des principaux éléments est d'aménager la comparabilité des offres.

INTERVIEW

Les marchés du crédit immobilier des pays membres de l'Union européenne restent très fragmentés. Les différences se constatent dans de nombreux domaines : réglementations, aides publiques pour l'accession à la propriété, comportements des emprunteurs, natures des offres (taux, durée...), refinancements, etc. L'intégration de ces marchés s'avère donc particulièrement complexe. La Commission européenne a néanmoins tiré les leçons des négociations difficiles sur le projet de directive sur le crédit à la consommation : elle a lancé une consultation préalable auprès des différents acteurs de ces marchés, au travers notamment du Forum Group. Si la FBF apprécie la méthode adoptée, elle ne partage pas toutes les conclusions de ce groupe de travail.

■ **Comment parvenir à construire le marché européen du crédit immobilier ?**



Pierre de Lauzun

Directeur général adjoint
FBF

Notre analyse est constante dans ce domaine : nous préconisons un principe d'harmonisation pleine mais ciblée, c'est-à-dire d'établir sur les points qui ont une réelle importance pour la concurrence une législation commune, que les États ne peuvent ni modifier ni compléter. Cela permet, en revanche, d'appliquer la loi du pays d'origine sur d'autres points, parce qu'ils ne sont pas déterminants dans le jeu de la concurrence.

■ **La question de l'harmonisation se pose-t-elle aujourd'hui dans les mêmes termes avec l'arrivée des nouveaux pays membres dont les marchés du crédit immobilier sont moins matures ?**

Cela ajoute probablement en complexité relative, mais la législation dans ces pays n'a pas le passé, l'expérience et le degré d'enracinement qu'elle peut avoir dans les pays de l'Ouest. En effet, l'accession à la propriété immobilière ne joue pas, compte tenu du régime politique



antérieur, le même rôle qu'il peut jouer à l'Ouest. À la limite, une référence commune qui serait d'emblée reconnue ailleurs, serait probablement dans leur intérêt.

■ Quels sont les principaux points d'harmonisation à atteindre ?

Il faut opérer de façon pragmatique en procédant par cercles concentriques, de ce qui est le plus urgent et qui se trouve dans une certaine mesure le plus facile à harmoniser, jusqu'au plus difficile, mais en même temps le plus local. Qu'est ce qui est le plus urgent ? C'est la compréhension d'une offre par l'emprunteur. Il s'agit de faire en sorte que quelqu'un qui veut acheter un bien immobilier puisse assez facilement comparer des offres, parce qu'elles se présenteront dans des termes qui ne sont pas nécessairement identiques mais immédiatement comparables. La comparabilité de l'offre est ce qui permet la meilleure concurrence.

L'harmonisation de ces points ne modifie pas uniquement les textes, mais également la compréhension mutuelle des règles du jeu nationales entre les prêteurs et les emprunteurs, alors même qu'il n'y a pas nécessairement de demandes spontanées pour ce changement. C'est donc un mouvement qui peut susciter de façon normale des résistances.

Au-delà, on arrive très vite à la problématique d'abord de l'hypothèque, puis de l'exécution du gage. Cela touche à des couches profondes dans les codes civils locaux ou dans la *common law*, qui offrent une résistance à l'harmonisation légitimement beaucoup plus grande.

Cela veut dire que si nous parvenions par exemple, en matière de refinancement, à créer des opérations de titrisation paneuropéennes, les portefeuilles resteraient probablement individualisés au niveau national ; et il ne faut pas s'en offusquer parce que c'est ce qui se passe aussi aux États-Unis où existe un très large marché, les *mortgage backed securities*, qui sont le fruit de la titrisation quasi systématique des crédits hypothécaires. Il est bien évident que la vie des crédits hypothécaires octroyés à Détroit, ville industrielle dominée par l'automobile et soumise aux lois d'un certain état, n'est pas la même qu'un portefeuille du Texas soumis aux lois locales dans une zone pétrolière ou à forte immigration. Les investisseurs savent très bien que ces portefeuilles doivent être gérés selon les droits locaux. En revanche, ils auront besoin d'un emballage financier aussi homogène que possible, ce qui revient à la problématique des conditions de l'offre.

■ Quel pourrait être l'impact de l'harmonisation des marchés hypothécaires sur les marges des banques françaises ?

Le jeu de la concurrence et les stratégies développées par les banques françaises sur ces produits ont abouti

EXTRAITS

LE RAPPORT GRIMALDI

Ce rapport a pour objet de présenter à Dominique Perben, garde des Sceaux, ministre de la Justice, un projet de réforme du droit des sûretés ; le Groupe de travail a été constitué en juillet 2003 et est présidé par le Professeur Michel Grimaldi (Université Panthéon Assas).

« Tout comme la refonte du gage, la modernisation de l'hypothèque serait un apport essentiel de la réforme. Elle implique quelques modifications ponctuelles comme la simplification de la mainlevée, qui serait désormais requise par le dépôt au bureau du conservateur d'une simple attestation notariée mentionnant le consentement des parties intéressées (art. 2448). Cet assouplissement de la mainlevée serait utilement accompagné de mesures qui allégeraient le coût.

Mais la modernisation de l'hypothèque porterait surtout sur cinq points majeurs :

- Le remplacement des privilèges immobiliers spéciaux par des hypothèques légales spéciales ;
- L'actualisation du régime de l'hypothèque conventionnelle ;
- L'institution d'une hypothèque rechargeable (art. 2428) et d'une hypothèque inversée (art. 2439) :

- L'hypothèque rechargeable est celle qui peut être réutilisée par le constituant en garantie de nouveaux emprunts : celle qui, consentie pour garantir l'emprunt ayant permis l'acquisition de l'immeuble, peut être ensuite affectée à la garantie d'un emprunt à la consommation. Elle évite ainsi le coût de la constitution d'une nouvelle hypothèque ; et de ce fait, elle permet à l'hypothèque de concurrencer le système de cautionnement des crédits immobiliers ;
- L'hypothèque inversée est celle qui garantit un prêt dont le principal et les intérêts sont pour le tout remboursables in fine, en une seule fois, soit au décès de l'emprunteur, soit lors de la vente de l'immeuble hypothéqué. Elle est conçue comme un moyen de garantir, et donc d'obtenir, un crédit remboursable à sa mort, par ses héritiers. L'opération est parfois qualifiée de crédit viager hypothécaire. Le Groupe a émis des doutes sérieux sur ce nouvel instrument : il risque d'inciter une personne âgée à un endettement indolore, et donc irréfléchi. Néanmoins, le Groupe propose, pour le cas où cette transposition serait décidée, de porter à 50 ans la durée maximum de conservation de l'inscription (art. 2441) ;
- La simplification des modes de réalisation de l'hypothèque ;
- La consécration des modes de transmission à titre principal de l'hypothèque. »

à une situation de prix bas par rapport à d'autres pays d'Europe. Il est concevable d'avoir des marges plus comprimées sur le crédit hypothécaire si de ce fait, vous avez une relation plus riche avec vos clients et que l'ensemble de la relation client peut avoir une rentabilité raisonnable. L'accès au marché français n'est donc probablement pas facile pour les étrangers, parce qu'au départ, ils ne gagnent pas leur vie sur ces transactions. Les banques françaises pourraient prêter à l'étranger à condition que cela se traduise dans la même relation multiproduits. Mais ce n'est pas vrai dans tous les pays. Dans le modèle anglo-saxon par exemple, les marges sont beaucoup plus élevées : les banquiers ne raisonnent pas sur une démarche globale, mais produit par produit.

Ils fixent leur marge en fonction des conditions exigées par le marché financier.

C'est le cas aux États-Unis, alors que le crédit hypothécaire y ressemble juridiquement beaucoup au nôtre. Cet exemple montre que l'harmonisation juridique ne conduit pas nécessairement à l'uniformisation des marchés parce que les acteurs, consommateurs, banques ou autres prêteurs, n'ont pas les mêmes comportements, ni les mêmes priorités.

■ Que pensez-vous des propositions du Forum Group ?

L'idée d'instituer un forum pour avoir un long débat préparatoire, est indéniablement une bonne méthode. Cela ne veut pas dire que nous validons toutes les remarques qui ont pu être faites.

■ Quels sont les points auxquels vous adhérez et ceux sur lesquels votre position diffère ?

Nos priorités sont claires : elles portent sur une harmonisation ciblée appliquée en premier lieu aux conditions de l'offre. Cela nous paraît pouvoir réunir à la fois les besoins du financier et les besoins du consommateur. En revanche, nous ne croyons pas, dans ce domaine, aux fichiers positifs. Les crédits immobiliers sont des opérations importantes et il est évident que le prêteur montera un dossier complet qui inclut une enquête approfondie pour savoir où en est l'emprunteur, quelle est réellement sa situation financière, quels sont ses flux d'argent et évidemment que vaut le gage. Le fichier positif n'apporte rien par rapport à cela.

■ Où en est la réforme du marché hypothécaire ?

Elle se poursuit activement. Le groupe de travail Grimaldi a mené des travaux à très haut niveau et de grande qualité et rendu ses conclusions au garde des Sceaux. Cette démarche permet de décanter le travail de manière à la fois rationnelle et constructive. Les choix doivent être maintenant faits au niveau gouvernemental.

■ Est-ce que les mesures du rapport vont dans le sens des pratiques des autres pays, par exemple, la réutilisation des hypothèques, le crédit hypothécaire inversé...

Le crédit hypothécaire inversé est surtout américain. La réutilisation possible des hypothèques existe en Grande-Bretagne, de façon appréciable. Ces éléments peuvent être des facteurs intéressants d'innovation juridique. Si nous évoluons dans une perspective européenne, nous ne devons pas forcément raisonner que sur l'harmonisation, bien que cela soit une priorité, nous devons aussi penser compétition. Une partie importante de notre législation ne sera pas harmonisée, notamment dans les domaines de droit civil : il faut la rendre aussi compétitive que possible.

« Le niveau des taux d'intérêt est un facteur massif de solvabilisation. Les clients n'achètent pas un bien immobilier, ils achètent un couple bien immobilier/financement à crédit. »

■ Selon vous, existe-t-il une bulle immobilière en France ?

Il est sain de se poser constamment la question. Une leçon, au moins, a été tirée des années 1990 : contrairement à l'illusion qui a perduré pratiquement depuis la fin de la guerre, le marché immobilier ne suit pas régulièrement – avec des fluctuations minimales – le développement du PNB. Il est comparable en un sens à l'évolution des marchés financiers, en moins saccadé. Ils ont en commun de connaître des cycles, mais là où ces derniers connaissent des mouvements innombrables, le marché immobilier subit une houle très lente mais du coup quasiment irrésistible. Le marché immobilier a des tendances qui se renversent sur plusieurs années et qui ne sont pas toujours celles de l'activité économique.

■ Où en est-on de ce cycle ?

Les prix sont considérablement plus hauts qu'au creux de la vague, c'est-à-dire au milieu des années 1997 et 1998. Ils se rapprochent du point le plus haut atteint avant le renversement de 1990. Mais cela ne suffit pas pour arriver à une conclusion. Il faut également intégrer au moins trois autres facteurs.

En premier lieu, le niveau des taux d'intérêt est un facteur massif de solvabilisation. Les clients n'achètent pas un bien immobilier, ils achètent un couple bien immobilier/financement à crédit. Si ce financement est beaucoup moins cher, ce qui est le cas aujourd'hui par rapport à 1990, ils ont les moyens de payer des montants plus importants. Comme il y a une rareté intrinsèque des biens immobiliers, il est normal alors que les prix soient plus élevés. Mais cela ne remet pas en cause la solvabilité des acheteurs.

Autre élément de différenciation : dans les années 1990, les prix ont été gonflés par les achats des professionnels, à caractère spéculatif. Aujourd'hui, la hausse des prix est consécutive à des achats par les particuliers pour leur propre compte, donc dans une perspective de long terme. Cela ne veut pas dire que la demande finale est raisonnable et qu'elle ne finira pas par décrocher. Mais le facteur de risque induit par cette spéculation a disparu. Le troisième facteur à prendre en considération est la croissance économique, qui n'est peut-être pas celle qu'on aurait voulue, mais qui est quand même réelle. La richesse collective est beaucoup plus grande que ce qu'elle était à l'époque.

Cela étant, nous ne portons pas de jugement sur la situation, nous ne pouvons qu'aider à définir les ingrédients du raisonnement. De plus, un retournement n'est pas synonyme de krach du marché. Enfin, il faut quand même souligner qu'au-delà du cycle, et comme pour le marché des actions, les biens immobiliers d'une qualité convenable, normalement, s'apprécient en moyenne sur le très long terme. ■

Propos recueillis par Elisabeth Coulomb.