



LOCATAIRE OU PROPRIÉTAIRE ?

**ENJEUX ET MYTHES
DE L'ACCESSION
À LA PROPRIÉTÉ
EN SUISSE**

**PHILIPPE THALMANN
PHILIPPE FAVARGER**



TABLE DES MATIÈRES

Chapitre 1 Introduction

1.1	Motifs	1
1.2	Pourquoi ce livre maintenant?	2
1.3	Pourquoi un livre sur la propriété en Suisse?.....	5
1.4	Structure du livre.....	6
1.5	Remerciements	8

Chapitre 2 Enquête qualitative auprès des ménages

2.1	Objectifs et démarche.....	9
2.2	Contexte de l'enquête.....	10
2.3	Questionnaire qualitatif.....	11
2.4	Echantillon du questionnaire qualitatif	11
2.5	Typologie des locataires et des propriétaires	12
2.6	Conclusions	16

Chapitre 3 Résultats de la grande enquête de 1996

3.1	Introduction	17
3.2	Format de l'enquête.....	18
3.3	Satisfaction procurée par le logement	20
3.4	Type de logement idéal	23
3.5	Mode de possession idéal.....	28
3.6	Attraits de la propriété.....	34
3.7	Raisons de rester locataire.....	41
3.8	Démarches entreprises pour accéder à la propriété.	44
3.9	Aide à l'accèsion à la propriété	48

3.10	Ménages devenus propriétaires	49
3.11	Ménages qui ont été propriétaires	54
3.12	Analyse avec les données de l'ESPA 1995.....	55
3.13	Conclusions	58

Chapitre 4 Différences dans les réponses des femmes et des hommes

4.1	Introduction	63
4.2	Autres différences entre les femmes et les hommes dans l'échantillon	64
4.3	Satisfaction procurée par le logement	65
4.4	Type de logement idéal	66
4.5	Mode de possession idéal et attraits de la propriété	70
4.6	Raisons de rester locataire.....	73
4.7	Conclusions	75

Chapitre 5 Qui est propriétaire, qui est locataire? Une explication économétrique

5.1	Introduction	77
5.2	Analyse sur la base des données cantonales.....	78
5.3	Brève revue des modèles expliquant le choix du mode de possession	81
5.4	Méthode utilisée avec les données individuelles....	83
5.5	Explication du mode de possession.....	86
5.6	Explication de la préférence pour la propriété.....	94
5.7	Explication de la force du désir de propriété.....	101
5.8	Explication du succès des démarches entreprises pour accéder à la propriété.....	106
5.9	Conclusions	109

Chapitre 6 Comparaison entre location et propriété

6.1	Introduction	115
6.2	Comparaison faite par les habitants	116
6.3	Liberté d'aménager et coûts d'entretien.....	118
6.4	Stabilité et mobilité	119
6.5	Coût	120
6.6	Possibilité d'épargner.....	122
6.7	Risques économiques.....	122
6.8	Valeurs immatérielles.....	124
6.9	Conclusions	126

Chapitre 7 Coût et fiscalité du logement en propriété

7.1	Introduction	129
7.2	Éléments de coûts du propriétaire-occupant	130
7.3	Calculs faits par les propriétaires-occupants.....	133
7.4	Fiscalité	135
7.5	Évaluation intertemporelle	142
7.6	Conclusions	161

Chapitre 8 Conversion de logements locatifs en propriété

8.1	Introduction	167
8.2	Qui achèterait son logement locatif?.....	169
8.3	Une offre intéressant des ménages qui ne sont pas a priori attirés par la propriété.....	174
8.4	Point de vue des propriétaires	178
8.5	Barrières légales et fiscales à la conversion.....	181
8.6	Conclusions	185

Chapitre 9 Diverses formes de propriété

9.1	Introduction	189
9.2	Démarcation entre location et propriété.....	190
9.3	Des locataires qui sont propriétaires immobiliers...	192
9.4	La propriété par étages (PPE).....	194
9.5	Alternatives développées par le passé.....	197
9.6	Nouveaux modèles de propriété.....	199
9.7	Conclusions	203

Chapitre 10 Les coopératives d'habitation comme alternative?

10.1	Introduction	205
10.2	Coopératives d'habitation suisses: un ensemble hétérogène	206
10.3	Situation des coopérateurs en Suisse.....	208
10.4	Satisfaction des coopérateurs	211
10.5	Attraits de la propriété offerts par les coopératives.	213
10.6	Raisons de rester locataire coopérateur.....	216
10.7	Conclusions	217

Chapitre 11 Comparaison avec d'autres pays

11.1	Introduction	219
11.2	Propriété du logement dans d'autres pays.....	220
11.3	Propriété et maison individuelle.....	222

11.4	Explications de la faible proportion de propriétaires en Suisse.....	225
11.5	Situation dans quelques pays européens	232
11.6	Conclusions	239

Chapitre 12 Politiques en faveur de l'accès à la propriété

12.1	Introduction	241
12.2	Pourquoi promouvoir la propriété?.....	242
12.3	Raisons de ne pas promouvoir la propriété.....	245
12.4	Conclusions sur l'opportunité de promouvoir la propriété.....	250
12.5	Comment promouvoir la propriété?.....	253
12.6	Quels ménages aider?	262
12.7	Que faire pour les autres?	265
12.8	Mesures de promotion de la propriété en Suisse.....	268
12.9	Conclusions	275

Chapitre 13 Conclusion générale: résultats et propositions de mesures à prendre

Bibliographie.....	293
---------------------------	------------

Annexe A Organisation et représentativité des enquêtes de 1996

A.1	Structure du questionnaire qualitatif	303
A.2	Structure du questionnaire de la grande enquête de 1996	304
A.3	Echantillon de la grande enquête de 1996.....	305
A.4	Représentativité de l'échantillon.....	306
A.5	Pondérations	308

Annexe B Tableaux détaillés

B.1	Tableaux du chapitre 3	311
B.2	Tableau du chapitre 4.....	315
B.3	Tableaux du chapitre 7	315

Annexes C et D.....	317
----------------------------	------------

CHAPITRE 1

INTRODUCTION

1.1 MOTIFS

Pourquoi écrire un livre sur la propriété résidentielle? Que les habitants d'un logement¹ en soient locataires ou propriétaires n'est a priori qu'une question juridique, comme la location ou l'achat d'une voiture; un traité de droit devrait donc suffire. Un conseiller financier pourrait encore rédiger une analyse comparative de ces deux alternatives sur le plan du patrimoine, puisqu'un logement représente typiquement un élément central de la fortune de son propriétaire. Or ce livre n'est ni un traité de droit ni une analyse financière. Il touche à l'économie, à la politique et même un peu à la sociologie, puisque la propriété du logement de résidence principale touche des enjeux sociaux, politiques et économiques beaucoup plus importants que la propriété d'une voiture. Ce livre se propose d'éclairer ces enjeux.

Pour commencer, les habitants chargent la propriété de qualités qui transcendent les différences de droits et d'obligations. Certains y voient le signe le plus fiable du succès économique. D'autres pensent qu'ils enrichissent un bailleur s'ils louent leur logement. Beaucoup ont le sentiment de ne pas être libres et autonomes tant qu'ils sont locataires. Ce livre donne largement la parole aux habitants pour comprendre ces points de vue. Pour comprendre également le point de vue de locataires qui sont satisfaits de l'être.

Les habitants ne sont pas les seuls à charger la propriété résidentielle de vertus. Des théoriciens et des penseurs politiques ont vu dans la généralisation de la propriété résidentielle la solution à beaucoup de problèmes sociaux et politiques. Les plus exaltés l'ont élevée au rang de besoin fondamental. Les théoriciens modérés ont cru qu'elle permettrait d'enlever autant

¹ Le terme «logement» désigne dans ce livre toute forme d'habitat pour un ménage, donc aussi bien un appartement qu'une maison entière.

d'habitants du besoin d'aide publique. Ce livre présente également les théories de la propriété résidentielle et apporte sa propre réflexion à la question.

La dernière hypothèse – que la propriété résidentielle permet d'enlever autant d'habitants du besoin d'aide publique – a été démentie de façon éclatante au cours de ces 15 dernières années. Certains gouvernements, celui de Margaret Thatcher en tête, ont massivement favorisé la propriété résidentielle pour tous notamment dans ce but, pour devoir constater après le retournement du cycle conjoncturel et surtout immobilier que les nouveaux propriétaires avaient encore plus besoin d'aide face à la baisse de valeur de leurs propriétés. Ailleurs, comme aux Etats-Unis, on sait depuis longtemps que les propriétaires grèvent le budget public à travers les avantages fiscaux dont ils semblent avoir besoin.

On l'aura compris, les auteurs de ce livre ne sont pas des inconditionnels de la propriété résidentielle. Mais ce livre n'en fait certainement pas le procès. De même que nous donnons la parole à tous les citoyens, des propriétaires convaincus aux locataires inconditionnels, de même nous la donnons aux apologues de la propriété comme à ceux qui en ont dénoncé le mythe.

A côté de la charge affective, psychologique et politique de la propriété résidentielle, celle-ci se distingue encore sur le plan pratique de la propriété d'une voiture par exemple. Lorsqu'un ménage achète un logement, il dépense trois, quatre ou cinq revenus annuels. Pour ce faire, il engage pratiquement toutes ses économies et se charge d'une dette dont les intérêts et l'amortissement absorbent jusqu'au tiers de son revenu. Par la suite la charge s'allège, mais dans les premières années il suffit que la valeur de son bien ou son revenu diminue de quelques dizaines de pour-cent, ou que le taux d'intérêt augmente de quelques points de pour-cent, pour que sa situation financière devienne intenable et qu'il perde toutes ses économies. En principe, un ménage qui envisage de s'acheter un logement devrait anticiper l'évolution des prix immobiliers dans la région, des taux d'intérêt et de son revenu sur plusieurs dizaines d'années. Or tout ceci est devenu fort instable (sect. 1.2). Clairement, la propriété n'est pas (plus?) la meilleure solution pour tous.

1.2 POURQUOI CE LIVRE MAINTENANT?

Il vaut la peine de reprendre l'analyse de la propriété résidentielle à la lumière des développements récents en Europe. La plupart des pays ont encouragé plus vigoureusement que jamais l'accès à la propriété dès la deuxième moitié des années 1980. Un mélange d'idéalisme et de pragmatisme étaient à l'origine de cet effort. L'idéal du marché, auquel le logement en propriété serait plus conforme que le logement locatif et surtout que le logement social, est revenu en force avec les gouvernements Reagan et Thatcher. En même temps, les pays devaient redresser leur situation budgétaire et

on croyait encore que le logement en propriété grevait moins les budgets publics que le logement en location.

Ces efforts de promotion de la propriété ont d'abord rencontré un grand succès, notamment avec une hausse générale des valeurs immobilières, qui semblait confirmer que la propriété résidentielle était une bonne affaire. Malheureusement pour l'idéal et les budgets publics, la conjoncture s'est dramatiquement retournée au tournant de la décennie. Les taux d'intérêt ont fortement augmenté, le moteur conjoncturel mondial s'est arrêté, le taux de chômage s'est envolé et les prix immobiliers ont plongé. Un grand nombre d'accédants récents en Grande-Bretagne, Finlande, Suède se sont retrouvés avec une dette hypothécaire dépassant la valeur de leur propriété, sans fonds propres pour s'en dégager, peut-être même sans emploi et sans possibilité d'aller en chercher un ailleurs.

Ces ménages étaient victimes à plusieurs titres de la promotion forcenée de la propriété. D'abord, leurrés par les promesses de leur gouvernement, ils avaient engagé toute leur épargne et plus dans l'achat d'un logement. La libéralisation simultanée du crédit hypothécaire avait poussé les instituts de crédit à de graves manques de prudence, peu habitués qu'ils l'étaient encore à évoluer dans un monde de concurrence. La promotion de la propriété et la libéralisation du crédit ont ainsi contribué à gonfler une gigantesque bulle des prix immobiliers. Lorsqu'elle a éclaté, les valeurs sont rapidement tombées au-dessous des crédits qu'elles devaient garantir. Les ménages se retrouvaient forcés d'accélérer l'amortissement de leur dette, alors même que les taux d'intérêt atteignaient des niveaux que l'on ne croyait plus possibles. Les gouvernements ont encore renforcé la hausse des taux d'intérêt et le ralentissement conjoncturel en tentant de mettre leur budget en conformité avec les exigences de l'union monétaire (critères de Maastricht). Les accédants récents étaient pris au piège. Ils ne pouvaient plus payer les intérêts et amortissements exigés, mais ils ne pouvaient pas non plus vendre leur logement parce que la vente n'aurait pas permis de rembourser la dette. De plus, le marché offrant maintenant surtout des logements en propriété, la vente aurait dû leur permettre de dégager des fonds propres pour acheter un autre logement, même plus modeste. Or les instituts de crédits avaient appris entre temps à exiger un minimum de fonds propres et à vérifier la couverture des charges par le revenu. Tout ceci dans un contexte de revenus décroissants et de chômage croissant. Il était devenu clair que la propriété résidentielle n'était plus forcément une bonne affaire, ou comme l'ont écrit Michael Ball et Michael Harloe [1998]: «*In an era of low inflation, high real interest rates, reduced tax reliefs and volatile housing markets, owner-occupation is no longer a clear one-way bet.*»

En Suisse aussi, l'évolution récente justifie un nouvel examen de l'option de la propriété résidentielle. La hausse des taux d'intérêt (nominaux, puis réels), la baisse des valeurs immobilières, la baisse des revenus disponibles et

l'augmentation du risque de chômage ont également atteint la Suisse au début des années 1990. Entre 1990 et 1998, le prix des villas a baissé de 23 % dans le canton de Zurich et celui des appartements en PPE de 16 % (indices Banque cantonale de Zurich). D'autres cantons ont été encore plus fortement touchés. Le logement n'est plus un placement sûr, une protection contre une inflation qui n'existe plus. Les ménages ont-ils perçu ces risques nouveaux et modifiés leur attitude par rapport au choix du mode de possession²? La question est d'autant plus pertinente aujourd'hui (en 2001) qu'une nouvelle euphorie semble avoir atteint le marché de l'accession à la propriété.

A la différence de beaucoup d'autres pays, la Suisse n'a pas particulièrement encouragé la propriété au cours des années 1980. Ce serait même plutôt le contraire. Sous la pression de l'administration fiscale fédérale et de jugements du Tribunal fédéral, les fiscaux cantonaux deviennent plus exigeants vis-à-vis des propriétaires. Il faut se demander aujourd'hui si les ménages propriétaires du logement qu'ils occupent bénéficient encore d'avantages fiscaux.

Suite à l'échec de peu en votation populaire de l'initiative «Propriété pour tous», qui prévoyait des mesures d'encouragement à la propriété, en particulier sur le plan fiscal, la Confédération a proposé de modifier le système de taxation des propriétaires en les exonérant de l'impôt sur le rendement des fonds propres investis dans leur logement. Par ailleurs, la politique fédérale du logement va être profondément modifiée prochainement. Il n'est pas prévu d'encourager massivement l'accession à la propriété comme ailleurs en Europe il y a 15 ans, mais tout de même, les principes de la réorientation sont les mêmes: moins d'aide diffuse pour la construction de logement locatif, davantage de concentration sur les aides personnelles aux ménages qui en ont le plus besoin. C'est dans le contexte de cette réforme que l'Office fédéral du logement et le Fonds national suisse de la recherche scientifique ont accepté de subventionner une recherche, dont l'initiative est issue de l'Institut de recherche sur l'environnement construit.

La compréhension des motivations qui poussent à l'achat d'un logement et des barrières que les ménages doivent surmonter est cruciale pour les autorités suisses si elles souhaitent mettre en application une politique efficace de promotion de la propriété. Il faut notamment vérifier si une diminution du coût relatif de la propriété, par exemple par le biais de la fiscalité, permet véritablement de promouvoir de nouvelles acquisitions ou si elle ne fait que subventionner ceux qui sont déjà propriétaires ou ceux qui ont de toute façon les moyens et l'envie d'acheter leur logement. Vérifions surtout pour commencer si les ménages sont vraiment si nombreux à souhaiter devenir propriétaires et si ce souhait figure parmi leurs priorités!

² L'expression «mode de possession» désigne dans ce livre les différentes solutions légales définissant le droit qu'a un ménage d'occuper son logement. En France, on utilise plutôt l'expression «mode d'occupation» ou «statut d'occupation» et dans le monde anglo-saxon on dit «tenure». Nous ne traitons dans ce livre que la résidence principale ou résidence habituelle, à l'exclusion des résidences secondaires ou occupées de manière saisonnière.

1.3 POURQUOI UN LIVRE SUR LA PROPRIÉTÉ EN SUISSE ?

Un tiers environ des Suisses sont propriétaires de leur logement, c'est la proportion la plus faible de tous les pays de l'OCDE. Dans plusieurs pays d'Europe, trois ménages sur quatre sont propriétaires de leur logement et dans la plupart des autres, c'est au moins un ménage sur deux. La particularité suisse s'est d'ailleurs accentuée depuis la Deuxième Guerre mondiale. La proportion des ménages propriétaires de leur logement est faible en Suisse depuis qu'on dispose de telles statistiques, alors qu'elle a fortement augmenté en Espagne, en Italie ou en Belgique par exemple.

La stagnation à un niveau très bas de la proportion de ménages propriétaires de leur logement en Suisse, surtout dans les villes, intrigue. La Constitution donne d'ailleurs mandat à la Confédération d'y remédier, comme s'il s'agissait d'un défaut helvétique. La question revient par ailleurs fréquemment sur le devant de la scène politique, en particulier par rapport au traitement fiscal qu'il faut réserver aux propriétaires de leur logement. Pour ces raisons, la question mérite sans conteste d'être discutée de manière détaillée, d'un point de vue tant historique que juridique et économique.

Une étude détaillée du *Sonderfall* helvétique profite également à la communauté scientifique internationale. Un des plus grands avantages de la recherche dans le domaine en Suisse réside dans le parc très vaste de logements locatifs. Ces logements sont généralement considérés comme étant de très bonne qualité, de telle sorte que la décision d'achat ne doit pas nécessairement être perçue comme une volonté de choisir un logement de meilleure qualité. En deuxième lieu, la Suisse est un pays qui exhibe un taux d'épargne plus élevé et des taux d'intérêt bien plus faibles que beaucoup d'autres pays. Ce sont donc d'autres barrières qui doivent empêcher de nombreux ménages suisses d'accéder à la propriété.

Ce travail ne constitue évidemment pas la première étude de l'accès à la propriété en Suisse. Citons les travaux de Rölli [1981] et Aebersold [1994]. Le premier a tenté d'expliquer l'évolution de la proportion de propriétaires dans le temps. Le second a analysé économiquement et statistiquement les choix des ménages individuels. Ces travaux montrent qu'il n'existe pas d'explication monocausale de la faible proportion de propriétaires en Suisse. Il n'existe pas non plus de consensus sur les divers facteurs explicatifs ainsi que sur leur importance relative. Ce livre apporte aussi son explication de la faible proportion de propriétaires en Suisse et analyse aussi les calculs et choix individuels ; il a la chance de pouvoir utiliser une base de données individuelles très riche, spécialement construite pour cette recherche. De plus, ce livre embrasse la question de la propriété du logement de façon bien plus large que les deux auteurs précédents ont pu le faire (sect. 1.4).

1.4 STRUCTURE DU LIVRE

Ce livre offre une synthèse de la situation de l'accession à la propriété du logement en Suisse. Il se base notamment sur une grande enquête conduite en 1996 auprès de la population suisse pour analyser ses conditions d'habitation, ses aspirations en matière de logement, les difficultés à accéder à la propriété, les démarches entreprises par ceux qui y sont parvenus, etc. (chap. 3). Cette grande enquête quantitative a été précédée d'une enquête qualitative, plus fouillée par le nombre des questions posées, questions largement ouvertes, mais beaucoup plus restreinte par le nombre des personnes interrogées. L'enquête qualitative a servi à élaborer le questionnaire nécessairement plus fermé de l'enquête quantitative. Elle permet déjà d'identifier quelques-uns des grands enjeux de l'accès à la propriété et surtout d'identifier des types de ménages très différents par leurs moyens et leurs aspirations résidentielles (chap. 2).

La grande enquête quantitative de 1996 était adressée aux ménages. Elle donne la parole aux femmes et aux hommes, tantôt ensemble, tantôt séparément. Elle permet ainsi de vérifier si les femmes et les hommes ont des préférences et des aspirations résidentielles différentes, en général et à l'intérieur des couples (chap. 4). Elle permet également, par la qualité de l'échantillon, un traitement statistique rigoureux pour expliquer pourquoi certains ménages accèdent à la propriété et d'autres pas. Cette analyse est un peu plus exigeante sur le plan méthodologique, mais elle conduit à identifier les caractéristiques objectives et subjectives des ménages qui abandonnent leur quête de la propriété à différentes étapes du chemin (chap. 5). Elle n'explique pas directement pourquoi il n'y a pas plus de propriétaires en Suisse et surtout pas pourquoi il y en a moins que dans les autres pays. Pour cela, il faudrait disposer d'échantillons comparables pour d'autres pays. Il y aura toutefois plus loin une comparaison plus qualitative (chap. 11).

Ce livre ne reprend pas simplement à son compte le rêve de propriété des ménages. Au contraire, il analyse les avantages et défauts de la propriété du logement à usage propre, notamment sur les plans économique et fiscal (chap. 6). Il utilise pour cela les avis des répondants à l'enquête de 1996 et à d'autres enquêtes. Il tente également de donner une appréciation objective ou scientifique. Le coût constitue évidemment un élément de comparaison crucial (chap. 7). Même s'il paraît difficile au premier abord de comparer les coûts récurrents du loyer avec le prix payé une fois pour toutes pour l'accession, cette comparaison s'avère beaucoup plus aisée dès que l'on fait intervenir le bailleur dans l'équation. Grâce à cette astuce, on peut tenir compte rigoureusement de l'ensemble des impôts supportés directement ou indirectement par le ménage locataire et le ménage propriétaire et identifier un avantage éventuel pour ce dernier. Des simulations représentatives permettent même de quantifier cet avantage.

Le livre entre ensuite dans une partie plus normative. Après avoir montré que les ménages aspirent largement à la propriété et que celle-ci présente bien des avantages par rapport à la location, il convient de chercher des solutions pour permettre à davantage de ménages de réaliser leur rêve. Cependant, le portrait des aspirations résidentielles et le bilan des avantages et défauts de la propriété sont finalement fort nuancés, si bien qu'on ne peut pas justifier de balayer toutes les autres priorités de la société pour une promotion forcée de la propriété. La solution la moins exigeante en ressources est certainement la transformation juridique de logements locatifs en logements en propriété, de préférence pour les mêmes occupants. Pour que cette solution ait du succès, il faut que ce soit légalement possible et que les bailleurs et les futurs acquéreurs soient disposés à y participer (chap. 8). Pour ces derniers, cela signifie choisir d'acheter un appartement plutôt que la mythique maison individuelle. Or la propriété d'un appartement pose des problèmes juridiques mais ouvre aussi la perspective de nouvelles solutions pour le partage des coûts et des frais avec des investisseurs, des solutions qui sont susceptibles d'abaisser sensiblement les barrières économiques pour de nombreux ménages (chap. 9). Si cela ne suffit pas, un ménage peut très bien trouver les avantages qu'il associe à la propriété dans un arrangement avec son bailleur, surtout s'il s'agit d'un propriétaire à but non lucratif. Les coopératives offrent d'ailleurs de tels avantages à leurs membres, ce qui en fait une alternative appréciable mais encore trop peu répandue à la propriété (chap. 10).

Pour l'essentiel du livre, nous admettons qu'il existe une distinction claire entre la propriété et la location et entre les locataires et les propriétaires. Comme la plupart des ménages interrogés, nous nous représentons le statut de locataire comme celui d'un ménage payant un loyer pour pouvoir occuper son logement, sans beaucoup d'autres droits mais protégés dans une certaine mesure par la loi (en Suisse le Code des obligations). De son côté, le propriétaire peut disposer librement de son logement, mais il en porte aussi toute la responsabilité. En réalité, les deux modes de possession ne sont pas aussi distincts. Lorsqu'on veut définir précisément les droits et devoirs des locataires et des propriétaires, on découvre beaucoup de recouvrement (chap. 9). On trouve aussi des modes de possession intermédiaires, et pas seulement la coopérative. Dès lors, il n'est plus si évident d'attribuer les ménages de façon univoque à la catégorie des locataires ou à celle des propriétaires et il faut se méfier des comparaisons internationales des proportions de propriétaires. D'ailleurs, on verra que de nombreux locataires sont en fait propriétaires immobiliers, même s'ils ne sont pas propriétaires de leur résidence principale (chap. 9).

Les derniers chapitres du livre entrent résolument sur le terrain des mesures d'encouragement ou d'habilitation de la propriété. Il y a d'abord un regard par-dessus les frontières, permettant d'enrichir le débat, de situer le «problème suisse» et de s'inspirer de solutions appliquées ailleurs (chap. 11).

Ce chapitre permet également de passer en revue les explications généralement données à la proportion relativement faible de ménages propriétaires de leur logement. Puis il y a une analyse critique des motifs généralement avancés pour encourager la propriété (chap. 12). Cette analyse et les informations réunies dans l'ensemble du livre fondent des propositions de mesures, avant de passer en revue celles prises actuellement en Suisse. Comme chaque chapitre se termine avec son propre résumé et ses propres conclusions, la conclusion du livre reprend ses principaux enseignements sous la forme de thèses (chap. 13).

1.5 REMERCIEMENTS

L'Institut de recherche sur l'environnement construit (IREC) de l'Ecole polytechnique fédérale de Lausanne (EPFL) a obtenu en 1996 un soutien financier du Fonds national de la recherche scientifique³ et de l'Office fédéral du logement⁴ pour examiner les questions théoriques et pratiques liées à la propriété du logement en Suisse, sous le titre «Location et propriété, déterminants du choix du statut d'occupation des ménages». Le rapport final a été déposé à l'OFL à la fin juin 1997. Par la suite, ce sont les ressources budgétaires octroyées par l'EPFL à l'IREC qui ont permis de mener à terme le projet jusqu'à cet ouvrage destiné au public.

Différentes personnes ont collaboré à divers stades de ce livre: Gerhard Schmid (juriste), Alastair McFarlane et Giovanni Ferro-Luzzi (économistes), et Stéphane Cuennet (géographe). Le professeur Michel Bassand, responsable de la collection, et un rapporteur anonyme ont lu le manuscrit et fait des propositions fort judicieuses. M. Olivier Babel, directeur des PPUR, a présidé avec beaucoup de soin à la bonne production du livre. Nous leur sommes à tous profondément reconnaissants.

³ No. 12-43386.95.

⁴ F-8287.

CHAPITRE 2

ENQUÊTE QUALITATIVE AUPRÈS DES MÉNAGES

2.1 OBJECTIFS ET DÉMARCHE

L'enquête sur le choix du mode de possession s'est déroulée en deux étapes en 1996: d'abord une enquête qualitative restreinte (ce chapitre), suivie d'une grande enquête quantitative (chap. 3). Divers éléments justifient la réalisation de deux enquêtes. Le choix du mode de possession résulte d'un processus de décision complexe dont les composantes sont parfois difficilement quantifiables. L'enquête qualitative permet de cerner la trajectoire résidentielle des ménages, sous la forme «d'histoires de vie», ainsi que d'approfondir la discussion sur les motivations complexes des individus et leur perception des enjeux de la propriété. Elle aide également à l'élaboration du questionnaire pour l'enquête quantitative, nécessaire à son tour pour obtenir des résultats représentatifs avec un échantillon suffisant.

Toute enquête est confrontée au choix difficile de la liberté de réponse offerte aux répondants. Avec des questions dites ouvertes, ceux-ci peuvent formuler librement leur réponse. Avec des questions fermées, ils ne peuvent pratiquement que choisir l'une des réponses proposées. Les questions ouvertes ont l'avantage de révéler tout le champ des réponses possibles, avec une grande richesse de nuances. Les questionnaires fermés, pour leur part, sont souvent réducteurs et peuvent biaiser les résultats, puisque le questionnaire propose déjà des réponses toutes faites qui peuvent influencer les répondants ou simplement ne pas couvrir le champ complet des réponses possibles. En revanche, les questions ouvertes se prêtent mal à un traitement statistique, non seulement par la difficulté pratique d'enregistrer la diversité des réponses, mais aussi par l'impossibilité souvent de les comparer et de les regrouper. Les réponses aux questions ouvertes sont parfois ambiguës. Les questionnaires ouverts exigent aussi plus de temps et d'effort pour les répondants, puisqu'ils doivent formuler leurs réponses.

En procédant en deux étapes, nous avons pu identifier les enjeux individuels de l'accession à la propriété avec un questionnaire ouvert (enquête qualitative), puis vérifier la représentativité des réponses par un traitement statistique (enquête quantitative). Le questionnaire ouvert a été utilisé pour un nombre limité d'entretiens face à face. Le questionnaire fermé de l'enquête quantitative a été adressé par courrier à un vaste échantillon de ménages en Suisse romande et alémanique. Les résultats de l'enquête qualitative ont non seulement servi à la formulation du questionnaire de l'enquête quantitative mais ils ont également permis de formuler une typologie des ménages suisses par rapport à leur intérêt pour la propriété. Ces résultats sont présentés dans ce chapitre, ceux de l'enquête quantitative dans le suivant.

2.2 CONTEXTE DE L'ENQUÊTE

Les réponses obtenues lors des deux enquêtes pourraient avoir été influencées par la situation conjoncturelle en 1996 et les événements de cette époque. Il convient donc de les rappeler préalablement.

En 1996, le taux de chômage est de 4,7 % en Suisse, avec des pointes à 7 % dans certains cantons. Depuis 1993, il est supérieur à 4 %, alors qu'il n'avait pratiquement jamais dépassé 1 % depuis les années 1970. Cette hausse récente et marquée du taux de chômage a peut-être eu une influence sur l'attitude à l'égard de la propriété parce que l'achat d'un bien et l'endettement généralement élevé qui en résulte fragilisent l'accédant par rapport à une éventuelle perte d'emploi. De plus, un changement de domicile est particulièrement coûteux pour un propriétaire (impôts et frais liés à la vente, risque de moins-value), alors que l'augmentation des licenciements et les difficultés économiques peuvent obliger quiconque à chercher un emploi dans une autre région.

En 1996, le produit intérieur brut réel est au même niveau qu'en 1990. Sur cette période, la population suisse a augmenté de 5 %. Cette baisse des revenus par tête n'est en principe pas favorable à la propriété. Les ménages dont le revenu stagne ou diminue pourraient hésiter à s'engager à payer un flux important de charges financières et d'amortissements.

Entre leur niveau le plus élevé – en 1990 – et 1996, les prix des villas dans le canton de Zurich ont baissé en moyenne de 18 %, comme les prix des appartements en propriété¹. Dans le reste de la Suisse, les prix immobiliers ont probablement baissé encore davantage. On ne peut pas dire de façon générale comment les ménages qui envisagent d'acheter un logement réagissent à de telles baisses. Les uns pourraient y voir surtout la possibilité d'acheter à bon compte. Les autres pourraient craindre (ou attendre) que les prix ne baissent encore plus. Rétrospectivement, les seconds ont eu raison : de

¹ Indice de la Banque cantonale zurichoise.

1996 à 1998, les prix des villas dans le canton de Zurich ont encore baissé de 6 %, ceux des appartements en propriété même de 9 %². Depuis, les prix semblent se reprendre.

En 1996, les nouvelles hypothèques à taux variable sont octroyées avec un taux d'intérêt de 5 %. Les taux ont donc fortement baissé par rapport à la flambée de 1990, quand ils avaient atteint 8 %. Ils continueront de baisser, ce qui pourrait être un motif d'attendre pour ceux qui anticipent cette baisse. Beaucoup de ménages intéressés par la propriété auront retenu des événements récents que les taux d'intérêt hypothécaire peuvent augmenter très rapidement (de 5 % à 8 % entre 1989 et 1990).

2.3 QUESTIONNAIRE QUALITATIF

Le questionnaire complet compte environ 250 questions, mais toutes ne sont pas posées à tous les ménages. Le questionnaire sert davantage de guide d'entretien, puisqu'il reste en mains de l'enquêteur. La structure de l'enquête est présentée dans l'annexe A. Une bonne partie des questions sont posées de façon à permettre à un deuxième adulte du même ménage de répondre (il s'agit idéalement du partenaire, mais pas forcément). Après chaque entretien, les enquêteurs ont établi un résumé qui reflète brièvement la situation du ménage et sa perception des questions liées au logement.

Les opinions et préférences quant au mode de possession du logement sont très personnelles; les membres d'un ménage ne les partagent pas forcément. En cas de divergence, il semble que dans la plupart des cas ce soit le membre du ménage dont la capacité économique est indispensable pour une éventuelle accession à la propriété (le « chef du ménage ») qui impose son choix.

2.4 ÉCHANTILLON DU QUESTIONNAIRE QUALITATIF

Le questionnaire a été utilisé pour la réalisation de 28 entretiens avec 53 témoins privilégiés appartenant à un échantillon de convenance choisi dans les régions genevoise, lausannoise et zurichoise. Les entretiens ont eu lieu au domicile des personnes interrogées et ont duré entre trois quarts d'heure et plus de deux heures. 60 % des ménages interrogés sont locataires et 87 % des personnes sont suisses. L'enquête a ciblé les 30-45 ans (60 % des personnes), car ils sont les plus susceptibles d'être en phase de projet ou d'accession à la propriété. 43 % des ménages interrogés ont des enfants de moins de 16 ans (ce qui peut être un motif supplémentaire d'accession à la propriété). Les employés représentent 77 % des personnes interrogées.

² Les indices du CIFI, qui existent depuis 1996 pour ces deux catégories de biens immobiliers, confirment ces chiffres pour l'ensemble de la Suisse, quoiqu'ils placent le fond du creux au milieu de 1999.

70% des personnes sont ou souhaiteraient dans l'idéal être propriétaires. Les propriétaires sont unanimes pour considérer leur statut comme idéal. En revanche, seuls 56% des locataires visent dans l'idéal la propriété, ce qui correspond aux proportions obtenues par l'enquête Univox³ durant les années 1980.

Les ménages sont en moyenne satisfaits de leur logement, le degré de satisfaction des propriétaires étant sensiblement supérieur (en moyenne 3,6 contre 2,8 pour les locataires sur une échelle de 0 à 4).

Dans l'ensemble, les propriétaires et les locataires accordent approximativement la même importance relative aux différents motifs d'accession à la propriété. Dans l'absolu, cependant, les propriétaires accordent sensiblement plus d'importance à tous les facteurs, ce qui est logique.

2.5 TYPOLOGIE DES LOCATAIRES ET DES PROPRIÉTAIRES

Les entretiens ont fait ressortir une grande variété d'opinions et de préférences au sujet du mode de possession. La plupart des répondants ont une préférence nette soit pour la propriété, soit pour la location, et ils perçoivent leur statut actuel comme un choix ou une contrainte dont ils sont bien conscients. Les différentes attitudes se laissent classer en quatre types pour les locataires et en trois types pour les propriétaires, les différents types pouvant avoir certaines caractéristiques en commun. Cette classification se réfère à la situation au moment de l'entretien, en sachant que les attitudes peuvent changer, par exemple suite à une hausse de loyer ou à la fondation d'une famille. Une telle typologie est intéressante également en vue d'une politique active d'aide à l'accès à la propriété.

Les locataires neutres

Ils sont à peu près indifférents à l'égard du mode de possession et perçoivent leur statut comme normal et confortable. Souvent, ils préfèrent utiliser leur revenu pour d'autres dépenses, par exemple des voyages, une belle voiture ou une résidence secondaire. On peut assimiler à ce groupe les ménages qui sont partagés, certains membres désirant peut-être accéder à la propriété et d'autres pas. Ces locataires sont peu sensibles à des stimulations pour l'accession à la propriété.

Ils ont envisagé de devenir propriétaires il y a deux ans. Ils cherchaient un appartement plus grand et n'ont rien trouvé pour un loyer raisonnable, d'où l'idée d'acheter. Entre-temps, ils ont trouvé un appartement locatif leur convenant parfaitement, et ils ont donc renoncé à acheter⁴.

³ GfS-Société suisse de recherches sociales pratiques (diverses années).

⁴ Ces illustrations sont tirées des résumés réalisés à la suite des entretiens.

Les locataires par obligation

Il s'agit de locataires qui perçoivent leur mode de possession négativement. En principe, ils préfèrent la propriété, mais ils n'ont pas les moyens financiers pour l'accession (fonds propres et/ou revenu insuffisants), ou ils ont des exigences pour un logement en propriété qui dépassent leurs moyens. Il s'agit typiquement de locataires d'un appartement simple qui souhaitent devenir propriétaires d'une maison individuelle⁵. S'ils voient des chances de devenir propriétaires un jour, ils sont prêts à faire des économies pour constituer les fonds propres nécessaires à l'accession. On peut aussi compter dans cette catégorie les ménages qui manquent d'information ou de temps pour entreprendre les démarches nécessaires. Tous sont très sensibles aux mesures d'encouragement.

Leur logement idéal est une ancienne ferme, mais ils cherchent une maison individuelle ou contiguë, car une vieille ferme «c'est trop cher». Ils visent un prix de 650 000 francs environ. S'ils ne sont pas encore propriétaires, c'est qu'ils n'ont pas encore trouvé à ce prix de maison les satisfaisant.

Les locataires par calcul

Ce sont notamment des locataires qui estiment que le loyer qu'ils payent est inférieur aux coûts d'un logement en propriété comparable. Beaucoup d'entre eux habitent un appartement dont le loyer n'a pas suivi l'évolution générale des prix (typiquement à cause des restrictions légales en matière de hausses de loyer), et bénéficient donc d'une rente de situation due au droit du bail. D'autres ne veulent pas se fixer à long terme dans un logement et craignent les frais de transaction. D'autres encore perçoivent fortement les risques financiers ou les responsabilités liés à la propriété. Ces locataires sont peu sensibles aux mesures d'encouragement tant qu'elles ne sont pas grandement renforcées ou que les conditions cadres ne changent pas fondamentalement.

Ils ont peur d'être «fixés» dans le logement qu'ils achèteraient (difficulté de revendre si nécessaire, restriction à la mobilité) et pensent que la charge financière serait trop élevée (entretien, impôts). Lui pense que les propriétaires ne sont pas fiscalement avantagés. Ces deux éléments cités spontanément sont essentiels, ainsi que l'élément «risque» (hausse des taux hypothécaires, chômage). Ils citent également les risques du type «se voir construire une autoroute devant sa maison».

Les locataires convaincus

Ce groupe comprend les locataires qui ont abandonné le projet de devenir propriétaires à cause de leur âge ou d'expériences malheureuses. Il comprend

⁵ Cette attitude, très fréquente, sera analysée dans l'interprétation des résultats de l'enquête quantitative, section 3.4.

aussi ceux qui rejettent la propriété par conviction, par exemple parce qu'ils n'aiment pas le statut social ou l'image qu'elle véhicule, parce qu'ils souhaitent rester mobiles ou qu'ils sont attachés à un mode de vie urbain.

La raison principale est « politique » (elle est active dans un parti de gauche et siège dans un conseil municipal). Autrement dit, « devenir propriétaire c'est pour les (petits) bourgeois ». Problème d'image surtout, car ils associent essentiellement la propriété à la villa individuelle.

Les propriétaires neutres

Ils sont devenus propriétaires par succession, par donation ou par mariage. Le mode de possession « s'est imposé » par les circonstances et n'a pas tellement émané d'un choix.

Les propriétaires par calcul

Ils pensent que la charge financière est moins élevée à long terme, même si à court terme elle est plus élevée. Certains sont à l'étroit financièrement, mais ils préfèrent verser des intérêts à une banque plutôt que des bénéfices à un bailleur. Leur calcul n'est pas forcément juste. Ils voient en outre dans la propriété une protection contre les hausses de loyer (et la résiliation du bail). Ils pensent aussi que cela leur permet d'économiser des impôts, de placer un capital, d'accumuler un héritage ou d'éviter les pertes liées à l'inflation grâce à la prise de valeur de la propriété.

Ils songent depuis peu à devenir propriétaires. Le facteur déclenchant a été une annonce de hausse de loyer. Questionnés sur les motifs fondamentaux, ils ne citent comme essentiel que le fait de ressentir le paiement de leur loyer comme un versement d'argent « à vide ».

Les propriétaires convaincus

Ils sont convaincus qu'ils ne pourraient pas vivre aussi bien en étant locataires. La propriété était un but qu'il fallait atteindre presque à tout prix. Ils accordent une grande importance à la liberté d'aménager leur logement comme ils l'entendent. Ils sont prêts à faire des sacrifices pour rester propriétaires. Ils étaient souvent locataires par obligation avant de devenir propriétaires. Ils sont souvent fiers d'être propriétaires.

Tous les deux habitaient jusqu'à l'année passée chez leurs parents, propriétaires eux aussi. Cela leur permettait de constituer les fonds propres nécessaires pour l'achat de la maison. L'homme dit que pour y arriver, il a dû renoncer à certaines choses. Ses amis se moquaient parfois de lui, mais ça ne le dérangeait pas, parce qu'il savait ce qu'il voulait. Il est convaincu que beaucoup plus de gens pourraient être propriétaires, mais, comme il dit, « on ne peut pas tout avoir ». Tous les deux ne voulaient jamais être locataires. Une raison importante, à côté de l'exemple de leurs parents, est l'indépendance

pour l'aménagement et la buanderie, à laquelle ils associent d'interminables querelles et inconvénients. Il est convaincu que du point de vue fiscal, les propriétaires sont désavantagés.

L'échantillon de l'enquête qualitative de 1996 est évidemment beaucoup trop petit pour quantifier ces groupes. Les réponses à la grande enquête de 1996 ne permettent pas non plus de répartir clairement les ménages dans les sept catégories définies. Nous avons donc décidé, en 2001, de procéder à une nouvelle enquête, dans le seul but d'obtenir des indications sur l'importance de ces différentes catégories dans la population suisse.

La typologie présentée ci-dessus a été adressée à 5152 ménages en Suisse romande et alémanique, dont l'adresse avait été tirée au hasard dans l'annuaire électronique. Elle était traduite en allemand si nécessaire et accompagnée d'une brève lettre d'explication ainsi que d'une carte-réponse permettant aux répondants de cocher la catégorie à laquelle ils estimaient appartenir. Ils indiquaient également leur canton de domicile, le nombre de personnes de leur ménage ainsi que l'âge du/de la chef/fe de ménage. Ils avaient également la possibilité de faire part de remarques. Les questionnaires ont été postés à la fin juin 2001.

Dans les six semaines suivantes, nous avons reçu plus de 1400 réponses valides, ce qui correspond à un taux de réponses de 28 %⁶. Le questionnaire a rencontré un plus fort intérêt parmi les propriétaires que parmi les locataires puisque les réponses de propriétaires étaient surreprésentées (environ 51 %). Nous avons également reçu moins de réponses de ménages d'une seule personne que leur part à la population et, en revanche, relativement trop de réponses de ménages de 4 personnes et plus. Les proportions de réponses par canton sont par contre très proches de la répartition cantonale des ménages. Les réponses ont été pondérées pour corriger les biais selon la taille des ménages et le domicile. Aucune correction de la surreprésentation des ménages propriétaires n'a été faite puisque nous estimons la taille des groupes pour chaque mode de possession séparément.

Les résultats sont résumés dans la figure 2.1. On constate que seuls 10 % des locataires le sont avec conviction et 20 % le sont par calcul, alors que le tiers des locataires le sont par obligation. Grosso modo, on peut retenir qu'un tiers des locataires a expressément choisi son statut, un tiers est indifférent et un tiers se sent obligé. Parmi les propriétaires, on trouve une moitié de ménages acquis par principe à la propriété et un tiers qui fondent leur choix sur un calcul. Un propriétaire sur cinq n'a pas d'états d'âme par rapport à son mode de possession.

⁶ 33 lettres sont revenues parce que l'adresse n'était plus valable et 18 cartons-réponses étaient blancs ou inutilisables.

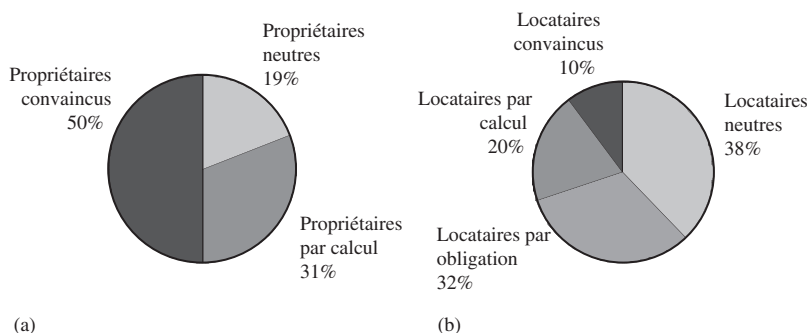


Fig. 2.1 Répartition des ménages selon la typologie des locataires et des propriétaires: (a) proportion de chaque type de propriétaire; (b) proportion de chaque type de locataire.

2.6 CONCLUSIONS

L'enquête qualitative de 1996 a permis d'identifier différents groupes par rapport à leur mode de possession actuel et à leurs motivations pour occuper ce mode de possession. Une nouvelle enquête menée en 2001 permet d'estimer la taille des groupes à partir d'un échantillon de plus de 1400 répondants. Sur dix locataires, trois déclarent l'être par obligation. Ce sont évidemment les premiers candidats pour l'accession à la propriété. En même temps, ce sont des ménages qui n'ont pas (encore) les moyens d'acheter un logement correspondant à leurs désirs. Deux locataires jugent plus avantageux la location que la propriété et un locataire ne veut même pas (plus) envisager la propriété. Il reste quatre locataires qui sont neutres par rapport au mode de possession. Beaucoup d'entre eux auraient les moyens d'acheter un logement. L'encouragement somme toute modeste qui est actuellement proposé par les autorités ne va pas les faire changer d'avis, comme il ne permet pas aux trois locataires par obligation d'accéder à la propriété.

Les ménages qui ont accédé à la propriété ne citent d'ailleurs ni d'éventuels avantages fiscaux ni l'aide fédérale comme facteurs qui les auraient incités ou aidés à devenir propriétaires. Sur dix propriétaires, seuls trois disent l'être devenus par calcul économique. Cinq sont convaincus de toute façon et sans calcul que c'est la seule bonne solution et deux se disent indifférents par rapport au mode de possession.

Ce constat d'impuissance des mesures publiques repose bien sûr sur une analyse encore assez grossière. Une enquête détaillée menée en 1996 avec un grand échantillon permettra de le vérifier (chap. 3). Les entretiens approfondis de l'enquête qualitative ont permis d'identifier les nombreux facteurs qui entrent dans le choix du mode de possession. Leur poids sera aussi testé par cette enquête quantitative.

CHAPITRE 3

RÉSULTATS DE LA GRANDE ENQUÊTE DE 1996

3.1 INTRODUCTION

Une vaste enquête menée en 1996 donne la possibilité d'analyser les perceptions et avis de la population par rapport au mode de possession du logement. Elle permet en particulier de comparer les points de vue des locataires et des propriétaires. Nous pouvons vérifier si l'accès à la propriété est vraiment un rêve partagé par de nombreux locataires, et si oui pourquoi et ce qu'ils attendent pour le faire ou ce qui les retient. Nous pouvons également comprendre qui est devenu propriétaire, dans quelles circonstances et ce que les propriétaires pensent des avantages présumés de la propriété. C'est bien la confrontation des réponses des deux catégories qui promet les résultats les plus intéressants.

Le questionnaire est très riche – 140 questions – et la participation élevée – 2761 personnes ont participé à l'enquête. Ceci permet d'analyser des questions très pointues: quels sont les principaux attributs que les ménages recherchent dans leur logement? Quels poids attachent-ils aux avantages présumés de la propriété? Quels sont les principales raisons qui les retiennent d'y accéder? Quelles démarches ont-ils entreprises pour y parvenir? Quel est le rôle joué par l'aide publique à l'accession? Comment les ménages devenus propriétaires jugent-ils la difficulté d'y parvenir? Comment ont-ils financé leur achat?

Nos interrogations sont développées dans un ordre logique et les réponses sont résumées dans la conclusion de ce chapitre. Avant les conclusions, nous avons inclus une analyse brève mais comparable utilisant les données de l'enquête suisse sur la population active de 1995.

Ce chapitre présente les réponses du questionnaire sous une forme statistique simple: tableaux de fréquences ou tableaux croisés. Elles seront soumises à un traitement statistique plus poussé dans le chapitre 5 afin d'identifier les

déterminants principaux de l'accès ou non à la propriété. Selon les cas, il s'agira de réponses individuelles ou de réponses communes à tous les répondants d'un ménage. Le chapitre 4 permettra de distinguer les réponses des femmes et des hommes.

3.2 FORMAT DE L'ENQUÊTE

A la base du questionnaire pour l'enquête quantitative se trouvait celui élaboré pour l'enquête qualitative (chap. 2). Il a fallu réduire le nombre de questions à 140 pour éviter de décourager les personnes qui recevaient le questionnaire par la poste. Il reste important. Le taux de retour de 31 % à un tel questionnaire témoigne de l'intérêt porté par la population aux questions du logement et de l'accès à la propriété.

Il a également fallu «fermer» autant que possible les questions pour permettre un traitement statistique. Les réponses issues de l'enquête qualitative ont été utilisées comme propositions de réponses pour l'enquête quantitative. On sait que les répondants ont tendance à choisir les premières réponses proposées [Bertrand et Mullainathan, 2001]. Pour cette raison, on a choisi un ordre donné par la fréquence des citations dans l'enquête qualitative. Souvent, les répondants disposaient encore d'un espace pour formuler une réponse personnelle.

Le questionnaire a été rédigé en français et en allemand et envoyé par la poste à 5000 ménages en Suisse romande et alémanique, à la fin du mois de juillet 1996. Le contexte économique de cette époque a été rappelé dans la section 2.2. Les adresses avaient été extraites de façon aléatoire de l'annuaire téléphonique. Le canton de résidence a été le seul critère utilisé lors du choix des adresses, puisque les 5000 questionnaires ont été répartis entre les cantons en fonction de la population résidente de ceux-ci. Il y a donc dans l'échantillon à la fois des locataires et des propriétaires, dans des proportions qui devraient correspondre à leurs parts à la population.

Pour les ménages de plusieurs personnes, la lettre accompagnant le questionnaire ne donnait aucune consigne quant au choix de la personne priée de le remplir. Elle demandait seulement que les répondants soient majeurs. Pour palier le risque de se retrouver surtout avec des répondants masculins et afin de voir si les perceptions diffèrent à l'intérieur des ménages, nous avons introduit, pour les questions qui le permettaient, des cases pour un deuxième répondant. Cette possibilité a été fréquemment utilisée. Ce sont ainsi 1563 ménages et 2761 personnes qui ont participé à l'enquête.

Nous avons confronté les caractéristiques des ménages de notre échantillon à celles des ménages suisses selon le recensement fédéral de 1990. Lorsque cela était nécessaire, les différentes observations de l'échantillon ont été pondérées afin d'obtenir une représentativité plus élevée. L'annexe A présente les caractéristiques de représentativité de l'échantillon et explique la manière dont les observations ont été pondérées.

Sauf indication contraire, les résultats présentés ci-dessous ont été obtenus sur la base des observations pondérées. Dans certains cas, les réponses concernent le ménage (un ou deux répondants réunis) et on utilise les pondérations par ménage. Dans d'autres, on utilise les réponses de tous les répondants et il faut alors utiliser des pondérations individuelles. Les pondérations peuvent jouer des tours de telle sorte que les totaux ou les moyennes présentés dans les tableaux ne se laissent pas toujours reconstituer à partir des résultats détaillés.

Pour de nombreuses questions, les personnes interrogées avaient le choix entre cinq réponses, généralement classées de 0 à 4. Pour certaines questions, 0 signifiait «Pas du tout satisfait» et 4 «Totalelement satisfait», pour d'autres 0 signifiait «Sans importance» et 4 «Très important», et pour d'autres encore 0 signifiait «Pas du tout d'accord» et 4 «Entièrement d'accord». Les tableaux ci-après indiquent les fréquences des différentes réponses, leur moyenne ainsi que l'écart-type. L'écart-type permet de représenter très simplement la dispersion des réponses. Un écart-type élevé signifie que les répondants ont donné des réponses divergentes; c'est donc une invitation à interpréter la valeur moyenne avec prudence¹. Il faut aussi prendre en compte l'écart-type lorsqu'on entend comparer des moyennes: une différence dans les moyennes ne sera pas très significative si les écarts-types des distributions correspondantes de réponses sont élevés. Les résultats sont d'ailleurs donnés avec peu ou pas de décimale pour éviter de créer une fausse impression de précision. Le nombre de répondants dont les réponses sont résumées par des fréquences ou des moyennes est également indiqué. En effet, des résultats obtenus avec peu de répondants sont moins fiables parce que les cas particuliers et des biais de sélection des répondants peuvent les fausser, alors que les résultats sont plus représentatifs lorsqu'ils sont basés sur de nombreuses réponses (plusieurs centaines).

Avant de présenter les résultats de l'enquête, un avertissement méthodologique est encore nécessaire. Il concerne la qualité des réponses à ce type d'enquête. Diverses expériences avec des questionnaires portant sur les préférences et convictions et même sur des faits ont montré qu'une partie des répondants ne disent pas toujours ce qu'ils pensent et savent (pour un survol des problèmes, voir [Bertrand et Mullainathan, 2001]). Les réponses sont parfois influencées par les circonstances du moment de l'enquête, par l'ordre et la formulation des questions ou par les réponses proposées au choix. Nous avons pris des précautions pour réduire ces distorsions. Le format particulier de l'enquête – un long questionnaire à remplir par écrit et renvoyer – peut amplifier certains problèmes – par exemple la tendance à répondre rapidement, sans trop réfléchir et se documenter – et en réduire d'autres – par exemple le désir de «faire bonne impression» face à l'enquêteur.

¹ Cette mesure pose cependant quelques problèmes lorsque le domaine des réponses possibles est limité. Ainsi, pour une moyenne proche de la valeur maximale ou minimale, l'écart-type est réduit du fait que les répondants ne pouvaient pas donner de réponses plus élevée ou plus basse respectivement. Il ne convient donc pas d'interpréter ces écarts-types comme des intervalles de confiance.

3.3 SATISFACTION PROCURÉE PAR LE LOGEMENT

Dans quelle mesure les ménages suisses, propriétaires ou locataires, sont-ils globalement satisfaits de leur logement actuel? La question est très générale, puisque la réponse peut dépendre de la qualité du logement, de sa correspondance avec les besoins ou désirs des habitants, du loyer, des rapports avec les voisins et le propriétaire, etc. On ne peut donc pas utiliser les réponses pour évaluer la qualité du parc immobilier ou le confort résidentiel. Par contre, ces réponses donnent une indication du désir éventuel de changer de logement. Si un ménage achète un logement, ça n'est bien souvent pas uniquement pour accéder à la propriété, mais aussi pour trouver un logement qui lui convienne mieux. Par ailleurs, lorsqu'il est très satisfait de son logement actuel, il y a des chances qu'il soit disposé à l'acheter.

«Nous ne trouvons rien pour un loyer acceptable»

Monsieur et Madame Y. vivent avec deux enfants dans un appartement de six pièces. Leur loyer mensuel est *raisonnable*. Ils sont entièrement satisfaits de leur logement, même si, *dans l'idéal*, ils préféreraient être propriétaires d'une maison individuelle.
Il y a deux ans, nous avons envisagé de devenir propriétaires. Nous cherchions à déménager dans un appartement plus grand et ne trouvons rien pour un loyer acceptable, ce qui nous a donné l'envie d'acheter. Mais entre-temps, nous avons trouvé en location cet appartement qui nous convient tout à fait. Nous avons donc renoncé à faire le pas de la propriété.

Les résultats sont présentés dans la figure 3.1 en distinguant selon le mode de possession du répondant et le type de logement qu'il occupe. Cette distinction permet déjà de comparer la satisfaction résidentielle des locataires et des propriétaires.



Fig. 3.1 Satisfaction procurée par le logement actuel. Question 20: «Globalement, quelle satisfaction vous procure votre logement actuel? (4 = totalement satisfait, 0 = pas du tout satisfait)». Moyenne des réponses en fonction du mode d'occupation et du type de logement. Les résultats détaillés figurent dans le tableau B.1 de l'Annexe B.

Dans l'ensemble, 44 % des personnes ayant répondu à l'enquête sont totalement satisfaites de leur logement (code 4, tab. B.1). Cette proportion grimpe à 85 % si l'on inclut également les personnes plutôt satisfaites (code 3). A l'inverse, les personnes peu ou pas du tout satisfaites de leur logement (codes 0 et 1) sont très peu nombreuses (3 %). Ces chiffres confirment les résultats d'autres enquêtes : les Suisses sont globalement satisfaits de leur logement².

Le degré de satisfaction est clairement plus élevé parmi les propriétaires (propriété par étage comprise), avec une moyenne de 3,6 (sur 4) contre 3,1 pour les locataires. 65 % des propriétaires se déclarent totalement satisfaits (code 4) et 94 % totalement ou plutôt satisfaits (codes 4 et 3). La situation est en revanche plus ambiguë pour les copropriétaires, dont la variance des opinions est plus élevée que dans les autres catégories. S'ils sont 48 % à se déclarer totalement satisfaits contre seulement 31 % parmi les locataires, ils ne sont « que » 74 % à être totalement ou plutôt satisfaits contre 80 % parmi les locataires. La dispersion des réponses des copropriétaires peut s'expliquer par le fait que ce mode de possession est souvent imposé (lors d'une succession par exemple) et qu'il comporte des inconvénients certains au niveau de la libre disposition de son logement. Quant aux locataires coopérateurs, ils sont légèrement plus satisfaits que les autres locataires.

Cette satisfaction globale semble toutefois très relative. En effet, une forte majorité de locataires sont satisfaits de leur logement mais préféreraient un statut de propriétaire (ci-dessous). On pourrait donc s'attendre à ce que ces locataires soient intéressés à acheter le logement qu'ils occupent. Or seuls 21 % se déclarent intéressés, contre 60 % qui ne le sont pas. Plus précisément, seuls 38 % des locataires totalement satisfaits de leur logement (code 4) se déclarent intéressés à l'acquérir, contre 40 % qui se déclarent non intéressés ! Parmi ceux qui sont plutôt satisfaits (codes 3 et 4), les intéressés par un achat ne sont que 31 %, et les non-intéressés 48 %. Cela confirme l'hypothèse selon laquelle les ménages « n'acceptent » de devenir propriétaires qu'à la condition d'avoir un logement de meilleure qualité, même s'ils sont pleinement satisfaits du logement qu'ils louent.

« Nous avons peut-être été trop exigeants »

Monsieur et Madame D. ont tous deux l'âge de la retraite. Toutefois, Madame continue de travailler à temps partiel, *pour mettre du beurre dans les épinards*. Leur revenu mensuel moyen est d'environ 7000 francs et leur fortune dépasse les 300 000 francs. Ils paient un loyer très bas, soit 765 francs pour un cinq pièces.

Nous avons longtemps songé à devenir propriétaires. Nous souhaitons assurer des dépenses stables pour notre logement et jouir de sécurité et d'indépendance. La liberté d'aménagement nous semblait également essentielle, de même que l'avantage financier à long terme.

Les D. ont toutefois renoncé à acquérir un logement, il y a déjà fort longtemps.

² Sous réserve d'un éventuel biais généralisé pouvant provenir de dissonances cognitives (on s'avoue difficilement insatisfait).

Le seul logement abordable que nous avons trouvé ne nous convenait pas. Il s'agissait d'une maison contiguë alors que nous souhaitions une maison individuelle. Nous avons peut-être été un peu trop exigeant. Il faut dire que la proximité de la station d'épuration nous gênait également. Actuellement, les D. auraient les moyens de devenir propriétaires, mais ils se sentent trop âgés. Le fait que leur loyer soit aussi bas constitue une raison supplémentaire de rester locataires.

Par rapport au type de logement, les plus satisfaits sont ceux qui habitent une maison individuelle (96 % plutôt satisfaits ou totalement satisfaits), suivis des habitants de fermes (92 %), de maisons contiguës (90 %) et d'appartements (77 %). Parmi les habitants de maisons individuelles, la proportion de peu ou pas du tout satisfaits (codes 0 et 1) est inférieure à 1 %, alors qu'elle se situe entre 3 % et 4 % pour les autres types de logements.

Comme la satisfaction semble fortement marquée par le type de logement, il est possible que cela brouille la mesure de la satisfaction selon le mode de possession, puisque les propriétaires occupent plutôt des maisons individuelles alors que les locataires occupent plutôt des appartements. Cette répartition est confirmée par la figure 3.2, qui répartit les répondants de la figure 3.1 selon le mode de possession et le type de logement.

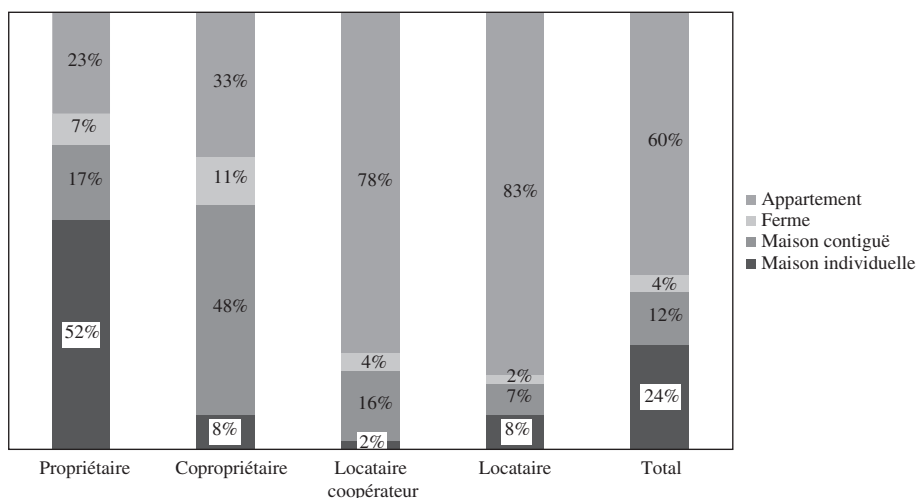


Fig. 3.2 Type de logement occupé selon le mode de possession. Figure élaborée sur la base des réponses de 2544 répondants : 928 propriétaires, 61 copropriétaires, 83 locataires coopérateurs et 1472 locataires.

L'effet du type de logement occupé peut être neutralisé en calculant la satisfaction moyenne pour des groupes définis par un type de logement et un mode de possession. Les résultats sont reproduits dans la figure 3.3. On voit que les propriétaires expriment une plus grande satisfaction résidentielle que les locataires quel que soit le type de logement qu'ils occupent et que la différence est pratiquement la même dans chaque type de logement. La différence de satisfaction entre le locataire d'un appartement et le propriétaire d'une maison individuelle se divise à peu près à parts égales entre l'avantage de la

propriété et l'avantage de la maison individuelle. Au vu de ces résultats, il est probable que les habitants de la Suisse préfèrent la propriété et préfèrent la maison individuelle comme mode de possession et type de logement idéal. C'est ce que vérifie la section suivante, qui va aussi tenter d'identifier les caractéristiques des logements les plus importantes, afin d'expliquer ces préférences et ces différences de satisfaction.

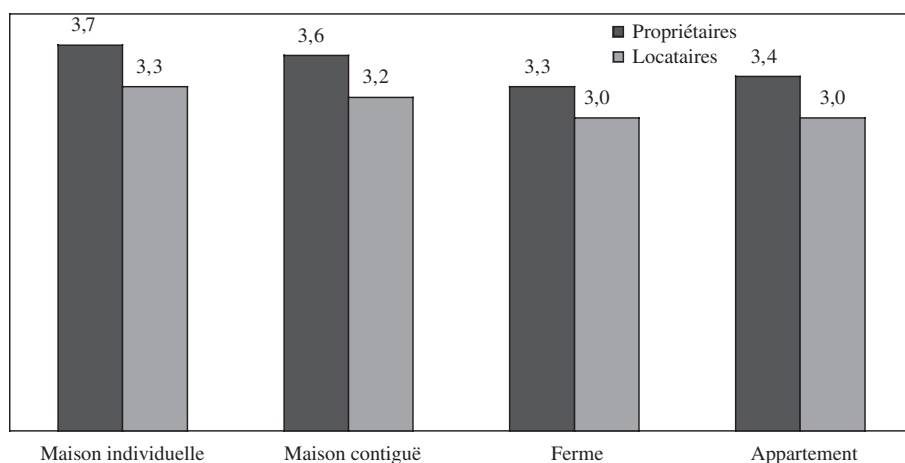


Fig. 3.3 Satisfaction procurée par le logement actuel selon le type de logement occupé et le mode de possession. Valeur moyenne des réponses à la question 20: «Globalement, quelle satisfaction vous procure votre logement actuel? (4 = totalement satisfait, 0 = pas du tout satisfait)». Des chiffres plus détaillés sont fournis dans le tableau B.2.

3.4 TYPE DE LOGEMENT IDÉAL

Quelles sont les qualités des logements les plus prisées par les habitants? Cette question permet d'identifier les critères de choix du logement. Le questionnaire la pose en proposant une liste de qualités issues de l'enquête qualitative (chap. 2) et en invitant les répondants à donner une note d'importance à chaque élément de qualité. Les résultats sont résumés dans la figure 3.4, en classant les éléments de qualité par ordre d'importance décroissant.

Les éléments les plus importants dans le choix du logement sont le calme (note moyenne: 3,4), l'ensoleillement (3,4) et le fait de disposer de grandes pièces (3,2), le critère du coût ne venant qu'en quatrième position (3,1) et ne devant que de peu la qualité des relations humaines dans le quartier ou la proximité des transports publics. Parmi les critères proposés, la proximité des lieux culturels est le moins important. Vient ensuite la proximité des écoles, mais les avis sont évidemment très partagés sur ce sujet entre les répondants qui ont des enfants et ceux qui n'en ont pas.

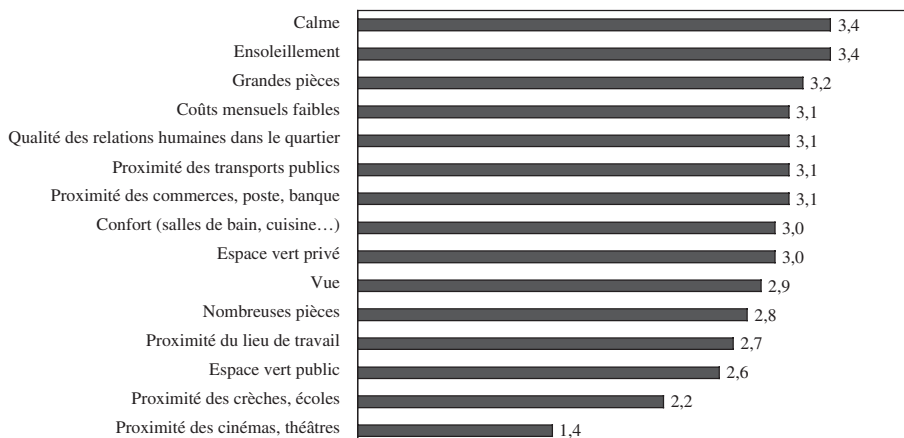


Fig. 3.4 Critères de choix du logement. Questions 21 à 31: «Si vous deviez chercher un logement aujourd'hui (comme résidence principale), quel degré d'importance attacheriez-vous aux éléments suivants?». Réponses de 4 = ne voudrait y renoncer à aucun prix, à 0 = pas important. Moyenne des réponses. Pour chaque qualité, il y a entre 2248 et 2633 réponses, le nombre de réponses étant plutôt plus faible pour les qualités moins valorisées.

Vivre loin des dangers de la ville

Monsieur et Madame T. habitent une maison individuelle à la campagne. Lui est âgé de 34 ans et travaille comme carrossier, elle a 32 ans et s'occupe du ménage. Ils ont deux petits enfants et leur maison pèse assez lourdement sur le budget familial.

Auparavant, nous habitions un appartement loué dans une petite ville, mais notre premier enfant ne pouvait pas faire un pas sans surveillance à cause des dangers de la ville. Ici, les enfants peuvent jouer librement.

Comme propriétaires, les T. se sentent à l'abri des augmentations de loyer et des fins de bail. Ils se constituent une épargne pour leurs vieux jours.

Globalement, les ménages sont plus sensibles à la qualité de leur logement et de son environnement immédiat qu'à la localisation par rapport aux équipements ou au travail. Plus précisément, le calme et l'ensoleillement sont les questions pour lesquelles les réponses sont les plus homogènes, alors que les divergences sont les plus grandes pour l'importance de la proximité des écoles, des lieux culturels ou du travail. Autrement dit, les caractéristiques intrinsèques de l'objet intéressent tout le monde, alors que la proximité des équipements ou du travail n'intéressent les ménages qu'en fonction de leur situation particulière, ce qui engendre une plus forte hétérogénéité des réponses.

Les analyses hédonistiques

Une autre méthode est couramment utilisée pour identifier les principaux critères de choix des logements: la méthode hédonistique. On commence par enregistrer les loyers ou prix d'un grand ensemble de logements ainsi qu'un maximum de caractéristiques de qualité mesurables, par exemple la surface, le nombre de pièces, la date de construction, la présence ou non d'un balcon, etc. Puis on estime statistiquement des coefficients multipliant les caractéristiques de façon à ce que la somme ainsi pondérée des caractéristiques soit la plus proche possible du loyer ou prix pour chaque logement. Les coefficients peuvent être interprétés comme des prix implicites pour les caractéristiques de qualité. Ils reflètent l'importance que les ménages attachent aux différentes

caractéristiques, selon l'hypothèse qu'ils sont prêts à payer davantage pour un logement de qualité supérieure à leurs yeux. Cette méthode à l'avantage par rapport à l'interrogation directe des habitants de donner une appréciation moyenne par tous les ménages (on dit une appréciation «de marché») en unités monétaires. En revanche, les prix implicites des caractéristiques de qualité reflètent aussi les coûts de production ainsi que le mode de fonctionnement du marché. Rosen [1974], Bender, Gacem et Hoesli [1994], Büchel et Hoesli [1995], Geiger [1985], Grosclaude et Soguel [1992], Iten et Maibach [1992], Kiechle [1985], Moresi [1989a, 1989b], Pommerehne [1987], Soguel [1991] et Thalmann [1987, 1993] ont estimé des fonctions de prix hédonistiques pour le logement en Suisse.

Concernant la proximité du lieu de travail, nous avons posé la question aux répondants de la durée de leur déplacement quotidien pour rejoindre leur place de travail. Les résultats sont résumés dans la figure 3.5³. Des tests statistiques ont montré que la durée des trajets ne se laisse expliquer ni par le type de logement ni par le mode de possession.

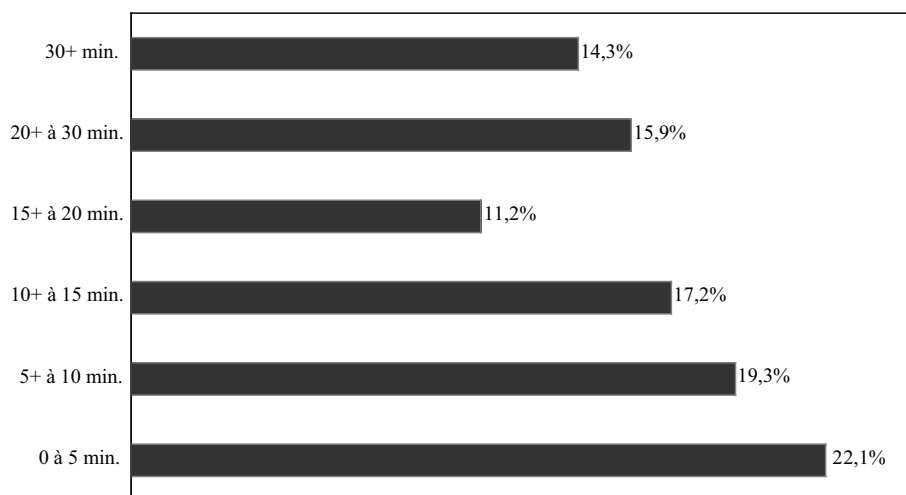


Fig. 3.5 Durée des trajets au lieu de travail.

Les principales qualités des logements – le calme, l'ensoleillement, les grandes pièces – sont généralement associées à la maison individuelle ou mitoyenne. L'appartement urbain offre plutôt la proximité des lieux d'activité, une qualité importante pour beaucoup de répondants mais recueillant quand même moins de suffrages. Les Suisses, qui habitent à une grande majorité des appartements (seuls 21 % des ménages ou 25 % des habitants occupaient une maison individuelle en résidence principale lors du recensement fédéral de 1990), devraient donc préférer les maisons individuelles. Quel est le type de logement dont rêvent les habitants de la Suisse? En leur posant la question, nous leur avons demandé de se placer dans une situation de liberté totale de choix. Les réponses sont résumées dans le tableau 3.6, en distinguant

³ Il s'agit des réponses de 1691 répondants à la question 13.

selon le type de logement que les répondants occupent effectivement. La diagonale de ce tableau est une autre mesure de la satisfaction des habitants avec leur logement actuel.

Tableau 3.6 Type de logement idéal selon le type de logement occupé.

		Logement idéal				Nombre de répondants
		Maison individuelle	Maison contiguë	Ferme	Appartement	
Logement actuel	Maison individuelle	81	2	9	8	596
	Maison contiguë	63	18	12	7	305
	Ferme	28	2	69	1	116
	Appartement	53	7	10	30	1525
Total		59	7	13	21	2542
Question 32: «Si vous aviez la possibilité de choisir librement votre logement (hors contraintes financières, professionnelles ou autres), quelles seraient vos préférences?» Répartition horizontale en %. Le total ne donne pas 100% car une petite minorité de répondants déclare préférer un autre type de logement.						

Hors contraintes financières, professionnelles ou autres, 59% des personnes ayant répondu à l'enquête préféreraient habiter dans une maison individuelle. Cette proportion passe à 79% si on y ajoute les maisons contiguës et les fermes. Seules 21% des répondants préféreraient habiter dans un appartement (tab. 3.6). Ces préférences sont cohérentes avec l'importance qu'accordent les ménages aux divers critères de choix du logement, dont les deux plus importants sont le calme et l'ensoleillement (fig. 3.4). Elles confirment la préférence pour un mode culturel d'habiter, appelé habitat pavillonnaire en France, bien décrit par Raymond *et al.* [1966].

Les personnes habitant une maison individuelle ou une ferme sont en majorité satisfaites de leur type de logement: 81% et 69% respectivement. On a aussi vu que ces personnes sont très satisfaites de leur logement actuel (fig. 3.1). En revanche, seule une minorité d'habitants de maisons contiguës ou d'appartements ont un idéal correspondant à leur type de logement actuel: 18% et 30% respectivement. Dans ces groupes, la majorité préfère la maison individuelle (63% et 53%). L'insatisfaction implicite des habitants de maisons contiguës est frappante. On a le sentiment que la maison contiguë est un pis-aller pour des personnes qui préféreraient en fait une maison individuelle. D'ailleurs, elle obtient aussi peu de suffrages dans les autres groupes.

«Idéalement, nous aimerions une ancienne ferme»

Monsieur et Madame T. ont deux enfants en bas âge. Ils sont locataires d'un immeuble neuf subventionné construit par une grande coopérative mais souhaitent devenir propriétaires. Leur revenu est confortable.

Nous ne voulons plus payer de loyer à fonds perdu et c'est surtout pour cela que nous pensons acheter un logement. La possibilité d'aménager notre logement comme nous l'entendons est un autre facteur important.

Ils ont déjà entrepris des démarches mais n'ont pas encore trouvé ce qu'ils cherchent.
Idéalement, nous aimerions une ancienne ferme, mais ce genre de logement est hors de prix. Nous pensons donc nous rabattre sur une maison individuelle ou contiguë, au calme mais proche de la ville.

La question du logement idéal a encore été posée indirectement aux locataires à deux autres endroits dans le questionnaire. D'abord en leur demandant s'ils seraient intéressés à acheter leur logement actuel, puis en demandant à ceux qui ont entrepris des démarches en vue d'acheter un logement vers quel type de logement ils ont orienté leurs projets. 931 ménages locataires ont répondu à la première question (tab. 3.7): 21 % se disent intéressés par l'achat de leur logement actuel, 60% ne le sont pas et 19% ne savent pas, ce qui n'est pas surprenant puisque la question ne précisait pas les conditions d'achat. Lorsqu'on ne considère que les réponses des locataires occupant une maison individuelle, contiguë ou une ferme, la proportion de ceux qui se disent prêt à l'acheter augmente à 32 %. L'ampleur des réponses négatives tendrait à confirmer la volonté de lier l'accession à la propriété à un saut qualitatif, le simple fait d'être dans une maison individuelle n'étant pas suffisant. Il existe néanmoins un certain intérêt à acheter le logement actuel, ce qui constitue une solution à développer si c'est l'accès à la propriété en soi qui est recherché et non le changement de logement pour plus de confort (chap. 8).

Tableau 3.7 Disponibilité des ménages locataires à acheter leur logement actuel, en fonction du type de logement occupé.

		En principe prêt à acheter son logement actuel			Nombre de ménages
		Oui	Non	Ne sait pas	
Type de logement actuellement occupé	Appartement	19	61	19	774
	Maison individuelle, contiguë ou ferme	32	53	15	127
Total		21	60	19	931
Question 98 destinée aux locataires: «Si l'on vous proposait d'acheter votre logement actuel, seriez-vous intéressé(e)?» Dans chaque cellule sauf la dernière figure la proportion horizontale.					

240 ménages locataires qui ont entrepris des démarches pour acheter un logement ont indiqué vers quel type de logement ils orientent ou ont orienté leurs démarches. Relevons d'abord que 84% des ménages qui ont entrepris des démarches ont indiqué n'avoir choisi que l'un des quatre types proposés, ce qui suggère qu'ils n'étaient pas disposés à évaluer toutes les variantes d'accession à la propriété. Les réponses sont résumées dans la figure 3.8: pour 47%, il s'agit de maisons individuelles, pour 65% de maisons individuelles, contiguës ou fermes, soit du type de logement que l'on ne trouve pratiquement qu'à l'extérieur des villes. Ceci suggère que la majorité des locataires recherchant la propriété cherchent en même temps à quitter un appartement pour une maison individuelle, plus confortable.

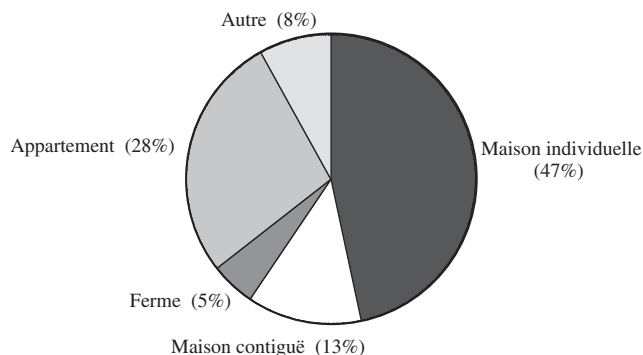


Fig. 3.8 Type de logement recherché par les locataires pour acheter. Question 107 destinée aux locataires qui ont entrepris des démarches en vue d'acheter un logement : « Sur quel type de logement s'orientent ou se sont orientés vos projets ? ». Au total, 240 ménages ont répondu.

3.5 MODE DE POSSESSION IDÉAL

Toujours en admettant une liberté totale de choix, les répondants ont été priés d'indiquer leur préférence entre la location et la propriété. Hors contraintes, la propriété représente le mode de possession idéal pour 83 % des personnes ayant répondu à l'enquête. Lorsque deux personnes ont rempli le questionnaire, elles sont généralement du même avis sur cette question : seuls 5 % des ménages présentent des avis différents.

Cette préférence générale pour la propriété confirme les résultats obtenus dans d'autres enquêtes, bien que les pourcentages puissent varier sensiblement. Depuis 1986, la question du mode de possession idéal a été régulièrement posée dans les enquêtes Univox. Au cours des années 1990, la préférence pour la propriété a varié entre 53 % et 65 %. En 1996 et en 2001, elle était de 58 %. La différence relativement importante avec notre enquête de 1996 s'explique essentiellement par deux raisons, sans qu'il soit possible d'évaluer le poids respectif de chacune d'elles :

- La formulation de la question Univox (« Pour vous personnellement, estimez-vous souhaitable de devenir propriétaire de votre logement ? ») pourrait induire les personnes interrogées en erreur, leur laissant croire qu'on leur demande s'ils souhaitent acquérir le logement qu'ils occupent au moment de l'enquête. Or nous avons vu que le rêve de la propriété s'accompagne souvent du désir de changer de logement.
- Il est possible que les personnes peu intéressées par la propriété aient relativement moins répondu à notre questionnaire – qui était axé sur l'accession à la propriété contrairement à ceux d'Univox – et que la pondération des observations n'ait pas permis de corriger complètement ce biais.

Ces deux phénomènes ne sont que très partiellement compensés par le fait que l'enquête Univox ne demande pas aux propriétaires quel est leur mode de

possession idéal. Nous avons supposé que c'était la propriété, mais nous verrons qu'une toute petite minorité d'entre eux préfèrent la location (3 % dans notre enquête, tab. 3.11).

Le degré de préférence pour la propriété varie sensiblement selon le type de personnes interrogées. Les réponses à notre enquête sont résumées dans les trois tableaux suivants. Le tableau 3.9 permet de distinguer les réponses selon les caractéristiques socio-démographiques du répondant, le tableau 3.10 selon ses caractéristiques professionnelles.

Tableau 3.9 Mode de possession idéal selon les (certaines) caractéristiques sociodémographiques du répondant.

		Propriété (%)	Nombre
Sexe	Femmes	82	1247
	Hommes	86	1331
Age	Moins de 30 ans	86	535
	Entre 30 et 39 ans	90	495
	Entre 40 et 49 ans	90	459
	Entre 50 et 64 ans	88	504
	Plus de 65 ans	61	382
Nationalité	Suisse	84	2363
	Etranger	81	219
Etat-civil	Célibataires	76	458
	Mariés	88	1871
	Séparés	86	28
	Divorcés	73	116
	Veufs	58	98
Taille du ménage, nombre de personnes	Une	68	384
	Deux	80	898
	Trois	91	511
	Quatre	91	513
	Cinq	97	184
	Plus de cinq	91	77
Nombre d'enfants	Aucun	82	515
	Une	92	385
	Deux	93	365
	Trois	95	109
	Plus de trois	98	41
Total		83	2614

Question 33: «Si vous aviez la possibilité de choisir librement votre logement (hors contraintes financières, professionnelles ou autres), quelles seraient vos préférences?» % qui ont répondu «propriétaire» pour le mode de possession. Les autres ont répondu «locataire».

Tableau 3.10 Mode de possession idéal selon les (certaines) caractéristiques professionnelles du répondant.

		Propriété (%)	Nombre
Degré de formation le plus élevé	Scolarité obligatoire	77	363
	Apprentiss. ou école prof.	86	1191
	Maturité	83	142
	Formation prof. supérieure	84	302
	Ecole prof. supérieure	82	233
	Université	86	333
Statut professionnel	Employés	87	1408
	Indépendants	91	332
	Sans profession	79	658
Revenu du ménage	Moins de 25 000 fr.	66	95
	Entre 25 et 50 000 fr.	69	340
	Entre 50 et 75 000 fr.	81	602
	Entre 75 et 100 000 fr.	89	618
	Entre 100 et 125 000 fr.	90	397
	Entre 125 et 150 000 fr.	96	231
	Entre 150 et 200 000 fr.	93	153
	Plus de 200 000 fr.	89	76
Total		83	2614
Question 33: «Si vous aviez la possibilité de choisir librement votre logement (hors contraintes financières, professionnelles ou autres), quelles seraient vos préférences?» % qui ont répondu «propriétaire» pour le mode de possession. Les autres ont répondu «locataire».			

La préférence pour la propriété est partagée par toutes les classes d’âges, tous les statuts professionnels et toutes les classes de revenus. Elle est particulièrement forte parmi les familles nombreuses et dans les classes de revenu supérieures. La préférence pour la propriété est plus faible, mais toujours majoritaire, parmi les personnes seules, âgées, et veuves. Les différences par classes de revenu – entre 67 % et 95 % de préférence pour la propriété – suggèrent que les répondants n’ont pas entièrement fait abstraction de toutes contraintes.

Consentir de grands sacrifices pour devenir propriétaires

Monsieur S., 31 ans, et Madame N., 30 ans, sont sur le point de se marier. Il est agent d’assurance, elle travaille comme secrétaire. Ils habitent une villa dont ils sont propriétaires, dans un petit village.

Elle: *Récemment encore, nous habitions chacun chez nos parents, ce qui nous a permis de constituer les fonds propres nécessaires à l’achat de la maison.*

Lui: *Mes amis se moquaient de moi parce que j’ai souvent dû renoncer à certaines choses pour me permettre d’acheter une maison, mais cela ne m’a jamais dérangé: on ne peut pas tout avoir! Du point de vue fiscal, les propriétaires sont désavantagés, mais nous ne voulions pas être locataires.*

Les caractéristiques socio-démographiques et professionnelles du répondant n'expliquent pas à elles seules sa préférence pour un mode de possession. Celle-ci pourrait aussi dépendre de ses préférences par rapport à l'habitat, à la consommation, au mode de vie, à l'expression d'une situation sociale, etc. Nous verrons dans les sections suivantes quels sont les avantages que les répondants associent à la propriété. Pour l'instant, nous pouvons reconnaître que les préférences ne sont pas parfaitement mesurées par les caractéristiques socio-démographiques et professionnelles du répondant et chercher à les saisir par d'autres indicateurs. C'est ce que fait le tableau 3.11, en distinguant le taux de préférence pour la propriété selon des caractéristiques résidentielles des répondants.

Tableau 3.11 Mode de possession idéal selon les (certaines) caractéristiques résidentielles.

		Propriété (%)	Nombre
Mode de possession actuel	Propriétaires	97	918
	Copropriétaires	95	66
	Locataires coopérateurs	73	81
	Locataires	77	1505
Mode de possession des parents quand le répondant les a quittés	Propriétaires	86	1332
	Copropriétaires	73	26
	Locataires coopérateurs	77	100
	Locataires	83	997
Logement idéal	Maison individuelle	94	1521
	Maison contiguë	84	180
	Ferme	86	318
	Appartement	57	544
Total		83	2614
Question 33: «Si vous aviez la possibilité de choisir librement votre logement (hors contraintes financières, professionnelles ou autres), quelles seraient vos préférences?» % qui ont répondu «propriétaire» pour le mode de possession. Les autres ont répondu «locataire».			

La part de propriétaires insatisfaits de leur mode de possession est minime (3%). Par contre, une forte majorité de locataires (77%) souhaiteraient dans l'idéal devenir propriétaires. Dans les enquêtes Univox, les locataires exprimaient également une préférence pour la propriété dans les années 1980, mais dans une proportion qui ne dépassait pas 60% (fig. 3.12). Depuis le début des années 1990, ils ne sont plus qu'une minorité à souhaiter devenir propriétaires (34% en 1996). La très grande différence avec la présente enquête s'explique par les mêmes raisons que pour la préférence générale pour la propriété, raisons évoquées au début de cette section. Quant à l'évolution observée entre les années 1980 et les années 1990, elle peut s'expliquer de deux façons:

- la hausse des taux d'intérêt (1989-91), la chute des prix immobiliers et l'apparition de la crise économique (dès 1990), qui ont pu refroidir certains adeptes de la propriété; ceci laisserait supposer que notre échantillon est biaisé vers les plus téméraires de ces adeptes (on verra d'ailleurs à la section 3.7 que les risques de hausse des taux d'intérêt ou de chômage ont un poids relativement peu important parmi les raisons de rester locataire);
- accessoirement, la question a été modifiée et la nouvelle formulation prête peut-être plus à confusion que l'ancienne, surtout dans la version allemande (années 1980: «Für Sie persönlich, halten Sie es für wünschenswert, dass Sie Besitzer Ihrer Wohnung/Ihres Haus werden?», années 1990: «Möchten Sie persönlich Eigentümer Ihrer Wohnung werden?»).

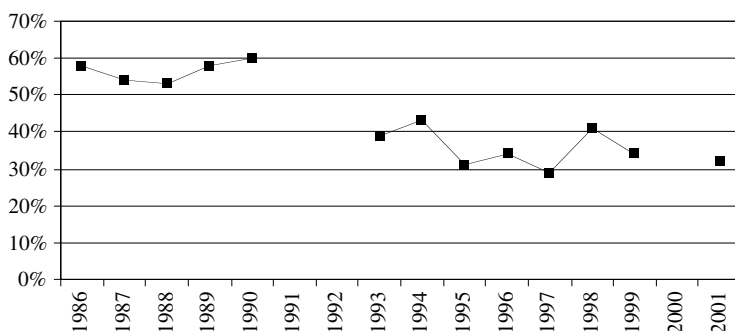


Fig. 3.12 Préférence des locataires pour la propriété selon les enquêtes Univox.

Dans notre enquête, la préférence pour la propriété est légèrement plus faible parmi les locataires coopérateurs que parmi les autres locataires: 73% contre 77%. Cette observation sera développée dans le chapitre 10.

La préférence pour la propriété est plus forte parmi les enfants de propriétaires: 86%. Viennent ensuite les enfants de locataires (83%) et de locataires coopérateurs (77%). Les moins attirés par la propriété sont les enfants de copropriétaires (73%), ce qui reflète peut-être les conflits potentiels liés à ce type de propriété.

L'enquête démontre le lien que les répondants font entre le mode de possession et le type de logement: 94% des répondants qui préfèrent une maison individuelle préfèrent aussi la propriété, alors que cette proportion n'est que de 57% parmi les répondants qui préfèrent un appartement. Vu dans l'autre sens, 65% des répondants qui préfèrent la propriété optent pour la maison individuelle, contre seulement 23% de ceux qui préfèrent la location. Le lien entre mode de possession et type de logement est résumé dans le tableau 3.13, d'abord pour la situation effective des répondants, puis pour leur situation idéale.

Tableau 3.13 Lien entre mode de possession et type de logement.

		Logement actuel		
		Maison individuelle, contiguë ou ferme	Appartement	Total
Mode de possession actuel	Propriétaire ou copropriétaire	29	9	38
	Locataire ou apparenté	10	52	62
	Total	39	61	100
		Logement idéal		
		Maison individuelle, contiguë ou ferme	Appartement	Total
Mode de possession idéal	Propriétaire	71	13	84
	Locataire	7	9	16
	Total	78	22	100
Pour chaque tableau 3 × 3, les chiffres représentent la part en % de chaque groupe au total des répondants.				

Le tableau 3.13 résume la différence entre rêve et réalité: 71 % des habitants de la Suisse rêvent d'être propriétaires d'une maison individuelle mais 52 % sont locataires d'un appartement.

L'influence relative de ces différents éléments doit être précisée par une analyse multivariée (chap. 5). On peut toutefois déjà dresser les portraits robots du ménage type préférant la propriété et du ménage type préférant la location:

- propriété: personnes en âge de travailler, couple marié avec enfants, revenu supérieur à la moyenne, rêvant d'une maison individuelle;
- location: personne seule, âgée, à bas revenu, préférant vivre dans un appartement.

Aujourd'hui, le type de ménage préférant la propriété (famille traditionnelle) est moins prépondérant au sein de la population, ce qui explique peut-être en partie la diminution de la préférence pour la propriété constatée dans les enquêtes Univox.

Le lien entre mode de possession préféré et type de logement préféré passe peut-être par des exigences ou préférences différentes quant aux qualités des logements. Si les ménages qui préfèrent la propriété sont aussi ceux qui attachent plus d'importance aux qualités typiques des maisons individuelles, alors on comprend qu'ils rêvent d'une maison individuelle. Les qualités importantes du logement ont été examinées dans la section 3.4, fig. 3.4, sans distinguer selon les préférences des répondants par rapport au mode de possession. Cette distinction est faite dans la figure 3.14. On constate que les deux groupes attachent une importance semblable aux deux critères les plus importants, soit le calme et l'ensoleillement, ainsi qu'aux coûts. Pour d'autres critères, par

contre, les résultats sont différents. Les répondants qui déclarent préférer la propriété attachent plus de poids aux grandes pièces et au nombre de pièces, au confort, à l'espace vert privé et à la proximité du lieu de travail que ceux qui déclarent préférer la location. Ils attachent moins de poids à la proximité des transports publics et des commerces, ainsi qu'à la vue et aux espaces verts publics, voire à la qualité des relations humaines dans le quartier.

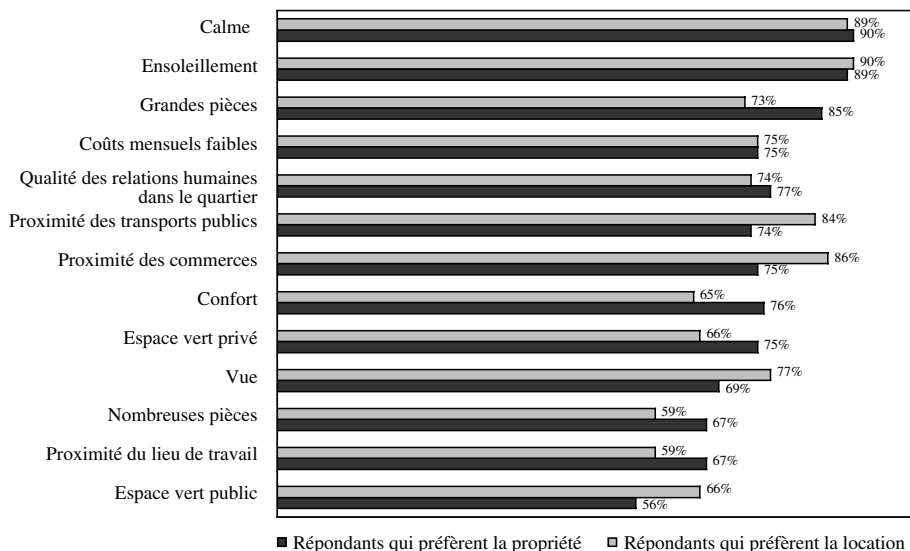


Fig. 3.14 Principaux critères de choix du logement selon le mode de possession préféré. Questions 21 à 31 : «Si vous deviez chercher un logement aujourd'hui (comme résidence principale), quel degré d'importance attacheriez-vous aux éléments suivants?». Pourcentage de répondants qui trouvent ce critère important ou très important. Seuls sont rapportés ici les critères qui sont importants ou très importants pour la moitié au moins des répondants, dans l'ordre de leur importance pour l'ensemble des répondants (fig. 3.4). Entre 1855 et 2153 répondants dans le groupe qui préfère la propriété et entre 294 et 404 répondants dans le groupe qui préfère la location.

Manifestement, les répondants associent location et résidence urbaine. A l'inverse, ceux qui préfèrent la propriété sont nettement plus sensibles aux avantages apportés par la maison individuelle. Cela dit, il faut bien reconnaître que les différences ne sont pas si grandes : les habitants qui choisissent un logement urbain ont des attentes de qualité environnementale semblables à celles des habitants qui semblent plutôt privilégier la campagne.

3.6 ATTRAITS DE LA PROPRIÉTÉ

Huissoud *et al.* [1988, p. 97] ont constaté dans leurs enquêtes que le désir d'accession à la propriété n'est pas «tant une aspiration en elle-même qu'un moyen de satisfaire les tendances individualisantes des aspirations». Quatre fondements du désir d'accession à la propriété ressortent de leur analyse :

- le standing, statut social, prestige;
- la constitution d'un patrimoine à laisser en héritage;
- le placement financier;
- l'appropriation d'un espace.

Antipas *et al.* [1985] avaient obtenu pratiquement les mêmes résultats dans leur enquête sur l'habitat sub- et périurbain. Selon eux, le désir d'accession à la propriété recouvre divers objectifs (p. 287):

- constituer un patrimoine familial;
- assurer ses vieux jours;
- effectuer un placement financier;
- pouvoir agir sur son espace.

Les répondants à notre enquête ont-ils les mêmes raisons de préférer la propriété? Quels sont donc les avantages qu'ils associent à la propriété? Cette question permet peut-être de comprendre la forte préférence pour la propriété par rapport à la location. Le questionnaire la pose en proposant une liste d'avantages issus de l'enquête qualitative (chap. 2) et en invitant les répondants qui sont propriétaires ou préfèrent la propriété à donner une note d'importance à chaque avantage. Les résultats sont résumés dans la figure 3.15, en classant les avantages par ordre d'importance décroissante.

Parmi les attraits de la propriété, la possibilité d'aménager librement son logement recueille le plus de suffrages (un répondant de l'enquête qualitative: «être chez soi, transformer comme on veut»). Cette réponse inclut vraisemblablement pour beaucoup de répondants la possibilité de (faire) construire

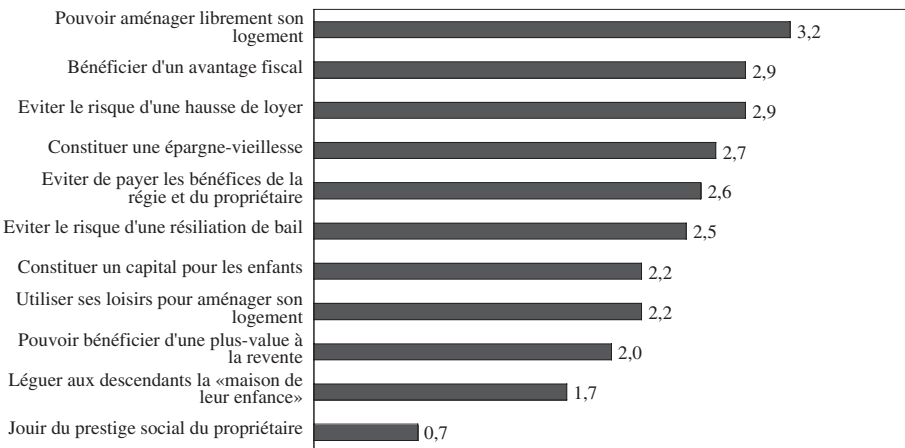


Fig. 3.15 Attraits de la propriété. Questions 36 à 47: «Certains avantages sont généralement associés à la propriété. Etes-vous, ou voulez vous devenir propriétaire pour ces raisons? (4 = oui, très importante, 0 = non, pas du tout importante)». Moyenne des réponses. Pour chaque avantage il y a entre 2120 et 2166 réponses. Pour plus de détails, notamment les écarts-types qui mesurent les divergences autour des moyennes présentées ici, tab. B.4.

soi-même. Cet attrait a été relevé par tous les analystes de la propriété, qui l'appellent autonomie, appropriation d'un espace. Huissoud *et al.* [1988] y ont vu une aspiration à l'individualisation: autonomie, indépendance, expression de la personnalité, etc. L'importance de la liberté d'aménager son logement indique que les répondants entendent acheter un logement pour y rester. 79% des personnes considèrent cet élément comme important ou très important, devant l'avantage fiscal (69%), la protection contre les hausses de loyer (67%) et la constitution d'une épargne-vieillesse (63%).

Habiter ou s'approprier son logement ?

«(Habiter) ce n'est pas une fonction passive; habiter implique s'approprier, c'est-à-dire faire sien son logement et l'environnement plus ou moins proche, en prenant connaissance, en le marquant de ses signes et symboles, en le transformant ou encore en le construisant.» [Bassand, 1997, p. 97].

Les aspects économiques sont donc très importants, bien que la principale motivation ne soit pas économique mais liée à la notion de liberté (sauf parmi ceux qui préfèrent être locataires, ci-dessous). La majorité des personnes interrogées considèrent d'ailleurs que la propriété est financièrement plus avantageuse que la location (fig. 3.18). L'avantage fiscal vient en tête des motivations économiques, ce qui est assez étonnant compte tenu de la difficulté à évaluer concrètement cet avantage. Cette motivation reflète probablement plus une aversion générale face à l'impôt qu'une conscience de l'ampleur réelle de l'avantage fiscal. La protection contre les hausses de loyer constitue quant à elle un élément de sécurité économique. Son importance s'explique notamment par le fait que la majorité des personnes interrogées considèrent que les taux d'effort des locataires sont trop élevés. Enfin, l'importance accordée à l'option d'épargner pour la retraite par la propriété mérite d'être relevée (un répondant de l'enquête qualitative: «une des meilleures capitalisations qui existent à long terme»), même si 38% seulement comptent sur une plus-value. Le motif «d'assurance vieillesse» de la propriété avait déjà été relevé par Antipas, Csillaghy et Garnier [1985].

La constitution d'un patrimoine familial est une motivation qui ressort fréquemment des enquêtes sur le mode de possession [Caisse Nationale des Allocations Familiales, 1990, Antipas, Csillaghy et Garnier, 1985]. Cette motivation patrimoniale a une facette financière: l'aspect «épargne forcée» de la propriété permet aux propriétaires de constituer un capital qu'ils peuvent léguer à leur descendance. Cette obligation d'épargner régulièrement peut alors constituer un attrait de la propriété. La motivation patrimoniale a également une facette affective: la perspective de pouvoir donner à ses enfants la maison dans laquelle ils ont vécu leur enfance peut également constituer un attrait de la propriété. Dans notre enquête, la possibilité de léguer à ses descendants la maison de leur enfance est considérée comme un motif important ou très important d'accéder à la propriété par un tiers des répondants.

Le motif qui recueille de loin le moins de suffrages est le statut social lié à la propriété: seuls 9% des répondants déclarent que cet élément est important ou très important pour eux. Il est toutefois possible que les répondants aient éprouvé, au moment d'admettre qu'ils accordent de l'importance au prestige social du propriétaire, une réticence qu'ils n'ont pas ressentie pour les autres attraits mentionnés.

La mauvaise conscience du propriétaire de gauche

Monsieur et Madame G. sont d'anciens enseignants retraités. Leur revenu est plutôt aisé. Leurs enfants ont tous déjà quitté la maison.

Lui: *Politiquement, je me situe à gauche. J'ai un peu mauvaise conscience d'avoir choisi de devenir propriétaire, mais finalement, je préfère verser des intérêts sur un prêt hypothécaire plutôt que de payer un loyer à une régie.*

Les réponses les plus homogènes se situent aux deux extrémités de l'échelle: statut social, liberté d'aménagement, protection contre les congés et avantage fiscal. Les plus hétérogènes concernent les éléments liés à l'héritage, où l'on retrouve à nouveau de fortes divergences entre ceux qui ont des enfants ou en souhaitent et les autres (un répondant de l'enquête qualitative: «Pouvoir offrir quelque chose à mes enfants plus tard»).

Il est possible de regrouper les réponses par la méthode de l'analyse factorielle. Il s'agit d'une méthode statistique qui définit de nouvelles variables en combinant les variables de l'enquête selon les similitudes des réponses données tout en veillant à ce que les nouvelles variables (appelées *composantes*) soient absolument indépendantes (*orthogonales*) entre elles. On définit ainsi autant de nouvelles variables que de variables originales, mais un petit nombre de ces nouvelles variables (les *composantes principales*) permettent généralement de représenter assez exactement le nuage (la *variance*) des réponses. Le traitement des variables d'attraits de la propriété conduit à la définition de trois composantes principales, donc de trois groupes d'attraits cités par les propriétaires et les locataires qui préfèrent la propriété:

- Une composante expliquant le tiers de la variance des réponses et qui est surtout corrélée avec les *avantages économiques*: protection contre les hausses de loyer, pas de bénéfice à payer au bailleur, possibilité de plus-value, épargne pour la retraite, avantage fiscal.
- Une deuxième composante expliquant environ 15% de la variance et qui est surtout corrélée avec la *famille*: capital pour ses enfants, maison familiale.
- Une troisième composante expliquant encore 11% de la variance et qui est étroitement corrélée avec la *liberté*: possibilité d'aménager librement son logement, pendant ses loisirs.

Les attraits de la propriété sont-ils perçus de la même façon par les répondants qui sont déjà propriétaires et ceux qui souhaitent le devenir? La figure 3.16 compare les réponses des deux groupes en indiquant les proportions de répondants dans chaque groupe qui ont trouvé un attrait important ou très important. Les avantages sont classés par ordre d'importance selon l'évaluation commune des deux groupes (fig. 3.15).

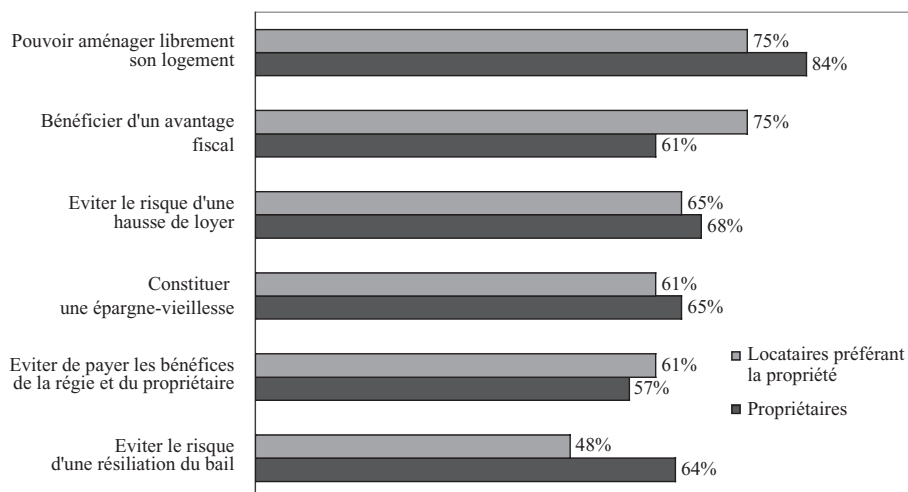


Fig. 3.16 Principaux attraits de la propriété vus par les locataires et les propriétaires. Proportions dans chaque groupe qui trouvent ces attraits importants ou très importants. Les autres attraits sont jugés importants par moins de la moitié des répondants.

Les avantages de la propriété ne sont pas perçus tout à fait de la même façon par les propriétaires et par les locataires qui souhaitent accéder à la propriété. Les divergences portent surtout sur l'avantage fiscal, auquel bien plus de locataires que de propriétaires attachent une grande importance. Il vient en deuxième position pour les locataires, qui sont trois sur quatre à le rechercher, alors qu'il ne vient qu'en cinquième position pour les répondants qui sont déjà propriétaires et le connaissent probablement mieux. A l'inverse, les propriétaires exagèrent certains désavantages de la location, l'exposition aux hausses de loyers et surtout le risque de résiliation du bail.

En plus du désir de devenir propriétaire pour les avantages qu'on y associe, il faut parfois un motif déclencheur conduisant un ménage à faire le pas. Quel est ce motif? Le questionnaire pose la question aux répondants qui sont propriétaires ou qui envisagent actuellement de le devenir en proposant un petit nombre de motifs issus de l'enquête qualitative (chap. 2). Les résultats sont résumés dans le tableau 3.17, en classant les motifs par ordre d'importance. Les répondants pouvaient donner du poids à plusieurs motifs, puisqu'il en faut souvent plusieurs pour faire le pas de la propriété.

Parmi les motifs qui ont incité les ménages à devenir propriétaires ou à envisager de le devenir, la bonne occasion – soit une offre intéressante avec un bon rapport qualité-prix – est le plus important (incitation forte ou très forte pour 69 % des personnes). La possibilité de profiter d'un déménagement pour devenir propriétaire est aussi un motif important (40 %). Les autres motifs n'ont guère d'importance pour la majorité des répondants.

Il est intéressant de relever les différences entre les réponses des répondants qui sont déjà propriétaires et celles de ceux qui envisagent de le devenir.

Tableau 3.17 Motifs pour devenir propriétaire.

	Force d'un motif					Moyennes			Ecart-type
	4	3	2	1	0	Propriétaires actuels	Locataires envisageant de devenir propriétaires	Tous	
Offre intéressante (bon rapport qualité-prix)	40	29	14	5	13	2,6	3,2	2,8	1,4
Le besoin de déménager et la difficulté à trouver un logement avec un loyer raisonnable	22	18	13	10	37	1,6	2,2	1,8	1,6
Un loyer très élevé	12	14	16	15	43	1,2	2,0	1,4	1,4
La tradition familiale	14	8	10	9	60	1,2	0,7	1,1	1,5
Des conflits avec la régie ou le propriétaire	10	10	12	12	56	1,0	1,3	1,0	1,4
Un congé-vente	5	5	10	7	73	0,5	1,1	0,6	1,1
La reprise d'une entreprise avec un logement	6	4	4	5	81	0,5	0,6	0,5	1,1
Questions 48 à 54: «Si vous êtes propriétaire de votre résidence principale, ou si vous envisagez de le devenir, les raisons suivantes ont-elles influencé votre choix? (4 = très fortement, 0 = nullement)». Répartition horizontale en % des réponses. Pour chaque motif, il y a environ 900 réponses de propriétaires actuels et 300 réponses de locataires qui envisagent actuellement de devenir propriétaires.									

Ces derniers attachent encore plus d'importance à l'offre intéressante ou l'occasion d'un déménagement, ce qui montre bien qu'ils sont en position d'attente. Il attachent aussi plus d'importance au loyer élevé, qui motive probablement leur désir de changer (40 % d'entre eux déclarent que ce motif est fort ou très fort). Mais à part cette indication, qui ne compte que pour les locataires en attente d'accéder à la propriété, il faut bien reconnaître que la force de «répulsion» hors de la location est faible. La force d'attraction semble compter davantage; s'y ajoute un élément de hasard ou de circonstance.

Il est parfois plus facile d'obtenir des réponses révélatrices des motivations en posant des questions indirectes. Ainsi, au lieu de demander à une personne souhaitant accéder à la propriété si elle recherche l'avantage fiscal, on peut lui demander si elle a le sentiment que les propriétaires-occupants bénéficient d'avantages fiscaux. Le questionnaire pose de telles questions à tous les répondants en leur demandant d'exprimer leur accord ou leur désaccord avec un certain nombre de lieux communs concernant la propriété et la location. Les résultats sont résumés dans la figure 3.18.

La plupart des répondants considèrent que la propriété est financièrement plus avantageuse à long terme que la location, mais ils pensent que l'accès à la propriété est financièrement impossible pour une majorité de ménages. Ils sont donc bien conscients que c'est l'obstacle financier initial (besoin en fonds propres et déséquilibre temporel des charges financières) qui empêche de nombreux ménages de devenir propriétaires. Par ailleurs, ils pensent

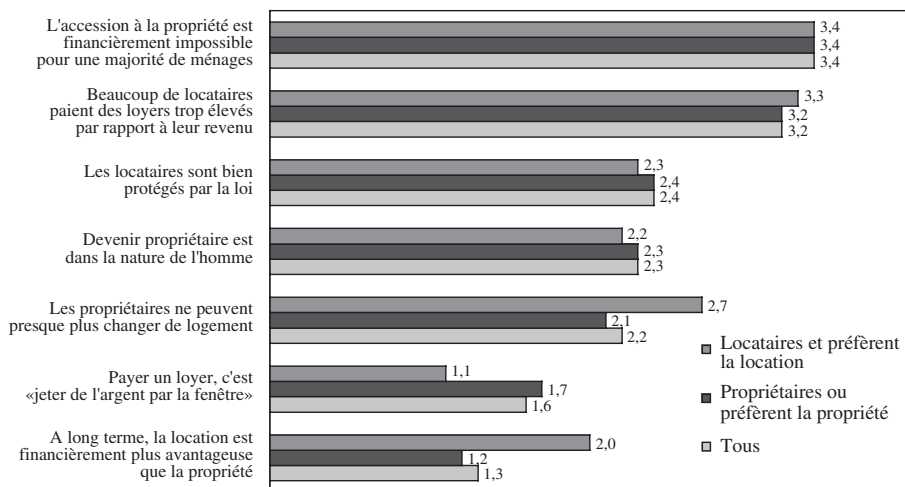


Fig. 3.18 Accord ou désaccord avec des lieux communs. Questions 57 à 64: «On entend des choses diverses au sujet des locataires et des propriétaires, parfois même contradictoires. Avec lesquelles des déclarations suivantes êtes-vous d'accord? (4 = totalement d'accord, 0 = pas du tout d'accord)». Note moyenne. Pour chaque lieu commun, il y a entre 2422 et 2530 réponses. Pour plus de détails, notamment les écarts-types qui mesurent les divergences autour des moyennes présentées ici, tab. B.5.

que les locataires sont relativement bien protégés (un répondant de l'enquête qualitative: «les locataires sont subventionnés et ils s'achètent des résidences secondaires»), mais que cette protection n'est pas suffisante pour que leurs taux d'effort soient raisonnables.

En moyenne, les répondants sont relativement d'accord avec l'opinion selon laquelle l'attrance pour la propriété est dans la nature de l'homme, mais cette question fait l'objet des réponses les plus divergentes (un répondant de l'enquête qualitative: «les Suisses ont déjà trop une mentalité de propriétaires»). Les répondants sont également plutôt d'accord avec l'opinion selon laquelle les propriétaires sont relativement peu mobiles, mais les divergences sont relativement grandes. Enfin, les répondants ne considèrent pas que le loyer, «c'est de l'argent jeté par la fenêtre» (un répondant de l'enquête qualitative: «payer un loyer pour ne rien avoir au bout»), contrairement à ce qu'on peut observer dans d'autres pays où la proportion de propriétaires est beaucoup plus élevée⁴.

Les divergences d'opinion sur ces lieux communs entre les propriétaires ou ceux qui souhaitent le devenir d'un côté et les locataires convaincus de l'autre sont peu importantes sauf en ce qui concerne la mobilité des propriétaires (les locataires convaincus sont plus pessimistes), le côté gaspillage du loyer (les locataires convaincus ont moins ce sentiment) et l'avantage économique de la propriété (les locataires convaincus y croient moins).

⁴ Par exemple, pour la France, Caisse nationale des allocations familiales [1990].

3.7 RAISONS DE RESTER LOCATAIRE

Si les avantages de la propriété sont reconnus et que 84 % des répondants rêvent de propriété, y compris 77 % des locataires (tab. 3.11), pourquoi y a-t-il encore environ 70 % de locataires ? Quelles sont leurs raisons de rester locataires ? A priori, on peut s'attendre à des raisons qui relèvent de préférences et de perceptions. Des locataires peuvent par exemple craindre de s'endetter massivement et d'engager pratiquement tous leurs fonds propres dans un seul actif ; ils peuvent regretter la mobilité perdue ou la renonciation à d'autres dépenses pendant plusieurs années ; ils peuvent s'inquiéter des frais et des soucis de l'entretien de leur logement ; ils peuvent reculer devant la complexité et le coût des démarches. Surtout, beaucoup de locataires peuvent croire que la propriété est hors de leur portée. Toutefois, il ne s'agit pas tant de facteurs objectifs, puisque peu de locataires ont déjà fait l'expérience de la propriété ou se sont même renseignés sur les conditions de celle-ci.

Locataire : un mode de possession idéal

La famille J., deux enfants, est plutôt satisfaite de son logement. Actuellement, elle cherche à louer une résidence secondaire à la montagne. Elle a bien songé à devenir propriétaire, mais n'a jamais entrepris de démarches concrètes.

Nous préférons la location à la propriété. Nous n'avons aucune bonne raison de souhaiter acheter un logement. Les charges que cela provoquerait seraient trop lourdes. En plus, la propriété ne va pas sans certains risques, notamment financiers. Idéalement, nous souhaiterions louer un appartement en attique.

Le questionnaire pose aux locataires la question des raisons de rester locataire, en proposant 19 arguments issus de l'enquête qualitative (chap. 2). Les résultats sont résumés dans le tableau B.6, en classant les raisons par ordre d'importance. Les répondants pouvaient donner une pondération à plusieurs raisons, puisqu'il y en a souvent plusieurs qui les retiennent de faire le pas de la propriété. Ces résultats sont encore résumés dans la figure 3.19, en ne représentant que la proportion des répondants qui ont trouvé une raison forte ou très forte (codes 3 et 4 du tableau B.6).

Les principales raisons de rester locataire sont le niveau trop élevé des prix des logements (entrave forte ou très forte pour 77 % des locataires) et ses corollaires, le manque de fonds propres (74 %) ainsi qu'un revenu insuffisant pour assumer les dépenses liées à la propriété (59 %). A cela s'ajoute en cinquième position le sentiment que le propriétaire doit mobiliser tous ses moyens financiers pour son logement (49 %). D'ailleurs, 86 % de l'ensemble des répondants sont plutôt d'accord ou entièrement d'accord avec l'affirmation selon laquelle la propriété est financièrement impossible pour la majorité des ménages (tab. B.5). Les motivations pour rester locataire sont donc principalement négatives, les locataires pensant ne pas pouvoir devenir propriétaires. Le premier élément positif vient en quatrième

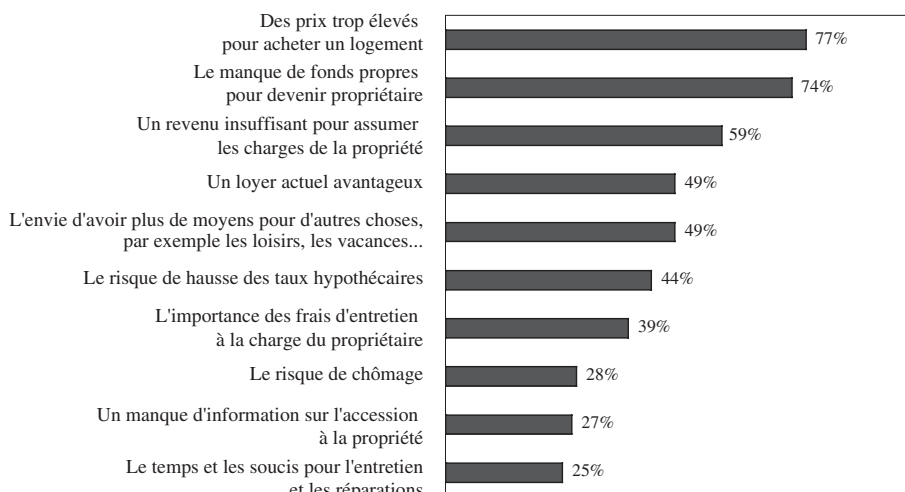


Fig. 3.19 Les principales raisons de rester locataire. Proportion des locataires qui trouvent ces raisons importantes ou très importantes. Une dizaine d'autres raisons ont été jugées moins importantes. Les détails figurent dans le tableau B.6.

position: un loyer avantageux contribue à retenir la moitié des locataires (49 %) ⁵.

Les facteurs de risque pèsent étonnement peu sur la décision de rester locataire, bien que l'année de l'enquête (1996) soit marquée par un taux de chômage relativement élevé et le souvenir récent de fortes hausses des taux d'intérêt hypothécaires et de baisse des valeurs immobilières. Le risque du taux d'intérêt est le plus important des trois, mais il menace aussi les locataires via l'ajustement des loyers selon le droit du bail. Le risque de moins-value semble même peser moins lourdement que le sentiment qu'un locataire peut placer son épargne de façon plus rentable que dans un logement.

Parmi les autres facteurs qui ont encore une certaine influence pour l'accès à la propriété, citons les charges financières et personnelles liées à l'entretien et les désagréments liés à l'achat d'un bien immobilier. Ces facteurs ne sont pas prioritaires, mais c'est certainement le domaine dans lequel les professionnels de l'immobilier pourraient faire le plus gros effort. Ils font déjà beaucoup pour faciliter l'achat d'un logement, mais ils n'ont peut-être pas encore assez pris au sérieux le désir des propriétaires-occupants (en villa ou appartement) d'être déchargés de certaines tâches de gestion et de recevoir des garanties quant aux charges d'entretien.

La recherche statistique de composantes parmi les raisons de rester locataires (analyse factorielle) en révèle trois principales. Il s'agit de trois groupes de raisons qui incitent les locataires à le rester:

⁵ Contradictoire avec le fait qu'une grande majorité considère que les taux d'effort des locataires sont trop élevés. Cela suggère que les locataires surestiment les «difficultés» financières des autres locataires.

- Une composante expliquant presque le tiers de la variance des réponses et qui est surtout corrélée avec des *soucis et inquiétudes*: frais d'entretien, complexité des démarches, frais de transaction, perte suite à une baisse des prix immobiliers, hausse des taux hypothécaires, manque d'information, temps et soucis pour l'entretien, manque de temps, délai de revente, chômage⁶.
- Une deuxième composante expliquant un peu plus de 10% de la variance et qui est surtout corrélée avec le *manque d'argent*: manque de fonds propres, revenu insuffisant, prix trop élevés.
- Une troisième composante qui est étroitement corrélée avec un *loyer actuel avantageux* et le sentiment d'une bonne protection des locataires en Suisse.

Afin d'évaluer l'ampleur des contraintes financières réelles, nous avons examiné la situation des locataires préférant la propriété qui considèrent leur revenu et leurs fonds propres insuffisants pour devenir propriétaires (codes 3 et 4 aux quest. 74 et 76). Cet examen n'est toutefois que partiel et approximatif, car (1) seule une minorité de ménages ont répondu aux questions concernant le revenu et la fortune, la majorité d'entre eux n'ayant en outre indiqué que la tranche dans laquelle ils se situent, (2) nous n'avons pas d'indication sur le montant du capital de prévoyance dont les ménages pourraient disposer, et (3) il n'existe guère de statistiques des prix des logements par région.

Admettons qu'un logement adéquat pour un ménage d'une ou deux personnes coûte 275 000 francs, que le rapport entre les charges et la valeur du logement est de 6% et que le montant des charges ne doit pas être supérieur à un tiers du revenu. Dans ce cas, un tel ménage a besoin d'un revenu de 50 000 francs. Le même calcul pour un ménage de trois ou quatre personnes donne un revenu minimum de 75 000 francs sur la base d'un prix de 412 500 francs pour un logement adéquat. Pour un ménage de cinq personnes ou plus, le revenu nécessaire est de 100 000 francs pour un logement de 550 000 francs.

En comparant ces estimations avec les revenus déclarés par les répondants, il s'avère que la moitié des locataires préférant la propriété mais considérant leur revenu insuffisant ont en réalité un revenu qui leur permet d'assumer les charges liées à la propriété. Même si de nombreux ménages éprouvent de sérieuses difficultés pour estimer ces charges, ce que confirment les réponses à la question sur le sujet (sect. 7.3), cette proportion paraît très élevée. Deux types d'explications peuvent toutefois être avancées:

1. Les ménages ont des exigences de confort plus élevées que ce que nous avons considéré comme adéquat ci-dessus, lorsqu'ils envisagent l'achat d'un logement. Ceci est bien suggéré par la prévalence du rêve de la maison individuelle et par le lien démontré plus haut entre ce type de logement et le désir d'accéder à la propriété. Il est d'ailleurs probable que l'acquisition

⁶ Nous n'indiquons ici que des variables pour lesquelles les poids donnés par les locataires sont corrélés à plus de 50% avec la composante correspondante.

d'un logement «minimum», tel que supposé ici, impliquerait pour de nombreux ménages une baisse de confort par rapport au logement qu'ils louent actuellement.

2. Certains locataires attirés par la propriété raisonnent en fonction de la taille future prévue de leur ménage et non pas en fonction de sa taille actuelle. Il est frappant de constater à cet égard que 75 % des ménages de deux personnes (les plus susceptibles d'agrandir leur famille lorsqu'il s'agit de couples) ont un revenu suffisant pour accéder à la propriété, selon les critères définis ci-dessus, alors qu'ils le considèrent comme insuffisant. L'importance des coûts de transaction (financiers et personnels) incite probablement de nombreux ménages à viser directement un logement plus grand que nécessaire, afin d'éviter un déménagement lorsque la famille s'agrandit.

Si les limites de revenu minimal nécessaire sont augmentées de 25 000 francs, il reste encore 20 % de locataires qui pensent «à tort» ne pas avoir un revenu suffisant pour accéder à la propriété (44 % parmi les ménages de deux personnes). Soit ces locataires sont très exigeants en matière de confort, soit ils surestiment les charges liées à la propriété.

Le manque de fortune semble constituer une contrainte plus importante que le revenu insuffisant. Si l'on suppose qu'une fortune minimale de 50 000 francs (respectivement 100 000 francs) est nécessaire pour qu'un ménage constitué d'une ou deux personnes (respectivement trois personnes ou plus) puisse accéder à la propriété, il s'avère que trois quarts des locataires préférant la propriété mais considérant leurs fonds propres insuffisants ont effectivement une fortune insuffisante. L'utilisation du capital de prévoyance constitue donc probablement une condition nécessaire pour de nombreux ménages souhaitant devenir propriétaires. Il s'agirait alors de s'interroger sur le manque de succès de cette possibilité, en commençant probablement par la diminution des rentes qui en résulte et les incidences fiscales⁷.

3.8 DÉMARCHES ENTREPRISES POUR ACCÉDER À LA PROPRIÉTÉ

Nous avons vu qu'il existe un fort désir d'accéder à la propriété parmi les locataires, mais que la plupart d'entre eux considèrent que la propriété est économiquement hors de leur portée. En même temps, nous avons estimé que beaucoup de ces locataires «pessimistes» pourraient acheter un logement adéquat aux conditions usuelles. De plus, les autorités, les instituts de crédits et les professionnels, qui ont bien reconnu ces barrières économiques, proposent une multitude d'aides et de solutions pour les surmonter. Les locataires

⁷ On peut également se demander dans quelle mesure les caisses de pension découragent leurs assurés d'utiliser cette possibilité.

désireux d'accéder à la propriété ont-ils connaissance de ces solutions et ont-ils seulement tenté sérieusement de réaliser leur rêve? Le questionnaire pose aux locataires la question des démarches entreprises. Les résultats sont résumés dans le tableau 3.20.

Tableau 3.20 Démarches entreprises pour accéder à la propriété.

	% du total de ménages locataires	% des ménages locataires qui déclarent préférer la propriété
Locataires	100	
Hors contraintes, préfèrent la propriété à la location (question 33)	77	100
Envisagent actuellement ou ont envisagé autrefois de devenir propriétaires (questions 71 + 72)	53	63
Ont déjà entrepris des démarches en vue d'acheter un logement (question 104)	27	34
Envisagent actuellement de devenir propriétaires (question 71)	20	26
Se sont renseignés sur l'offre (question 105, démarche 1)	19	25
Ont estimé leurs charges prévisibles de propriétaires (question 105, démarche 4)	17	23
Ont pris contact avec des financiers en vue d'obtenir un prêt hypothécaire (question 105, démarche 2)	11	14
Épargnent pour constituer les fonds propres (question 105, démarche 8)	10	13
Ont entrepris plus de trois types de démarches (question 105)	6	9
Les autres démarches proposées ont été entreprises par moins de 5 % des locataires.		

Un peu plus de la moitié (53 %) des ménages locataires ont déjà envisagé de devenir propriétaires, mais seuls 27 % ont entrepris des démarches à cette fin, et ils ne sont plus que 20 % à envisager encore aujourd'hui d'accéder à la propriété. Parmi les locataires qui manifestent une préférence pour la propriété, 63 % ont déjà envisagé d'y accéder, 34 % ont entrepris des démarches mais seuls 26 % l'envisagent encore aujourd'hui. Les démarches s'orientent en premier lieu vers les annonces ou les agences immobilières (72 % de ceux qui ont entrepris des démarches), un calcul estimatif des charges prévisibles de propriétaire (65 %), des contacts en vue de l'obtention d'un prêt hypothécaire (41 %) et l'épargne en vue de la constitution des fonds propres nécessaires (37 %). Très peu de ménages en revanche ont entrepris des démarches en vue d'obtenir une aide fédérale (5 %), cantonale (2 %) ou communale (1 %), ce qui confirme le manque d'information des ménages et pose la question de l'attrait de ces différentes aides, ou encore de la promotion qui en est faite. Un peu plus (17 %) ont pris contact avec leur caisse de pension en vue d'utiliser une partie de leur avoir pour acheter un logement. 33 % des locataires qui ont entrepris des démarches en ont entrepris de trois types; seuls 25 % en ont

entrepris plus. Rapporté au nombre total des locataires qui déclarent préférer la propriété à la location, cela fait seulement 10% qui ont sérieusement cherché à devenir propriétaires (plus de trois types de démarches).

Pourquoi les locataires intéressés par la propriété n'ont-ils pas entrepris plus de démarches, ou abandonné si tôt? Il est d'abord possible qu'ils n'aient pas été satisfaits des informations reçues et qu'ils se soient découragés pour cette raison. En effet, seuls 31 % des locataires qui ont entrepris des démarches se déclarent entièrement satisfaits des informations qu'ils ont pu obtenir, 61 % ne sont que partiellement satisfaits et 8 % ne le sont pas du tout (question 106).

Ils peuvent aussi s'être compliqué la recherche en se tournant vers un type particulier de logement. Le questionnaire leur a posé la question du type de logement vers lequel ils orientent ou ont orienté leurs démarches. Les résultats ont déjà été présentés dans la section 3.4, fig. 3.8: 65 % des locataires ont orienté leurs recherches vers les maisons individuelles, contiguës ou les fermes, soit un type de logement typiquement plus confortable et plus cher, peut-être un type de logement qu'ils connaissent mal. Ceci pourrait expliquer que beaucoup abandonnent. En fait, parmi les 261 ménages locataires de l'échantillon qui ont entrepris des démarches pour acheter un logement, il n'y en a que 94 qui déclarent avoir renoncé au moment de l'enquête (question 108). Le taux d'abandon n'est pas beaucoup plus élevé parmi les locataires qui se sont orientés vers la maison individuelle que parmi ceux qui ont cherché à acheter un appartement. Il est plus élevé, avec 50%, parmi ceux qui se sont orientés vers des maisons contiguës, mais l'échantillon est faible et peu représentatif pour ce groupe.

Quels sont les motifs d'abandon? Le questionnaire a posé la question en proposant 6 motifs issus des entretiens de l'enquête qualitative. Les répondants pouvaient indiquer plusieurs motifs. Les résultats sont résumés dans la figure 3.21, en distinguant en particulier les locataires qui ont cherché à acheter une maison individuelle – avant de renoncer – de ceux qui se sont orientés vers les appartements – avant de renoncer eux aussi.

Les motifs les plus importants sont le manque de fonds propres (59% de tous ceux qui ont renoncé et donné au moins une raison) et un revenu insuffisant par rapport aux charges (49%), ce qui confirme la prépondérance de l'élément financier parmi les obstacles à l'accession à la propriété. 16% des répondants ont renoncé parce qu'ils n'ont pas pu obtenir un prêt hypothécaire et 14% faute d'avoir trouvé un logement satisfaisant. Enfin, seuls 10% des répondants ont renoncé en raison de la complexité des démarches, et 4% en raison de l'impossibilité d'obtenir une aide de l'Etat. Plusieurs obstacles peuvent faire renoncer un locataire qui a entrepris plus ou moins énergiquement d'accéder à la propriété. Pour 38% de ceux qui ont renoncé, il n'y a eu qu'une seule raison, pour 34% il y en a eu deux, et pour 9% trois. De nombreux ménages ont donné une autre raison de renoncement, généralement personnelle comme l'âge avancé ou une santé défaillante.

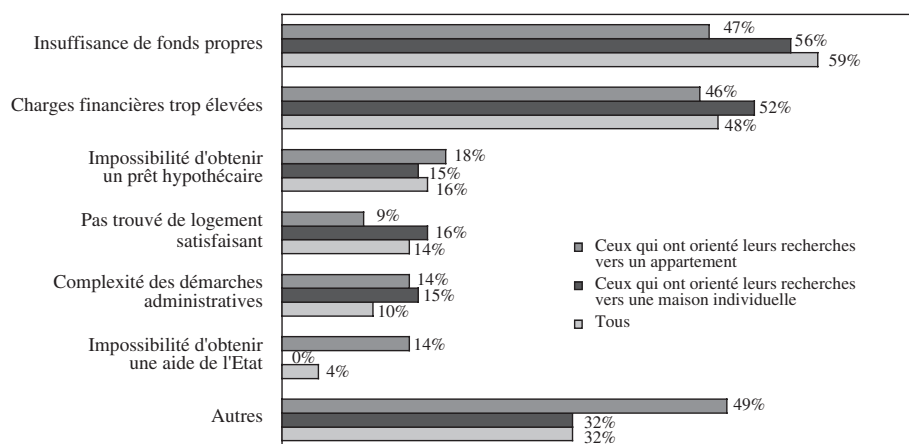


Fig. 3.21 Principaux motifs de renonciation à l'acquisition. Question 109 destinée aux ménages locataires qui ont entrepris des démarches en vue d'acheter un logement mais ont renoncé : « Si vous avez renoncé à acquérir un logement, pour quelles raisons ? » (plusieurs réponses possibles). 88 répondants ont donné au moins un motif, dont 45 qui s'étaient orientés vers une maison individuelle et 19 vers un appartement. Pour les autres types de logement, l'échantillon est trop petit, mais ils sont comptés dans la colonne « tous ».

Nous n'avons pas vraiment les moyens de devenir propriétaires

Monsieur et Madame L. ont une trentaine d'années. Leur revenu global atteint près de 100 000 francs par an. Madame dispose d'une fortune d'environ 30 000 francs. Ils n'ont pas d'enfants.

Nous avons toujours envisagé la possibilité de devenir propriétaires, sans pour autant entreprendre des démarches. La raison principale en est notre manque de moyens financiers. Par ailleurs, on ne sait pas à qui s'adresser pour obtenir des renseignements ou de l'aide. De toute façon, nous n'avons pas beaucoup de temps pour réfléchir à tout ça.

La barrière du revenu insuffisant et des charges financières trop élevées a été sensiblement plus importante pour les répondants qui se sont orientés vers les maisons individuelles que pour ceux qui cherchaient un appartement. En revanche, ces derniers se sont heurtés un peu plus fréquemment à l'impossibilité d'obtenir un prêt hypothécaire et surtout d'obtenir une aide de l'Etat.

Tous les locataires n'abandonnent pas leur projet d'accéder à la propriété, évidemment. Pour bien comprendre comment se passe le passage à la propriété, il convient d'interroger également ceux qui ont abouti, soit les propriétaires dans l'échantillon⁸. Combien de temps leur a-t-il fallu pour acheter leur logement ? Pour calculer les délais d'acquisition, nous ne considérons que ceux qui ont acheté leur logement, soit 494 répondants, la définition de ces délais étant ambiguë lorsqu'il s'agit de construction. En moyenne, il leur a fallu 10 mois pour trouver le logement qu'ils ont acheté. Trois mois ont été suffisants pour 45 % d'entre eux et le délai médian a été de 5 mois⁹. L'importance du délai de recherche moyen constitue un signe supplémentaire des

⁸ Il s'agit des questions 124 à 128 du questionnaire.

⁹ Le délai moyen est nettement supérieur au délai médian du fait que 16 % des propriétaires ont mis 2 ans ou plus pour trouver le logement qui leur convenait.

exigences de qualité des ménages qui accèdent à la propriété, mais peut-être aussi du manque d'offre sur le marché. Quant aux formalités à remplir pour devenir propriétaire (banque, registre foncier, notaire), elles ont duré en moyenne 2,5 mois, mais un mois a été suffisant pour 45 % des propriétaires.

Il est difficile de juger ces délais dans l'absolu. Sont-ils si longs et les démarches si compliquées qu'ils deviennent dissuasifs ? En fait, 62 % des propriétaires qui ont acheté leur logement considèrent que les démarches qu'ils ont dû effectuer ont été rapides ou très rapides, contre 14 % qui les considèrent longues ou très longues. De même, 54 % des propriétaires considèrent que ces démarches ont été simples ou très simples à effectuer, contre 16 % qui les considèrent compliquées ou très compliquées. En revanche, les opinions sont nettement moins favorables en ce qui concerne le coût des démarches, considéré comme élevé ou très élevé par 45 % des propriétaires, contre 21 % qui le considèrent comme faible ou très faible. Les propriétaires qui le sont devenus en construisant eux-mêmes sont nettement moins positifs en ce qui concerne la procédure : seuls 30 % la trouvent simple ou très simple, contre 36 % qui la trouvent compliquée ou très compliquée. Les propriétaires trouvent donc en majorité qu'il n'est ni long ni compliqué d'acheter un logement (sauf si on le construit soi-même), mais que les frais d'acquisition sont plutôt élevés.

3.9 AIDE À L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

On l'a vu dans la section 3.8, seuls quelques pour-cent des locataires qui ont entrepris des démarches pour accéder à la propriété ont cherché à obtenir une aide fédérale, cantonale ou communale. D'ailleurs, près de la moitié (49 %) des locataires ne connaissent pas l'existence de l'aide fédérale à l'accession à la propriété¹⁰. En revanche, ils ne sont que 15 % à ignorer la possibilité d'utiliser son capital du deuxième pilier pour acquérir un logement. Mais plus de 80 % des locataires ne savent pas s'il existe une aide cantonale ou communale à leur lieu de résidence. Ils sont donc relativement mal informés.

Une autre façon de mesurer l'importance de l'aide publique est de vérifier combien de propriétaires en ont profité pour acheter un logement. Il existe des statistiques (§ 12.8.3). Le questionnaire pose la question aux ménages propriétaires de leur logement (quest. 135-138). Il s'avère que sur les quelque 360 ménages qui ont répondu à ces questions, seuls 2 % ont bénéficié de l'aide fédérale, et même un peu moins d'une aide cantonale et communale.

Devenir propriétaire grâce à l'aide publique

La famille R., deux enfants, a acheté un appartement il y a quelques mois. Les parents, dans la trentaine, auraient préféré une maison contiguë ou une villa, mais leur revenu n'était pas suffisant

¹⁰ Il faut dire que l'OFL ne peut pas faire de publicité pour l'aide fédérale... Nous utilisons ici les réponses aux questions 99 à 102.

pour cela. Ils ont bénéficié de l'aide cantonale à l'accession et ont profité d'un don des parents de Madame R.

La propriété a de nombreux avantages: on dépend moins d'une régie, on décide soi-même des travaux d'entretien que l'on souhaite entreprendre, on ne se fait pas mettre à la porte, on se constitue un capital pour sa retraite... Et finalement, on laisse quelque chose à ses enfants lorsque l'on disparaît.

Faut-il en conclure que l'aide publique à l'accession est inutile? Nous développerons cette question dans le chapitre 12. Relevons pour l'instant que deux tiers de tous les ménages répondants, locataires et propriétaires confondus, considèrent qu'il serait judicieux de favoriser l'accès à la propriété en vue d'accroître la part de propriétaires en Suisse, contre seulement 12% qui ont l'opinion inverse et 22% qui n'ont pas d'opinion à ce sujet (tab. 3.22). Parmi les propriétaires et ceux qui préfèrent la propriété, les proportions d'avis favorables sont plus fortes. Mais 62% des locataires et 38% des répondants qui disent préférer la location sont quand même favorables à un tel soutien¹¹.

Tableau 3.22 Opinions sur l'aide à l'accession à la propriété.

Favorable à des mesures d'encouragement?		Oui	Non	Sans opinion	Nombre de ménages
Mode de possession actuel	Propriété	73	11	16	454
	Location	62	13	25	908
Mode de possession idéal	Propriété	72	10	18	1084
	Location	38	22	40	245
Total		66	12	22	1329
Question 56: «Selon vous, serait-il judicieux de favoriser l'accession à la propriété, en vue d'accroître la part de propriétaires en Suisse?». Les chiffres sont des pourcentages par ligne, sauf dans la dernière colonne où figure le nombre (pondéré) de ménages ayant répondu à la question.					

3.10 MÉNAGES DEVENUS PROPRIÉTAIRES

La comparaison des ménages locataires avec les ménages propriétaires ne permet pas toujours de comprendre les modes de possession. En effet, les propriétaires le sont en moyenne depuis 16 ans (quest. 111). Leur situation au moment de l'enquête peut donc mal refléter leur situation au moment de l'accession. Ainsi par exemple, on a vu dans la section 3.5 que les ménages les plus intéressés par la propriété sont jeunes, mariés avec enfants, au revenu supérieur à la moyenne et rêvant d'une maison individuelle. Or il est possible que l'on trouve de nombreux propriétaires qui ne répondent plus à cette description. Néanmoins, ils pourraient avoir répondu à cette description au

¹¹ Comme une seule réponse était possible par questionnaire, nous avons utilisé les pondérations par ménage et la réponse du premier répondant en ce qui concerne le statut idéal.

moment où ils ont accédé à la propriété. L’inertie naturelle et les barrières financières et fiscales à la vente d’un logement sont telles que ces ménages ne sont pas retournés à la location, même si c’est le mode de possession qui leur plairait le mieux au vu de leur situation actuelle.

Le questionnaire interroge les propriétaires sur leur situation au moment où ils sont devenus propriétaires de leur logement actuel. Le tableau 3.23 décrit les caractéristiques des ménages propriétaires au moment où ils le sont devenus. On constate que la plupart des répondant qui accèdent à la propriété ont entre 30 et 39 ans. La moyenne d’âge est de 38 ans ; la moitié étaient devenus propriétaires à 35 ans. Ils sont presque tous suisses et mariés¹². En ce qui concerne la taille, on trouve deux groupes: une majorité de familles avec enfants, mais aussi des couples qui prévoient peut-être d’avoir des enfants. En moyenne, la taille des ménages accédant à la propriété est de 3,4 personnes.

Tableau 3.23 Caractéristiques socio-démographiques des ménages au moment d’accéder à la propriété.

		% par caractéristique
Age	Moins de 30 ans	18
	Entre 30 et 39 ans	46
	Entre 40 et 49 ans	22
	Entre 50 et 64 ans	11
	Plus de 65 ans	2
Nationalité	Suisse	97
	Etranger	3
Etat civil	Célibataires	10
	Mariés	85
	Séparés	1
	Divorcés	1
	Veufs	2
Taille du ménage, nombre de personnes	Une	7
	Deux	27
	Trois	17
	Quatre	27
	Cinq	13
	Plus de cinq	8
Questions 112 à 116: «Au moment ou vous êtes devenu(e) propriétaire de votre logement actuel – Combien de personnes vivaient dans votre ménage? Quel âge aviez-vous? Quel était votre état civil? Etiez-vous de nationalité suisse?». Entre 476 et 487 ménages ont répondu à ces questions.		

¹² Pour mémoire, les étrangers représentent 19% de la population suisse mais seulement 6% des premiers répondants dans notre enquête.

Nous avons également demandé aux ménages propriétaires comment ils le sont devenus : par achat, construction, héritage ou donation. Les résultats sont résumés dans la figure 3.24. La grande majorité des propriétaires le sont devenus par l'achat d'un logement existant, mais 30 % ont fait construire leur logement.

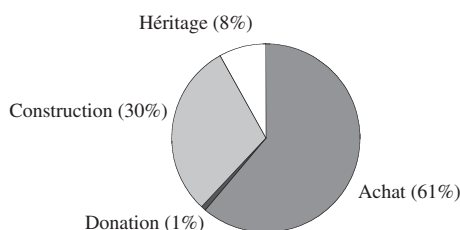


Fig. 3.24 Mode d'accèsion à la propriété. Question 110: «Comment êtes-vous devenu(e) propriétaire de votre logement actuel ?». 488 ménages propriétaires ont répondu à cette question.

L'importance de l'accèsion par héritage en France

En 1996, 13 % des ménages qui ont accédé à la propriété en France ont reçu leur logement par héritage ou donation. En 1978, ces transferts intergénérationnels permettaient encore 20 % des accèsions. La transmission de la propriété par héritage a perdu en importance notamment parce qu'un tiers des logements hérités sont vendus.

[Gotman et Laferrère, 1998, qui évoquent un taux d'accèsion par héritage de 32 % au Japon.]

Quelles ont été les conditions économiques des ménages à l'acquisition de leur logement ? Il est toujours délicat de poser la question du revenu. De plus, les répondants peuvent ne pas se souvenir de leur revenu à la date éventuellement lointaine de l'acquisition. Aussi beaucoup ont choisi d'indiquer plutôt la tranche dans laquelle ils se situaient¹³. Parmi ceux qui ont donné un chiffre précis, le revenu moyen est de 80 000 francs, mais attention : il s'agit de la moyenne de revenus gagnés à des dates très différentes. C'est avec cette même précaution qu'il faut examiner le tableau 3.25, qui résume la distribution des revenus par tranche.

Avec des revenus très différents, les ménages ont aussi consacré des multiples très différents de leur revenu annuel à l'acquisition de leur logement. Parmi eux, 5 % ont dépensé moins de 2 revenus annuels, 65 % ont dépensé plus de 5 revenus (tab. 3.25). En moyenne, il faut consacrer 5,5 revenus annuels à l'achat d'un logement en Suisse. En comparaison, les Américains paient 3 revenus annuels et les Britanniques ont payé 4,7 revenus annuels au sommet du cycle immobilier en 1989. On estime que le rapport médian dans tous les pays industrialisés entre le prix des logements achetés et les revenus des accédants était de 3,9 en 1990 [Mayo et Angel, 1993]. Haffner [1998]

¹³ Pour les calculs qui nécessitent un chiffre précis pour le revenu, nous avons remplacé la tranche indiquée par le revenu se situant entre les deux extrémités de cette tranche. Pour la dernière tranche, celle des revenus supérieurs à 200 000 francs, nous avons utilisé le revenu moyen des répondants qui ont donné un chiffre précis supérieur à 200 000 francs, soit 260 000 francs.

estime que le rapport entre le prix moyen des logements achetés et le revenu moyen des ménages en 1990 n'était même que de 2,7 et de 2,9 en Angleterre et aux Pays-Bas respectivement, et de 1,6 au Danemark. En France, le prix des logements anciens évolue depuis plusieurs années autour d'une moyenne égale à 2,5 années du revenu disponible moyen de l'ensemble des ménages [Friggit, 2001]. Le rapport du prix payé sur le revenu déclaré à l'enquête évolue également entre 2,8 et 3,1 pour les acquéreurs récents [Coloos et Taffin, 1998, p. 116]. La majorité des premiers accédants se font construire une maison individuelle. Ils ont dépensé en moyenne 600 000 FF pour leur premier logement en propriété en 1994, ce qui représentait un peu moins de trois fois leur revenu annuel [Babeau, 1998].

Tableau 3.25 Situation économique des ménages lorsqu'ils ont acquis leur logement.

		% des ménages qui ont acquis un logement
Revenu du ménage au moment de l'acquisition de son logement	Moins de 25 000 fr.	5
	Entre 25 et 50 000 fr.	21
	Entre 50 et 75 000 fr.	27
	Entre 75 et 100 000 fr.	23
	Entre 100 et 125 000 fr.	12
	Entre 125 et 150 000 fr.	4
	Entre 150 et 200 000 fr.	4
	Plus de 200 000 fr.	4
Rapport entre prix d'acquisition et revenu annuel	Moins de 2	5
	Entre 2 et 3	9
	Entre 3 et 4	13
	Entre 4 et 5	18
	Entre 5 et 6	21
	Entre 6 et 7	11
	Entre 7 et 8	8
	Plus de 8	15
Pour le revenu au moment de l'acquisition, nous avons les réponses de 527 ménages propriétaires; pour le rapport entre prix d'acquisition (question 122) et revenu annuel (question 134): 466 ménages.		

Lorsque les accédants doivent consacrer plusieurs revenus annuels pour acheter un logement, il est évident qu'ils vont recourir à un ou plusieurs emprunts. Le rapport de la dette actuelle au prix d'achat n'a pas grande signification pour de nombreux propriétaires qui ont acheté ou construit leur logement depuis longtemps. En effet, ils ont peut-être augmenté leur dette même sensiblement pour financer des travaux de rénovation. Ainsi, on trouve quelques rapports qui dépassent largement 100%. Pour estimer le taux d'endettement à

l'acquisition, nous ne retenons que les propriétaires qui le sont depuis 5 ans ou moins. Il reste 103 répondants, qui ont financé en moyenne 74% du prix d'acquisition par un ou plusieurs emprunts hypothécaires. La répartition est représentée dans la figure 3.26.

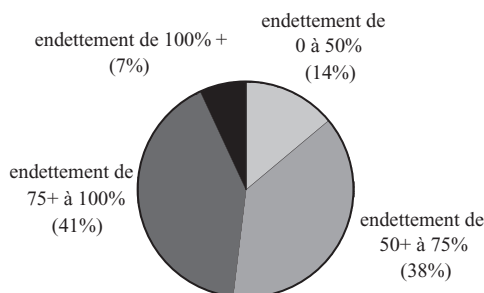


Fig. 3.26 Taux d'endettement à l'acquisition, répartition des propriétaires.

Le questionnaire ne cherchait pas à obtenir la structure du financement, mais il posait la question de la dette actuelle (et non au moment de l'achat), de la contribution de fonds propres, des sommes empruntées à la famille ou des amis et du montant éventuellement retiré de la prévoyance professionnelle. La somme de ces montants devrait correspondre au prix d'acquisition, éventuellement augmenté des frais d'acquisition. Pour le vérifier, nous ne retenons que les réponses des ménages qui ont acquis leur logement dans les dix dernières années. Nous pouvons reconstituer le financement pour 173 propriétaires, mais le résultat n'est pas toujours plausible, essentiellement parce que la dette actuelle ne correspond plus à l'emprunt initial. La somme des sources de fonds se situe à $\pm 10\%$ du prix d'acquisition pour 94 propriétaires. Les détails sont représentés dans la figure 3.27. Si l'on compare la source de fonds avec le prix d'acquisition augmenté des frais d'acquisition, on perd 43 propriétaires qui n'ont pas indiqué ces derniers. On parvient alors à reconstituer le financement du prix de revient total à $\pm 10\%$ pour 71 propriétaires. Les détails sont également représentés dans la figure 3.27.

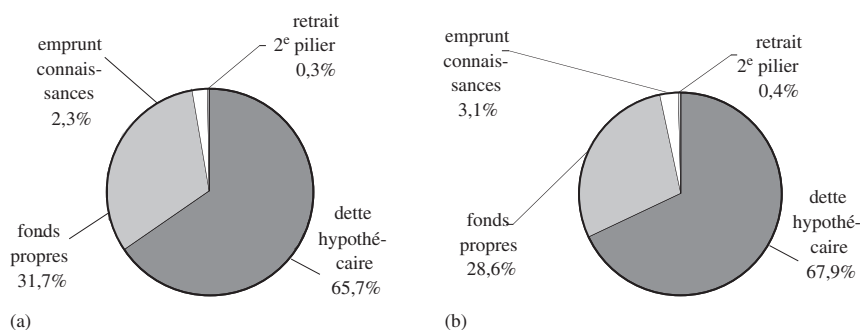


Fig. 3.27 Structure moyenne du financement de l'acquisition du logement: (a) financement du prix d'acquisition; (b) financement du prix + frais d'acquisition.

On constate que les accédants ont financé leur achat à hauteur de 2/3 environ par un ou plusieurs emprunts hypothécaires, 30% environ par leurs fonds propres et le reste par des emprunts auprès de leurs parents ou amis et un prélèvement de leurs avoirs de prévoyance professionnelle¹⁴. Derrière ces chiffres moyens se cachent de grandes divergences, comme on l'a vu avec la figure 3.26.

Le financement de l'acquisition de logements en France

Les Français financent l'achat de résidences principales en moyenne pour 53% par des emprunts, 26% par l'épargne et 21% par la revente d'un autre logement (Enquête Logement 1996 de l'INSEE).

Dans le cas des ménages accédant pour la première fois à la propriété de leur résidence principale, près de 80% ont fait recours au crédit en 1994, pour 70% en moyenne du prix d'achat [Babeau, 1998].

Les fonds propres utilisés pour acquérir un logement représentaient en moyenne 75% de la fortune des accédants au moment de l'acquisition (question 130, 194 réponses). 30% des propriétaires récents déclarent même avoir consacré la totalité de leur fortune pour acquérir leur logement.

Le prix élevé des logements n'est pas la seule barrière à l'accession. S'y ajoutent des frais d'acquisition, qui ne peuvent même pas être récupérés en cas de revente. Les ménages qui ont accédé à la propriété entre 1986 et 1996 estiment que les frais d'acquisition à leur charge se sont montés à 2,6% du prix d'acquisition en moyenne (150 réponses).

Aux frais d'acquisition s'ajoutent des délais qui pourraient être dissuasifs. Selon notre enquête, les accédants qui ont acquis leur logement entre 1986 et 1996 ont eu besoin de 12 mois en moyenne pour trouver leur logement (question 124, 160 réponses) et encore 3 1/2 mois pour remplir les formalités (question 125, 184 réponses). 26% des répondants déclarent avoir consacré plus de 12 mois à trouver leur logement, 10% même plus de deux ans. Quant au délai pour les formalités, il a dépassé 2 mois pour 30% et 6 mois pour 9% des répondants. Dans la section 3.8, on a vu que les propriétaires se plaignent beaucoup plus des frais d'acquisition que des délais.

3.11 MÉNAGES QUI ONT ÉTÉ PROPRIÉTAIRES

Environ 170 questionnaires ont été remplis par des locataires qui ont été propriétaires de leur résidence principale durant une certaine période. Un groupe de questions leur est particulièrement destiné, pour comprendre quelles raisons les ont amenés à redevenir locataires. Leurs réponses sont résumées dans le tableau 3.28.

¹⁴ Il n'est possible que depuis le 1^{er} janvier 1995 d'utiliser les capitaux de la prévoyance professionnelle pour acquérir un logement.

Tableau 3.28 Raisons de redevenir locataire.

Proportion des propriétaires redevenus locataires pour lesquels ces raisons ont été importantes ou très importantes	%
Une baisse de revenu	37
La hausse des taux hypothécaires	42
Un déménagement	40
Des besoins de liquidités	41
Une séparation de couple	44
Questions 93 à 97: «Si vous avez été propriétaire de votre résidence principale durant une certaine période, les raisons suivantes vous ont-elles incité(e) à la revendre?». Entre 160 et 173 réponses.	

Chaque raison n'a été importante que pour 40% environ des répondants. Pour 28%, aucune des raisons proposées n'a été importante; 22% indiquent une seule raison importante, dont 8% un déménagement, 7% une séparation et 5% la hausse des taux hypothécaires. A l'autre extrême, 10% déclarent 4 raisons importantes et 10% déclarent même que les 5 raisons ont été importantes.

En résumé, il y a une multitude de situations qui peuvent conduire à revendre son logement, qu'elles soient économique (difficultés financières), familiale (séparation) ou circonstancielle (déménagement). Souvent, c'est une combinaison de raisons qui ont poussé des propriétaires à faire ce pas.

3.12 ANALYSE AVEC LES DONNÉES DE L'ESPA 1995

La base de données de l'enquête sur la population active de 1995 (*ESPA* ci-après) a été constituée pour étudier les comportements sur le marché du travail. Elle contient cependant aussi quelques informations intéressantes sur le logement. Vu la qualité de cette base de données, il serait dommage de ne pas l'utiliser pour comparer les ménages locataires et propriétaires. Cette voie a également été suivie dans le cadre de notre recherche. Les résultats ayant été publiés ailleurs [Ferro-Luzzi, 1996], ils ne seront que résumés ici. Nous pouvons cependant encore ajouter quelques informations intéressantes qui n'ont pas trouvé place dans la première publication.

Le tableau 3.29 montre que les ménages propriétaires ont des revenus sensiblement plus élevés, des logements sensiblement plus grands, qu'ils ont plus d'enfants, sont plus âgés, plus souvent mariés et bien moins souvent étrangers que les ménages locataires.

L'ESPA est particulièrement riche en information sur la formation et l'activité professionnelle. Ainsi, on trouve que la proportion de propriétaires augmente avec le niveau de formation, avec une pointe parmi les personnes possédant une maîtrise ou un diplôme de haute école professionnelle (44%, respectivement 49%). Les données de l'ESPA permettent également de croiser le mode de possession avec la situation professionnelle: voir le tableau 3.30.

Tableau 3.29 Caractéristiques moyennes des ménages, ESPA 1995.

Variable	Ensemble	Locataires	Propriétaires
% de propriétaires	34,6	–	–
Revenu annuel moyen (francs)	85 263	73 580	111 285
Age moyen (ans)	49,9	47,9	53,7
% de nationalité étrangère	12,2	16,2	4,7
Nombre moyen d'enfants	0,64	0,52	0,86
% mariés	54,7	45,2	72,7
% séparés, divorcés ou veufs	21,2	23,5	16,8
Observations (pour le revenu)	31 036 (21 951)	19 171 (14 352)	11 865 (7599)

Tableau 3.30 Proportion de propriétaires selon la situation professionnelle, ESPA 1995.

	% de propriétaires	Nombre d'observations
Activité professionnelle	34,3	22 951
Apprentissage	7,7	60
Ecole de recrue	10,7	27
Chômage	13,8	377
Formation permanente	8,8	133
Ménage/garde des enfants	37,8	350
Retraité/rentier	38,2	6520
Invalide permanent	26,5	310
Autre activité	25,1	260

Assez naturellement, la grande majorité des «chefs de ménage» (environ les trois quarts) a une activité professionnelle et un bon cinquième est constitué de retraités. En revanche, le nombre d'observations est assez restreint pour les autres situations professionnelles, de telle sorte que la proportion de propriétaires mesurée dans ces groupes n'est pas très fiable. La forte proportion de propriétaires parmi les retraités montre qu'il est risqué d'expliquer le mode de possession par la situation actuelle et qu'il faudrait utiliser des informations sur la situation des ménages au moment où ils ont acquis leur logement.

Le tableau 3.31 montre que la proportion de propriétaires est plus forte parmi les indépendants et les personnes employées par leur propre entreprise. Le statut professionnel joue un rôle essentiel dans le choix entre les deux modes de possession, mais il est évidemment lié à d'autres variables déterminantes telles que le revenu et la fortune. L'ESPA permet, contrairement au recensement fédéral, de calculer des proportions de propriétaires par classe de revenu. Le tableau 3.32 croise cette variable déterminante avec l'âge du chef de ménage. On y voit bien comment les jeunes de moins de 30 ans font baisser la proportion de ménages propriétaires, ainsi que la classe moyenne des ménages déclarant un revenu compris entre 50 000 et 75 000 francs.

Tableau 3.31 Proportion de propriétaires selon le statut professionnel, ESPA 1995.

	% de propriétaires	Nombre d'observations
Employé	24,9	11 217
Indépendant	40,3	9630
Employé de sa propre entreprise	65,8	2043

Tableau 3.32 Proportion de propriétaires selon l'âge et le revenu, ESPA 1995.

		Classe d'âge			Total
		moins de 30 ans	entre 30 et 50 ans	plus de 50 ans	
Classe de revenu annuel	moins de 50 000 francs	8,0	34,1	38,9	33,5
	50 000-75 000 francs	8,6	23,7	37,9	25,4
	75 000-100 000 francs	10,0	38,0	48,3	36,8
	100 000-125 000 francs	16,6	43,5	57,1	43,8
	125 000-150 000 francs	29,5	49,0	65,0	53,2
	plus de 150 000 francs	28,9	55,5	71,9	60,9
Total		9,5	34,8	42,1	34,6

L'ESPA fournit encore des informations sur les logements et les dépenses pour le logement, qui sont résumées dans le tableau 3.33.

Tableau 3.33 Conditions de logement selon le mode de possession, ESPA 1995.

	Locataires		Propriétaires	
		Observations		Observations
Nombre de pièces	3,25	19 058	5,10	11 763
Loyer mensuel brut (francs)	1187	16 693	—	—
Loyer/revenu (%)	24,4	13 422	—	—
Intérêts hypothécaires mensuels (francs)	—	—	1353	6075
Frais d'entretien mensuels (francs)	—	—	890	4131
(Intérêts + frais)/revenu (%)	—	—	26,6	3615
Intérêts/(intérêts + frais) (%)	—	—	57,8	4129

Une première différence qui saute aux yeux, c'est le nombre moyen de pièces des habitations. Il apparaît clairement que les propriétaires de leur logement disposent d'un nombre nettement plus élevé de pièces (près de 60% de plus) que les locataires. Ceci nous suggère d'emblée que la comparaison entre les deux modes de possession n'est pas strictement valable. Le choix de la propriété tend à se porter sur des logements nettement plus grands que ceux qui sont loués. Une première raison tient très certainement à des questions purement pratiques liées à la taille du ménage. Nous avons vu en effet que les

propriétaires se distinguaient non seulement par un nombre d'enfants plus élevé, mais également par une proportion plus forte de couples mariés. Une seconde raison plus sociologique tient peut-être à des questions de prestige associées à un logement plus spacieux. L'*ESPA* ne contient malheureusement aucune information sur le type de logement des ménages, mais le recensement fédéral de la population de 1990 montre que la proportion de maisons individuelles est bien plus grande parmi les propriétaires (57%), alors que les locataires occupent surtout des appartements (5% de maisons individuelles).

Les autres statistiques du tableau 3.33 concernent les aspects financiers du logement. On peut voir, par exemple, que les ménages locataires consacrent en moyenne un quart de leur revenu pour payer leur loyer¹⁵. Malgré des coûts plus élevés, la proportion de la dépense encourue par les propriétaires pour leur logement (frais d'entretien et intérêts de la dette hypothécaire) est à peine plus élevée que celle des locataires. Il faut cependant tenir compte du fait que les informations dans ce domaine sont probablement très imprécises. Par exemple, il est possible que de nombreux ménages interrogés aient inclus l'amortissement de la dette dans les intérêts hypothécaires. Etant donné qu'un certain nombre de ménages avaient des dépenses mensuelles plus élevées que leur revenu, il est également possible que des montants annuels aient été reportés en lieu et place de montants mensuels.

3.13 CONCLUSIONS

Les participants à l'enquête se disent largement satisfaits de leurs conditions de logement: 44% sont totalement satisfaits, 85% sont totalement ou plutôt satisfaits. Le degré de satisfaction est clairement plus élevé parmi les propriétaires. La différence de satisfaction entre les locataires d'appartements et les propriétaires de maisons individuelles se divise à peu près à parts égales entre l'avantage de la propriété en soi et l'avantage de la maison individuelle.

Manifestement, la maison individuelle présente des avantages par rapport à l'appartement. Mais quelles sont les qualités des logements les plus prisées par les habitants? Les éléments les plus importants dans le choix du logement sont le calme, l'ensoleillement et le fait de disposer de grandes pièces, le coût ne venant qu'en quatrième position et ne devant que de peu la qualité des relations humaines dans le quartier ou la proximité des transports publics. Il n'est dès lors pas surprenant que 59% des répondants déclarent qu'ils préféreraient ou préfèrent habiter une maison individuelle. Cette proportion passe à 79% si l'on y ajoute les maisons contiguës et les fermes. Seuls 21% des répondants préféreraient habiter un appartement. L'enquête révèle d'ailleurs une insatisfaction latente relativement forte des habitants de maisons contiguës. On a le

¹⁵ Pour environ 17% des ménages, le loyer est indiqué sans les charges. Nous en avons tenu compte en majorant leurs loyers de 5%.

sentiment que la maison contiguë est un pis-aller pour certaines personnes qui préféreraient en fait une maison individuelle. La préférence pour la maison individuelle se révèle également dans le fait que la majorité des locataires qui recherchent la propriété souhaitent en même temps quitter un appartement pour une maison individuelle, plus confortable. Ce lien entre le choix du mode de possession et le choix du type de logement est de nature à remettre en cause à la base toute volonté de favoriser l'accèsion à la propriété, comme nous le verrons dans le chapitre 12.

L'enquête confirme la forte préférence générale pour la propriété. Celle-ci représente le mode de possession idéal pour 83 % des personnes ayant répondu à l'enquête. La préférence pour la propriété est partagée par toutes les classes d'âge, tous les statuts professionnels et toutes les classes de revenu. Elle est particulièrement forte parmi les ménages jeunes, couples mariés avec enfants, au revenu supérieur à la moyenne, rêvant d'une maison individuelle. Elle est la plus faible parmi les personnes seules, âgées, à bas revenu, préférant vivre dans un appartement. Aujourd'hui, le type de ménage préférant la propriété (famille traditionnelle) est moins prépondérant au sein de la population, ce qui explique peut-être en partie la diminution de la préférence pour la propriété constatée dans les enquêtes Univox.

Le lien entre mode de possession préféré et type de logement préféré passe en partie par des exigences ou préférences différentes quant aux qualités des logements, ce qu'illustre la figure 3.34¹⁶. Ces résultats montrent également que les répondants associent location et résidence urbaine, mais les différences ne sont pas très grandes: les habitants qui choisissent un logement urbain ont des attentes de qualité environnementale semblables à celles des habitants qui semblent plutôt privilégier la campagne.

Ces résultats sur le type de logement idéal et le mode de possession idéal révèlent une profonde différence entre rêve et réalité: 71 % des habitants de la Suisse rêvent d'être propriétaires d'une maison individuelle mais 52 % sont locataires d'un appartement.

Quels sont donc les attraits de la propriété qui font rêver les Suisses? Le plus important selon les répondants est l'autonomie, notamment la possibilité d'aménager librement son logement, voire de le (faire) construire soi-même. L'importance donnée à cet avantage indique que les répondants entendent acheter un logement pour y rester. Il précède sensiblement l'avantage fiscal, la protection contre les hausses de loyer et la constitution d'une épargne-vieillesse.

En fait, les avantages de la propriété ne sont pas perçus tout à fait de la même façon par les propriétaires et par les locataires qui souhaitent accéder à

¹⁶ Ce schéma met en évidence des différences entre les réponses des répondants qui préfèrent la location et ceux qui préfèrent la propriété qui sont somme toute assez faibles, au maximum de 12 points de pourcents. Les proportions de répondants pour lesquelles un critère de choix est important varient entre 56 % et 90 % (fig. 3.14).

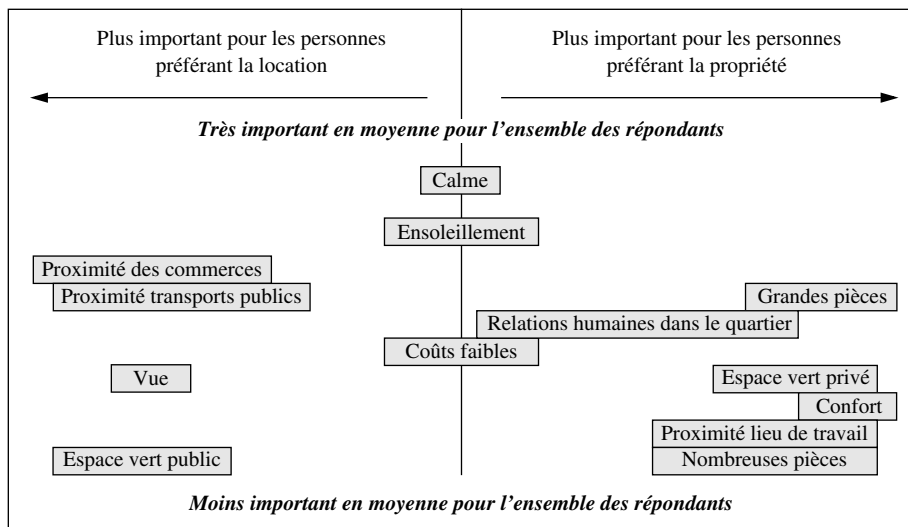


Fig. 3.34 Principaux critères de choix du logement selon le mode de possession préféré.

la propriété. Les divergences portent surtout sur l'avantage fiscal, auquel bien plus de locataires que de propriétaires attachent une grande importance. A l'inverse, les propriétaires attachent plus de poids à certains désavantages de la location que les locataires eux-mêmes, notamment à l'exposition aux hausses de loyers et surtout au risque de résiliation du bail. Notre enquête montre que pour les répondants qui ont fait le pas de l'accession à la propriété, la force de «répulsion» hors de la location a compté bien moins que la force d'attraction de la propriété; s'y sont ajoutés le hasard ou les circonstances.

Si les avantages de la propriété sont reconnus et que 84 % des répondants rêvent de propriété, y compris 77 % des locataires, pourquoi y a-t-il encore environ 70 % de locataires ? L'enquête montre que les raisons sont principalement négatives : des barrières économiques (fonds propres et revenus insuffisants) et l'inquiétude devant un certain nombre de charges qui incombent au propriétaire et à celui qui veut le devenir (entretien, démarches, frais, risques financiers) retiennent les locataires d'accéder à la propriété. Néanmoins, un loyer avantageux contribue à retenir la moitié des locataires. Les facteurs de risque pèsent étonnement peu sur la décision de rester locataire, bien que l'année de l'enquête (1996) ait été marquée par un taux de chômage relativement élevé et le souvenir récent de fortes hausses des taux d'intérêt hypothécaires et de baisses des valeurs immobilières. Ceci confirme l'observation faite en Grande-Bretagne après les fortes baisses de prix : même les ménages qui se sont retrouvés en difficultés n'ont pas fondamentalement changé leur attitude par rapport à la propriété, parce qu'ils ne comparent pas leur expérience avec celle des propriétaires plus chanceux avant eux mais avec le marché locatif, qui est resté peu attrayant [Forrest *et al*, 1999, p. 128].

Les charges financières et personnelles liées à l'entretien et les désagréments liés à l'achat d'un bien immobilier ne sont certes pas les principaux freins à l'accession à la propriété, mais ce sont des freins que les professionnels de l'immobilier peuvent contribuer à desserrer. Ils font déjà beaucoup pour faciliter l'achat d'un logement, mais ils n'ont peut-être pas encore assez pris au sérieux le désir des propriétaires-occupants (en villa ou appartement) d'être déchargés de certaines tâches de gestion et de recevoir des garanties quant aux charges d'entretien.

Cela dit, les propriétaires ont déclaré en majorité qu'il n'est ni long ni compliqué d'acheter un logement (sauf si on le construit soi-même), mais que les frais d'acquisition sont plutôt élevés. Quant à l'aide publique, seuls 2% des propriétaires interrogés ont bénéficié de l'aide fédérale, et même un peu moins d'une aide cantonale ou communale. D'ailleurs, la moitié des locataires ne connaissent pas l'existence de l'aide fédérale à l'accession à la propriété. Néanmoins, deux tiers de tous les ménages répondants, locataires et propriétaires confondus, considèrent qu'il serait judicieux de favoriser l'accession à la propriété. Les raisons d'aider et les façons de faire seront développées dans le chapitre 12.

CHAPITRE 4

DIFFÉRENCES DANS LES RÉPONSES DES FEMMES ET DES HOMMES

4.1 INTRODUCTION

Le questionnaire de notre grande enquête de 1996 a été rempli par 1563 ménages. De nombreuses questions permettaient à deux personnes de répondre. Les ménages en ont largement fait usage, si bien que 2761 personnes ont répondu à ces questions. Il s'agit de 49,6% de femmes et 50,4% d'hommes (données pondérées). Ces données permettent de vérifier d'abord si les femmes et les hommes ont des préférences différentes par rapport au logement et à la propriété. Lorsqu'un homme et une femme ont rempli ensemble le questionnaire mais séparément certaines questions, cela permet de comparer les préférences à l'intérieur des couples. Relevons toutefois que deux répondants remplissant le même questionnaire se sont probablement influencés l'un l'autre. Le questionnaire a été rempli par 1172 paires d'adultes de sexe différent (tab. A.1). 90% de ces couples sont mariés.

La structure de ce chapitre est très proche de celle du chapitre 3, parce qu'elle suit le même cheminement logique : quelle est la satisfaction actuelle des femmes et des hommes par rapport à leur logement ? A quoi ressemble leur logement idéal ? En particulier, quel est le mode de possession idéal de leur logement et pourquoi ? Si la propriété est préférée, qu'est-ce qui retient les locataires de faire le pas ? Ce chapitre ne reprend pas toutes les questions du chapitre 3 mais seulement celles auxquelles deux répondants pouvaient donner des réponses différentes. En effet, il faut admettre qu'à toutes les questions pour lesquelles une seule réponse par couple était possible, cette réponse reflète les avis des deux personnes.

4.2 AUTRES DIFFÉRENCES ENTRE LES FEMMES ET LES HOMMES DANS L'ÉCHANTILLON

Avant de comparer les réponses des femmes et des hommes, il faut vérifier s'il y a d'autres attributs que le genre qui les distinguent dans l'échantillon. De telles distinctions pourraient se mêler au genre pour influencer les perceptions et préférences par rapport au logement. La vérification n'est pas triviale. Il ne suffit pas de comparer les âges moyens, par exemple, pour identifier de tels biais, puisque deux groupes peuvent avoir le même âge moyen avec des distributions très différentes. Il en est ainsi si tous ont un âge proche de l'âge moyen dans un groupe alors que l'autre ne compte que des personnes très jeunes et très âgées. Pour vérifier si les distributions sont différentes ou statistiquement équivalentes, on peut utiliser un test indirect : dans quelle mesure le genre aide-t-il à prédire un certain attribut, par exemple l'âge ? Autrement dit, peut-on prédire l'âge d'un répondant en connaissant son genre avec une fiabilité sensiblement meilleure que si on ne connaît pas son genre et qu'on utilise simplement l'âge moyen de tout l'échantillon¹ ?

Le tableau 4.1 indique les résultats de ces tests pour les caractéristiques personnelles enregistrées avec le questionnaire. Comme nous comparons dans cette section les réponses de toutes les femmes et tous les hommes, qu'ils appartiennent à des ménages partagés ou séparés, il est important de vérifier également s'il y a des différences significatives dans le type de logements qu'ils occupent et leurs modes de possession.

Tableau 4.1 Différences entre femmes et hommes dans l'échantillon.

Attributs personnels	
Age	Les femmes sont plus jeunes d'une année en moyenne, mais en tenant compte de la diversité des âges dans chaque groupe, cette différence n'est pas significative
Scolarité	19% des F ont seulement la scolarité obligatoire et 11% des H; 51% des F ont fait un apprentissage ou une école professionnelle et 40% des H; 23% des F ont suivi une formation professionnelle supérieure ou universitaire et 45% des H
Profession	44% des F sont employées et 73% des H; 41% des F sont sans activité professionnelle et 13% des H
Sécurité de l'emploi	Les F sont à peine plus nombreuses que les H à juger leur emploi très sûr et aussi à le juger temporaire
Autres	Pas de différence significative quant à l'état civil, à la nationalité, au mode de possession des parents, à la taille du ménage et au nombre d'enfants
Attributs du logement actuel	
Attributs	Pas de différence significative quant au type de logement, au mode de possession, au nombre de pièces, à la surface et à la durée d'occupation

¹ Statistiquement, on utilise les tests directionnels du Tau de Goodman et Kruskal et du coefficient d'incertitude lorsque l'attribut est de type catégorie et le test Eta lorsque l'attribut est quantitatif.

Les seules différences significatives entre les femmes et les hommes concernent la formation et l'activité professionnelle. Il n'est pas surprenant qu'il n'y ait pas plus de différence, puisque 85 % des réponses proviennent de femmes et d'hommes qui ont répondu ensemble avec une personne du sexe opposé. C'est tant mieux, car cela nous permet de relier les différences de perception et de préférences par rapport au logement à des différences de genre et ce qui va avec – une formation et une activité professionnelle plus faibles pour les femmes.

4.3 SATISFACTION PROCURÉE PAR LE LOGEMENT

Les femmes et les hommes expriment pratiquement la même satisfaction globale par rapport à leur logement. Des différences significatives n'apparaissent que lorsqu'on examine le sous-groupe des habitants de maisons individuelles. En effet, un peu moins de femmes que d'hommes expriment une satisfaction totale dans ce groupe (fig. 4.2). Ces différences existent même à l'intérieur des couples, puisque 14 % des femmes habitant une maison individuelle indiquent une satisfaction plus faible que leur partenaire alors que seulement 4 % des hommes déclarent une satisfaction plus faible que leur partenaire. Il reste 82 % de concordance totale.

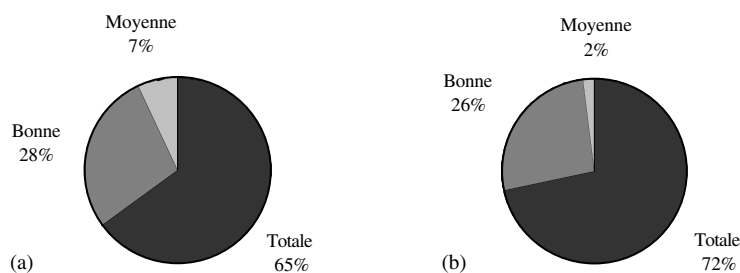


Fig. 4.2 Satisfaction procurée aux femmes (a) et aux hommes (b) par leur maison individuelle. Seulement les répondants habitant des maisons individuelles. Question 20: «Globalement, quelle satisfaction vous procure votre logement actuel? (4 = totalement satisfait, 0 = pas du tout satisfait)». Le détail des résultats se trouve dans le tableau B.7.

Les maisons individuelles sont généralement plus éloignées des services courants (commerces, etc.) et des transports publics que les immeubles collectifs. Ceci peut expliquer la moindre satisfaction procurée aux femmes par la maison individuelle, puisqu'elles sont souvent les principales usagères des services de proximité et que leur mobilité peut être fortement réduite si le ménage ne possède pas de deuxième voiture. Nous verrons d'ailleurs que les femmes accordent nettement plus d'importance que les hommes à la proximité des services et des transports publics (sect. 4.4).

4.4 TYPE DE LOGEMENT IDÉAL

Les femmes et les hommes attachent-ils la même importance aux différents éléments de qualité des logements? Si ce n'est pas le cas, ils pourraient ne pas s'entendre sur le choix d'un logement particulier, voire même sur le choix du mode de possession. Le questionnaire propose une liste d'éléments de qualité et invite les répondants – les deux lorsqu'il s'agit d'un couple – à donner une note d'importance à chaque élément. Les résultats pour l'ensemble de l'échantillon, sans distinguer entre femmes et hommes, ont été présentés dans la section 3.4.

Quels sont les éléments de qualité pour lesquels les réponses des femmes et des hommes sont les plus différentes? Pour répondre à cette question, on est tenté de calculer la moyenne des points («poids moyen») donnés par les femmes et les hommes à chaque élément et comparer ces moyennes. En fait, une différence de poids moyens est plus significative si les réponses des femmes et des hommes sont plus étroitement groupées autour de leurs poids moyens respectifs. Si les réponses sont très dispersées, elles se chevauchent largement et les moyennes sont relativement aléatoires. Pour en tenir compte, le critère de classement retenu est le coefficient t du test de l'égalité des moyennes, qui tient compte de la dispersion autour des moyennes. Les premiers éléments de qualité au sommet du tableau 4.3 sont donc ceux pour lesquels on peut le plus clairement rejeter l'égalité des poids moyens attribués par les femmes et les hommes.

Un autre critère de classement possible repose sur la tentative de prédire les réponses selon le genre. Les réponses des femmes et des hommes sont d'autant plus différentes pour un élément de qualité que l'on peut mieux prédire la réponse d'un individu (entre 0 à 4) en connaissant simplement son genre. Le coefficient eta mesure la proportion dans laquelle une variable dépendante qui est mesurée par catégories ordonnées (ici un élément de qualité) peut être prédite à partir d'une variable de catégories sans ordre (ici le sexe). Ce coefficient tient également compte de la variabilité des réponses à l'intérieur du groupe des femmes et des hommes. Heureusement, ce critère donne presque exactement le même classement que le test de l'égalité des moyennes².

Le tableau 4.3 adopte le classement selon le test de l'égalité des moyennes. Pour faciliter la lecture, il indique la proportion des femmes et des hommes respectivement qui ont jugé un élément de qualité essentiel. Le tableau 4.3 compare également les réponses données par les femmes et les hommes qui ont rempli ensemble le questionnaire.

² Seule différence: il place le confort avant la qualité des rapports sociaux.

Tableau 4.3 Critères de choix du logement pour les femmes et les hommes, ceux qui sont pondérés le plus différemment en premier.

	% qui trouvent l'élément de qualité essentiel		A l'intérieur des couples, % des pondérations...	
	femmes	hommes	identiques	presque identiques
Proximité des commerces, poste, banque	45	29	66	91
Proximité des transports publics	53	40	68	89
Ensoleillement	58	50	73	95
Qualité des relations humaines dans le quartier	43	35	71	95
Confort (salles de bain, cuisine...)	41	32	69	96
Espace vert privé	43	36	70	93
Espace vert public	27	18	70	93
Proximité des cinémas, théâtres	7	4	69	93
Proximité des crèches, écoles	29	21	76	95
Vue	31	28	66	95
Nombreuses pièces	25	21	72	96
Grandes pièces	45	41	75	97
Coûts mensuels faibles	44	40	81	98
Calme	59	57	76	96
Proximité du lieu de travail	29	30	63	85

Questions 21 à 31: «Si vous deviez chercher un logement aujourd'hui (comme résidence principale), quel degré d'importance attacheriez-vous aux éléments suivants?». Réponses de 4 = ne voudrait y renoncer à aucun prix, à 0 = pas important. Pour chaque élément de qualité, il y a entre 1107 et 1330 réponses de femmes et entre 1054 et 1248 réponses d'hommes. Les réponses ont pu être comparées à l'intérieur de 915 à 1094 couples selon l'élément de qualité. Les pondérations sont considérées «presque identiques» lorsqu'il n'y a pas plus de 1 point de différence sur l'échelle de 0 à 4.

Même si le classement retenu ne repose pas sur l'importance de chaque élément de qualité, ce sont bien quelques-uns des éléments jugés les plus importants qui sont aussi jugés le plus différemment par les femmes et les hommes – l'ensoleillement et la proximité des transports publics en particulier. Il y a cependant également consensus sur quelques éléments importants: le calme, la taille du logement, la modicité du coût mensuel.

La proximité des écoles est le cas typique d'un élément de qualité que les femmes valorisent sensiblement plus que les hommes (3^e plus grande différence des poids moyens) mais avec une telle disparité dans les réponses qu'il ne s'en dégage pas une image claire. Les femmes qui ont ou prévoient d'avoir des enfants jugent cet élément essentiel, alors que les autres n'y attachent aucune importance. A l'inverse, l'ensoleillement est un élément auquel les femmes attachent à peine plus d'importance en moyenne que les hommes (9^e rang selon la différence des poids moyens), mais avec une telle unanimité que cette différence de poids est fortement significative.

Il est frappant de constater que les femmes attachent systématiquement plus d'importance aux éléments de qualité que les hommes – avec la seule exception de la proximité au lieu de travail. Elles jugent bien plus facilement un élément *essentiel* que les hommes, qui diront plutôt qu'il est important.

Elle est plutôt contente, lui pas

Madame A. (24 ans) est fleuriste. Monsieur F. (27) est technicien d'entretien. Ils occupent ensemble un appartement d'une pièce, au rez inférieur, dans une petite ville.

Lui : *Cet appartement est beaucoup trop petit pour un couple.*

Elle : *C'est vrai qu'il est petit, mais il est chou. En plus de cela, on a accès à des espaces verts autour de la maison, on peut faire des grillades et la buanderie est juste à côté.*

Lui : *Si les propriétaires faisaient construire eux-mêmes, les logements seraient mieux adaptés aux besoins. Et s'il y avait plus de propriétaires, cela créerait des emplois, parce que les ménages consacraient plus d'argent à l'entretien de leur appartement ou de leur maison.*

Les femmes attachent sensiblement plus d'importance aux qualités de localisation que les hommes, mais aussi aux éléments de qualité de vie dans le logement et son environnement. Il se dégage de ces réponses l'image d'une majorité de femmes qui passent la journée au foyer et dans le quartier, qui gardent leurs enfants et qui effectuent leurs achats en transports publics. Elles attachent la même valeur que les hommes aux qualités qui relèvent davantage du standing (nombre et taille des pièces, vue et calme) que d'une véritable habitabilité sociale.

Le lien particulièrement étroit qui unit les femmes à leur logement et à leur quartier n'a pas été remis en cause par les changements sociaux intervenus au 20^e siècle. Bien qu'un nombre croissant de femmes travaillent en dehors de leur foyer, ce sont toujours principalement elles qui s'occupent des tâches ménagères et des tâches d'éducation. En outre, elles disposent moins souvent que les hommes d'un véhicule privé pour leurs déplacements et sont ainsi contraintes de limiter leurs éventuelles recherches d'emploi à un périmètre relativement restreint [Paravicini, 1990, p. 163]. Les dysfonctionnements du cadre de vie et la mauvaise planification urbaine ont donc pour elles des conséquences négatives plus sévères que pour les hommes [OCDE, 1995, p. 94].

Peut-être aussi les femmes sont-elles plus attentives que les hommes à l'environnement de leur logement parce que l'aménagement urbain tient trop rarement compte de leurs désirs spécifiques. Les auteurs féministes soulignent souvent que les spécialistes de la construction de logements et de l'aménagement de quartiers sont généralement des hommes qui ne disposent guère d'expérience en matière de travaux domestiques et d'éducation [Hugentobler et Gysi, 1996, p. 271]. On peut ainsi imaginer que les hommes se préoccupent moins de l'extérieur de leur quartier en partie parce qu'ils savent que celui-ci sera certainement adapté à leurs besoins.

A ce titre, la question de la sécurité urbaine constitue sans doute un élément auquel les femmes sont généralement beaucoup plus sensibles que les hommes. Notre questionnaire ne mentionnait pas cet aspect, mais on peut imaginer que certaines répondantes en ont tenu compte lorsqu'elles ont attribué une importance élevée à la qualité des relations humaines dans le quartier ou à la proximité des commerces ou des transports publics. Si l'on avait précisément posé la question

de la sécurité dans le quartier, il est probable que cet élément aurait enregistré les plus grandes divergences d'appréciation entre hommes et femmes.

Le tableau 4.3 compare également les pondérations données aux différents éléments de qualité par les femmes et les hommes qui ont rempli ensemble le questionnaire. On constate de prime abord la grande harmonie des réponses. Pour tous les éléments de qualité, plus de 60 % des couples donnent exactement la même réponse et dans plus de 85 % des couples les pondérations de la femme et de l'homme ne sont pas écartées de plus d'un point. La moyenne des écarts est inférieure à 0,3 pour tous les éléments (sur un maximum de 4 en valeur absolue). Les corrélations entre les réponses des femmes et des hommes sont toutes clairement significatives au seuil de 1 % (tau de Kendall).

En additionnant, pour chaque couple, les différences des pondérations (en valeur absolue) attribuées par la femme et l'homme à chacun des 15 éléments de qualité, on obtient un indicateur de la divergence générale à l'intérieur de chaque couple. Dans 12 % des couples, il y a unanimité parfaite; dans 95 % des couples, il y a entre 0 et 15 points de divergences pour les 15 questions, soit pas plus d'un point par élément en moyenne. L'échantillon des couples divergeant plus souvent – 34 ménages – est trop petit pour qu'on puisse chercher à le comparer à celui des couples dont l'échantillon converge³.

Si on classait les éléments de qualité dans le tableau 4.3 en commençant par ceux pour lesquels les pondérations des femmes et des hommes à l'intérieur des couples diffèrent le plus, on n'obtiendrait pas exactement le même ordre que celui qui a été donné par les divergences entre l'ensemble des femmes et des hommes. L'élément de qualité «proximité du lieu de travail» se trouverait en tête de liste et non en queue. Cela confirme la grande diversité des réponses sur ce critère, y compris à l'intérieur des groupes, qui empêche de conclure si le critère est relativement plus important pour les femmes que pour les hommes.

Il reste que les critères de proximité (commerces et transports publics) et de l'environnement (relations humaines dans le quartier, espaces verts) sont ceux pour lesquels les divergences entre femmes et hommes sont les plus fortes, y compris à l'intérieur des couples, les femmes leur attachant généralement plus d'importance que les hommes.

Lié aux critères de choix d'un logement, il y a bien sûr aussi le type de logement – maison individuelle, contiguë, ferme, appartement. Les réponses des femmes et des hommes à la question 32 du type de logement idéal ne sont pas très différentes: les femmes sont à peine moins nombreuses à déclarer la maison individuelle leur type de logement idéal (58 %, pour 60 % des hommes). En groupant les logements typiques de la périphérie – maison individuelle ou contiguë et ferme – les différences sont encore plus claires: 76 % des femmes préfèrent ce type de logement et 24 % préfèrent un appartement, alors que les proportions sont de 80 % et 20 % respectivement pour les hommes. Les différences ne

³ Dans ce calcul, on perd un ménage chaque fois que l'un des membres n'a pas donné d'évaluation à l'un des éléments. Au total, on perd ainsi 480 ménages sur les 1172.

sont pas très grandes mais elles sont statistiquement significatives selon les tests usuels. Cela signifie que le groupe des femmes et le groupe des hommes sont suffisamment unanimes dans leurs réponses pour que les deux groupes puissent être distingués.

A l'intérieur des couples, on trouve 75 % d'accord complet sur le type de logement idéal. En groupant les types de logements en catégories, 89 % des couples choisissent le même type de logement idéal, soit une maison individuelle, contiguë ou ferme pour 74 % des couples, un appartement pour les autres 15 % (tab. 4.4). Dans 6 % des couples, la femme dit préférer un appartement et l'homme une maison individuelle, contiguë ou ferme, et dans 5 % des couples c'est l'inverse.

Tableau 4.4 Type de logement idéal choisi par les couples.

		Type de logement idéal pour l'homme	
		Maison individuelle, contiguë ou ferme	Appartement
Type de logement idéal pour la femme	Maison individuelle, contiguë ou ferme	74	5
	Appartement	6	15
Question 32: «Si vous aviez la possibilité de choisir librement votre logement (hors contraintes financières, professionnelles ou autres), quelles seraient vos préférences?» % de l'ensemble des 1117 couples qui ont répondu à cette question.			

4.5 MODE DE POSSESSION IDÉAL ET ATTRAITES DE LA PROPRIÉTÉ

On l'a déjà vu dans la section 3.5 : les femmes rêvent un peu moins de propriété que les hommes : sans aucune contrainte, 82 % d'entre elles choisiraient la propriété plutôt que la location, contre 86 % des hommes. A l'intérieur des couples, on trouve aussi 94 % d'accord, avec seulement 4 % des couples dans lesquels la femme déclare préférer la location et l'homme la propriété et 2 % des couples avec les avis inverses. Cela signifie néanmoins que 29 % des femmes qui préfèrent la location vivent avec des hommes qui préfèrent la propriété. A l'inverse, 19 % des hommes qui préfèrent la location vivent avec des femmes qui préfèrent la propriété.

Deux attitudes face à la propriété

Monsieur et Madame C., parents de deux jeunes enfants, ont tous deux 35 ans. Ils habitent un logement de quatre pièces appartenant à une collectivité publique. Leur loyer est inférieur à 900 francs – alors que leur revenu mensuel net dépasse 9000 francs – mais une hausse a été annoncée. La famille est globalement satisfaite de son logement.

Les deux époux estiment qu'il n'existe pas de mode de possession idéal. Ils ont certes visité un appartement mis en vente, mais leurs démarches dans ce domaine se sont arrêtées là. Ils ressentent malgré tout le paiement de leur loyer comme un versement d'argent *à vide*. Leurs origines respectives expliquent des conceptions légèrement différentes en ce qui concerne le mode de possession.

Lui : *Je suis d'origine italienne. Ma famille est propriétaire en Italie et m'incite à faire de même en Suisse. Je ne suis pourtant pas très convaincu.*

Elle : *Je suis Suisse et j'ai tendance à voir les choses un peu différemment. En fait, je trouve que tout le monde pourrait être locataire. Les Suisses ont déjà trop une mentalité de propriétaires. Il est donc superflu que les pouvoirs publics encouragent la propriété.*

Lui : *Il est normal que l'on aide les ménages qui veulent devenir propriétaires et qui rencontrent des problèmes de financement. Il faudrait surtout faire un effort du côté des fonds propres.*

Nous allons vérifier si les femmes et les hommes qui sont propriétaires ou ont déclaré préférer la propriété associent les mêmes avantages à la propriété, ou plutôt attachent les mêmes poids aux différents avantages présumés de la propriété proposés par le questionnaire. Pour cela, nous avons appliqué à leurs réponses le même test qui a été utilisé pour comparer les poids donnés par les femmes et les hommes aux éléments de qualité des logements (sect. 4.4). Ce test compare les moyennes des pondérations données par les femmes et les hommes aux différents avantages présumés de la propriété (questions 36 à 46) en tenant compte de la dispersion des réponses à l'intérieur de chacun des groupes. Ainsi, il ne suffit pas que les pondérations moyennes attribuées par les femmes et les hommes à un avantage soient différentes ; il faut encore que les pondérations attribuées à l'intérieur de chacun des deux groupes soient suffisamment homogènes. Selon ce test, seuls 4 des 11 avantages proposés reçoivent des pondérations différentes des femmes et des hommes avec un degré suffisant d'assurance statistique. Ils sont représentés dans la figure 4.5⁴.

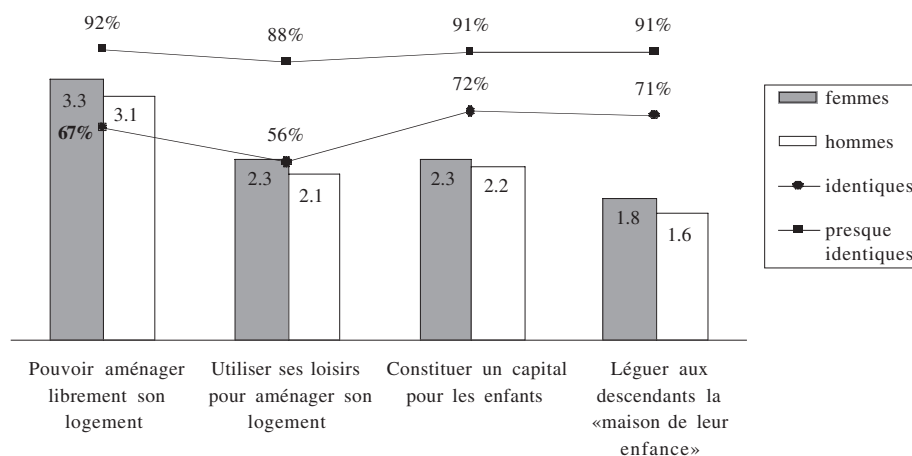


Fig 4.5 Principaux attraits de la propriété pour les femmes et les hommes. Questions 36 à 47 : « Certains avantages sont généralement associés à la propriété. Etes-vous, ou voulez vous devenir propriétaire pour ces raisons ? (4 = oui, très importante, 0 = non, pas du tout importante) ». Pour chaque avantage, il y a entre 1054 et 1083 réponses de femmes et entre 1036 et 1059 réponses d'hommes qui sont propriétaires ou ont déclaré préférer la propriété. Les barres indiquent les poids moyens donnés par les femmes et les hommes. Les courbes représentent les proportions de réponses identiques ou presque identiques à l'intérieur de 878 à 895 couples qui sont propriétaires ou ont déclaré les deux préférer la propriété. Les réponses sont considérées « presque identiques » lorsqu'il n'y a pas plus de 1 point de différence sur l'échelle de 0 à 4.

⁴ La probabilité de se tromper en concluant que les moyennes pour l'avantage « Léguer aux enfants la maison de leur enfance » sont différentes est de 6%. Elle est inférieure à 5% pour les trois autres avantages.

En comparant les pondérations données par les femmes et les hommes aux différents éléments de qualité des logements, nous avons relevé que les femmes attribuaient généralement des pondérations plus élevées (sect. 4.4). Ce même constat s'applique ici, puisque leur pondération moyenne n'est plus faible que pour deux attraits de la propriété: l'avantage fiscal et l'espoir de plus-value⁵. Il se dégage à nouveau une image traditionnelle des genres: les femmes sont plus attentives au confort du foyer et aux enfants que les hommes et attachent en revanche moins d'importance aux aspects économiques.

A l'intérieur des couples, on retrouve un grand degré de consensus quant à l'importance des différents attraits de la propriété. Pour chacun d'entre eux, plus de la moitié des couples donnent exactement la même pondération sur une échelle à 5 paliers et 90% environ des couples donnent une pondération identique ou très proche (à un point près).

Le sentiment personnel à l'égard de la propriété peut aussi être évalué indirectement, en demandant aux répondants leur avis sur un certain nombre de lieux communs concernant la propriété et la location. Leurs réponses sont résumées dans la figure 3.18, sans distinguer entre celles des femmes et des hommes. Cette distinction est faite ici, toujours avec le même test de comparaison des moyennes des réponses des groupes des femmes et des hommes. Les lieux communs sur lesquels les deux groupes expriment des avis divergents sont énumérés dans la figure 4.6.

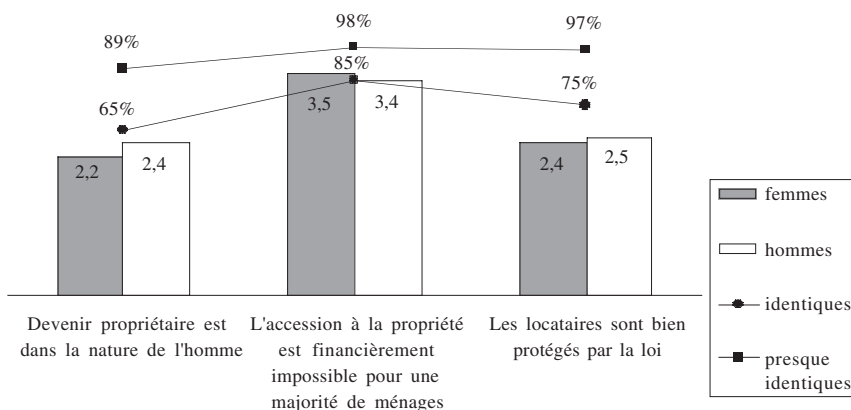


Fig. 4.6 Avis des femmes et des hommes sur des lieux communs. Questions 57 à 64: «On entend des choses diverses au sujet des locataires et des propriétaires, parfois même contradictoires. Avec lesquelles des déclarations suivantes êtes-vous d'accord? (4 = totalement d'accord, 0 = pas du tout d'accord)». Ne sont représentés ici que les lieux communs qui sont appréciés le plus différemment par les femmes et les hommes. Pour chaque lieu commun, il y a entre 1216 et 1282 réponses de femmes et entre 1177 et 1223 réponses d'hommes. Les réponses ont pu être comparées à l'intérieur de 1045 à 1060 couples. Elles sont considérées «presque identiques» lorsqu'il n'y a pas plus de 1 point de différence sur l'échelle de 0 à 4.

⁵ Rappelons cependant que les notes moyennes ne sont significativement différentes que pour les attraits énumérés dans la figure 4.5.

Les réponses des femmes et des hommes diffèrent seulement sur 3 des 8 lieux communs proposés. La principale divergence porte sur le caractère «naturel» de la propriété: les hommes sont sensiblement plus nombreux à le reconnaître que les femmes. Celles-ci sont plus pessimistes quant à la possibilité pour beaucoup de ménages d'accéder à la propriété. Enfin, elles ont moins le sentiment que les locataires sont bien protégés par la loi. La résultante de ces avis est assez naturellement que les femmes sont un peu moins désireuses d'accéder à la propriété. Par contre, l'enquête ne révèle pas de divergences d'opinion significatives sur les autres propositions concernant les taux d'effort excessifs pour de nombreux locataires, les avantages fiscaux des propriétaires, la comparaison des coûts, ou la mobilité perdue des propriétaires.

Lui a voulu construire, elle n'y tenait pas

Madame G. (27 ans) et Monsieur K. (28 ans) habitent une ville de taille moyenne. Ils sont sur le point de se marier. Depuis qu'ils ont quitté leurs parents, ils vivent dans un appartement de trois pièces et demie, en attendant d'habiter leur propre logement. Monsieur K. a en effet fait démarrer la construction d'un appartement sur le toit de son entreprise.

Lui : *Nous avons mis plus d'une année à obtenir le permis de construire. Il a fallu que je menace de quitter le canton pour que les choses avancent.*

Elle : *L'idée de construire vient surtout de mon ami. Pour ma part, je préférerais rester locataire et habiter ailleurs, mais pour lui c'est important d'être propriétaire.*

Pour ce jeune couple, il est judicieux de favoriser l'accession à la propriété, parce que les propriétaires sont plus contents et en règle générale plus responsables que les locataires. Il s'agit surtout d'abaisser la valeur locative et d'accélérer les procédures d'autorisation.

La comparaison des avis à l'intérieur des couples révèle un résultat surprenant: pour le lieu commun «L'accession à la propriété est financièrement impossible pour une majorité de ménages», l'homogénéité des réponses des femmes et des hommes est plus grande que ne le suggère la comparaison des réponses de toutes les femmes avec celles de tous les hommes. Cela vient du fait que les femmes qui ont répondu seules au questionnaire (et dont beaucoup vivent probablement seules) sont particulièrement convaincues de cette impossibilité.

4.6 RAISONS DE RESTER LOCATAIRE

Dans la section 3.7, nous avons vu que les principales raisons de rester locataire sont la perception de ne pas avoir les moyens de la propriété ou au moins de devoir consentir à de grands sacrifices, souvent aussi un loyer avantageux. Les facteurs de risque ont peu été cités. Ces motifs sont forcément un peu subjectifs, puisque peu de locataires ont déjà fait l'expérience de la propriété ou se sont même renseignés sur les conditions. Il se pourrait alors que les femmes et les hommes évaluent différemment ces barrières à l'accession et ces facteurs de rétention. C'est ce que nous allons vérifier ici.

La figure 4.7 indique les pondérations données par les locataires à une sélection des 19 raisons de rester locataires proposées. Le critère de sélection est à nouveau le degré de divergence entre les réponses des femmes et des hommes. Les résultats montrent que les femmes ressentent davantage la difficulté à prendre la décision de l'achat d'un logement. Pour 23 % des femmes, cette difficulté est une raison importante ou très importante de rester en location, contre 17 % des hommes. Les femmes sont également plus sensibles à la barrière du revenu et au souci des frais d'entretien. A l'inverse, les femmes sont sensiblement moins nombreuses à considérer la possibilité d'un autre placement comme une raison de renoncer à la propriété.

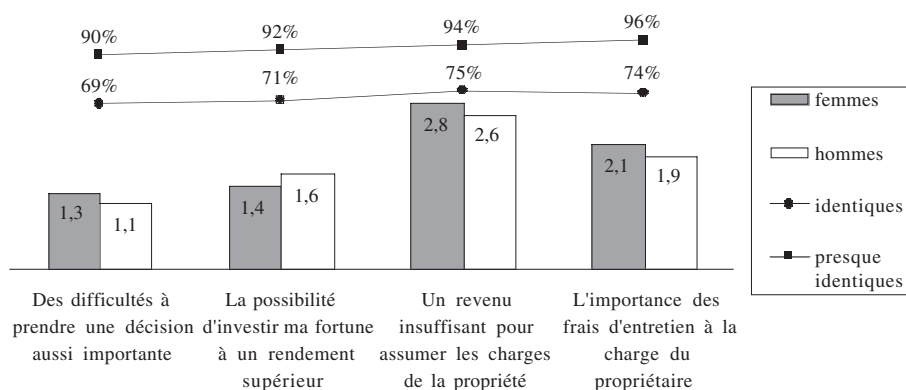


Fig. 4.7 Raisons de rester locataire pour les femmes et les hommes. Questions 73 à 91 : «Les éléments suivants vous incitent-ils à rester locataire? (4 = très fortement, 0 = nullement)». Ne sont représentées ici que les raisons qui sont pondérées le plus différemment par les femmes et les hommes, par ordre décroissant de divergence. Pour chaque raison, il y a entre 737 et 791 réponses de femmes et entre 688 et 725 réponses d'hommes. Les réponses ont pu être comparées à l'intérieur de 600 à 615 couples, selon la raison. Les pondérations sont considérées «presque identiques» lorsqu'il n'y a pas plus de 1 point de différence sur l'échelle de 0 à 4.

Pour 15 des 19 raisons de rester locataire, les réponses des femmes et des hommes ne diffèrent pas significativement et plus de 3/4 des couples donnent exactement la même réponse. Néanmoins, il y a 4 motifs sur lesquels les réponses divergent: l'hésitation plus grande des femmes à prendre une telle décision, surtout le fait qu'elles sont plus inquiètes quant aux charges financières de la propriété, et leur moindre intérêt pour les questions de rentabilité des placements. Tous ces motifs d'hésitation sont de nature économique, mais il y a des nuances subtiles. Les femmes expriment une plus grande sensibilité quant aux soucis économiques pragmatiques et quotidiens – le budget – alors qu'elles s'intéressent moins au surplus – le rendement de l'épargne. Les différences ne sont pas très prononcées mais elles portent sur les motifs qui cristallisent le plus clairement ces deux types de barrière économique. Ces différences existent même à l'intérieur des couples.

4.7 CONCLUSIONS

Les femmes et les hommes expriment pratiquement la même satisfaction par rapport à leur logement actuel. On ne décèle des divergences que dans le sous-groupe des propriétaires de maisons individuelles: les femmes sont moins nombreuses à exprimer une satisfaction totale. Les femmes expriment d'ailleurs une préférence légèrement plus faible que les hommes pour la vie en maison individuelle plutôt qu'en appartement. Dans 3 couples sur 4, les deux partenaires sont d'accord sur le type de logement idéal. Lorsqu'il y a divergence, elle va plutôt dans le sens que la femme préférerait un appartement.

Ces (petites) différences d'opinion reflètent probablement un usage différent que les femmes et les hommes font de leur logement. On le voit mieux dans le fait que les femmes attachant un peu plus d'importance aux qualités de proximité (commerces et transports publics) et de l'environnement (relations humaines dans le quartier, espaces verts) du logement. En comparant encore les pondérations données aux autres éléments de qualité, on dessine l'image traditionnelle des genres: les femmes sont plus attentives au confort du foyer et aux besoins des enfants que les hommes et attachent en revanche un peu moins d'importance aux aspects économiques.

Cette dernière impression – que les femmes attachent moins d'importance aux aspects économiques – est nuancée lorsqu'on examine les motifs de rester locataire. En effet, on découvre que les femmes sont plus sensibles que les hommes à la menace que la propriété pourrait faire peser sur le budget, mais elles sont moins sensibles aux opportunités de gain financier qu'elle fait perdre. Les femmes témoignent donc d'un plus grand pragmatisme économique. Ainsi, elles sont plus pessimistes quant à la possibilité pour beaucoup de ménages d'accéder à la propriété et elles ont moins le sentiment que les locataires sont bien protégés par la loi.

De tout ceci résulte une préférence légèrement plus faible des femmes pour la propriété. Elles sont d'ailleurs sensiblement moins nombreuses à trouver que la propriété est dans la nature humaine.

Nous avons insisté dans ce chapitre sur les différences dans les réponses des femmes et des hommes. Ces différences existent d'ailleurs aussi bien à l'intérieur des couples qu'entre les deux groupes. Cela dit, les différences ne sont pas grandes et elles ne sont même pas décelables pour beaucoup de questions – beaucoup de critères de choix du logement, d'avantages associés à la propriété, de lieux communs et de motifs de rester locataires. C'est probablement mieux ainsi pour la vie des couples et la vie en société en général⁶.

⁶ Pour notre analyse aussi, il est préférable qu'il n'y ait pas trop de différences dans les avis et préférences des femmes et des hommes. Dans le cas contraire, il faudrait tenir compte du genre du répondant dans le chapitre 3 pour toutes les questions auxquelles une seule réponse par répondant (femme ou homme) ou couple était possible.

CHAPITRE 5

QUI EST PROPRIÉTAIRE, QUI EST LOCATAIRE ? UNE EXPLICATION ÉCONOMÉTRIQUE

5.1 INTRODUCTION

L'analyse statistique des chapitres précédents permet d'identifier des corrélations entre diverses variables. On constate, par exemple, que les ménages plus grands et ceux dont les revenus sont plus élevés expriment un désir particulièrement fort d'accéder à la propriété de leur logement. Or ces deux caractéristiques vont souvent ensemble. Il est fort possible que la taille du ménage soit déterminante et que le revenu ne soit corrélé avec le désir de propriété qu'à travers la taille du ménage. L'analyse statistique ne dit rien non plus sur le caractère systématique d'une corrélation. La force d'une analyse économétrique de *régression multivariée* réside dans sa capacité à mesurer simultanément l'effet et l'importance relative de différentes variables explicatives.

Le chapitre commence avec les résultats d'une étude économétrique expliquant les disparités cantonales dans les proportions de propriétaires. Le questionnaire nous permet d'affiner l'analyse en utilisant des données individuelles et de contribuer ainsi à la littérature économétrique portant sur le choix du mode de possession. La section 5.3 offre un survol extrêmement bref des types de modèles utilisés dans cette littérature. Ceci aidera à définir la structure et sélectionner les variables explicatives pour les modèles estimés dans les sections suivantes. L'analyse utilise une méthode statistique appelée *probit*, qui est brièvement expliquée dans la section 5.4. Il est parfaitement possible de comprendre les résultats qui suivent sans s'attarder sur ces explications.

Dans un premier temps, nous chercherons à mettre en évidence les facteurs qui expliquent le mode de possession *actuel* des ménages. Notre hypothèse est que celui-ci peut être expliqué d'une part par le désir d'être propriétaire ou non et d'autre part par la faculté de surmonter une série de contraintes qui

empêchent, le cas échéant, de réaliser le rêve de la propriété. L'étape suivante consiste à chercher des facteurs permettant de prédire que certains ménages rêvent de propriété et les autres non. Le rêve et la possibilité d'être propriétaire ne sont cependant pas toujours suffisants, encore faut-il que le ménage envisage concrètement de faire le pas du changement de mode de possession. On examine donc en troisième lieu les facteurs qui peuvent inciter les ménages locataires à entreprendre des démarches pour accéder à la propriété. Enfin, en quatrième et dernier lieu, nous cherchons les facteurs qui expliquent que parmi tous les ménages qui ont entrepris des démarches, certains ont abouti et sont devenus propriétaires et les autres sont (encore) locataires.

5.2 ANALYSE SUR LA BASE DES DONNÉES CANTONALES

La proportion de ménages propriétaires du logement qu'ils occupent n'est pas uniformément faible en Suisse. En effet, il existe de grandes disparités entre les régions, qui ressortent notamment des comparaisons intercantionales (fig. 5.1). Les cantons urbains comme Bâle-Ville, Genève et Zurich connaissent la proportion de propriétaires la plus faible (10-20%), alors que cette proportion dépasse 50% en Valais, en Appenzell RI et dans le Jura. De façon générale, le taux de propriétaires n'est que de 20% sur l'ensemble des zones urbaines, qui regroupent les 2/3 de la population, contre 50% dans les zones rurales (OFS 1992, p. 197). La figure 5.1 indique aussi la proportion de propriétaires d'appartements, généralement sous la forme juridique de la Propriété par étages (PPE, sect. 9.4).

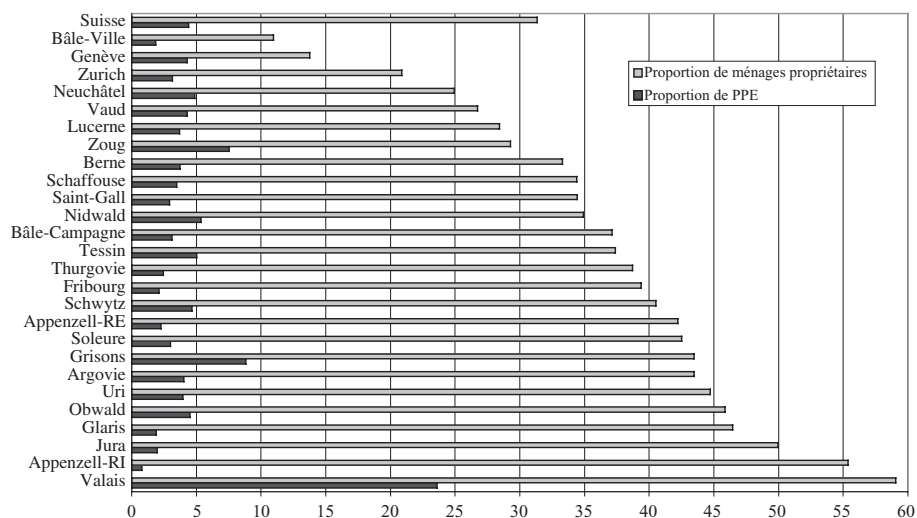


Fig. 5.1 Proportions de propriétaires et de PPE par canton. Statistiques du Recensement fédéral de 1990. La proportion de PPE est bien la proportion de logements en propriété par étage occupés par leur propriétaire. Un tiers de tous les logements en PPE sont occupés par des locataires [Hager, 1996, p. 323].

En reliant ces disparités à d'autres différences qui existent entre les cantons, on peut tenter d'y trouver des relations explicatives. Cette piste a été suivie dans le cadre de notre recherche par Ferro-Luzzi [1996]. Au lieu de reproduire ici son analyse, nous allons uniquement résumer ses résultats.

Comme l'utilisation de statistiques descriptives ne permet pas véritablement d'isoler l'impact réel de chaque variable sur le taux de propriété, on a utilisé la méthode de la régression multiple, qui permet de prendre en compte simultanément l'influence de plusieurs variables sur la proportion de ménages propriétaires dans les cantons en 1990 (données du recensement fédéral). Les résultats sont résumés dans le tableau 5.2.

Tableau 5.2 Régression de la proportion de ménages propriétaires dans les cantons sur des données cantonales, 1990.

Variable	Coefficient estimé	Coefficient <i>t</i> de Student
Constante	56,5	4,80
% étrangers	-51,2	-2,57
% de maisons individuelles	0,53	3,16
Revenu cantonal/habitant	-0,000	-0,32
Densité de la population	-0,002	-2,13
Loyer moyen (4 pièces)	-0,014	-1,03
Nombre d'observations	26	
R ² ajusté	0,74	

Ces résultats sont interprétés par Ferro-Luzzi [1996]. Il relève que la proportion des ménages propriétaires est plus faible dans les cantons où la proportion d'étrangers est plus élevée et où la densité de la population est plus forte, mais qu'elle est plus élevée là où il y a plus de maisons individuelles. Le revenu et le niveau des loyers tels qu'ils ont pu être mesurés ne semblent pas avoir d'influence significative sur la proportion de propriétaires.

Relevons notamment la relation particulièrement forte entre la proportion de propriétaires et la proportion de maisons individuelles. Cette corrélation est illustrée graphiquement dans la figure 5.3. On pourrait être tenté d'en déduire une relation causale entre ces deux variables, mais il est plus vraisemblable qu'elles dépendent toutes deux d'un troisième facteur: la disponibilité en terrains à bâtir. En effet, nous avons vu dans la section 3.5 le lien très fort unissant la propriété et la maison individuelle dans les préférences des ménages. On est alors tenté d'en conclure que les ménages accèdent plus facilement à la propriété dans les cantons où les terrains à bâtir sont plus abondants et où, par conséquent, il est moins onéreux d'acquérir une maison individuelle (a contrario, les cas de Genève et Bâle-Ville sont éloquentes à cet égard).

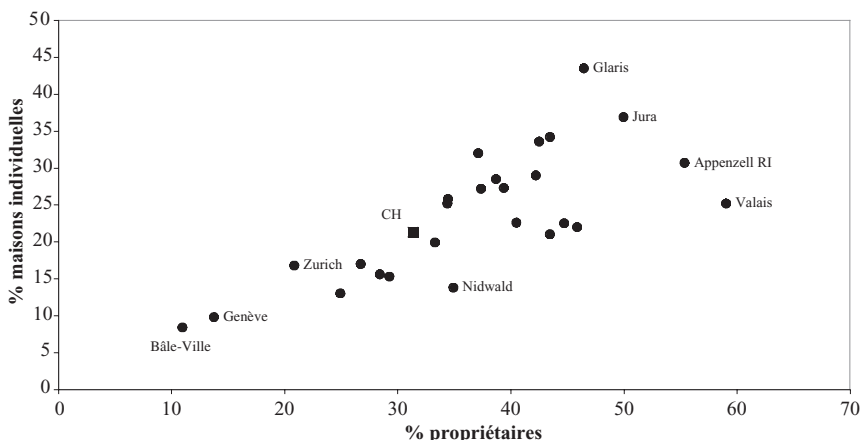


Fig. 5.3 Relation entre la proportion de maisons individuelles et la proportion de propriétaires-occupants dans les cantons suisses. Statistiques du Recensement fédéral de 1990.

Les ménages propriétaires de leur logement ne sont pas forcément propriétaires d'une villa. La figure 5.4 rapporte le nombre de logements en PPE (propriétés par étages) au nombre de ménages propriétaires de leur logement dans chaque canton.

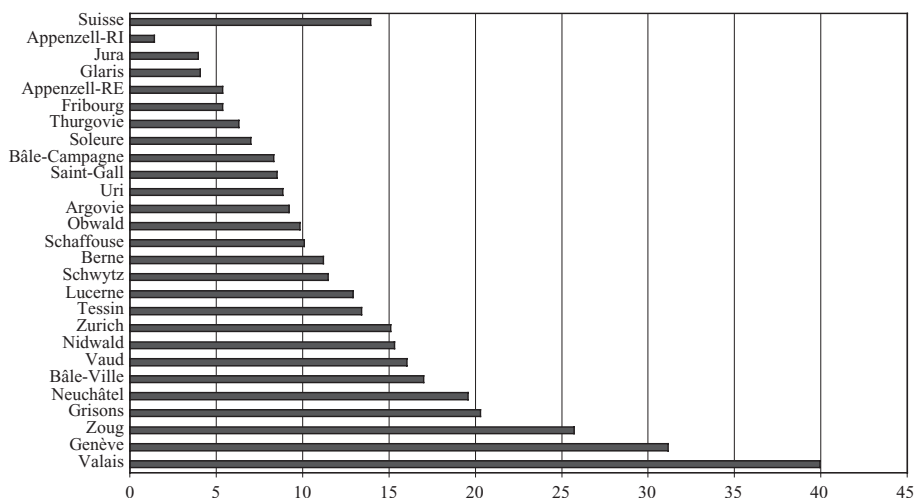


Fig. 5.4 PPE en pourcentage du total des propriétaires en 1990 (statistiques du Recensement fédéral de 1990).

On voit que l'on trouve une forte proportion de PPE aussi bien dans certains cantons à forte proportion de ménages propriétaires que dans des cantons urbains où les rares propriétaires possèdent plutôt des appartements. Il n'est pas surprenant, dès lors, que cette variable ne contribue pas à expliquer les disparités dans les proportions de propriétaires.

En résumé, l'analyse économétrique des données cantonales montre que la proportion de ménages propriétaires dans les cantons est significativement liée à la proportion de ménages étrangers et à la densité de la population (relations inverses), alors que le revenu cantonal par habitant ou le loyer moyen des grands appartements sont des indicateurs trop peu précis pour avoir un effet significatif. L'utilisation des données cantonales se heurte ainsi rapidement à des limites, notamment par manque d'indicateurs synthétiques des prix des immeubles ou de la charge fiscale frappant locataires et propriétaires dans les divers cantons. Sans même parler de facteurs institutionnels, sociaux ou culturels...

5.3 BRÈVE REVUE DES MODÈLES EXPLIQUANT LE CHOIX DU MODE DE POSSESSION

Aux Etats-Unis et au Canada, la littérature empirique sur le choix du mode de possession est vaste. A partir des années 1980, une nouvelle vague de recherches importantes a vu le jour avec l'apparition d'enquêtes individuelles sur les finances des consommateurs. Les études conduites en Europe sont beaucoup plus rares. On peut néanmoins citer Deutsch et Schoepp [1993] pour l'Autriche, Holmans [1994] pour le Royaume-Uni et des comparaisons avec des pays de l'OCDE, Guiso *et al.* [1994] pour une analyse du cas italien, Boumeester [1996] pour les Pays-Bas et Aebersold [1994] en Suisse.

On trouve *grosso modo* deux courants majeurs dans la littérature sur le choix du mode de possession. Le premier consiste à modéliser ce choix comme découlant essentiellement d'une comparaison des coûts et avantages de chaque mode de possession, alors que le second suppose que tous les ménages choisiraient la propriété s'ils en avaient la possibilité mais que diverses contraintes empêchent une partie d'entre eux d'y accéder.

Dans le premier type de modèles, un ménage achète son logement s'il en obtient une plus grande satisfaction qu'en le louant. Cette satisfaction dépend des autres biens qu'il peut encore consommer après avoir payé pour son logement, donc de son revenu ainsi que du coût du logement selon le mode de possession. Comme la satisfaction dépend aussi des préférences du ménage, ce type de modèle laisse une place importante à des variables susceptibles de déterminer les préférences: l'âge, le nombre d'enfants, l'origine, etc. Il ne pourra cependant jamais désigner précisément les variables explicatives et prévoir leur incidence sur le choix du mode de possession.

L'élément central de ces modèles est le coût du logement. On l'exprime comme un «coût d'usage», mesurant l'incidence budgétaire annuelle du logement (nous le détaillons dans le chap. 7). Dans les modèles les plus simples reposant sur le coût relatif, les ménages pour lesquels la propriété est plus avantageuse la choisissent, les autres sont locataires. La fiscalité joue un rôle clé dans ces modèles. Comme elle est relativement favorable aux propriétaires

et que cet avantage augmente avec le taux d'imposition sur le revenu auquel un contribuable fait face, ces modèles réduisent finalement le choix du mode de possession à la situation du ménage par rapport à un taux d'imposition marginal frontière (*break-even tax rate*, par exemple Swan, 1984): les ménages soumis à un taux plus élevé sont particulièrement intéressés à accéder à la propriété, alors que les ménages soumis à un taux plus faible préfèrent la location.

L'approche des coûts et avantages comparés est enrichie dès qu'on reconnaît que l'accession à la propriété ne modifie pas seulement le coût d'usage du logement et la répartition temporelle de ce coût. En effet, le logement en propriété est toujours aussi un actif particulier, un placement qui n'est pas ouvert aux locataires. Dès lors, le choix du mode de possession implique un choix de portefeuille, même en l'absence de l'obligation de contribuer des fonds propres et d'amortir la dette.

L'approche alternative reconnaît que des ménages qui souhaiteraient acheter leur logement ne peuvent pas toujours le faire. Ils sont empêchés par des imperfections de marché, particulièrement celles du marché du crédit. Le problème fondamental sur le marché du crédit provient d'une asymétrie d'information entre le débiteur et le créancier: un ménage peut avoir de bonnes perspectives pour un revenu futur suffisant à couvrir les charges financières d'un crédit mais il ne peut pas en convaincre les créanciers. Du coup, l'accès d'un ménage à la propriété dépend en premier lieu de sa fortune liquide ou, du moins, aisément convertible en actifs liquides ainsi que du prix d'achat de la propriété. Les ménages jeunes sont exclus, même si leurs compétences et assiduité augurent d'une solide croissance de leurs revenus. On dit que ces ménages sont contraints (à rester locataires) par leurs liquidités.

Le marché du logement apporte aussi son lot d'imperfections entravant l'accès à la propriété. Ainsi, les logements proposés à la location ne sont pas également proposés à l'achat; les uns et les autres sont parfois même très différents (par exemple appartements contre maisons individuelles, logements urbains contre logements de campagne, tel ou tel quartier, etc.). Cela implique qu'un ménage ne peut pas simplement choisir un mode de possession, mais qu'il doit choisir en même temps un type de logement. A ces deux principales imperfections des marchés – financement et spécialisation de l'offre de logements – s'en ajoutent beaucoup d'autres ainsi que des barrières non économiques pour empêcher les ménages qui le souhaitent et en auraient les moyens d'accéder à la propriété. Citons encore la discrimination sociale et ethnique, les délais et frais liés à la vente d'un logement et les réglementations sur la construction et l'aménagement du territoire.

Ces deux approches utilisées dans la littérature pour expliquer le choix du mode de possession, nous voulons les réunir dans notre propre analyse puisqu'elles sont complémentaires. En effet, un ménage n'accèdera à la propriété que s'il le désire et s'il parvient à surmonter tous les obstacles. Nous allons même décomposer ces conditions pour en chercher les déterminants.

Cette brève discussion des éléments susceptibles d'expliquer qu'un ménage accède à la propriété et un autre non suggère déjà les variables à retenir pour nos modèles économétriques. Nous n'avons pas les moyens ici de construire des variables précises permettant de vérifier les hypothèses énoncées. Ainsi, nous ne pouvons pas calculer le coût relatif du logement en propriété pour chaque ménage ou tenir compte de son épargne financière. Par contre, nous utiliserons des variables socio-démographiques et économiques susceptibles de déterminer son intérêt à accéder à la propriété et sa capacité à surmonter toutes les contraintes.

5.4 MÉTHODE UTILISÉE AVEC LES DONNÉES INDIVIDUELLES

Les variables expliquées dans ce chapitre sont *binomiales* : elles ne peuvent prendre que deux valeurs, par exemple propriétaire ou non de son logement. Cela exige une méthode *non linéaire*, différente de la régression habituelle qui permet d'expliquer des variables continues. On utilisera le modèle *probit*.

Notre première variable expliquée est le *mode de possession du logement* (y), qui prend la valeur 1 pour la propriété et la valeur 0 pour la location. On peut alors interpréter une valeur comprise entre 0 et 1 comme la probabilité d'accéder à la propriété. Une valeur supérieure à 1 ou inférieure à 0 n'a pas d'interprétation économique. C'est la raison pour laquelle l'analyse de variables dépendantes limitées est utile. Au lieu d'estimer la valeur de la variable expliquée, on estime la probabilité qu'elle soit égale à 1.

L'examen statistique des données individuelles doit permettre de mettre en évidence des relations régulières (on dira «significatives») entre certaines caractéristiques socio-économiques des ménages et leur mode de possession. En fonction de ces caractéristiques, les ménages ont une propension plus ou moins forte à accéder à la propriété. On note cette propension y^* , et on l'appelle *fonction d'index*. La fonction d'index combine les caractéristiques x de chaque ménage :

$$y^* = \beta'x$$

En principe, la fonction d'index peut prendre des valeurs de moins l'infini à plus l'infini, alors que la probabilité d'accéder à la propriété est comprise entre 0 et 1. L'astuce consiste à associer à la fonction d'index une probabilité comprise entre 0 et 1 au moyen d'une fonction de densité :

$$\text{Prob}(y = 1) = F(y^*)$$

On suppose ainsi que la probabilité qu'un ménage se décide pour la propriété augmente avec la valeur de la fonction d'index. Il faut donc définir et

interpréter la fonction d'index comme l'intérêt qu'un ménage peut avoir à accéder à la propriété. Il est courant d'utiliser comme fonction de densité celle de la distribution normale standardisée. On a alors affaire à un modèle *probit*. Dans ce cas, la probabilité que y prenne la valeur 1 est supérieure ou inférieure à 1/2 selon que y^* est supérieur à 0 ou égal ou inférieur à 0:

$$\begin{aligned} y^* > 0 &\Rightarrow \Pr(\text{ob}(y) = 1) > 0,5 &\Rightarrow y = 1 \\ y^* \leq 0 &\Rightarrow \Pr(\text{ob}(y) = 1) \leq 0,5 &\Rightarrow y = 0 \end{aligned}$$

On a supposé que le ménage est propriétaire si la probabilité qu'il choisisse ce mode de possession dépasse 1/2, et qu'il est locataire dans le cas contraire. Cette hypothèse est nécessaire, puisqu'on n'observe pas la probabilité qu'un ménage soit propriétaire mais bien s'il l'est ou non, donc seulement des valeurs $y = 1$ et $y = 0$. En réunissant toutes ces hypothèses, on peut exprimer ainsi la probabilité de choisir un mode de possession ou l'autre en fonction des caractéristiques du ménage:

$$\begin{aligned} \text{Prob}(y = 1) &= F(\beta'x) \\ \text{Prob}(y = 0) &= 1 - F(\beta'x) \end{aligned}$$

Pour estimer les coefficients de la fonction d'index, on procède selon le même principe que la régression linéaire: il s'agit de prévoir la valeur de la variable endogène:

$$E[y] = 0 \cdot (1 - F(\beta'x)) + 1 \cdot F(\beta'x) = F(\beta'x)$$

La seule différence est que la valeur est le résultat d'une fonction non linéaire et aléatoire. Pour interpréter les coefficients estimés, il convient de voir leur lien avec l'effet marginal d'une variable explicative i :

$$\frac{\partial E[y]}{\partial x_i} = \left\{ \frac{\partial F(\beta'x)}{\partial (\beta'x)} \right\} \beta_i = f(\beta'x) \beta_i$$

On voit que les coefficients ne peuvent pas être interprétés directement comme des effets marginaux des variables explicatives correspondantes. Cela provient de la transformation de la fonction d'index, qui est linéaire dans les caractéristiques, en une fonction «emprisonnée» entre les bornes 0 et 1. Dans les tableaux de résultats, nous indiquons les effets marginaux en termes de variation de la probabilité pour des écarts par rapport au ménage moyen. Le ménage moyen est un ménage fictif pour lequel les variables explicatives prennent chacune la valeur moyenne calculée parmi tous les ménages de l'échantillon utilisé pour l'estimation. Les tableaux permettent alors d'estimer

la probabilité pour un ménage d'être propriétaire de son logement à partir de la probabilité pour le ménage moyen d'être propriétaire, en ajoutant la contribution de chacune de ses caractéristiques personnelles multipliée par son effet marginal estimé. Attention: il serait dangereux d'extrapoler ces coefficients pour des différences importantes de caractéristiques parce que les effets marginaux ne sont pas simplement proportionnels. Attention également de ne pas interpréter les relations identifiées dans ce chapitre comme preuves de liens de causalité.

Le modèle est utilisé pour calculer la probabilité prédite que la variable expliquée se réalise – par exemple la probabilité d'être propriétaire. Le modèle prédit qu'un ménage est propriétaire si cette probabilité est supérieure à 1/2; dans le cas contraire, il prédit que le ménage est locataire. En comparant le résultat avec le mode de possession effectif, on calcule la proportion de prévisions correctes, qui est un indicateur de la performance du modèle. Pour que le modèle soit utile, il faut encore que cette proportion soit supérieure à celle que l'on obtient avec les prévisions «naïves», qui consistent à prévoir pour chaque ménage le mode de possession le plus répandu.

Le choix des variables explicatives est un élément essentiel de la construction d'un tel modèle. Nous disposons, avec notre questionnaire, d'environ 120 variables explicatives potentielles, sans compter les parties du questionnaire destinées à un groupe de répondants uniquement (locataires ou propriétaires). La théorie nous permet d'en éliminer la grande majorité puisque nous souhaitons construire un modèle parcimonieux expliquant le mode de possession des ménages par un minimum de facteurs. D'un autre côté, la théorie ne dit pas comment les variables devraient entrer dans le modèle. La taille du ménage, par exemple, peut être mesurée par le nombre de personnes qui le composent, mais aussi par le nombre d'enfants de moins de 16 ans.

Le rôle de l'analyse statistique n'est donc pas seulement de mesurer l'influence de chaque variable mais aussi d'aider à les sélectionner et à choisir leur définition précise. Ainsi, nous choisissons pour chaque variable la définition qui améliore le plus la qualité prédictive du modèle tout en faisant attention aux multicollinéarités. Des variables sont dites colinéaires ou corrélées linéairement si elles prennent des valeurs semblables pour les mêmes observations. Par exemple, le revenu et la fortune sont deux variables fortement corrélées, puisque les répondants au revenu plus élevé déclarent généralement aussi une fortune plus élevée. Dans un tel cas, les coefficients attribués par le modèle statistique à chacune des variables colinéaires sont peu fiables puisqu'il est pratiquement impossible de distinguer la contribution propre de chaque variable. Lorsque c'est possible, on transforme les variables pour supprimer la colinéarité. On peut aussi supprimer la multicollinéarité entre les variables explicatives en en abandonnant; dans ce cas, l'influence qui sera attribuée aux variables retenues mesure aussi l'influence des variables omises corrélées avec elles. Dans notre cas, il nous paraît plus important de classer

correctement les observations que d'estimer des coefficients précis pour les variables explicatives. Nous n'abandonnerons donc des variables influentes que si la multicollinéarité est très forte.

Notons encore que les données ont été pondérées selon le mode de possession, l'âge et la taille du ménage pour corriger certains biais dans la structure de notre échantillon (cf. annexe A). Lorsque l'estimation n'utilise qu'une partie de l'échantillon, par exemple seulement les locataires, la pondération est renormalisée pour que la somme des réponses pondérée soit bien égale à la taille effective de l'échantillon.

5.5 EXPLICATION DU MODE DE POSSESSION

Nous commençons l'analyse en construisant un modèle *probit* expliquant le mode de possession actuel de chaque ménage par le mode de possession qu'il déclare désirer hors toutes contraintes et par les caractéristiques lui permettant le cas échéant de surmonter les barrières telles que le revenu, la fortune, l'âge, etc. La variable expliquée par le modèle est le mode de possession actuel du ménage (quest. 16). Elle a été redéfinie pour être binaire; elle prend donc la valeur 1 pour les propriétaires (propriétaire ou copropriétaire) et la valeur 0 pour les non-propriétaires (locataire-coopérateur, locataire, sous-locataire, logement de service, logement gratuit).

Au vu des critères énoncés ci-dessus, nous avons choisi d'inclure ou de tenter d'inclure dans le modèle les variables suivantes :

- Le mode de possession idéal pour le premier répondant (quest. 33); nous n'avons pas tenu compte de la réponse du deuxième répondant parce qu'elle est étroitement corrélée avec celle du premier (problème de colinéarité) et parce que nous aurions dû renoncer à utiliser tous les questionnaires remplis par un seul répondant.
- Le nombre d'enfants de moins de 16 ans (quest. 3), qui est une variable préférable – selon les critères énoncés ci-dessus – au nombre total de personnes composant le ménage. Nous avons également tenté d'inclure le nombre d'enfants au carré, pour tenir compte d'une non-linéarité possible.
- L'âge du répondant (quest. 5); on améliore la qualité du modèle en groupant les classes d'âge; en effet, l'échantillon étant relativement petit, il y a peu de personnes pour chaque âge, ce qui rend cette information précise peu fiable; ainsi par exemple, 63 % des répondants de 54 ans sont propriétaires et seulement 16 % des quelques répondants qui ont 55 ans. Cette variable prend les valeurs suivantes : 1 = moins de 30 ans, 2 = entre 30 et 39 ans, 3 = entre 40 et 49 ans, 4 = entre 50 et 64 ans, 5 = 65 ans et plus. Nous avons tenté de tenir compte d'une non-linéarité de l'effet de l'âge en ajoutant une variable muette pour les répondants qui ont 50 ans et plus ou 65 ans et plus. En effet, la volonté d'accéder à la propriété peut diminuer à

partir d'un certain âge, et une partie des ménages cessent d'être propriétaires (retour en ville dans un appartement par exemple).

- L'état civil (quest. 6); cette variable ne peut pas être quantitative, il a donc fallu la définir de façon purement qualitative, soit binaire: elle prend la valeur 1 pour les répondants mariés, séparés ou veufs et la valeur 0 pour les répondants célibataires ou divorcés; ce regroupement repose sur une analyse statistique, les répondants mariés, séparés ou veufs étant clairement plus souvent propriétaires que les célibataires et divorcés. Nous avons également tenté de distinguer seulement les ménages mariés des autres.
- La nationalité (quest. 7), puisque nous avons vu avec les données cantonales que cette caractéristique contribuait à expliquer les divergences dans les proportions de propriétaires (sect. 5.2). Il est possible que les étrangers rencontrent davantage de barrières à l'accession, par exemple des difficultés à obtenir un crédit hypothécaire ou une aide publique.
- Le statut professionnel (quest. 11); cette variable muette prend la valeur 1 pour les indépendants et 0 pour les salariés et les répondants sans activité professionnelle.
- Le mode de possession des parents au moment où le répondant a quitté leur domicile (quest. 14); cette variable a été regroupée comme le mode de possession actuel en deux catégories, propriétaires et non-propriétaires.
- Le type de logement idéal (quest. 32); nous avons vu que les ménages associent souvent la propriété à un type de logement particulier, la maison individuelle. Nous incluons donc une variable binaire, prenant la valeur 1 pour les répondants qui déclarent préférer la maison individuelle et 0 pour tous les autres.
- Le revenu (quest. 65); nous avons combiné les réponses en francs et les réponses par tranches de revenu pour créer une variable de revenus par tranches avec un maximum de réponses utilisables¹. Cette variable prend les valeurs suivantes: 1 = moins de 25 000 francs, 2 = 25-50 000, 3 = 50-75 000, 4 = 75-100 000, 5 = 100-125 000, 6 = 125-150 000, 7 = 150-200 000, 8 = plus de 200 000 francs.
- La fortune (quest. 67); là encore, nous avons combiné les réponses en francs et les réponses par tranches pour créer une variable de fortune par tranches avec un maximum de réponses utilisables. Cette variable prend les valeurs suivantes: 1 = moins de 50 000 francs, 2 = 50-100 000, 3 = 100-200 000, 4 = 200-500 000, 5 = 500-1 000 000, 6 = plus de 1 000 000 francs. Comme l'effet pourrait être non linéaire, nous avons inclus dans la spécification initiale une variable binaire pour les fortunes supérieures à 100 000 francs.

¹ On aurait aimé «corriger» le revenu pour tenir compte de la taille du ménage, à l'aide de l'échelle d'équivalence des dépenses de l'Office fédéral de la statistique. Malheureusement, cela n'est guère possible pour les nombreux ménages qui ont seulement indiqué une tranche de revenu. En revanche, la taille du ménage figure directement dans le modèle comme une variable explicative.

Relevons que les variables dites de contrainte sont peu corrélées avec le mode de possession idéal, la corrélation la plus forte concernant le revenu (21 %). Les résultats du modèle estimé sont résumés dans le tableau 5.5. La variable expliquée est le mode de possession actuel (quest. 16), qui prend la valeur 1 pour les ménages propriétaires (y compris PPE) ou copropriétaires (32 % des premiers répondants) et 0 pour les locataires, locataires-coopérateurs, sous-locataires et occupants de logements de service. Un effet marginal positif indique donc que la variable correspondante augmente la probabilité que le répondant soit propriétaire.

Tableau 5.5 Effets marginaux des variables expliquant la probabilité d'être propriétaire.

	Effet marginal	Ecart-type	Probabilité que l'effet soit nul	Moyenne de la variable
Constante	-1,47	0,0810	0,000	
Préfère la propriété (1 = oui, 0 = non)	0,388	0,0542	0,000	0,842
Age (5 classes)	0,127	0,0239	0,000	2,99
Age: 50 ans et plus (1 = oui, 0 = non)	-0,104	0,0542	0,055	0,393
Etat civil (1 = marié, séparé ou veuf; 0 = célibataire ou divorcé)	0,238	0,0360	0,000	0,684
Nationalité (1 = étrangère, 0 = suisse)	-0,112	0,0573	0,050	0,0773
Statut professionnel (1 = indépendant, 0 = salarié ou sans activité prof.)	0,170	0,0423	0,000	0,114
Mode de possession des parents (1 = propriétaire, 0 = non-propriétaire)	0,109	0,0285	0,000	0,535
Préfère la maison individuelle (1 = oui, 0 = non)	0,076	0,0300	0,011	0,579
Revenu (8 tranches)	0,0451	0,00978	0,000	3,99
Fortune (6 tranches)	0,0567	0,0121	0,000	2,28
Les effets marginaux, les écarts-types et les moyennes sont donnés avec trois chiffres significatifs et les probabilités avec trois décimales. La probabilité que l'effet soit nul est calculée en admettant une distribution normale du coefficient estimé, avec un test bilatéral. Il y a 1160 observations complètes. Le $\text{Chi}^2 = 592$.				

Toutes les variables retenues ont un effet statistiquement significatif pour la probabilité d'être propriétaire. Cette probabilité est d'autant plus grande que le répondant préfère la propriété par rapport à la location et que les entraves à l'accession sont faibles: il est moins jeune, il est suisse et il a un revenu et une fortune plus élevés.

Les effets marginaux du tableau 5.5 représentent la variation de la probabilité pour une variation d'un point de la variable correspondante pour le ménage «moyen». Ainsi, la probabilité que le ménage moyen soit propriétaire augmenterait de 3,9 points de pour-cent si la variable «préférence pour la propriété» pouvait passer de 0,842 à 0,942. De telles variations n'ont pas beaucoup de sens pour les variables explicatives discrètes, voire binaires. On

peut mieux interpréter le modèle en partant d'un répondant représentatif réaliste, celui pour lequel les variables explicatives prennent la valeur la plus fréquente, et en mesurant l'effet des variables comme une variation de la probabilité d'être propriétaire lorsqu'elles passent à une autre valeur possible.

Le répondant représentatif préfère la propriété à la location et la maison individuelle à tous les autres types de logement; il a entre 40 et 49 ans; il est marié, séparé ou veuf; il est suisse, salarié ou sans activité professionnelle; ses parents n'étaient pas propriétaires²; son ménage gagne entre 75 000 et 100 000 francs et sa fortune se situe entre 50 000 et 100 000 francs. Le modèle prédit pour ces caractéristiques une probabilité de 38 % d'être propriétaire, ce qui dépasse quelque peu le taux dans la population.

Tableau 5.6 Incidence des différentes caractéristiques des répondants sur la probabilité d'être propriétaire.

		Probabilité d'être propriétaire	Variation probabilité par rapport au ménage représentatif	Mode de possession prédit
Ménage représentatif		0,38	—	Non-propriétaire
Ne préfère pas la propriété		0,06	−0,32	Non-propriétaire
Age	Beaucoup plus jeune: moins de 30 ans	0,13	−0,25	Non-propriétaire
	Plus jeune: entre 30 et 39 ans	0,24	−0,14	Non-propriétaire
	Plus âgé: entre 50 et 64 ans	0,41	0,03	Non-propriétaire
	Beaucoup plus âgé: 65 ans ou plus	0,57	0,19	Propriétaire
Etat civil: célibataire ou divorcé au lieu de marié, séparé ou veuf		0,14	−0,24	Non-propriétaire
Nationalité: étranger au lieu de suisse		0,25	−0,13	Non-propriétaire
Statut professionnel: indépendant au lieu de salarié ou sans activité professionnelle		0,60	0,22	Propriétaire
Parents propriétaires au lieu de non-propriétaires		0,52	0,14	Propriétaire
Ne préfère pas la maison individuelle		0,29	−0,09	Non-propriétaire
Revenu	Beaucoup plus faible: moins de 25 000	0,23	−0,15	Non-propriétaire
	Sensiblement plus faible: 25 à 50 000	0,27	−0,10	Non-propriétaire
	Plus faible: 50 à 75 000	0,33	−0,05	Non-propriétaire
	Plus élevé: 100 à 125 000	0,44	0,06	Non-propriétaire
	Sensiblement plus élevé: 125 à 150 000	0,49	0,11	Non-propriétaire
	Double: 150 à 200 000	0,55	0,17	Propriétaire
	Beaucoup plus élevé: plus de 200 000	0,61	0,23	Propriétaire
Fortune	Plus faible: moins de 50 000	0,31	−0,07	Non-propriétaire
	Plus élevée: entre 100 et 200 000	0,45	0,07	Non-propriétaire
	Bien plus élevée: entre 200 et 500 000	0,52	0,14	Propriétaire
	Encore plus élevée: entre 500 et 1 000 000	0,60	0,22	Propriétaire
	Beaucoup plus élevée: plus de 1 000 000	0,66	0,29	Propriétaire

² Dans l'échantillon retenu pour l'estimation, une petite majorité de répondants déclarent que leurs parents étaient propriétaires. Nous corrigeons ce résultat, qui n'est pas représentatif de la population totale, pour le ménage représentatif.

Le tableau 5.6 montre comment la probabilité d'être propriétaire change, selon le modèle du tableau 5.5, lorsqu'on fait varier l'une des caractéristiques pertinentes. Relevons que cette méthode ne tient pas compte des corrélations entre les caractéristiques, par exemple entre le revenu et la fortune, sauf pour les deux variables d'âge.

Le tableau 5.5 et le tableau 5.6 montrent que la caractéristique la plus importante pour expliquer le mode de possession est la préférence pour la propriété: la probabilité qu'un ménage qui déclare préférer la propriété soit propriétaire dépasse de 32 points de pour-cent (ppc) celle du ménage qui déclare préférer la location, la faisant tomber de 38 % à 6 %. Ceci confirme la validité de notre approche, qui explique d'abord le mode de possession par cette préférence et des contraintes, puis tente d'expliquer cette préférence par d'autres caractéristiques des ménages telles que le nombre d'enfants.

Le nombre d'enfants s'est d'ailleurs avéré non significatif dans le modèle retenu, ce qui signifie qu'il n'est pas une barrière à l'accession, ou que son aspect inhibant est exactement compensé par le désir d'accéder qu'il engendre. Les familles avec enfants sont clairement plus fréquemment propriétaires, mais ceci est déjà capturé dans le modèle par une plus forte préférence pour la propriété. Relevons toutefois que cette variable est corrélée avec l'âge du répondant et son état civil; il faut y penser quand on interprète l'effet de ces variables.

L'âge du répondant a d'ailleurs sur le mode de possession une incidence indépendante de la préférence ou non pour la propriété. Avec les deux variables retenues, nous obtenons non pas une courbe en cloche de la probabilité d'être propriétaire en fonction de l'âge, comme nous aurions pu le prévoir, mais seulement un grand palier entre 40 et 65 ans (fig. 5.7). *Ceteris paribus*, le répondant représentatif serait propriétaire s'il avait 65 ans et plus. Ce sont donc les jeunes qui rencontrent le plus de difficultés à réaliser leur rêve de propriété. Il est important, dans l'interprétation de ces résultats, de garder deux aspects de la méthode à l'esprit:

- Les variations de probabilité selon l'âge dans le tableau 5.6 ou dans la figure 5.7 reflètent l'effet de l'âge en isolation: la probabilité d'être propriétaire pour un répondant qui a toutes les caractéristiques du répondant représentatif sauf l'âge. Dans la réalité, les répondants plus âgés ont une fortune plus élevée, sont plus souvent mariés, séparés ou veufs, etc.
- D'un autre côté, le coefficient estimé pour l'âge dans la régression reflète l'incidence sur le mode de possession des caractéristiques des répondants qui n'ont pas été prises en compte et qui sont corrélées avec l'âge. Ainsi, si les propriétaires plus âgés ont une plus forte probabilité d'être propriétaires, c'est peut-être aussi parce qu'ils ont davantage d'enfants.

D'autres variables qui ont une incidence relativement forte sur la probabilité d'être propriétaire sont l'état civil et le statut professionnel. La probabilité que le

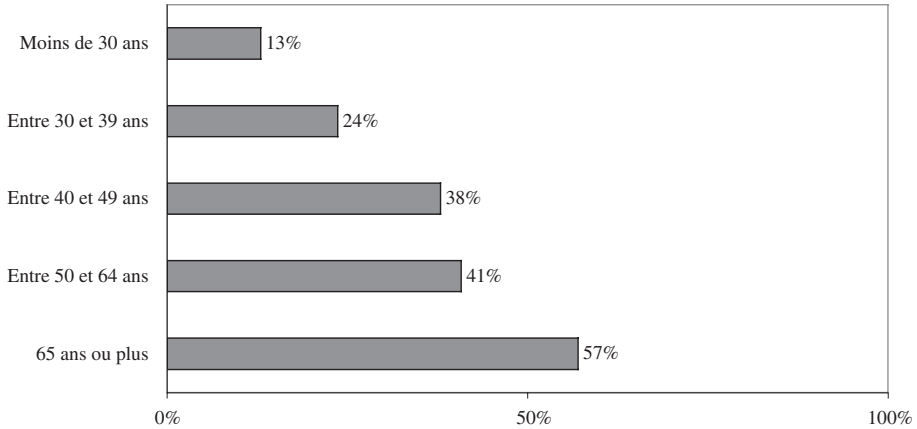


Fig. 5.7 Probabilité d'être propriétaire en fonction de l'âge. Probabilité calculée avec le modèle estimé du tableau 5.5. Les caractéristiques autres que l'âge sont les mêmes pour toutes les classes d'âge et correspondent aux valeurs moyennes.

répondant représentatif soit propriétaire diminue de 24 ppc s'il est célibataire ou divorcé au lieu de marié, séparé ou veuf. Elle augmente de 22 ppc (ce qui suffit à le rendre propriétaire) s'il est indépendant au lieu de salarié ou sans activité professionnelle. Ajoutons encore que cette probabilité diminue de 13 ppc s'il est étranger plutôt que suisse (donc pas assuré de rester en Suisse). Si ces variables ont une incidence sur le mode de possession indépendamment de la préférence pour la propriété, c'est vraisemblablement qu'elles ont une incidence sur les barrières rencontrées par les personnes qui souhaitent accéder à la propriété.

Il en est de même pour les répondants dont les parents étaient propriétaires, puisqu'ils ont une plus forte probabilité de l'être eux aussi. Nous avons vu, dans la section 3.7, que de nombreux locataires pouvaient surestimer les difficultés d'accéder à la propriété. Ceux qui ont vécu dans du logement en propriété avec leurs parents vont peut-être moins surestimer ces barrières. Il est probable également que les parents propriétaires aident leurs enfants à accéder à la propriété à travers des prêts.

L'explication est évidemment la même pour les variables de revenu et de fortune, bien que l'effet de ces variables soit relativement faible, sauf pour les revenus et fortunes très élevés.

L'impact de la capacité économique sur le mode de possession est particulièrement intéressant, puisque beaucoup de ménages déclarent renoncer à la propriété par manque de moyens (sect. 3.7). Le tableau 5.6 montre que la probabilité d'être propriétaire, qui est de 38 % pour le répondant représentatif, ne dépasse 1/2 que si son revenu ou sa fortune sont très élevés. Même avec les revenus les plus élevés ou la fortune la plus élevée, le modèle ne prédit «que» 65 % environ de propriétaires. Si l'on cumule les deux – revenu supérieur à 200 000 francs et fortune dépassant 1 million – la probabilité d'être propriétaire atteint 84 % (fig. 5.8).

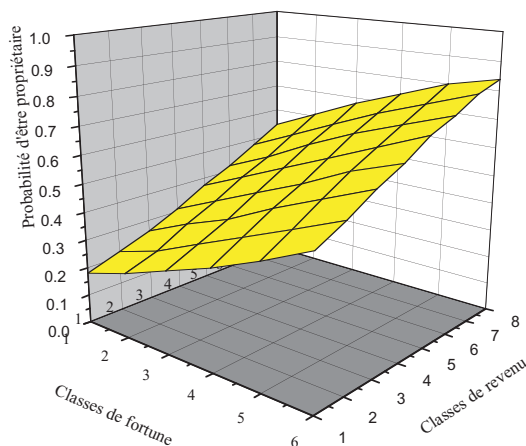


Fig. 5.8 Probabilité d'être propriétaire selon le revenu et la fortune (les autres caractéristiques étant tenues constantes).

Les répondants qui déclarent préférer la maison individuelle à tout autre type de logement ont une plus forte probabilité d'être propriétaires. Cette préférence n'est pas entièrement capturée par la variable du mode de possession, puisqu'il y a beaucoup de personnes qui préfèrent un autre type de logement avec la propriété (tab. 3.11). Peut-être que les personnes qui tiennent à la maison individuelle sont plus motivées à faire les efforts et les sacrifices permettant d'accéder à la propriété. Si elles désirent accéder à la propriété comme beaucoup d'autres, leur désir est peut-être plus fort.

Relevons enfin les variables qui n'ont pas été retenues. Il y a notamment la durée d'occupation du même logement (quest. 19). Une variable muette prenant la valeur 1 pour les répondants qui occupent le même logement depuis 10 ans ou plus, 0 pour les autres, pourrait bien entrer avec un coefficient positif dans l'équation estimée. Ce coefficient reflète toutefois une relation de causalité inverse: les propriétaires sont moins mobiles; ce n'est donc pas parce qu'ils sont moins mobiles qu'ils sont propriétaires.

Les résultats du modèle d'Aebersold (1994)

Andreas Aebersold a estimé un modèle *probit* de la probabilité d'être propriétaire plutôt que locataire en utilisant les données de l'enquête sur la consommation des ménages de 1990. Ses résultats ne sont pas tout à fait comparables aux nôtres, puisqu'il ne disposait pas de variables subjectives telles que le désir d'accéder à la propriété. Les variables qui expliquent l'accès à la propriété dans son modèle pourraient le faire dans le nôtre à travers la préférence pour la propriété. Aebersold dispose aussi de variables différentes des nôtres. Il a par exemple pu calculer le coût relatif du logement en propriété pour un ménage en fonction de son lieu de résidence et de son statut fiscal; par contre, il n'a pas de données de fortune. Il trouve qu'un ménage a une probabilité d'autant plus forte d'être propriétaire que son revenu est élevé, que le coût relatif du logement en propriété est faible pour lui, qu'il s'agit d'un couple suisse, marié avec des enfants. Dans son modèle, la probabilité d'être propriétaire augmente toujours avec l'âge, comme dans notre modèle, mais chez lui ce sont les groupes d'âges de 50-64 ans et 65+ ans qui ont pratiquement la même probabilité. Parmi les variables professionnelles, les indépendants ne semblent pas avoir une plus forte probabilité d'être propriétaires, contrairement aux cadres et aux ménages dont les chefs ne sont *pas* tous deux actifs professionnellement.

La qualité du modèle peut être mesurée par différents indicateurs statistiques tels que le χ^2 de 592, qui signifie que l'on peut largement rejeter l'hypothèse que tous les coefficients sont nuls, donc que le mode de possession ne se laisse pas expliquer par les variables retenues. La proportion de ménages classés correctement par le modèle constitue une mesure plus intuitive de la capacité de prédiction du modèle. Pour cela, on utilise le modèle pour prédire si un ménage est propriétaire ou locataire et on compare avec son mode de possession effectif (tab. 5.9). Pour 906 ménages ou 79 %, le modèle prédit le mode de possession effectif. En l'absence de modèle, on aurait pu prédire le mode de possession de chaque ménage de façon aléatoire en utilisant comme probabilités les proportions observées, soit 32 % et 68 %. La prédiction aurait été correcte pour 32 % des propriétaires et 68 % des locataires, soit 56 % de tous les ménages. On obtient un meilleur résultat moyen en prédisant pour tous les ménages qu'ils sont locataires. Dans ce cas, on a évidemment 68 % de prévision correcte. En comparant ce 68 % avec le 79 % de prévision correcte du modèle, on ne lui fait pas justice. En effet, le modèle est capable de classer correctement 57 % des propriétaires alors que le modèle trivial les classe tous faux³.

Tableau 5.9 Modes de possession effectifs et prédits.

		Mode de possession prédit par le modèle		
		Propriétaires	Non-propriétaires	
Mode de possession effectif	Propriétaires	212	157	369
	Non-propriétaires	90	694	784
		302	851	1153
La propriété est prédite pour tous les ménages pour lesquels le modèle prédit une probabilité égale ou supérieure à 0,5 d'être propriétaires.				

Pourquoi le modèle ne parvient-il pas à prédire correctement le mode de possession pour tous les répondants ? Il s'agit d'abord d'un modèle simple, avec peu de variables explicatives. On ne pourra jamais expliquer complètement les comportements humains et sociaux avec des modèles mathématiques. Ensuite, les variables retenues décrivent la situation actuelle et non celle qui a prévalu au moment de l'accession à la propriété. Avec la faible mobilité des propriétaires, ces décalages jouent un rôle⁴. De même, des locataires

³ Le modèle est légèrement biaisé en prédisant trop peu de propriétaires : 26 % contre 32 % en réalité. Cela vient du fait que les pondérations appliquées pour corriger certains biais de l'échantillon complet ne sont plus tout à fait normalisées pour l'échantillon réduit des observations incomplètes par rapport aux variables retenues dans l'estimation.

⁴ On pourrait imaginer ne retenir pour l'analyse que les ménages qui viennent d'accéder à la propriété. Cette solution n'en est pas vraiment une. D'abord, elle réduirait considérablement notre échantillon. Ensuite, elle sélectionnerait des ménages qui sont particulièrement mobiles. Enfin, il est fort probable que les ménages se décident pour la propriété non seulement par rapport à leur situation présente mais aussi anticipée. Ainsi, Boehm (1981), qui a analysé un échantillon de ménages qui ont récemment déménagé, a trouvé que les principaux facteurs qui expliquent que certains en ont profité pour accéder à la propriété sont la mobilité et la fortune anticipées.

pourraient remplir aujourd'hui les «conditions» pour devenir propriétaires, mais ils n'ont pas encore fait le pas, par inertie, parce qu'ils n'ont pas encore trouvé un logement satisfaisant, ou encore parce qu'ils anticipent que leur situation pourrait changer.

5.6 EXPLICATION DE LA PRÉFÉRENCE POUR LA PROPRIÉTÉ

Nous l'avons vu, la caractéristique des ménages la plus importante pour expliquer leur mode de possession est leur préférence pour la propriété. Il s'agit maintenant d'expliquer pourquoi certains ménages déclarent préférer la propriété à la location et les autres non. Nous allons donc construire un deuxième modèle *probit* expliquant le mode de possession préféré hors toutes contraintes (quest. 33). Cette variable est binaire, prenant la valeur 1 pour la propriété et la valeur 0 pour la location. Relevons d'emblée que cette variable ne mesure pas l'*intensité* de la préférence pour un mode de possession ou l'autre. Elle représente donc relativement grossièrement les préférences des répondants.

Comme 97 % des propriétaires et 95 % des copropriétaires déclarent préférer la propriété à la location (tab. 3.11), il est inutile d'inclure ce groupe dans l'analyse. Mieux vaut ne retenir que le groupe des non-propriétaires, parmi lesquels on trouve quand même quelque 20 % qui déclarent préférer la location. En revanche, il est parfaitement possible cette fois d'utiliser les réponses des deux répondants lorsqu'il y en a deux, puisqu'ils pouvaient répondre différemment à la question du mode de possession idéal. Nous utilisons donc les réponses de tous les locataires, sans distinguer entre celles qui ont été données par une ou deux personnes sur le même questionnaire.

Les données de l'enquête permettent de retenir les groupes de données suivantes pour expliquer la préférence par rapport au mode de possession :

- Les données objectives telles que l'âge, le nombre d'enfants, l'état civil, le revenu, la fortune, la possession d'une résidence secondaire, etc.
- Quelques données subjectives générales telles que le sentiment de sécurité de l'emploi (quest. 12), la satisfaction globale procurée par le logement actuel (quest. 20), le type de logement idéal (quest. 32).
- Les préférences par rapport aux caractéristiques des logements (quest. 21 à 31).
- Les avantages associés à la propriété (quest. 36 à 46).
- Les motifs invoqués pour rester locataire (quest. 73 à 91).

Cela représente évidemment un nombre considérable de variables explicatives potentielles, beaucoup trop pour un modèle raisonnable. Nous avons réduit ce nombre selon une combinaison des critères suivants :

- Elimination des variables qui réduisent trop l'échantillon, surtout si elles en modifient la structure. Nous avons éliminé pour cette raison le sentiment de sécurité de l'emploi, parce que les répondants retraités et ceux qui n'exercent pas d'activité professionnelle n'ont pas répondu. Relevons cependant que dans l'échantillon diminué de ces répondants cette variable a un effet significatif sur la préférence pour un mode de possession : les répondants qui jugent leur emploi très sûr déclarent en bien plus grande proportion préférer la propriété, dans un modèle qui tient compte de leurs autres caractéristiques.
- Prise en compte des corrélations, pour éliminer sélectivement des variables. Nous avons par exemple constaté que deux motifs de rester locataires – les prix trop élevés et le manque de fonds propres (quest. 73 et 74) – affectent significativement la préférence pour la propriété, avec des coefficients presque de même valeur mais de signes opposés. Par conséquent, ces deux motifs s'annulent l'un l'autre. Si nous ne retenons qu'une seule des deux variables dans une estimation, son coefficient n'est pas significativement différent de zéro. Ceci montre que la barrière du prix ne joue pas de rôle pour la préférence. C'est d'ailleurs une bonne nouvelle, puisque les répondants étaient invités à exprimer leur préférence pour un mode de possession en faisant abstraction de toute contrainte⁵.
- Le troisième critère est le test statistique usuel pour déterminer si le coefficient estimé pour une variable est significativement différent de zéro.
- Dans un premier temps, nous souhaitons expliquer la préférence pour la propriété par les données objectives uniquement. Un tel modèle permettrait de prédire la proportion de personnes qui préfèrent la propriété dans tout groupe de la population, sans l'interroger.

En appliquant tous ces critères, nous obtenons le modèle résumé par le tableau 5.10. La variable expliquée est le mode de possession préféré abstraction faite de toutes contraintes (quest. 33), qui prend la valeur 1 pour ceux qui déclarent préférer la propriété (78,4% des répondants) et 0 pour ceux qui déclarent préférer la location. Un effet marginal positif indique donc que la variable correspondante augmente la probabilité que le répondant déclare préférer la propriété.

Toutes les variables retenues ont un effet statistiquement significatif pour la probabilité de se déclarer en faveur de la propriété. Cette probabilité est plus grande pour les répondants qui ont au moins un enfant et elle augmente avec le revenu. Elle est plus faible pour les répondants retraités et ceux qui occupent leur logement depuis 10 ans au moins. Ce dernier résultat montre que beaucoup de répondants ont compris qu'accéder à la propriété signifiait changer de logement, ce qui rend l'accession moins attrayante pour les ménages attachés à leur logement.

⁵ On obtient le même effet de neutralisation réciproque pour deux avantages associés à la propriété : éviter le risque d'une hausse de loyer (quest. 39) et éviter de payer les bénéfices de la régie ou du propriétaire (quest. 40).

Tableau 5.10 Effets marginaux des variables objectives expliquant la préférence pour la propriété.

	Effet marginal	Ecart-type	Probabilité que l'effet soit nul	Moyenne de la variable
Constante	0,162	0,0361	0,000	
Au moins un enfant de moins de 16 ans dans le ménage (1 = oui, 0 = non)	0,0996	0,0289	0,001	0,341
Age: 65 ans ou plus (1 = oui, 0 = non)	-0,280	0,0370	0,000	0,129
Durée d'occupation (1 = 10 ans et plus, 0 = moins de 10 ans)	-0,0541	0,0261	0,038	0,393
Revenu (8 tranches)	0,0268	0,00879	0,002	3,70
Les effets marginaux, les écarts-types et les moyennes sont donnés avec trois chiffres significatifs et les probabilités avec trois décimales. La probabilité que l'effet soit nul est calculée en admettant une distribution normale du coefficient estimé, avec un test bilatéral. Il y a 1116 observations complètes. Le Chi² = 128.				

Les effets marginaux du tableau 5.10 représentent la variation de la probabilité pour une variation d'un point de la variable correspondante pour le répondant «moyen», ses caractéristiques étant inscrites dans la dernière colonne. En fait, ces caractéristiques ne sont pas toujours possibles, quand des variables explicatives sont discrètes, et la magnitude des variations marginales est difficile à interpréter. Mieux vaut définir un répondant représentatif réaliste, pour lequel les variables explicatives prennent la valeur la plus fréquente, et mesurer l'effet des variables comme une variation de la probabilité de préférer la propriété lorsqu'elles passent à une autre valeur possible.

Le répondant représentatif n'a pas d'enfant, il a moins de 65 ans, il occupe son logement depuis moins de 10 ans et son ménage gagne entre 50 000 et 75 000 francs⁶. Le modèle prédit pour ces caractéristiques une probabilité de 81,3% de préférer la propriété, ce qui est assez proche de la proportion dans l'échantillon complet (78,4%). Le tableau 5.11 montre comment la probabilité d'être propriétaire change, selon le modèle du tableau 5.10, lorsqu'on fait varier l'une des caractéristiques pertinentes à la fois. Seule le fait d'avoir atteint l'âge de la retraite suffit à lui seul à réduire la probabilité de préférer la propriété au-dessous de 50%.

Le facteur principal pour expliquer la préférence pour un mode de propriété est l'âge, ou plus précisément le fait d'avoir atteint l'âge de la retraite ou non. C'est la seule caractéristique objective des répondants dans le questionnaire qui permette d'expliquer que certains déclarent préférer la location. Même le cumul des autres facteurs – pas d'enfant dans le ménage, occupe son logement depuis 10 ans au moins et revenu le plus faible – ne suffit pas à décourager un répondant de rêver de propriété. En fait, 61% des répondants

⁶ Dans l'échantillon retenu pour l'estimation, la classe de revenu moyenne est plutôt la classe 4 (75 à 100 000 francs). Nous utilisons la classe juste inférieure pour le répondant représentatif, afin que sa probabilité de préférer la propriété soit plus proche de la moyenne pour la population.

âgés de 65 ans ou plus déclarent préférer la propriété (tab. 3.9) et non 45 % comme notre modèle le prédit. La différence est facile à expliquer. Pour le tableau 5.11, nous avons calculé la probabilité qu'un répondant déclare préférer la propriété s'il a atteint 65 ans mais que ses autres caractéristiques sont celles du répondant représentatif, notamment un revenu relativement faible. Pour le tableau des fréquences, la proportion des répondants qui préfèrent la propriété est calculée pour toutes les autres caractéristiques confondues.

Tableau 5.11 Incidence des différentes caractéristiques objectives des répondants sur leur probabilité de préférer la propriété.

		Probabilité de préférer la propriété	Variation probabilité par rapport au répondant représentatif
Répondant représentatif		0,81	–
Au moins un enfant de moins de 16 ans dans le ménage		0,89	0,08
Age: 65 ans ou plus		0,45	–0,37
Occupe son logement actuel depuis 10 ans au moins		0,76	–0,06
Revenu	Beaucoup plus faible: moins de 25 000	0,76	–0,06
	Sensiblement plus faible: 25 à 50 000	0,79	–0,03
	Plus élevé: 75 à 100 000	0,84	0,03
	Bien plus élevé: 100 à 125 000	0,86	0,05
	Sensiblement plus élevé: 125 à 150 000	0,88	0,07
	Beaucoup plus élevé: 150 à 200 000	0,90	0,09
	Encore plus élevé: plus de 200 000	0,92	0,10

Le modèle estimé confirme une hypothèse fréquente dans la littérature consacrée au mode de possession du logement, à savoir que les ménages avec enfants ont une préférence plus forte pour la propriété [Antipas *et al.* 1985, Kempson 1993]. On peut remplacer cette variable par d'autres sans diminuer sensiblement la qualité du modèle: le nombre d'enfants, le nombre de personnes dans le ménage, l'état civil. La différence de préférence pour le mode de possession existe donc bien entre les ménages familiaux et non familiaux, sans que cette différence soit bien grande.

Le modèle est aussi intéressant pour les variables qu'il ne retient pas. Ainsi le sexe ou la nationalité n'ont pas d'effet régulier et significatif sur le mode idéal de possession. Ni la fortune ou le montant que les répondants parviennent à épargner chaque année (quest. 66), ce qui montre bien qu'ils ont réussi à faire abstraction des contraintes en exprimant une préférence. Un moindre revenu contribue bien à diminuer l'envie de la propriété, mais son effet est faible.

Pour évaluer la qualité du modèle, nous vérifions s'il parvient à prévoir correctement les réponses à la question du mode de possession idéal. Le

tableau 5.12 compare les prévisions du modèle avec les réponses effectivement données. La prévision est correcte pour 82% des répondants. C’est un peu mieux que le modèle trivial qui aurait prédit que tous déclarent préférer la propriété, ce qui est correct pour 78 % des répondants. Surtout, notre modèle prévoit que 12 % préfèrent la location.

Tableau 5.12 Mode de possession idéal annoncé et prédit par le modèle aux variables objectives.

		Mode de possession idéal prédit par le modèle		
		Propriété	Location	
Mode de possession idéal annoncé	Propriété	834	51	885
	Location	154	89	243
		988	140	1128
Le mode idéal de la propriété est prédit pour tous les répondants pour lesquels le modèle du tableau 5.10 prédit une probabilité égale ou supérieure à 0,5 qu’ils préfèrent la propriété.				

Notre modèle ne réussit pas à expliquer pourquoi autant de personnes disent ne pas vouloir la propriété. Il se trompe pour presque 2/3 des répondants qui ont déclaré préférer la location. Pour l’améliorer, il faut introduire davantage de facteurs susceptibles d’expliquer une certaine aversion pour la propriété. Nous ajoutons donc des données subjectives. Le nombre des variables potentiellement influentes est très grand, mais l’application des critères de sélection définis ci-dessus permet d’obtenir un modèle parcimonieux. Il est résumé dans le tableau 5.13. Le taux de réponses étant un peu plus faible pour les questions subjectives, l’échantillon complet est réduit à 971 répondants locataires. Parmi eux, 81,4% se sont prononcés en faveur de la propriété.

Toutes les variables retenues ont un effet statistiquement significatif pour la probabilité de se déclarer en faveur de la propriété. Cette probabilité est d’autant plus grande que le répondant attache plus de poids à une *sélection* d’avantages de la propriété, surtout à la liberté d’aménagement, et que son revenu est plus élevé. Elle diminue pour les répondants retraités, ceux qui sont satisfaits de leur logement actuel ou qui préfèrent fondamentalement un appartement à tout autre type de logement et ceux qui donnent plus d’importance à une série de désavantages de la propriété.

Afin de faciliter l’interprétation, les effets marginaux du tableau 5.13 sont transformés en effets de variations possibles des variables explicatives par rapport aux valeurs décrivant un répondant représentatif. Celui-ci a moins de 65 ans, il est globalement très satisfait de son logement (note 3 sur l’échelle de 0 à 4), il ne préfère pas un appartement, il attache une grande importance à la possibilité d’aménager son logement et à l’avantage fiscal du propriétaire (note 3 sur l’échelle de 0 à 4) ainsi qu’une importance moyenne à la constitution d’un capital pour ses enfants (note 2), son ménage gagne entre 50 000 et 75 000 francs, il attache une faible importance à la possibilité d’acquérir une

résidence secondaire et aux valeurs négatives éventuellement attachées au statut social du propriétaire (note 1) et une importance moyenne au temps et aux soucis pour l'entretien et les réparations d'un logement en propriété (note 2)⁷. Le modèle prédit pour ces caractéristiques une probabilité de 86,6% de préférer la propriété, ce qui est un peu au-dessus de la proportion dans l'échantillon (81,4%).

Tableau 5.13 Effets marginaux des variables expliquant la préférence pour la propriété.

		Effet marginal	Ecart-type	Probabilité que l'effet soit nul	Moyenne de la variable
Constante		0,205	0,0722	0,005	
Age: 65 ans ou plus (1 = oui, 0 = non)		-0,143	0,0402	0,000	0,0817
Revenu (8 tranches)		0,0237	0,00802	0,003	3,75
Satisfaction globale avec son logement actuel (de 0 à 4)		-0,0364	0,0152	0,017	3,01
Préfère un appartement (1 = oui, 0 = non)		-0,143	0,0269	0,000	0,197
Avantages associés à la propriété	Attache une grande importance à la possibilité d'aménager son logement	0,0341	0,00925	0,000	2,89
	Attache une grande importance à l'avantage fiscal du propriétaire	0,0279	0,00992	0,005	2,91
	Attache une certaine importance à la constitution d'un capital pour ses enfants	0,0186	0,00803	0,021	2,09
Raisons de rester locataires	Attache une grande importance à la possibilité d'acquérir une résidence secondaire	-0,0262	0,00946	0,006	0,604
	Craint le temps et les soucis pour l'entretien et les réparations	-0,0552	0,00824	0,000	1,47
	N'a pas envie d'avoir un statut social de propriétaire	-0,0256	0,00772	0,001	1,13
Les effets marginaux, les écarts-types et les moyennes sont donnés avec trois chiffres significatifs et les probabilités avec trois décimales. La probabilité que l'effet soit nul est calculée en admettant une distribution normale du coefficient estimé, avec un test bilatéral. Il y a 971 observations complètes. Le $\text{Chi}^2 = 240$.					

Le tableau 5.14 montre comment la probabilité d'être propriétaire change, selon le modèle du tableau 5.13, lorsqu'on modifie l'une des caractéristiques pertinentes à la fois. Nous n'avons pas indiqué toutes les variations possibles. En effet, les variations vers le haut et vers le bas des variables explicatives ont des conséquences pratiquement symétriques pour la probabilité de préférer la propriété et les variations plus grandes ont des conséquences proportionnelles⁸. Nous ne montrons donc que les variations qui expliquent que certains

⁷ Dans l'échantillon retenu pour l'estimation, la classe de revenu moyenne est plutôt la classe 4 (75 à 100 000 francs). Nous utilisons la classe juste inférieure pour le répondant représentatif, afin que sa probabilité de préférer la propriété soit plus proche de la moyenne pour la population. Une correction semblable est appliquée à l'importance des soucis pour l'entretien.

⁸ Les augmentations de probabilité sont légèrement plus faibles puisqu'on est déjà proche de 100%.

répondants attachent moins d'importance à la propriété. La modification d'aucune caractéristique ne suffit à elle seule à réduire la probabilité de préférer la propriété au-dessous de 50 %, même si on prend la plus grande variation possible.

Tableau 5.14 Incidence des différentes caractéristiques des répondants sur leur probabilité de préférer la propriété.

		Probabilité de préférer la propriété	Variation probabilité par rapport au répondant représentatif
Répondant représentatif		0,87	–
Age: 65 ans ou plus		0,66	–0,21
Revenu	Moins de 25 000 francs	0,81	–0,06
	25 à 50 000 francs	0,84	–0,03
	75 à 100 000 francs	0,89	0,02
	100 à 125 000 francs	0,91	0,04
	125 à 150 000 francs	0,93	0,06
	150 à 200 000 francs	0,94	0,08
	Plus de 200 000 francs	0,95	0,09
Davantage satisfait de son logement actuel		0,82	–0,04
Préfère un appartement à tout autre type de logement		0,66	–0,21
Avantages associés à la propriété	Valorise moins la possibilité d'aménager son logement	0,83	–0,04
	Valorise moins l'avantage fiscal du propriétaire	0,83	–0,03
	Valorise moins la constitution d'un capital pour ses enfants	0,85	–0,02
Raisons de rester locataires	Souhaite davantage acquérir une résidence secondaire	0,84	–0,03
	Craint davantage l'entretien et les réparations	0,80	–0,07
	Craint davantage une image négative du propriétaire	0,84	–0,03

Les tableaux 5.13 et 5.14 montrent que si près de 20 % des répondants ne déclarent pas préférer la propriété par rapport à la location, c'est surtout parce qu'ils ont atteint l'âge de la retraite et/ou qu'ils préfèrent habiter un appartement. L'importance attachée par les répondants à une petite sélection d'avantages et d'inconvénients de la propriété affecte aussi leur préférence, mais peu. Il faudrait qu'un répondant craigne fortement les charges d'entretien et de réparation, qu'il attache une très grande importance à la possibilité d'acquérir une résidence secondaire ou qu'il ne valorise pas du tout la liberté d'aménager son logement pour que cela fasse baisser sa probabilité de préférer la propriété de plus de 10 ppc.

Le modèle statistique est aussi intéressant par les variables qu'il ne retient pas pour expliquer la préférence pour la propriété, notamment par comparaison avec le modèle qui n'utilisait que des caractéristiques objectives (tab. 5.11).

Ainsi, le nombre d'enfants ou la taille de la famille n'ont plus d'incidence directe sur le désir de propriété. Même une variable binaire enfant/pas d'enfant n'entre pas significativement dans l'équation du tableau 5.13, ou alors avec un coefficient peu assuré lorsqu'on change les variables du modèle. La structure du ménage influence le mode de possession idéal à travers des variables intermédiaires telles que le désir de ne pas habiter en appartement, le désir de constituer un capital pour ses enfants ou le désir d'une résidence secondaire. La durée d'occupation, qui jouait un certain rôle dans le modèle des caractéristiques objectives, disparaît aussi, remplacée par la satisfaction procurée par le logement.

Vérifions si le modèle augmenté des caractéristiques subjectives parvient mieux à prédire quels répondants vont déclarer préférer la propriété. Le tableau 5.15 compare les prévisions du modèle avec les réponses effectivement données. Pour 86 % des répondants, la prévision est correcte. Le modèle qui ne comptait que des caractéristiques objectives avait obtenu un score de 82 %. Surtout, il parvient à reconnaître 42 % des répondants qui déclarent préférer la location. C'est encore décevant mais sensiblement meilleur que le modèle précédent.

Tableau 5.15 Mode de possession idéal annoncé et prédit par le modèle.

		Mode de possession idéal prédit		
		Propriété	Location	
Mode de possession idéal annoncé	Propriété	781	29	810
	Location	107	79	186
		888	108	996
Le mode idéal de la propriété est prédit pour tous les répondants pour lesquels le modèle prédit une probabilité égale ou supérieure à 0,5 qu'ils préfèrent la propriété.				

5.7 EXPLICATION DE LA FORCE DU DÉSIR DE PROPRIÉTÉ

Dans la section précédente, nous avons tenté d'expliquer pourquoi certains locataires déclarent préférer la propriété et d'autres pas. Or cette distinction est grossière. Elle ne dit rien de la force du désir de propriété. Pour cela, il faut vérifier les efforts que les locataires déclarant préférer la propriété ont entrepris pour devenir propriétaires. C'est ce que fait cette section. Elle tente d'expliquer pourquoi certains locataires qui ont déclaré préférer la propriété ont entrepris des démarches pour y accéder et les autres pas.

Nous sélectionnons donc les locataires qui ont déclaré préférer la propriété et nous tentons d'expliquer leurs réponses à la question 104: «Avez-vous déjà entrepris des démarches en vue d'acheter un logement?». Parmi les 994

locataires⁹ qui ont déclaré préférer la propriété et qui ont répondu à cette question, 356 (36 %) ont déjà entrepris des démarches et 638 n'en ont jamais entrepris. La procédure pour tenter d'expliquer ces réponses est la même que dans les deux sections précédentes. De nouveau, nous avons estimé un modèle qui n'inclut que des données objectives et un second modèle qui fait aussi recours aux données subjectives.

Nous obtenons le modèle résumé par le tableau 5.16. La variable expliquée est le fait d'avoir entrepris ou non des démarches pour accéder à la propriété (quest. 104), qui prend la valeur 1 pour ceux qui déclarent avoir entrepris de telles démarches (35,8 % des répondants) et 0 pour ceux qui déclarent ne pas en avoir entrepris. Un effet marginal positif indique donc que la variable correspondante augmente la probabilité que le répondant ait déjà entrepris des démarches.

Tableau 5.16 Effets marginaux des variables objectives expliquant si un locataire préférant la propriété a entrepris des démarches pour y accéder.

	Effet marginal	Ecart-type	Probabilité que l'effet soit nul	Moyenne de la variable
Constante	-0,938	0,132	0,000	
Au moins un enfant de moins de 16 ans dans le ménage (1 = oui, 0 = non)	0,0830	0,0434	0,056	0,384
Age: 50 ans ou plus (1 = oui, 0 = non)	0,136	0,0467	0,004	0,228
Etat civil: marié (1 = oui, 0 = non)	0,127	0,0459	0,006	0,675
Statut professionnel (1 = indépendant, 0 = salarié ou sans activité prof.)	0,124	0,0553	0,025	0,113
Revenu (8 tranches)	0,0681	0,0138	0,000	3,86
Fortune (6 tranches)	0,116	0,0347	0,001	1,83
Fortune supérieure à 100 000 francs (1 = oui, 0 = non)	0,196	0,0825	0,018	0,789
Les effets marginaux, les écarts-types et les moyennes sont donnés avec trois chiffres significatifs et les probabilités avec trois décimales. La probabilité que l'effet soit nul est calculée en admettant une distribution normale du coefficient estimé, avec un test bilatéral. Il y a 781 observations complètes. Le $\text{Chi}^2 = 137$.				

Toutes les variables retenues ont un effet statistiquement significatif sur la probabilité d'avoir entrepris des démarches. Cette probabilité est plus grande pour les répondants qui sont mariés et qui ont au moins un enfant. Elle est aussi plus grande pour les répondants plus âgés, ce qui s'explique par beaucoup de raisons: ils ont eu davantage de temps pour entreprendre des démarches (elles ne sont pas forcément récentes); ils font face à moins de barrières ou ils ont un plus fort désir d'accession. Ces motifs dominent le fait

⁹ Plus précisément, il s'agit des non-propriétaires: 929 locataires, 50 locataires coopérateurs, 9 sous-locataires et 6 occupants de logements de service.

qu'une partie de ces répondants ont atteint un âge auquel ils s'intéressent moins à la propriété. Les autres variables explicatives montrent bien l'importance des barrières : les répondants qui ont plus de chances de les surmonter ont davantage entrepris de démarches. A l'inverse, ces variables attestent de l'effet dissuasif du manque de moyens, qui fait que presque deux tiers des locataires qui rêvent de propriété n'ont entrepris aucune démarche pour réaliser ce rêve.

D'autres données caractérisant les répondants auraient pu avoir une influence sur la force du désir de propriété ou sur les barrières ressenties mais n'en ont pas. Il s'agit notamment de la nationalité, du mode de possession des parents, de la durée d'occupation et de la propriété d'une résidence secondaire.

Le modèle ci-dessus n'utilise que des données objectives. Lorsqu'on introduit des données subjectives – l'importance attachée par les répondants à des avantages ou des défauts de la propriété, la satisfaction que leur procure leur logement actuel – on obtient le modèle résumé par le tableau 5.17. Le taux de réponses étant un peu plus faible pour les questions subjectives, l'échantillon complet est réduit à 777 répondants locataires. Parmi eux, 35,6 % ont déclaré avoir déjà entrepris des démarches pour accéder à la propriété.

Tableau 5.17 Effets marginaux des variables expliquant si un locataire préférant la propriété a entrepris des démarches pour y accéder.

		Effet marginal	Ecart-type	Probabilité que l'effet soit nul	Moyenne de la variable
Constante		-0,129	0,123	0,297	
Au moins un enfant de moins de 16 ans dans le ménage (1 = oui, 0 = non)		0,0950	0,0443	0,032	0,393
Age: 50 ans ou plus (1 = oui, 0 = non)		0,133	0,0479	0,006	0,216
Etat civil: marié (1 = oui, 0 = non)		0,109	0,0481	0,024	0,685
Revenu (8 tranches)		0,0812	0,0143	0,000	3,81
Satisfaction globale avec son logement actuel (de 0 à 4)		-0,108	0,0231	0,000	2,97
Avantages associés à la propriété	Attache une grande importance à l'avantage fiscal du propriétaire	0,0482	0,0188	0,011	3,03
	Attache une certaine importance à la constitution d'une épargne pour la retraite	0,0337	0,0151	0,025	2,67
Raisons de rester locataires	Le manque de fonds propres est une raison importante	-0,0600	0,0152	0,000	3,10
	Craint l'importance des frais d'entretien	-0,0418	0,0161	0,009	1,96
	Souhaite avoir plus de moyens pour d'autres choses	-0,0614	0,0139	0,000	2,19

Les effets marginaux, les écarts-types et les moyennes sont donnés avec trois chiffres significatifs et les probabilités avec trois décimales. La probabilité que l'effet soit nul est calculée en admettant une distribution normale du coefficient estimé, avec un test bilatéral. Il y a 777 observations complètes. Le $\text{Chi}^2 = 230$.

Par rapport au modèle n'utilisant que des données objectives pour expliquer la probabilité d'avoir entrepris des démarches, on constate que le statut professionnel et la fortune n'ont plus d'effet significatif. Ils ont été remplacés par une sélection d'avantages de la propriété – l'importance attachée à l'avantage fiscal et à la constitution d'une épargne pour la retraite – et l'effet dissuasif d'une série de barrières économiques à l'accession – le manque de fonds propres, le souhait d'avoir plus de moyens pour d'autres dépenses et la crainte des frais d'entretien. Les répondants qui sont satisfaits de leur logement actuel ont aussi une probabilité sensiblement plus faible d'avoir entrepris des démarches.

Afin de faciliter l'interprétation, les effets marginaux du tableau 5.17 sont transformés en effets de variations possibles des variables explicatives par rapport aux valeurs décrivant un répondant représentatif. Celui-ci n'a pas d'enfant de moins de 16 ans, il a moins de 50 ans, il est marié et son revenu est compris entre 75 000 et 100 000 francs. Ce répondant est très satisfait de son logement (note 3 sur l'échelle de 0 à 4). Il attache une grande importance à l'avantage fiscal du propriétaire et à la constitution d'une épargne pour la retraite, et le manque de fonds propres est une raison importante pour ne pas accéder à la propriété (note 3 sur l'échelle de 0 à 4). Il craint moyennement les frais d'entretien et le manque de moyens pour d'autres dépenses (note 2). Le modèle prédit pour ces caractéristiques une probabilité de 32,8% d'avoir entrepris des démarches, ce qui est un peu moins que la proportion dans l'échantillon (35,6%).

Le tableau 5.18 montre comment la probabilité d'avoir entrepris des démarches change, selon le modèle du tableau 5.17, lorsqu'on modifie l'une des caractéristiques pertinentes à la fois. Nous n'avons pas indiqué toutes les variations possibles, sauf pour le revenu. Lorsque plusieurs variations sont possibles, nous avons choisi la variation maximale dans le sens de faire augmenter la probabilité d'avoir entrepris des démarches. Les autres variations sont pratiquement proportionnelles. Ainsi par exemple, chaque point de diminution de la satisfaction procurée par le logement actuel fait augmenter la probabilité d'avoir entrepris des démarches de 11,5 ppc environ.

Un revenu sensiblement plus élevé, une faible satisfaction procurée par le logement actuel ou une fortune suffisante pour que le manque de fonds propre ne soit pas du tout une barrière à l'accession suffisent à faire passer la probabilité d'avoir entrepris des démarches de 33% à plus de 50%. Avoir un enfant, être marié ou avoir dépassé 50 ans n'ajoutent en soi qu'entre 10 et 14 ppc à cette probabilité. Relevons particulièrement l'incidence de la satisfaction procurée par le logement actuel: cet effet est trois fois plus fort ici que sur la préférence pour la propriété (tab. 5.14).

Pour évaluer la qualité du modèle, nous vérifions s'il parvient à prévoir correctement les réponses à la question des démarches entreprises pour accéder à la propriété. Le tableau 5.19 compare les prévisions du modèle avec les réponses effectivement données. La prévision est correcte pour 75% des locataires. C'est bien meilleur que le modèle trivial qui aurait prédit que personne n'a entrepris de démarches, ce qui est correct pour 64% des répondants. Sur-tout, notre modèle prévoit que 26% ont entrepris des démarches.

Tableau 5.18 Incidence des différentes caractéristiques des répondants sur leur probabilité d'avoir entrepris des démarches pour accéder à la propriété.

		Probabilité d'avoir entrepris des démarches	Variation probabilité par rapport au répondant représentatif	Prédiction : démarches entreprises
Répondant représentatif		0,33	–	Non
Au moins un enfant de moins de 16 ans dans le ménage		0,43	0,10	Non
Age : 50 ans ou plus		0,47	0,14	Non
Etat civil : célibataire, séparé, divorcé ou veuf au lieu de marié		0,23	–0,10	Non
Revenu	Beaucoup plus faible : moins de 25 000 francs	0,13	–0,20	Non
	Sensiblement plus faible : 25 à 50 000 francs	0,18	–0,14	Non
	Plus faible : 50 à 75 000 francs	0,25	–0,08	Non
	Plus élevé : 100 à 125 000 francs	0,41	0,09	Non
	Sensiblement plus élevé : 125 à 150 000 francs	0,50	0,17	Oui
	Double : 150 à 200 000 francs	0,59	0,26	Oui
	Beaucoup plus élevé : plus de 200 000 francs	0,68	0,35	Oui
Pas du tout satisfait de son logement actuel (0 au lieu de 3 sur 4)		0,68	0,35	Oui
Avantages associés à la propriété	Attache une très grande importance à l'avantage fiscal du propriétaire (4 au lieu de 3 sur 4)	0,38	0,05	Non
	Attache une très grande importance à la constitution d'une épargne pour la retraite (4 au lieu de 3)	0,36	0,03	Non
Raisons de rester locataires	Le manque de fonds propres n'est pas une raison du tout (importance 0 au lieu de 3 sur 4)	0,52	0,19	Oui
	Ne craint pas du tout les frais d'entretien (0 au lieu de 2)	0,42	0,09	Non
	Ne souhaite pas du tout avoir plus de moyens pour d'autres choses (0 au lieu de 2)	0,46	0,13	Non

Tableau 5.19 Capacité du modèle à prédire si un locataire préférant la propriété a entrepris des démarches pour y accéder.

		Prédiction : démarches entreprises		
		Non	Oui	
Réponse donnée : démarches entreprises	Non	453	60	513
	Oui	140	143	283
		593	203	796
On considère que les locataires ont entrepris des démarches lorsque le modèle indique que la probabilité qu'ils l'aient fait est égale ou supérieure à 0,5.				

5.8 EXPLICATION DU SUCCÈS DES DÉMARCHES ENTREPRISES POUR ACCÉDER À LA PROPRIÉTÉ

Nous avons expliqué pourquoi certains répondants préfèrent la propriété à la location et pourquoi, parmi ceux qui préfèrent la propriété, les uns entreprennent des démarches et les autres non. Il reste à expliquer pourquoi, parmi ceux qui ont entrepris des démarches, il y en a qui ont abouti et sont devenus propriétaires et d'autres qui sont encore locataires. Pour cela, nous comparons les ménages propriétaires avec les ménages locataires qui ont déclaré préférer la propriété et avoir entrepris des démarches. En effet, les propriétaires sont d'anciens locataires qui préfèrent la propriété et qui ont entrepris des démarches, lesquelles ont abouti. La comparaison de leur nombre avec celui des locataires qui ont entrepris des démarches non concluantes indique un taux de succès de 66% pour les locataires qui arrivent à ce stade.

Un modèle *probit* aide à déterminer les caractéristiques qui font que certains ménages ont pu réaliser leur rêve et les autres pas encore. Les variables retenues sont semblables à celles des sections précédentes. On ne peut cependant pas toutes les utiliser. Ainsi, pour les propriétaires, la durée d'occupation ou la satisfaction procurée par le logement actuel sont vraisemblablement liées au mode de possession atteint plutôt qu'elles ne l'expliquent. Ce qui peut expliquer le succès ou l'échec d'une tentative d'accession à la propriété, c'est l'intensité de la volonté d'y parvenir et les moyens disponibles.

Nous obtenons le modèle résumé par le tableau 5.20. La variable expliquée est le mode de possession actuel (quest. 16), qui prend la valeur 1 pour les ménages propriétaires ou copropriétaires (65% des premiers répondants) et 0 pour les locataires, locataires-coopérateurs, sous-locataires et occupants de logements de service. Un effet marginal positif indique donc que la variable correspondante augmente la probabilité que le répondant soit devenu propriétaire au terme des démarches.

Pour faciliter l'interprétation, le tableau 5.21 représente les effets de variations possibles des variables explicatives par rapport aux valeurs décrivant un ménage représentatif. Le premier répondant de ce ménage a entre 40 et 49 ans, il est marié, séparé ou veuf; il est suisse, ses parents n'étaient pas propriétaires et il attache une grande importance à la possibilité d'aménager son logement (note 3 sur l'échelle de 0 à 4)¹⁰. La fortune du ménage se situe entre 100 000 et 200 000 francs. Le modèle prédit pour ces caractéristiques une probabilité de 64% de devenir propriétaire quand un ménage a entrepris des démarches, ce qui est très proche du taux dans la population.

¹⁰ Dans l'échantillon retenu pour l'estimation, une petite majorité de répondants déclarent que leurs parents étaient propriétaires. Nous corrigeons ce résultat, qui n'est pas représentatif de la population totale, pour le ménage représentatif.

Tableau 5.20 Effets marginaux des variables expliquant si les démarches pour accéder à la propriété ont abouti.

	Effet marginal	Ecart-type	Probabilité que l'effet soit nul	Moyenne de la variable
Constante	-0,900	0,108	0,000	
Age (5 classes)	0,159	0,0324	0,000	3,31
Age: 50 ans ou plus (1 = oui, 0 = non)	-0,145	0,0700	0,038	0,474
Etat civil (1 = marié, séparé ou veuf; 0 = célibataire ou divorcé)	0,196	0,0488	0,000	0,852
Nationalité (1 = étrangère, 0 = suisse)	-0,137	0,0738	0,064	0,0524
Mode de possession des parents (1 = propriétaire, 0 = non-propriétaire)	0,163	0,0360	0,000	0,583
Fortune (6 tranches)	0,0553	0,0130	0,000	2,77
Attache une grande importance à la possibilité d'aménager son logement	0,0641	0,0160231	0,000	3,21
Les effets marginaux, les écarts-types et les moyennes sont donnés avec trois chiffres significatifs et les probabilités avec trois décimales. La probabilité que l'effet soit nul est calculée en admettant une distribution normale du coefficient estimé, avec un test bilatéral. Il y a 776 observations complètes. Le $\text{Chi}^2 = 18$.				

Tableau 5.21 Incidence des différentes caractéristiques des ménages sur la probabilité que leurs démarches pour accéder à la propriété aboutissent.

		Probabilité d'avoir abouti	Variation probabilité par rapport au ménage représentatif	Prédiction : succès des démarches
Ménage représentatif		0,64	–	Oui
Age	Beaucoup plus jeune : moins de 30 ans	0,30	– 0,34	Non
	Plus jeune : entre 30 et 39 ans	0,47	– 0,18	Non
	Plus âgé : entre 50 et 64 ans	0,66	0,01	Oui
	Beaucoup plus âgé : 65 ans ou plus	0,80	0,16	Oui
Etat civil : célibataire ou divorcé au lieu de marié, séparé ou veuf		0,43	– 0,22	Non
Nationalité : étranger au lieu de suisse		0,49	– 0,15	Non
Parents propriétaires au lieu de non-propriétaires		0,80	0,15	Oui
Fortune	Beaucoup plus faible : moins de 50 000	0,52	– 0,12	Oui
	Plus faible : entre 50 et 100 000	0,59	– 0,06	Oui
	Plus élevée : entre 200 et 500 000	0,70	0,06	Oui
	Bien plus élevée : entre 500 et 1 000 000	0,75	0,11	Oui
	Beaucoup plus élevée : plus de 1 000 000	0,80	0,15	Oui
N'attache aucune importance à la possibilité d'aménager son logement (0 au lieu de 3 sur 4)		0,43	– 0,21	Non

Les données ne permettent pas de distinguer parfaitement les caractéristiques du ménage pour lequel les démarches aboutissent et celles du ménage qui échoue, puisque les données observées décrivent le ménage au moment de l'enquête et non lorsqu'il a entrepris les démarches. Notons toutefois qu'un tel pas ne dépend pas seulement des caractéristiques du moment mais nécessite du ménage qu'il formule des anticipations quant à sa situation future (ne serait-ce que parce que le créancier les demande). On comprend mieux ainsi la forte influence de l'état civil, de l'âge et de la fortune : un ménage a plus de chance *d'avoir conclu* ses démarches par l'acquisition d'un logement s'il est marié, séparé ou veuf au lieu de célibataire ou divorcé, s'il a eu plus de temps pour accumuler les moyens et acheter, et si sa fortune est plus élevée. Les parents propriétaires jouent également un rôle important, probablement à travers une aide financière.

Le modèle identifie des facteurs qui peuvent faire échouer les démarches à eux seuls : le très jeune âge, l'état civil, un manque d'intérêt pour le principal avantage associé à la propriété – la possibilité de l'aménager –, la nationalité. Le manque de fortune en soi ne suffit pas, ni le revenu, qui n'a pas d'effet statistique univoque sur le succès des démarches. Notons que ces quelques facteurs peuvent représenter l'effet de plusieurs caractéristiques liées des ménages.

La capacité du modèle à prédire le succès des démarches est résumée dans le tableau 5.22. Il prédit le succès des démarches dans 78 % des cas, bien au-dessus des 65 % de l'échantillon. La prévision du succès est pourtant correcte pour 70 % des ménages. Le modèle a surtout de la peine à expliquer pourquoi certains ménages ont abandonné leurs démarches. Il manque manifestement des variables explicatives. Plusieurs explications sont possibles, sans que nous puissions les vérifier :

- Le modèle compare les propriétaires avec tous les locataires qui ont entrepris des démarches, sans tenir compte de l'intensité de celles-ci. On peut estimer l'intensité de la recherche par le nombre de démarches entreprises (sect. 3.8). 77 % des locataires pour lesquels le modèle prédit que leur recherche aurait dû aboutir n'ont entrepris que 3 démarches ou moins, à comparer avec 68 % pour les locataires pour lesquels le modèle prédit correctement que leur recherche n'a pas abouti.
- Les caractéristiques actuelles des ménages ne correspondent pas forcément à ses caractéristiques au moment où il a entrepris des démarches. Le questionnaire fournit des informations sur les propriétaires au moment de l'accession (quest. 112 à 118) mais pas sur les locataires au moment où ils ont entrepris des démarches.
- Le modèle ne peut pas tenir compte de la situation du marché (qualité de l'offre et prix) au moment où les ménages ont entrepris leurs démarches. Il est concevable qu'il existe une «fenêtre» relativement étroite dans le cycle de vie des ménages pendant laquelle ils sont particulièrement susceptibles

de réaliser leur rêve; si le marché n'est pas favorable à ce moment-là, ils perdent leur «chance» d'accéder à la propriété. Pour vérifier cette hypothèse, il faudrait disposer de données de cycle de vie des ménages. D'ailleurs, deux tiers des répondants qui ont entrepris des démarches sans accéder à la propriété déclarent ne pas avoir renoncé.

Tableau 5.22 Succès effectif et prédit des démarches.

		Succès prédit par le modèle		
		Devenu propriétaire	Resté non-propriétaire	
Succès effectif	Devenu propriétaire	423	65	488
	Resté non-propriétaire	158	100	258
		581	165	746
L'accession est prédite pour tous les ménages pour lesquels le modèle prédit une probabilité égale ou supérieure à 0,5 de succès des démarches.				

5.9 CONCLUSIONS

L'estimation d'un modèle économétrique de la probabilité d'être propriétaire donne des résultats très satisfaisants sur un plan statistique et très intéressants pour expliquer la répartition de la propriété en Suisse. En effet, le modèle prédit correctement le mode de possession pour 78 % des ménages, soit pour 87 % des non-propriétaires et 61 % des propriétaires. Les résultats confirment la validité de notre approche, qui admet que les ménages doivent d'abord désirer la propriété puis surmonter une série de barrières. En effet, la caractéristique la plus importante pour expliquer le mode de possession est la préférence pour la propriété. Le ménage représentatif a une probabilité de 32 % d'être propriétaire s'il préfère la propriété mais seulement de 5 % s'il n'a pas cette préférence. Cette variable explicative capture l'incidence de toute une série de caractéristiques des ménages qui déterminent la préférence pour la propriété, telles que l'âge ou le nombre d'enfants. Les autres caractéristiques qui sont significatives dans le modèle révèlent les barrières auxquelles les ménages désirant accéder à la propriété font face, respectivement les moyens qu'ils ont pour les surmonter.

Parmi les barrières mises en évidence par le modèle, relevons la barrière économique. La probabilité d'être propriétaire augmente sensiblement avec le revenu et la fortune, mais cela ne suffit pas: le ménage qui est «moyen» par ailleurs, notamment en préférant la propriété, n'a qu'une probabilité de 80 % d'être propriétaire même si son revenu dépasse 200 000 francs et sa fortune le million. La nationalité semble être une barrière sensiblement moins forte que l'état civil (la probabilité d'être propriétaire est bien plus élevée pour les répondants mariés, séparés ou veufs que pour les répondants célibataires ou

divorcés) ou le statut professionnel (probabilité de propriété bien plus élevée pour les indépendants que pour les salariés).

Si le désir d'accéder à la propriété est le déterminant le plus important du mode de possession, nous n'avons pas les moyens de mesurer la force de ce désir. C'est pour cela que d'autres variables, qui pourraient indiquer la force de ce désir, jouent également un rôle statistique pour expliquer le mode de possession. Ainsi, les répondants qui déclarent préférer la maison individuelle à tout autre type de logement ont une plus forte probabilité d'être propriétaires, toutes autres choses égales par ailleurs, probablement parce que leur désir de propriété et leur motivation à surmonter les barrières sont plus forts. De même pour les répondants dont les parents étaient déjà propriétaires.

Si le désir de propriété est si important pour déterminer le mode de possession, il faut encore l'expliquer. Idéalement, on aimerait y parvenir avec des caractéristiques objectives des répondants. L'estimation d'un modèle statistique expliquant que certains répondants déclarent préférer la propriété et d'autres la location révèle un facteur prépondérant : l'âge. Plus précisément, il révèle que d'avoir atteint 65 ans divise presque par deux le désir de propriété, toutes autres choses égales par ailleurs. Aucun autre facteur objectif n'a un tel effet sur le désir de propriété, même pas la structure familiale (taille du ménage, nombre d'enfants, état civil).

Le modèle qui ne retient que les caractéristiques objectives des répondants ne parvient à prédire la préférence pour la location que pour un tiers environ de ceux qui la déclarent. Pour faire mieux, il faut ajouter des caractéristiques subjectives : satisfaction procurée par le logement actuel, importance (ou non) attachée à une sélection d'avantages de la propriété, poids donnés à une sélection de désavantages. Ces caractéristiques prennent alors la place de certaines caractéristiques objectives comme la structure familiale ou réduisent l'importance d'autres facteurs comme l'âge. Ceci montre que ces caractéristiques objectives n'agissent pas directement sur le désir de propriété mais à travers des préférences telles que le désir d'habiter en appartement ou non, l'importance accordée à la possibilité d'aménager son logement ou à la responsabilité de l'entretien, le désir d'une résidence secondaire ou de pouvoir accumuler un capital pour ses enfants.

Les résultats statistiques confirment la validité de l'approche : les répondants ont su répondre à la question du mode de possession idéal en faisant abstraction des contraintes. Leur fortune ou le montant qu'ils parviennent à économiser n'a aucune influence sur leur réponse, leur revenu n'a qu'une influence très faible. Le modèle permet de prédire correctement le mode de possession préféré pour 82 % des répondants.

Presque deux tiers des locataires qui rêvent de propriété n'ont entrepris aucune démarche pour réaliser ce rêve. L'analyse montre que ce sont deux groupes de facteurs qui expliquent ceci. Il y a d'une part l'intensité du désir d'accéder, qui est moins grande pour les locataires qui ne sont pas mariés, qui

n'ont pas d'enfant, et qui sont plus jeunes. Il y a ensuite les barrières perçues, qui découragent les locataires au revenu ou à la fortune plus faibles. La nationalité, le mode de possession des parents, la durée d'occupation et la propriété d'une résidence secondaire ne contribuent pas à distinguer les locataires qui ont entrepris des démarches de ceux qui ne l'ont pas fait.

Lorsqu'on prend en compte des indicateurs subjectifs – la satisfaction procurée par le logement actuel, l'importance attribuée à divers avantages de la propriété, le poids de divers motifs de rester locataire – le statut professionnel et la fortune ne sont plus déterminants. Ils sont remplacés par l'importance attachée à l'avantage fiscal et à la constitution d'une épargne pour la retraite, mais aussi par le manque de fonds propres, le souhait d'avoir plus de moyens pour d'autres dépenses et la crainte des frais d'entretien. Le déterminant le plus fort, cependant, des démarches entreprises ou non est la satisfaction procurée par le logement actuel. Un locataire préférant la propriété sur trois n'a jamais entrepris aucune démarche pour réaliser son rêve, mais si ces locataires étaient peu ou pas satisfaits de leur logement actuel, il y en aurait plus de un sur deux qui aurait entrepris des démarches. Il y aurait alors probablement plus de propriétaires en Suisse.

Parmi les ménages qui ont entrepris des démarches pour accéder à la propriété, deux sur trois y sont parvenus (en comptant dans cette catégorie tous les propriétaires actuels). L'analyse statistique de ce résultat montre que la probabilité de succès augmente avant tout avec l'âge et la fortune, et qu'elle est plus élevée si le répondant est marié, suisse et si ses parents étaient déjà propriétaires. Le modèle ne parvient pas bien à expliquer pourquoi autant de ménages échouent dans leurs tentatives d'accéder à la propriété. D'une part, les données décrivent la situation actuelle des ménages et non leur situation au moment où ils ont entrepris des démarches. D'autre part, elles ne disent rien de l'intensité des démarches. Enfin, le succès dépend certainement des conditions du marché au moment où les démarches ont été entreprises (offre de logements à acheter, prix, taux d'intérêt).

La figure 5.23 résume tous ces résultats en montrant pourquoi seuls 33 ménages sur 100 accèdent à la propriété: les motifs sont ceux qui ont été identifiés par les modèles économétriques. Ils sont indiqués par ordre d'importance. Les motifs mis en évidence en tête de liste peuvent affecter la probabilité correspondante d'abandon de 20 ppc au moins. Cette figure permet de définir des catégories de ménages selon la probabilité qu'ils ont d'accéder à la propriété, ainsi que de chiffrer leurs effectifs.

Nous avons déjà construit une typologie des ménages dans le chapitre 2 (sect. 2.5) sur la base des entretiens qualitatifs. Cette première typologie était plus précise sur les motivations que celle-ci, puisqu'elle pouvait tenir compte directement des motifs de ne pas désirer accéder à la propriété pour les uns, de la force de ce désir pour les autres, ainsi que des motifs déterminants pour les propriétaires. En revanche, elle était moins rigoureuse

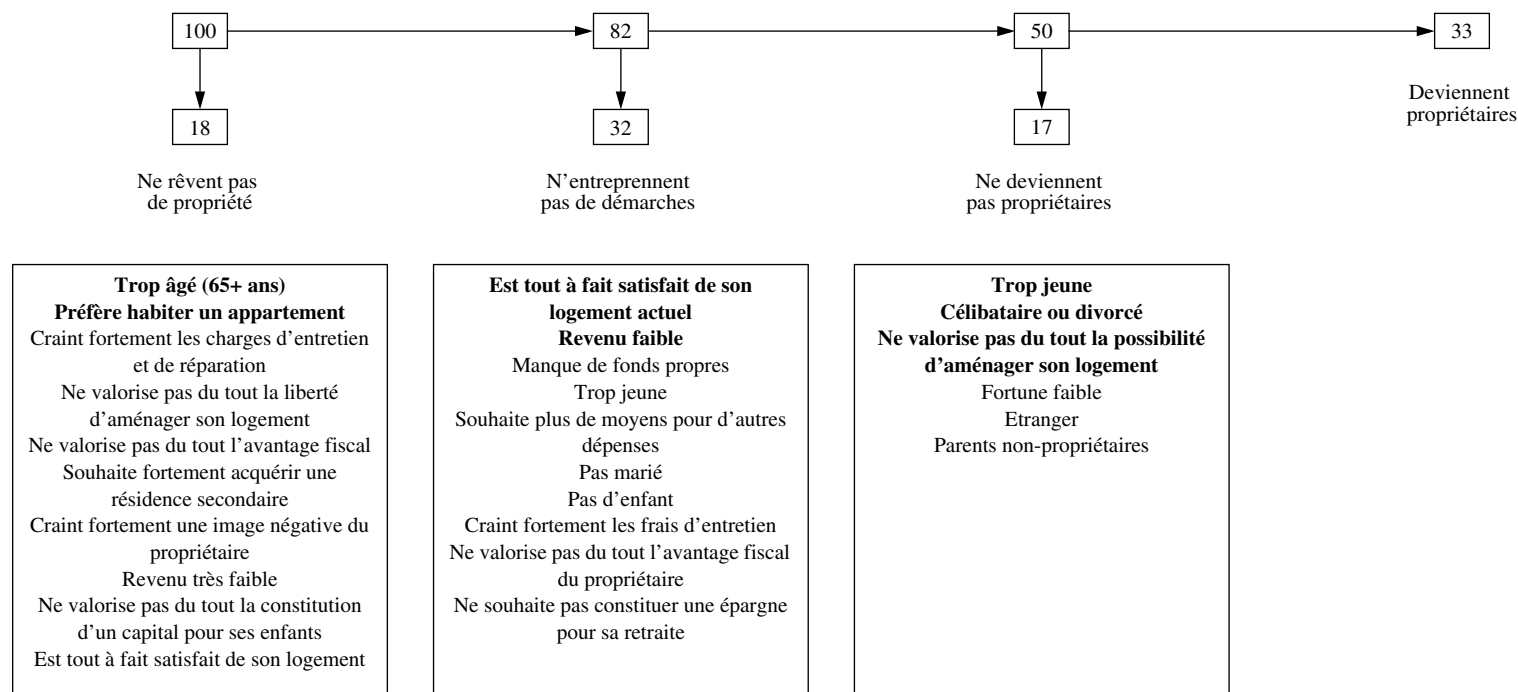


Fig. 5.23 Motifs de non-accès à la propriété.

quant aux caractéristiques des ménages. Les deux typologies se recoupent pourtant, comme le montre le tableau 5.24. La catégorie des «locataires par obligation», clients naturels pour l'aide à l'accession, se divise en deux catégories: d'une part ceux qui se découragent très vite dans leur ambition d'accéder à la propriété et qui n'entreprennent même pas de démarches; d'autre part ceux qui tentent vraiment d'accéder à la propriété et échouent devant les barrières surtout économiques.

Tableau 5.24 Comparaison des deux typologies.

Typologie issue des estimations économétriques		Typologie issue de l'enquête qualitative	
18 %	Ne rêvent pas de propriété	Locataires convaincus	7 %
32 %	Rêvent de propriété sans entreprendre de démarches	Locataires par calcul	13 %
		Locataires neutres	25 %
17 %	Echouent dans leurs démarches	Locataires par obligation	21 %
33 %	Accèdent à la propriété	Propriétaires neutres	6 %
		Propriétaires par calcul économique	10 %
		Propriétaires convaincus	17 %

Quelles leçons tirer de ces résultats pour la politique publique en faveur de la propriété? Il faut d'abord décider qui on veut aider, voire pousser à la propriété. Souhaite-t-on y amener des personnes qui ne rêvent même pas de la propriété? A notre avis, l'intervention des autorités devrait respecter les principes suivants:

1. N'aider que les ménages qui ont vraiment envie d'accéder à la propriété. Ceci exclut ceux qui ne rêvent pas de propriété et tous ceux qui n'entreprennent aucune démarche parce qu'ils sont tout à fait satisfaits de leur logement actuel. Il reste ceux qui échouent dans leurs démarches et une petite partie de ménages qui n'entreprennent pas de démarches parce qu'ils ne se font aucune illusion sur leurs chances d'aboutir. Il pourrait s'agir de quelque 20% à 25% des ménages, recrutés parmi les «locataires par obligation».
2. L'aide devrait faciliter l'accès à la propriété et non l'encourager. Un avantage fiscal plus important, par exemple, pour les propriétaires pourrait amener davantage de ménages à entreprendre des démarches, mais ils le feraient pour des motifs d'économie d'impôts, ce qui n'est pas une bonne raison de faire le pas de la propriété.
3. N'aider que les ménages auxquels il manque peu pour réussir, donc pour lesquels la propriété est (déjà) réaliste. Avec ce critère, seuls bénéficieraient de l'aide une petite partie des ménages qui entreprennent des démarches mais échouent, sans être très jeunes ou célibataires ou divorcés. Ce sont des ménages qui ont encore une fortune trop faible, qui ne peuvent pas bénéficier d'une aide de leurs parents, qui sont peut-être étrangers.

Au vu de ces critères et des motifs d'échec des locataires, il apparaît que la meilleure politique publique en faveur de la propriété aide les ménages à surmonter la barrière d'une fortune (légèrement) insuffisante pour offrir les garanties nécessaires aux créanciers ou pour constituer la part requise de fonds propres. Avec de telles mesures, on ne convertira pas les ménages qui ne rêvent pas de propriété et on ne poussera pas à se renseigner ceux qui n'entreprennent aucune démarche. Il reste néanmoins un potentiel d'augmentation de la proportion de ménages propriétaires de 33 % aujourd'hui à presque 50 %.

La politique publique ne devrait pas oublier les autres ménages, ceux pour lesquels l'aide à l'accession à la propriété n'est pas adéquate. Si pour 50 % des ménages, la propriété n'est pas idéale ou pas réaliste, il est important que la politique veille à ce que la location demeure une alternative intéressante à la propriété, grâce au droit du bail notamment. En fait, de savoir que de nombreux ménages renoncent à la propriété parce que le logement qu'ils louent les satisfait est plutôt rassurant, même si, finalement, c'est une entrave importante à l'accroissement de la proportion de propriétaires en Suisse... qui ne saurait être un but en soi.

CHAPITRE 6

COMPARAISON ENTRE LOCATION ET PROPRIÉTÉ

6.1 INTRODUCTION

Nous avons vu qu'une grande majorité des Suisses rêvent de propriété. Mais quels sont les avantages d'être propriétaire? Et y a-t-il aussi des désavantages qui expliquent que si peu de ménages réalisent leur rêve? Nous avons posé ces questions aux propriétaires, qui ont fait le pas, donc ont vu plus d'avantages que d'inconvénients, et nous les avons posées également aux locataires, pour saisir aussi les avantages imaginés par ceux qui n'ont pas essayé. Les réponses sont détaillées dans le chapitre 3. Elles sont rappelées tout au long de ce chapitre et complétées par une analyse des avantages et inconvénients de la propriété qui ne repose pas sur l'interrogation des habitants. En effet, il nous semble utile de les examiner plus objectivement. Une appréciation peut-être plus scientifique permet de se prononcer sur l'opportunité d'aider les ménages à accéder à la propriété.

Nous traitons d'abord de la liberté d'aménager son logement et de la protection contre le congé, deux éléments de comparaison qui intéressent particulièrement les ménages *a priori* peu mobiles. La comparaison des coûts dans la section 6.5 est très courte puisqu'elle nécessite tout un chapitre (chap. 7), surtout en prenant en compte la fiscalité. C'est pourtant dans cette section et dans les suivantes que nous traitons d'autres éléments de comparaison économique: le rôle de l'inflation, la possibilité d'épargner à travers un logement en propriété, les risques économiques. Il reste enfin encore quelques autres éléments de comparaison de nature plus qualitative et subjective, regroupés dans la section 6.8.

Dans ce chapitre, nous comparons les deux cas les plus opposés mais aussi les plus répandus de la propriété pleine et entière d'un côté et de la location selon le Code des obligations de l'autre. Nous analyserons dans le chapitre 9 les modes de possession intermédiaires.

6.2 COMPARAISON FAITE PAR LES HABITANTS

Nous avons vu, dans le chapitre 3, que les répondants à notre enquête de 1996 voient comme principal avantage de la propriété la possibilité d'aménager librement son logement. Cet avantage est suivi d'avantages économiques. Il s'agit des économies d'impôts, de la protection contre les hausses de loyer et de la constitution d'une épargne-vieillesse. L'avantage fiscal recueille même autant de suffrages que la liberté d'aménager son logement si on n'interroge que les locataires, alors que les propriétaires lui donnent moins de poids et davantage à une autre protection offerte par la propriété, la protection contre la résiliation du bail (fig. 3.16). En somme, les avantages économiques de la propriété par rapport à la location sont plus valorisés par les locataires que par les propriétaires, ces derniers citant plutôt les avantages non économiques. Néanmoins, les propriétaires partagent bien plus que les locataires l'avis qu'à long terme la propriété est financièrement plus avantageuse que la location (fig. 3.18)¹.

Ce dernier point est important. Nous avons posé la question de l'accord ou du désaccord avec l'énoncé selon lequel à long terme la *location* est financièrement plus avantageuse que la propriété. Une majorité des répondants – 57 % – ne sont pas d'accord, seuls 17 % sont d'accord (tab. B.5). Les propriétaires sont particulièrement en désaccord avec cet énoncé. Le sentiment domine donc que la propriété est plus avantageuse. Nos répondants sont toutefois conscients pour la grande majorité que la comparaison économique entre propriété et location n'est pas triviale: seuls 23 % sont d'accord avec le lieu commun selon lequel payer un loyer, c'est «jeter de l'argent par la fenêtre» (tab. B.5). Un élément qui pourrait leur compliquer la comparaison, ce sont les frais d'entretien et les sacrifices économiques liés à l'accession à la propriété (loisirs, vacances). Nous avons aussi vu, dans l'analyse économétrique, que ces défauts contribuent à expliquer que près de 40 % des locataires qui rêvent de propriété n'entreprennent même pas de démarches en vue de réaliser leur rêve (sect. 5.7). Les locataires déclarent à 40 % et 50 % respectivement que ce sont des raisons importantes de le rester (fig. 3.19).

Parmi les autres motifs cités par les locataires pour expliquer qu'ils le restent malgré leur rêve de propriété, il y a un loyer actuel avantageux, un motif important ou très important pour 49 % des locataires. La grande majorité des locataires – 80 % – sont d'ailleurs satisfaits de leur logement actuel, ce qui inclut les conditions économiques (fig. 3.1). Pour beaucoup de propriétaires, il a fallu une offre intéressante sur le plan qualité-prix pour qu'ils fassent le pas de la propriété (tab. 3.17).

Dans notre enquête de 1999 (§ 9.6.2), 60 % des répondants qui ont déclaré ne pas préférer en principe la propriété ont indiqué que la charge financière

¹ Dans le questionnaire, l'énoncé soumis à appréciation était que la location était plus avantageuse.

est un désavantage important ou très important de la propriété. 62 % ont dit la même chose des charges d'entretien. Autre indice : la proportion des locataires qui se disent prêt à acheter leur logement actuel passe de 26 % à 49 % s'il devait en résulter une baisse de leurs frais de logement de 30 à 45 %. Manifestement, ils ne s'attendent pas à une telle économie par le changement ordinaire de mode de possession.

En résumé, il ressort de notre enquête que nos répondants ne sont de loin pas tous convaincus que la propriété soit globalement plus avantageuse que la location. Ils voient bien un avantage fiscal – surtout les locataires – et une protection contre les hausses de loyers, mais ils voient aussi les charges d'entretien, des prix élevés. Enfin, beaucoup ont le sentiment de bénéficier de loyers avantageux.

Les avantages non économiques de la propriété figurent aussi en très bonne place, surtout de l'avis des répondants propriétaires, notamment la protection contre la résiliation du bail (fig. 3.16). D'autres attrait potentiels de la propriété, comme la possibilité de léguer à ses enfants la « maison de leur enfance » ou le prestige du propriétaire, ne sont guère jugés importants (fig. 3.15). Nous connaissons également le sentiment de nos répondants par rapport aux avantages et inconvénients de la propriété à travers des questions indirectes. Ainsi, le fait qu'ils soient 46 % à être d'accord avec le lieu commun selon lequel devenir propriétaire est dans la nature de l'homme et seulement 25 % à le contester suggère que certains avantages immatériels sont importants (tab. B.5). De même, 45 % partagent l'avis que les propriétaires ne peuvent presque plus changer de logement, contre 27 % qui ne sont pas d'accord avec cet énoncé un peu excessif. Cette perte de mobilité ne semble toutefois pas être un motif important pour renoncer à la propriété, du moins pas les frais de transactions ou le délai nécessaire pour revendre un logement en propriété (tab. B.6).

Il y a eu encore beaucoup d'autres enquêtes en Suisse sur les attrait comparés de la propriété et de la location. Citons par exemple cette enquête téléphonique menée auprès de 300 femmes romandes en 1995 (MIS Trend pour Habitat & Jardin). Elle a notamment demandé à celles qui sont locataires (199) si elles souhaitaient être propriétaires de leur logement actuel, indépendamment des problèmes d'argent. Sinon, pourquoi ? 74 % ont répondu non, parmi lesquelles un tiers qui n'aiment pas leur logement actuel (surtout parce qu'il est trop petit ou à cause des voisins) et deux autres tiers qui sont plutôt hostiles à la propriété, pour les motifs présentés dans la figure 6.1 (une seule réponse).

On voit que les arguments pour et contre la propriété mélangent son caractère de bien de consommation et son caractère de bien d'investissement.

Le logement : un bien de consommation ou d'investissement ?

MIS Trend a effectué une nouvelle enquête pour Habitat & Jardin, en 1996 et 1997, auprès de 300 propriétaires romands. On leur a demandé notamment : « Considérez-vous votre bien immobilier comme un plaisir essentiel de la vie ou plutôt comme un bien d'investissement ? ». 48 % ont répondu « plaisir », 19 % (15 % en 1996) ont répondu « investissement », 28 % « les deux » et 9 % (5 %) « aucun des deux ».

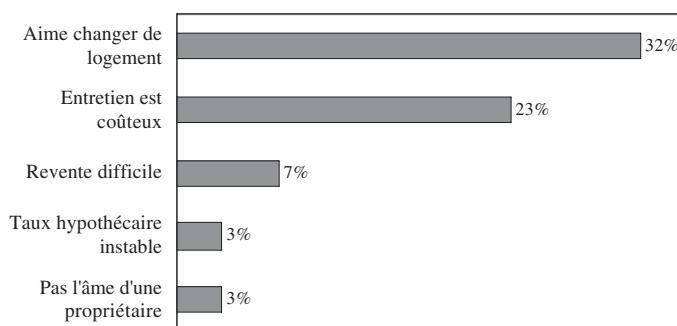


Fig. 6.1 Motifs de rester locataire selon une enquête de 1995. Réponses de 199 femmes locataires romandes interrogées en 1995 par MIS Trend pour Habitat & Jardin.

6.3 LIBERTÉ D'AMÉNAGER ET COÛTS D'ENTRETIEN

La plus grande liberté dans l'aménagement de son logement est l'avantage principal de la propriété aux yeux de nos répondants. L'appartement peut devenir le foyer de la famille. Font-ils vraiment usage de cette liberté? La même enquête MIS Trend menée auprès de 300 femmes romandes en 1995 a montré que parmi les 101 personnes propriétaires de leur logement, seules 30 % l'avaient acheté tel quel; 40 % l'ont transformé (surtout des appartements) et 30 % l'ont fait construire elles-mêmes (surtout des villas). Il est clair que le locataire ne possède pas les mêmes droits selon le Code des obligations (CO, RS 220)². Néanmoins, il est possible et il arrive qu'un propriétaire cède des droits d'entretien et de gestion à une association de locataires.

Droit de transformer du locataire

«Le locataire n'a le droit de rénover ou de modifier la chose qu'avec le consentement écrit du bailleur.» (CO art. 260a)

Si le locataire obtient le droit d'aménager son logement, il n'est pas complètement assuré de pouvoir en profiter. En effet, ses travaux ne lui assurent aucune protection supplémentaire contre le congé. Fondamentalement, les travaux d'aménagement de l'appartement appartiennent au propriétaire.

Droit à indemnité du locataire pour ses travaux

«Si, à la fin du bail, la chose présente une plus-value considérable résultant de la rénovation ou de la modification acceptée par le bailleur, le locataire peut exiger une indemnité pour cette plus-value.» (CO art. 260a)

Lorsqu'il quitte son logement, le locataire est exposé à une appréciation forcément relativement arbitraire par le propriétaire des frais de remise en état à sa charge.

² Loi fédérale complétant le Code civil suisse (Livre cinquième: Droit des obligations) du 30 mars 1911.

Vérification de sortie

«Lors de la restitution, le bailleur doit vérifier l'état de la chose et aviser immédiatement le locataire des défauts dont celui-ci répond.» (CO art. 267a)

Pour le locataire, les travaux de transformation et rénovation de son logement sont souvent et paradoxalement un motif d'inquiétude. Il devra subir les désagréments sans possibilité de planifier les travaux de façon à les minimiser. Surtout, il supportera une hausse de loyer. En effet, le bailleur a le droit d'imposer des travaux au locataire et d'en répercuter les coûts dans les loyers. Rien ne l'oblige à prendre l'avis de ses locataires.

Protection du locataire contre des travaux dans son appartement

«Le locataire doit tolérer les travaux destinés à remédier aux défauts de la chose ainsi qu'à réparer ou à prévenir des dommages.» (CO art. 257h)

«Le bailleur n'a le droit de rénover ou de modifier la chose que si les travaux peuvent raisonnablement être imposés au locataire. [...] Lors de l'exécution de tels travaux, le bailleur doit tenir compte des intérêts du locataire; les prétentions du locataire en réduction du loyer [...] et en dommages-intérêts [...] sont réservées.» (CO art. 260)

D'un autre côté, le locataire a cet avantage par rapport au propriétaire-occupant qu'il peut faire appel à son bailleur pour les réparations et compter sur lui pour l'entretien, alors que le propriétaire-occupant est abandonné à lui-même. Nous avons vu que de nombreux locataires et propriétaires sont bien conscients de cette différence, surtout s'ils sont moins jeunes et moins disposés à entreprendre des travaux eux-mêmes. A cela s'ajoutent pour le propriétaire-occupant les risques intrinsèques quant à la qualité du logement et aux travaux ultérieurs. Ils sont tous à sa charge, alors que le locataire n'est pas directement exposé financièrement à ces risques.

6.4 STABILITÉ ET MOBILITÉ

La sécurité contre l'éviction semble être un grand avantage de la propriété. En fait, la sécurité est un phénomène polyvalent, englobant la sécurité économique de l'emploi et du revenu, la sécurité sociale de la famille, la santé, la sécurité physique dans le quartier, etc. Une partie de ces éléments sont liés au logement mais peu concernent directement le mode de possession. De plus, le locataire n'est pas complètement abandonné à la merci des humeurs du bailleur. Enfin, la sécurité disparaît quand les difficultés financières apparaissent: le propriétaire-occupant peut être mis en faillite et forcé de quitter son logement.

Résiliation du bail à loyer

«Lorsque le bail est de durée indéterminée, une partie peut le résilier en observant les délais de congé et les termes légaux, sauf si un délai plus long ou un autre terme ont été convenus.» (CO art. 266a)

«Une partie peut résilier le bail d'une habitation en observant un délai de congé de trois mois pour le terme fixé par l'usage local ou, à défaut d'un tel usage, pour la fin d'un trimestre de bail.» (CO art. 266c)

En cas de baisse de revenu, le locataire peut plus facilement adapter son budget d'habitation, puisqu'il peut relativement facilement déménager dans un logement plus modeste. Il doit toutefois respecter les délais de résiliation du bail, qui peuvent dans le pire des cas le bloquer pendant une année. De plus, le changement de logement l'oblige en général à renoncer au «rabais» lié à la durée d'occupation³. Enfin, la pénurie presque permanente de logement locatif fait qu'il est très difficile d'être mobile, même pour un locataire.

Restitution anticipée du logement

«Lorsque le locataire restitue la chose sans observer le délai ou terme de congé, il n'est libéré de ses obligations envers le bailleur que s'il lui présente un nouveau locataire qui soit solvable et que le bailleur ne puisse raisonnablement refuser; le nouveau locataire doit en outre être disposé à reprendre le bail aux mêmes conditions. A défaut, le locataire doit s'acquitter du loyer jusqu'à l'expiration de la durée du bail ou jusqu'au prochain terme de congé contractuel ou légal.» (CO art. 264)

Le propriétaire-occupant, pour sa part, a le droit de vendre quand il veut, mais il ne pourra pas le faire si le marché des appartements en propriété fonctionne mal⁴. Surtout, il fait face à des frais de transactions élevés, frais commerciaux et frais fiscaux. Ceci contribue à ce que la mobilité des propriétaires soit quatre à cinq fois plus faible que celle des locataires (sect. 10.4). Le propriétaire n'est pas condamné à l'immobilité pour autant, même si la vente est une opération risquée et coûteuse. Il peut quitter son logement pendant quelques mois, voire quelques années, avec l'assurance de retrouver son logement à son retour. Pendant ce temps, le logement peut être mis en location.

En résumé, pour un ménage qui entend rester relativement longtemps dans le même logement, la propriété offre une plus grande stabilité. En revanche, le ménage qui souhaite rester mobile a intérêt à choisir la location.

6.5 COÛT

Les éléments qui déterminent le coût d'usage pour le propriétaire-occupant sont essentiellement les mêmes que ceux qui entrent dans la formation du loyer à travers les comptes du bailleur. Nous montrons cependant dans le chapitre 7 que certains éléments coûtent moins lorsque le propriétaire habite lui-même son logement – les frais de gestion et d'entretien et le profit du bailleur évidemment. D'un autre côté, le propriétaire-occupant qui s'achète un appartement paie plus cher que le bailleur qui achète tout un immeuble.

La fiscalité contribue également à différencier le coût du logement pour le locataire et le propriétaire-occupant (sect. 7.4). Le premier est favorisé parce que les impôts liés aux transactions immobilières sont partagés entre une

³ Thalmann [1987, 1993] a estimé le «rabais» à 0,7% par année.

⁴ Le propriétaire qui bénéficie de l'aide fédérale pour abaisser ses coûts (sect. 12.8) n'a pas le droit de vendre son logement, à moins de rembourser l'avance octroyée. Il doit même demander une autorisation pour le mettre en location.

succession de locataires alors que le propriétaire-occupant les paie à chaque changement de domicile. Celui-ci est cependant avantagé par la sous-estimation de son revenu imposable en comparaison avec le bailleur: ce dernier paie l'impôt sur les recettes locatives effectives et non sur un loyer implicite sous-estimé, impôt qu'il ne manque pas de répercuter vers le locataire. Ainsi, la propriété est plutôt avantageuse en termes de coûts annuels, y compris fiscaux, et moins avantageuse lors des changements de domicile. Elle est donc une solution d'autant plus avantageuse pour un ménage qu'il est moins mobile.

Afin de préciser ces différentiels de coûts, nous les estimons avec des paramètres représentatifs et sur la durée dans la section 7.5. Nos simulations suggèrent que la propriété est plus avantageuse que la location pour un ménage qui reste au moins 3 ans dans son logement. L'avantage de coût d'usage atteint 8 à 10% pour une durée d'occupation de 20 ans. Si celui qui achète un appartement au détail pour l'occuper doit payer un supplément de 10% par rapport au bailleur, il lui faut une durée d'occupation de 5 à 8 ans au moins pour effacer ce désavantage. Sur 20 ans, son coût d'usage est inférieur de 4 à 6% à celui du locataire.

On dit souvent que l'inflation est favorable au propriétaire-occupant, qu'il est d'autant plus avantageux d'être propriétaire de son logement que l'inflation est forte. Il est probable qu'une intuition trop sommaire nous joue des tours. En effet, si l'inflation a en général pour effet de gonfler les valeurs immobilières, le propriétaire qui vend son logement pour en acheter un autre ne profite pas de cette plus-value puisque le logement qu'il achète ensuite est lui aussi devenu plus cher. Il devrait acquérir un logement plus modeste pour en profiter. De plus, ce propriétaire devra payer des impôts sur des gains immobiliers fictifs. On pensera que le propriétaire a au moins participé à la hausse des valeurs immobilières, ce qui lui permet maintenant d'acheter un autre logement devenu cher. En réalité, le locataire peut tout aussi bien participer à la hausse des valeurs immobilières en investissant ses économies dans la pierre ou tout autre actif dont le rendement suit l'inflation. L'investissement dans un bien immobilier permet bien d'échapper à l'inflation qui ronge la valeur réelle des actifs financiers, mais il ne s'agit que de l'inflation inattendue, puisque l'inflation anticipée est en principe compensée par un taux d'intérêt plus élevé.

L'inflation a encore pour effet d'élever la barrière pour accéder à la propriété. En effet, l'accédant devra non seulement apporter plus de fonds propres mais il devra en plus payer un taux d'intérêt plus élevé. Ceci reflète simplement le fait que l'argent qu'il rend progressivement à son créancier perd du pouvoir d'achat, donc le coût réel est à peu près le même qu'en l'absence d'inflation. Ce coût est cependant réparti autrement dans le temps. A cause de l'inflation, le créancier exige un amortissement accéléré des emprunts à travers la prime d'inflation dans le taux d'intérêt. En termes réels, l'accédant

voit sa dette effectivement diminuer autant du fait de l'inflation que des amortissements ordinaires. Mais l'accélération du remboursement des emprunts signifie des charges plus élevées pendant les premières années, qui sont justement les plus difficiles pour le nouvel accédant.

6.6 POSSIBILITÉ D'ÉPARGNER

Celui qui devient propriétaire-occupant accède ainsi à une forme de placement qui n'existe pas pour le locataire : son propre logement. Il investit dans cet actif en apportant des fonds propres à l'achat, puis en remboursant sa dette hypothécaire et en payant des travaux d'amélioration et de rénovation. Lorsqu'il rembourse sa dette hypothécaire, le taux de rendement implicite est le taux d'intérêt de la dette hypothécaire remboursée. Il s'agit d'abord des rangs postérieurs, donc d'un taux relativement élevé. En comparaison, le locataire n'obtient pas aisément un taux de rendement semblable sans prendre des risques plus élevés. Lorsque le propriétaire maintient l'état de son logement ou l'améliore, le rendement de cet investissement se mesure d'abord en gain de confort, donc en augmentation du loyer implicite, puis éventuellement en une prime à la revente. Il est difficile d'évaluer ce rendement.

Le propriétaire-occupant n'a pas toujours le choix des capitaux qu'il investit dans son logement. Lorsqu'il doit amortir ses emprunts hypothécaires en deuxième et troisième rangs à un certain rythme, parfois aussi l'emprunt principal, ou lorsqu'il doit payer des réparations, ceci équivaut à une épargne forcée, si le ménage n'avait pas prévu d'épargner autant par ailleurs. Dans tous les cas, cette épargne s'ajoute à celle qu'on lui impose déjà en vue de sa retraite (1^{er} et 2^e pilier de la prévoyance sociale). Pour atténuer cet effet, les propriétaires peuvent, depuis 1995, utiliser leurs avoirs du 2^e pilier comme fonds propres ou par la mise en gage.

Il est logique de combiner l'accès à la propriété avec la prévoyance professionnelle, puisque le propriétaire retraité qui a amorti sa dette hypothécaire bénéficie de cette épargne à travers un coût d'usage plus faible comme s'il touchait les rentes d'une épargne liée. Ce n'est pas la propriété du logement en soi qui constitue une prévoyance mais bien l'épargne plus ou moins forcée pour amortir la dette et pour payer les travaux de rénovation. Pour le voir, il suffit de s'imaginer la situation d'un propriétaire qui atteindrait l'âge de sa retraite sans avoir amorti sa dette hypothécaire et sans avoir entretenu son logement.

6.7 RISQUES ÉCONOMIQUES

Lorsque nous estimons par nos simulations que la propriété est plus avantageuse que la location à partir de 3 à 5 ans sans changement de domicile, nous supposons implicitement que tout est parfaitement prévisible : que le

propriétaire qui déménage pourra acheter un nouveau logement pour le prix auquel il vend l'ancien, que son revenu suit l'évolution générale des prix, que les loyers correspondent aux coûts de bailleur, que ceux-ci croissent régulièrement avec l'inflation. Dans la réalité les choses ne sont pas aussi monotones et sûres.

Il arrive qu'un locataire profite pendant de nombreuses années d'un loyer qui suit à peine l'évolution générale des coûts, puis son bailleur change et le nouveau lui impose une forte hausse de loyer. Ou encore, la pénurie de logements locatifs s'accroît, permettant au propriétaire d'imposer une hausse de loyer qui n'est pas justifiée par les coûts (le droit du bail dans le Code des obligations devrait empêcher ceci). Une autre incertitude pour le locataire provient du fait qu'il n'a pas le droit de décider de la date et de l'ampleur des rénovations apportées à son logement, bien qu'il les paie à travers des hausses de loyers parfois fort importantes.

De son côté, le propriétaire-occupant prend sur lui une dette importante, dont le service peut mettre en péril son budget. Les difficultés sont déclenchées par une hausse du taux d'intérêt, surtout dans les premières années, quand la dette hypothécaire est importante et contractée à taux variable. Les difficultés apparaissent aussi quand le revenu baisse (chômage, retraite). En amortissant la dette, le propriétaire réduit le risque de la charge financière, mais il augmente les impôts dus, puisqu'il a moins d'intérêts passifs à déduire de la valeur locative. Surtout, il bloque l'essentiel de sa fortune dans un seul actif, un actif dont le prix est soumis à la même conjoncture locale que sa place de travail, donc qui l'expose doublement à cette conjoncture⁵.

Nous avons décrit dans l'introduction (sect. 1.2) ce qui est arrivé aux ménages qui avaient accédé à la propriété à la fin des années 1980 avec des réserves insuffisantes. Leur détresse a contribué à renforcer la récession en Grande-Bretagne, en Finlande et en Suède au début des années 1990 [Berg et Bergström, 1995, Doling, 1993, Forrest, Kennett et Leather, 1999]. Il faudrait avoir la mémoire bien courte dans ces pays pour considérer la propriété résidentielle comme un investissement au profit assuré.

Pour le locataire comme pour le propriétaire, les variations des taux d'intérêt hypothécaire représentent le plus grand risque de marché. Le propriétaire peut les éviter en contractant un emprunt à taux fixe, ce qui signifie que le taux ne varie pas pendant 4, 5 ou jusqu'à 10 ans. Il paie une prime pour cette sécurité, qui est toute relative puisque le changement de taux peut être très brusque à l'expiration du contrat et puisqu'il peut se retrouver à payer très cher avec un revenu diminué si l'inflation ralentit brusquement ou se transforme même en déflation. Pour sa part, le locataire n'est exposé qu'indirectement aux fluctuations de taux d'intérêt, à travers la répercussion des coûts du

⁵ Le bailleur possède un avantage dans ce domaine, puisqu'il peut diversifier son portefeuille. Il acceptera de payer une prime pour un appartement spécifique s'il représente un risque atypique par rapport à ses autres placements.

bailleur sur son loyer. Le droit du bail permet en théorie au bailleur de répercuter exactement ses coûts. Dans la pratique, le bailleur ajuste le loyer en fonction de la situation du marché (risque de vacance) et d'un autre critère d'ajustement autorisé par le droit du bail, celui dit de la méthode relative. Il a ainsi le droit (à la hausse) et le devoir (à la baisse) d'ajuster son loyer en proportion de la variation des coûts que subirait un bailleur fictif. Ce bailleur est supposé être endetté à hauteur de 60% du prix du logement au taux d'intérêt hypothécaire variable de la banque cantonale et utiliser 70% du loyer pour couvrir les charges financières. C'est la variation des charges financières pour ce bailleur fictif que supporte le locataire, même si son bailleur effectif n'est plus endetté ou à de meilleures conditions. Son loyer peut donc changer tous les six mois, au gré du taux d'intérêt hypothécaire de référence.

Aide fédérale et risque

Paradoxalement, l'aide fédérale (abaissement de base, caution, sect. 12.8) et les financements à taux échelonnés augmentent encore les risques, puisqu'ils encouragent à l'achat avec peu de moyens, en comptant sur une hausse régulière et relativement forte du revenu disponible (6% sur deux ans pour l'aide fédérale en 1994-1995, 3% en 1996-1997). En revanche, pour celui qui a des moyens suffisants, l'aide fédérale réduit les risques puisqu'elle rend la progression des charges plus prévisible.

6.8 VALEURS IMMATÉRIELLES

Les chapitres précédents ont comparé la propriété et la location en se basant sur des paramètres objectifs liés à des dispositions légales ou à des faits économiques. Toutefois, le choix d'un mode de possession mobilise également des valeurs immatérielles. Elles sont plus difficiles à évaluer, surtout si elles sont associées tacitement par les personnes concernées ou des tiers à la propriété et à la location.

Le passage du statut de locataire au statut de propriétaire peut ainsi avoir une influence sur le sentiment d'identité et d'appartenance sociale de l'accédant. Certains auteurs ont constaté que les propriétaires ressentent une fierté et une estime de soi plus fortes que les locataires, notamment parce que l'achat d'un logement est une expression de la réussite économique. En Suisse, ce changement de statut est d'autant plus un signal de succès que seule une minorité y parvient. Le prestige de la propriété serait probablement plus faible si plus de la moitié des ménages y accédaient. Pour que l'achat d'un logement signale la réussite économique, il faut encore qu'il soit d'un standard élevé, typiquement une maison individuelle ou un appartement de standing. Ce désir de reconnaissance sociale peut devenir un besoin lorsque la propriété est répandue dans le groupe de référence sociale [Struyk et Marshall, 1974].

A l'inverse, la propriété peut gêner certains précisément parce qu'elle véhicule une connotation de succès matériel («embourgeoisement»). Nos enquêtes ont révélé que des ménages qui auraient les moyens de devenir

propriétaires n'y songent même pas parce que le statut social qui y est lié leur semble contraire à leurs convictions politiques et sociales (sect. 2.5 et 3.7). Certains propriétaires éprouvent même une certaine gêne parce qu'ils estiment que leur statut est contraire aux opinions politiques qu'ils expriment. Ces perceptions jouent cependant un rôle assez marginal.

Question d'image

Les Z. ont une quarantaine d'années et élèvent deux enfants. Leurs situations professionnelles stables et leur revenu confortable offrent des conditions idéales pour l'accession à la propriété, mais les époux Z. n'ont jamais envisagé d'abandonner le statut de locataire.

Elle : *Notre réflexion est avant tout politique. Je suis active dans un parti de gauche et je siège au Conseil municipal. Devenir propriétaire ne correspond pas à mes convictions.*

En fait, le couple assimile la propriété à la maison individuelle. Il n'a jamais vraiment imaginé qu'il puisse acheter un appartement.

Différentes études ont tenté de démontrer que le mode de possession avait une influence sur la satisfaction résidentielle des ménages, ainsi que sur l'attachement au quartier et au logement ou sur la fréquence des contacts sociaux [Saunders, 1990, et Vitt, 1993, sur la base d'enquêtes en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis respectivement]. Il est généralement assez difficile de distinguer les variations qui sont effectivement dues au mode de possession de celles qui s'expliquent par d'autres variables qui lui sont corrélées. Une étude réalisée aux Pays-Bas a toutefois tenté de faire la part des choses en partant de logements similaires occupés pour une part par des locataires et pour l'autre part par leurs propriétaires [Elsinga, 1998]. Si la propriété semble effectivement avoir une influence positive sur la satisfaction résidentielle, sur le sentiment de liberté dans le logement et même, dans une certaine mesure, sur les contacts sociaux, elle n'en limite pas moins la mobilité des ménages lorsque le marché du logement et les frais de transaction rendent les déménagements peu aisés, comme c'est le cas aux Pays-Bas, mais aussi en Suisse. Or, pour certaines personnes, la possibilité de changer de logement très rapidement peut contribuer au sentiment de liberté comme, chez d'autres, le droit d'aménager son logement à bien plaisir.

Le choix d'un mode de possession a par ailleurs une certaine influence sur l'autonomie des ménages. Ainsi, lorsqu'un locataire est confronté à une résiliation de bail, sa vie va connaître un changement important en raison d'une décision qui a été prise par une personne qui lui est, la plupart du temps, complètement étrangère. Le propriétaire, en revanche, ne prend la décision de déménager que de manière autonome, du moins tant qu'il peut répondre à ses engagements financiers. Pour un propriétaire salarié, toutefois, le fait de parvenir à honorer ses engagements et donc de pouvoir garder son logement dépend en grande partie du maintien de l'emploi, qui est à son tour soumis à l'arbitraire de l'employeur. Le propriétaire salarié dépend ainsi de son employeur tant dans sa vie professionnelle que du point de vue de son logement, ce qui augmente d'autant sa dépendance.

On l'a vu, le locataire n'a pas le droit de modifier son logement sans le consentement du bailleur et il doit accepter les travaux que celui-ci choisit d'entreprendre, y compris leur répercussion dans son loyer (sect. 6.3). De plus, le locataire doit accepter un certain droit de visite du propriétaire. Le propriétaire-occupant bénéficie clairement d'une meilleure protection de sa sphère privée.

Droit de visite du bailleur

«Le locataire doit autoriser le bailleur à inspecter la chose dans la mesure où cet examen est nécessaire à l'entretien, à la vente ou à une location ultérieure.» (CO art. 257h)

6.9 CONCLUSIONS

L'enquête de 1996 l'a montré: les locataires valorisent fortement les avantages économiques de la propriété par rapport à la location, plus que les propriétaires, même s'ils sont moins convaincus que ces derniers que la propriété est financièrement plus avantageuse à long terme. La grande majorité dans les deux camps est toutefois convaincue que la comparaison économique entre propriété et location n'est de loin pas triviale. C'est pourquoi nous consacrons le chapitre 7 à ce sujet.

Les propriétaires citent plutôt les avantages non économiques de la propriété tels que la possibilité d'aménager son logement et la protection contre la résiliation du bail. En effet, la propriété offre une plus grande liberté de transformation et une plus grande sécurité d'occupation, ce qui est intéressant pour un ménage qui entend rester relativement longtemps dans le même logement. En revanche, le ménage qui souhaite rester mobile a intérêt à choisir la location parce qu'il pourra plus facilement se défaire de son logement. La fiscalité vient renforcer ces différences, puisque le propriétaire-occupant est avantagé en matière de fiscalité du revenu et de la fortune, donc tant qu'il ne bouge pas, mais pénalisé en devant payer des impôts sur les transactions immobilières à chaque changement de domicile.

D'autres éléments difficiles à estimer doivent également être pris en compte dans la comparaison entre la location et la propriété. Ainsi, les ménages dans d'autres pays indiquent souvent avoir voulu échapper à l'inflation en achetant un logement. Or l'inflation est plutôt défavorable au propriétaire en l'obligeant à amortir plus rapidement ses emprunts alors que la plus-value de son logement lui permettra à peine d'en acheter un autre. L'investissement dans un logement propre n'est un instrument intéressant de protection contre l'inflation que s'il n'en existe guère d'autres et si l'inflation dépasse les anticipations.

Ce sentiment que la propriété est la meilleure protection contre l'inflation résulte d'une analyse trop courte, comme celle qui fait croire que le propriétaire-occupant s'enrichit alors que le locataire paie des loyers en pure perte. En réalité, le propriétaire-occupant n'accumule une fortune que parce qu'une

partie de ses dépenses annuelles pour son logement sert en fait à rembourser sa dette. Le locataire peut se soumettre au même rythme d'épargne et parvenir au même résultat. L'achat d'un logement n'est un bon placement que pour un ménage qui se sent incapable de respecter autrement un plan d'épargne qu'il juge souhaitable ou lorsque cet actif offre un rendement particulièrement élevé. Pour le reste, c'est plutôt un placement déconseillé pour la plupart des ménages puisqu'il les oblige à investir leur épargne dans un seul actif.

Tableau 6.2 Avantages (+) et défauts (–) de la propriété par rapport à la location.

	Explication	Liberté	Coût	Risque
Aménager, adapter et entretenir le logement	Le propriétaire peut bien plus librement aménager son logement, mais il doit assumer davantage de coûts et de risques liés aux travaux	+++	–	–
Possibilité d'être immobile	Le propriétaire peut rester aussi longtemps qu'il le veut dans son logement; il risque de devoir partir seulement s'il ne peut plus assumer ses engagements financiers	+++		++
Possibilité d'être mobile	Contrairement au locataire, le propriétaire n'est pas tenu à un délai ou une date pour la résiliation de son bail, mais il supporte des frais de transaction bien plus élevés et il risque de devoir vendre à perte	+	--	–
Coût annuel pour ménage peu mobile	Le logement en propriété est légèrement plus avantageux pour le ménage peu mobile, notamment grâce aux avantages fiscaux		+	
Coût annuel pour ménage très mobile	Un propriétaire qui souhaite changer rapidement de logement supporte des coûts de transaction encore plus élevés que le locataire, parce que la fiscalité s'ajoute aux coûts ordinaires de recherche et de déménagement, et un grand risque de vendre à perte		--	--
Épargne	Le propriétaire doit souvent consacrer l'essentiel de ses économies à l'achat du bien, puis son épargne à amortir la dette; ceci peut représenter un placement attrayant mais une piètre diversification	--	+	--
Protection contre l'inflation	En général, les valeurs immobilières suivent l'inflation. Le locataire peut aussi placer ses économies dans des biens immobiliers ou d'autres actifs réels.			+
Statut personnel	La propriété confère un certain statut social. En Suisse, ceci est relativement peu valorisé.	+		
Satisfaction résidentielle	A logement identique, les propriétaires expriment une satisfaction plus élevée	+		
Autonomie	L'autonomie va avec les libertés d'aménager son logement et d'en changer; le propriétaire n'en bénéficie que tant qu'il en a les moyens	+/-	+/-	

Cela dit, il y a parfois un écart entre les avantages réels de la propriété et l'idée que les ménages s'en font. Cet écart a été révélé dans notre enquête de 1996 par l'appréciation parfois fort différente de ces avantages par les locataires et les propriétaires, qui en ont véritablement fait l'expérience, ou simplement entre les locataires dont les parents ont été ou non propriétaires. Or ce

sont les avantages perçus qui déterminent le désir d'accéder à la propriété et non les avantages réels. On voit donc l'importance de facteurs psychologiques: perception des risques et attitude face aux risques; attitude face à l'endettement, à l'épargne forcée, à la constitution d'une fortune immobilière; préférences quant au mode d'habiter. Ces facteurs sont différents pour tous et ils changent dans le temps. Le tableau 6.2 tente néanmoins de donner une appréciation globale des avantages (+) et défauts (–) de la propriété par rapport à la location selon des grandes catégories et en tenant compte de l'importance que les ménages donnent généralement à ces avantages et inconvénients.

CHAPITRE 7

COÛT ET FISCALITÉ DU LOGEMENT EN PROPRIÉTÉ

7.1 INTRODUCTION

Les principales raisons pour lesquelles si peu de locataires réalisent leur rêve de propriété sont économiques : des prix trop élevés pour acheter un logement, le manque de fonds propres, un revenu insuffisant, un loyer actuel avantageux, l'envie d'avoir plus de moyens pour d'autres choses (fig. 3.19). Apparemment, les locataires désireux d'accéder à la propriété calculent ce qu'elle leur coûterait, comparent avec leurs moyens et se découragent. Le calcul peut être très simple lorsqu'il s'agit par exemple d'apporter 20% du prix d'achat en fonds propres. Il est beaucoup moins simple lorsqu'il faut calculer ce que la propriété coûtera chaque année. Il est possible que les ménages ne tiennent pas compte de tous les éléments qui entrent dans ce coût, ou au contraire qu'ils en surestiment certains. On ne pourra pas abaisser les coûts du logement en propriété si on ne sait pas comment les locataires les calculent. Les deux premières sections de ce chapitre sont consacrées à la composition du coût du logement pour le propriétaire-occupant, d'abord de notre point de vue et en comparaison avec les coûts du bailleur, puis du point de vue des propriétaires-occupants qui ont répondu à notre enquête de 1996.

Les conséquences fiscales de la propriété constituent un des éléments du coût du propriétaire-occupant les plus difficiles à évaluer. Elles dépendent notamment de la durée de propriété, puisque des charges importantes sont imposées à l'achat et à la vente. Afin de chiffrer ces conséquences, la section 7.5 est consacrée à des simulations utilisant des paramètres de coûts et de fiscalité représentatifs. Elle permet en particulier de comparer le coût du logement en propriété avec le coût du logement locatif.

Au préalable à ces simulations, il faut définir la fiscalité touchant le propriétaire-occupant. La section 7.4 le fait, en comparant avec la location, en tirant des conclusions quant à l'efficacité et l'équité du système fiscal et en

décrivant brièvement la forme qu'aurait une fiscalité non discriminatoire du propriétaire-occupant. Elle présente et évalue également la réforme fiscale actuellement préparée au niveau fédéral, qui pourrait conduire à la suppression de l'imposition de la valeur locative.

Lorsqu'on compare le coût du logement selon le mode de possession, on part de l'hypothèse implicite que le propriétaire et le locataire jouissent d'un bien identique et que la propriété est plus avantageuse que la location si elle coûte moins cher. En réalité, si le même logement peut en principe être occupé aussi bien en propriété qu'en location, les droits et devoirs liés à ces deux modes de possession sont différents. En d'autres termes, même si le propriétaire et le locataire occupent des logements dont les caractéristiques physiques sont parfaitement identiques, des éléments immatériels font qu'ils ne «consomment» en définitive pas exactement le même bien, ce qui pourrait justifier une différence au niveau du coût. Par exemple, la plus grande liberté dont bénéficie le propriétaire-occupant au niveau de l'aménagement de son logement peut l'inciter à accepter un supplément de coût. Dans ce cas, la propriété est plus avantageuse même si elle coûte aussi cher, voire un peu plus cher, que la location. Ces éléments immatériels sont difficiles à évaluer et ils ne sont pas pris en considération dans la comparaison des coûts. On en tient compte en revanche en notant, comme dans presque tous les autres chapitres, qu'un ménage ne choisit pas son mode de possession en comparant uniquement les coûts.

La deuxième prémisse fondamentale de toute l'analyse de ce chapitre est que le propriétaire-occupant est autant investisseur qu'habitant, qu'il le veuille ou non. Il est bailleur et locataire en une seule personne. Dès lors, il faut comparer sa situation économique et fiscale non pas avec celle du locataire seulement mais avec celle du «couple» formé par un bailleur et un locataire. Ainsi par exemple, le traitement fiscal du propriétaire-occupant ne peut être apprécié qu'en comparant tous les impôts qu'il paie en rapport avec son logement avec la somme des impôts payés par le bailleur et le locataire en rapport avec leur logement. Il est évidemment impossible de décomposer ces impôts et autres coûts supportés par le propriétaire-occupant entre le propriétaire et l'occupant, mais ce n'est pas nécessaire. Supposons par exemple que les loyers augmentent du fait de la pénurie de logements: on pourra dire du propriétaire-occupant qu'il subit des coûts d'habitation plus élevés, comme les locataires, mais qu'en tant que propriétaire, il obtient un meilleur revenu, comme les bailleurs; on peut tout aussi bien dire qu'il échappe à la hausse des loyers mais, par contre, lui ne participe pas non plus à la hausse des revenus dont profitent les bailleurs.

7.2 ÉLÉMENTS DE COÛTS DU PROPRIÉTAIRE-OCCUPANT

La comparaison avec le bailleur constitue le meilleur point de départ pour évaluer le coût du logement en propriété. En effet, le propriétaire-occupant et

le bailleur ont beaucoup de choses en commun. Les deux ont acheté un logement en utilisant des fonds empruntés (crédits hypothécaires) et des fonds propres; les deux supportent des frais d'entretien, d'assurance, diverses taxes. Les différences sont dans les frais de gestion et de collecte des loyers, que le propriétaire-occupant ne supporte évidemment pas, et dans le loyer lui-même, que seul le bailleur collecte. Ce loyer doit couvrir ses frais – les intérêts débiteurs, les frais d'entretien, d'assurance et de gestion. Il devrait encore lui permettre de rémunérer les fonds propres d'une façon conforme aux risques. Si le loyer s'écarte de la somme des coûts supportés par le bailleur, y compris le coût d'opportunité de ses fonds propres, alors celui-ci bénéficie d'un bénéfice extraordinaire ou d'une perte extraordinaire. Ainsi

$$\begin{aligned} & \text{loyer} = \text{coûts de production du bailleur} \\ & + \text{bénéfice (– perte) extraordinaire pour le bailleur} \end{aligned}$$

Si le propriétaire-occupant tenait aussi une comptabilité, il n'y aurait que des coûts, mais leur contrepartie serait bien sûr le loyer qu'il ne doit pas payer pour occuper son logement. Ces coûts sont très semblables à ceux du bailleur, y compris le coût d'opportunité de ses fonds propres qu'il aurait pu placer lucrativement ailleurs. Le tableau 7.1 compare le coût du logement à la base du loyer payé par le locataire avec le coût du logement pour le propriétaire-occupant; la comparaison n'est pas quantitative mais montre les éléments qui entrent dans le coût pour chacun.

Tableau 7.1 Comparaison de la formation du loyer du locataire et des coûts du logement pour le propriétaire-occupant.

Coûts de production pour le bailleur	pour le propriétaire-occupant
Charges financières: intérêt sur les hypothèques	idem
Coût d'opportunité des fonds propres	moins
Perte de valeur de l'immeuble	idem
Frais d'entretien et de rénovation	moins
Frais de gestion (gérance, encaissement des loyers)	beaucoup moins
Frais de fonctionnement (conciergerie)	idem
Loyers non payés et logements vacants	0
Assurances	idem
Taxes liées à l'immeuble	idem
Impôts du propriétaire	moins
+ Bénéfice extraordinaire du bailleur	0
= Loyer payé par le locataire	Coût du logement pour propriétaire-occupant

Dans l'ensemble, ce sont bien les mêmes éléments qui font directement le coût du logement pour le propriétaire-occupant et indirectement pour le

locataire. Comment comprendre alors l'idée si répandue selon laquelle le locataire paie son loyer en pure perte alors que le propriétaire-occupant finit par être propriétaire de son logement?

Cet avis oublie plusieurs choses. D'abord, le propriétaire-occupant paie également de grandes sommes «en pure perte», à savoir les intérêts qu'il verse à sa banque. De plus, il oublie souvent de compter que le propriétaire-occupant perd un revenu sur les fonds propres qu'il a engagés dans son logement (il dira que ses fonds propres sont rémunérés par la jouissance du logement, mais le locataire a cette jouissance sans devoir renoncer au revenu de son épargne). Enfin, il oublie que ce n'est qu'en mettant plus que les charges courantes de son logement qu'il parvient progressivement à en devenir propriétaire (alors qu'au début, c'est son banquier qui en est largement propriétaire). En effet, c'est par l'amortissement de la dette – son remboursement progressif – qu'il acquiert la pleine propriété de son logement. En principe, le locataire n'a pas à payer pour cet amortissement, puisque ce n'est pas une charge pour le bailleur – le remboursement de la dette ne l'appauvrit pas.

Il y a malgré tout quelques raisons pour que le coût du logement soit plus faible pour le propriétaire-occupant que pour le locataire :

- le propriétaire-occupant n'assume pas certains risques supportés par le bailleur, par exemple le risque que le montant des loyers non payés soit plus élevé que prévu; le coût d'opportunité de ses fonds propres est donc plus faible puisqu'il est directement lié à l'ampleur du risque assumé;
- les frais d'entretien sont plus faibles si le propriétaire-occupant est plus soigneux ou s'il répare davantage de choses lui-même (mais ce travail n'est pas gratuit); de plus, le bailleur va calculer le loyer en tablant sur des frais d'entretien plus élevés que nécessaire pour la plupart des locataires, parce qu'il ne peut pas distinguer les locataires soigneux des locataires qui ne le sont pas;
- les frais de remise à neuf sont plus faibles si le propriétaire-occupant change moins souvent de logement que les locataires (ce n'est que la contrepartie de sa perte de mobilité);
- il n'y a pratiquement pas de frais de gestion et d'administration pour le propriétaire-occupant;
- il n'y a pas de pertes de loyers pour le propriétaire-occupant (qui correspondent pour lui à une perte d'usage);
- le propriétaire-occupant bénéficie souvent d'un avantage fiscal (sect. 7.4);
- la législation permet au bailleur de faire supporter au locataire l'amortissement de sa dette (qui diminue en termes réels avec l'inflation), ce qui est une hérésie économique et doit être interprété comme une autorisation à prélever un rendement extraordinaire;
- dans certaines situations de marché (pénurie), le bailleur peut extraire un rendement extraordinaire du logement locatif, donc le locataire paie plus que le coût; à l'inverse, les bailleurs se plaignent souvent de ce que la législation sur les baux les empêche de réaliser un rendement normal.

7.3 CALCULS FAITS PAR LES PROPRIÉTAIRES-OCCUPANTS

Comment les propriétaires apprécient-ils le coût de leur logement comparé à la location ? Nous leur avons posé la question dans notre questionnaire de 1996. Seuls 20% des propriétaires pensent que leur logement leur coûterait moins cher s'ils en étaient locataires (fig. 7.2). Cette opinion est étroitement corrélée avec la durée de propriété du logement actuel. Les répondants qui pensent que la location serait plus avantageuse sont propriétaires de leur logement depuis 11 ans en moyenne, contre 16 ans pour les répondants qui pensent que la propriété est plus avantageuse¹. On voit aussi dans la figure 7.2 que la proportion des propriétaires qui pensent que la location serait plus avantageuse diminue sensiblement avec une plus longue durée de propriété. Cela pourrait traduire le fait que la propriété est effectivement moins avantageuse pour les habitants mobiles, mais surtout le fait qu'elle paraît moins avantageuse pendant les premières années.

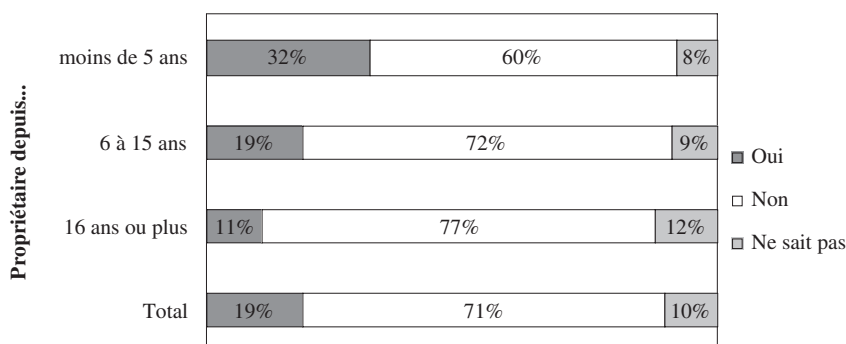


Fig. 7.2 Propriétaires qui pensent que la location serait plus avantageuse selon la durée de propriété. Question 140: «Si vous étiez locataire de votre logement actuel, pensez-vous que le loyer que vous paieriez serait inférieur à vos charges de propriétaire?». 352 réponses au total.

Dans quelle mesure la comparaison du coût du logement en location et en propriété repose-t-elle sur un calcul intégrant tous les éléments, comme le tableau 7.1 ? Comment les propriétaires calculent-ils le coût de leur logement ? Tiennent-ils compte du coût d'opportunité de leurs fonds propres ? Des frais d'entretien et de gestion ? Des conséquences fiscales ? Le questionnaire a demandé aux propriétaires d'indiquer ce que leur coûte actuellement leur logement par année, en détaillant les calculs. 60% environ des propriétaires ont répondu à cette question. Les éléments cités et leur fréquence sont résumés dans le tableau 7.3.

¹ Nous avons vérifié que le mode d'acquisition (quest. 10) et la part d'autofinancement (quest. 122 et 129) n'expliquent pas significativement ces réponses.

Tableau 7.3 Eléments de coût cités par les propriétaires.

Eléments qui entrent dans le coût du logement en propriété	Fréquence de citation
Charges financières: intérêt sur les hypothèques	Toujours, sauf lorsque 100% de fonds propres
Coût d'opportunité des fonds propres	Pratiquement jamais
Perte de valeur de l'immeuble	Jamais
Frais d'entretien et de rénovation	Très souvent
Frais de gestion (en partie en nature)	Seulement PPE
Assurances	Souvent
Taxes liées à l'immeuble	Parfois
Impôts du propriétaire	Rarement (valeur locative, impôt immobilier)
Autres éléments	
Frais de chauffage, électricité, eau, eaux usées, déchets	Presque toujours
Amortissements	Parfois
Question 139: «Combien vous coûte actuellement votre logement par année? Enumérez les différents dépenses/coûts, les montants exacts ne sont pas si importants».	

En général, les propriétaires se rendent bien compte que les intérêts bancaires et les frais d'entretien et de rénovation entrent dans le coût de leur logement et ils en connaissent les montants. Certains précisent même un coût d'entretien moyen distinct de celui de l'année précédente. Par contre, ils ne font pas la distinction entre entretien et réparations d'un côté et travaux à plus-value de l'autre, alors que ces derniers ne font pas partie des coûts du logement². Certains comptent même explicitement des «investissements». Presque tous les propriétaires comptent des charges accessoires dans le coût du logement (chauffage, eau, etc.), ce qui est correct mais ne devrait pas entrer dans la comparaison avec le loyer net du locataire³. Ils pensent en général aux frais d'assurance et parfois aux taxes et redevances liées à l'immeuble. Quelques propriétaires d'appartement en propriété par étages (PPE) indiquent aussi les frais de gestion facturés par l'administration de la PPE.

Lorsqu'on en vient aux coûts moins visibles du logement en propriété, nos répondants s'avèrent peu clairvoyants. Pratiquement aucun ne se rend compte que les fonds propres qu'il a bloqués dans son logement auraient pu lui rapporter un revenu financier, aucun ne tient compte du changement de valeur de son bien et très peu pensent à l'incidence fiscale de leur propriété immobilière. Par contre, ils comptent parfois l'amortissement de leur dette dans le coût du logement, ce qui est faux puisque les montants correspondants réduisent du même coup leur endettement.

² Ils devraient se retrouver ultérieurement dans les frais financiers.

³ Seules les charges ne faisant pas l'objet d'un décompte séparé doivent être prises en considération dans la comparaison. La définition des frais décomptés séparément varie selon les cantons. En Suisse romande, seuls le chauffage et l'eau chaude font l'objet d'un décompte séparé.

Certains éléments sont oubliés dans le calcul du coût du logement en propriété, d'autres y figurent à tort. Certaines de ces erreurs amènent les propriétaires à surestimer le coût, d'autres à le sous-estimer. Surestimation par l'inclusion des amortissements et des investissements ainsi que par l'oubli de l'avantage fiscal et de la plus-value, sous-estimation par l'oubli du coût des fonds propres et la moins-value éventuelle. On ne peut donc pas conclure avec certitude que les propriétaires ont tendance à sous- ou surestimer leur coût du logement. Par contre, il est probable que les propriétaires surestiment le coût de leur logement quand ils sont encore fortement endettés et qu'ils doivent amortir leur dette. Ils le sous-estiment plus tard, quand la dette représente une moindre part de la valeur. Certains le surestiment à nouveau quand ils font de grandes rénovations. Cela explique peut-être pourquoi les propriétaires qui le sont depuis peu sont moins nombreux à penser que la propriété est plus avantageuse que la location.

L'évolution du marché immobilier et du marché du logement influence aussi la comparaison du coût du logement en propriété avec le coût du logement locatif, même si les propriétaires n'en tiennent pas explicitement compte. Quand le marché du logement est tendu et que les prix immobiliers montent, les locataires en souffrent (bénéfices extraordinaires des bailleurs) et les propriétaires-occupants en profitent (plus-values). Quand le marché du logement est détendu, c'est l'inverse.

7.4 FISCALITÉ

La fiscalité est un élément particulièrement difficile à saisir dans l'évaluation du coût du logement en propriété. Nous avons vu dans notre enquête de 1996 que les locataires et les propriétaires s'en font une image fort différente (sect. 3.6). La chose devient encore plus compliquée lorsqu'on tente d'apprécier les effets de la fiscalité sur le choix du mode de possession ou les pertes de recettes fiscales dues au traitement particulier des propriétaires, voire lorsqu'on tente de définir le traitement fiscal «correct» du propriétaire-occupant.

Pour comprendre le traitement fiscal du logement en propriété, il convient de le comparer avec celui du logement locatif, une comparaison semblable à celle des coûts de production dans la section 7.2. Il faut donc comparer les impôts payés par le propriétaire-occupant avec ceux que paient le bailleur et le locataire en rapport avec un logement. Cette comparaison est faite dans le paragraphe 7.4.1.

7.4.1 Comparaison qualitative des impôts payés pour le logement locatif et le logement en propriété

Le tableau 7.4 montre que le propriétaire-occupant paie des impôts très semblables à ceux du bailleur *si* le fisc lui impute un loyer fictif au titre de revenu (la «valeur locative» ou «loyer imputé») proche du loyer que demanderait un

bailleur pour ce logement et *si* la valeur de son bien immobilier est estimée pour lui comme pour le bailleur. En pratique, le propriétaire-occupant bénéficie de certains avantages par rapport au couple formé du bailleur et du locataire, pour deux raisons principales :

1. Il est difficile d'évaluer la valeur locative ou immobilière d'un logement occupé par son propriétaire. Comme l'autorité politique préfère que le fisc se trompe dans le sens favorable au contribuable, ces valeurs sont généralement sous-évaluées. Et comme elle entend limiter les frais administratifs et de mise en conformité, elle renonce à une évaluation régulière et détaillée de ces valeurs⁴. Ainsi, les valeurs locative et immobilière sont rarement corrigées et s'écartent d'autant plus de la vérité que le propriétaire occupe longtemps son logement et que les prix et loyers changent rapidement. Pourtant, il ne serait pas difficile d'utiliser les statistiques souvent très détaillées du marché locatif ou au moins les indices de loyers pour améliorer les estimations. De toute façon, il est clair que des loyers ne seraient pas durablement inférieurs aux coûts – intérêts payés, entretien et impôts – donc le loyer imputé devrait au moins atteindre le montant des déductions défalquées par les propriétaires-occupants pour leur logement. Pourtant, seuls cinq cantons restreignent dans une certaine mesure la possibilité d'un « compte du logement » négatif⁵.
2. La plupart des cantons ont choisi de favoriser la propriété résidentielle à travers des allègements fiscaux, en particulier la sous-estimation délibérée des valeurs locatives et immobilières⁶. Ces avantages distribués tous azimuts, qui profitent davantage aux propriétaires peu mobiles situés dans les classes fiscales élevées, constituent certainement le moyen de promouvoir la propriété offrant le plus mauvais rapport coût-avantage. Ils encouragent les locataires à demander des avantages comparables (obtenus dans quatre cantons), conduisant à une érosion généralisée de l'assiette fiscale. Certains cantons (ab-)usent même de la sous-estimation des valeurs locative et immobilière pour attirer des contribuables fortunés.

⁴ Pour les mêmes raisons, les contribuables sont généralement autorisés à déduire des frais d'entretien dépassant la réalité; les propriétaires-occupants en profitent probablement davantage que les bailleurs.

⁵ La Commission Valeur locative/Changement de système [KES] a trouvé qu'en 1997/98, 29 % des contribuables propriétaires de leur logement ont déduit plus d'intérêts que la valeur locative et que 42 % ont déduit plus pour les intérêts et l'entretien que la valeur locative [KES 2000, tabl. 1, p. 51]. La proportion des comptes négatifs est même plus importante parmi les contribuables aux revenus plus élevés (!). Par conséquent, la mise à zéro de tous les comptes (suppression de l'imputation de la valeur locative et de la déductibilité des intérêts et des frais d'entretien) augmenterait légèrement les recettes de la Confédération jusqu'à ce que les propriétaires réorganisent le financement de leur logement.

⁶ Nous assimilons à une sous-estimation les rabais explicites accordés par plusieurs cantons. Pour un survol de la fiscalité des valeurs locatives dans les cantons, voir Commission intercantonale d'information fiscale [1999].

Tableau 7.4 Comparaison des impôts payés par le couple bailleur et locataire avec les impôts payés par le propriétaire-occupant.

Impôts payés par le bailleur ⁽¹⁾ et le locataire	Impôts payés par le propriétaire-occupant
Impôts sur le revenu	
Le revenu locatif est ajouté au revenu imposable du bailleur	Un revenu locatif implicite est ajouté au revenu imposable du propriétaire
Le bailleur peut déduire de son revenu imposable les charges (intérêts passifs) et les frais (entretien)	Idem
Le locataire peut déduire une partie du loyer de son revenu imposable dans quatre cantons ⁽²⁾	–
Impôts sur la propriété	
Le bailleur paie l'impôt sur la fortune sur une estimation de la valeur de son bien	Idem
Dans la moitié environ des cantons, le bailleur paie un impôt foncier complémentaire; dans certains cantons, l'impôt est plus élevé pour les personnes morales; l'assiette est la valeur brute de l'immeuble, donc sans déduction des dettes	Idem. Seul le canton de Genève estime différemment les immeubles locatifs et les immeubles occupés par leur propriétaire
Impôts sur la transaction	
Le bailleur paie des droits et émoluments divers à l'achat ou à la vente d'un logement, surtout les droits de mutation et d'enregistrement	Idem, sauf dans deux cantons qui appliquent un taux plus faible lors de la vente de l'habitation principale sous certaines conditions
Le bailleur paie un impôt spécial sur le gain immobilier dans tous les cantons mais pas au niveau fédéral	Idem, sauf que le propriétaire qui vend son logement bénéficie d'un report d'impôt dans presque tous les cantons en cas de réinvestissement dans un délai limité
⁽¹⁾ Nous supposons que le bailleur est un particulier et que l'immeuble fait partie de sa fortune privée. ⁽²⁾ Une telle déduction a été introduite en 1986 dans le canton de Vaud par votation populaire pour mettre les locataires sur une position plus égale avec les propriétaires-occupants, qui ont obtenu de grands rabais d'impôts. Tous les contribuables peuvent déduire de leur revenu imposable la partie de leur loyer (ou de leur loyer imputé) qui dépasse 20 pour-cent de leur revenu net avec un plafond de 5 500 francs. Cette déduction disparaît avec l'harmonisation des impôts.	

L'harmonisation des impôts directs va réduire la disparité des systèmes fiscaux mais pas les divergences dans le traitement fiscal du logement en propriété et du logement locatif. Ainsi, le Tribunal fédéral a statué dans l'arrêt 125 I 65 qu'une fixation de la valeur locative inférieure à la valeur du marché par la législation fiscale cantonale n'est pas une déduction inadmissible en vue de l'art 9 LHID⁷. Toutefois, pour ne pas violer le principe de l'égalité de traitement, la valeur locative doit au moins atteindre 60 % de la valeur effective du marché. On peut prévoir que le seuil s'établira à 70 % comme aujourd'hui pour l'impôt fédéral direct. Les cantons seront obligés de revoir

⁷ Loi fédérale du 14 décembre 1990 sur l'harmonisation des impôts directs des cantons et des communes (RS 642.14) entrée en vigueur le 1.1.1993 mais en laissant huit ans aux cantons pour adapter leur législation.

périodiquement les valeurs locatives, probablement au moins toutes les deux périodes fiscales.

Les motifs suivants sont généralement avancés pour justifier les avantages fiscaux et en particulier la sous-estimation des valeurs locatives :

- il s'agit d'un revenu en nature, dont le propriétaire peut moins facilement disposer que d'un revenu financier;
- les propriétaires-occupants sont moins facilement mobiles que les locataires (mais d'autre part ils sont bien mieux protégés contre l'éviction);
- les loyers des locataires qui n'ont pas déménagé prennent aussi du retard par rapport aux loyers des nouveaux contrats (un argument qui justifierait un certain décalage entre les loyers imputés aux propriétaires-occupants et les loyers du marché si ceux-ci étaient calculés en n'utilisant pas les loyers observés moyens mais uniquement les loyers des contrats récents);
- la Constitution fédérale et beaucoup de constitutions cantonales prévoient la promotion de la propriété (mais également celle du logement locatif, les bailleurs devraient donc bénéficier des mêmes avantages).

On invoque parfois encore le fait incontestable que la valeur de service d'autres biens durables de consommation tels que les voitures et le mobilier n'est pas imputée en tant que revenu imposable (même si certains cantons demandent aux contribuables de déclarer ces éléments). Rappelons d'abord que le logement en propriété ne devrait pas être imposé en tant que bien de consommation mais en tant que bien d'investissement, par analogie avec le bailleur. Il est à la fois inefficace et inéquitable d'opérer une discrimination entre propriétaires-occupants et bailleurs. De tels risques existent beaucoup moins pour les voitures et le mobilier parce que la mise en location de ces biens est beaucoup plus rare que la mise en location de logements.

D'un autre côté, deux arguments importants jouent en défaveur du propriétaire-occupant sur le plan de la fiscalité :

1. Le bailleur peut être un investisseur exonéré de certains impôts. Il est possible que le locataire d'un propriétaire exonéré en profite si ce dernier le fait bénéficier de conditions différentes du reste du marché. Néanmoins, ce n'est pas une raison pour exonérer tous les propriétaires-occupants, pas plus que l'on n'exonère tous les bailleurs.
2. Le propriétaire-occupant paie des impôts liés aux transactions à chaque changement de domicile alors que la mobilité du locataire n'a pas de conséquences fiscales. Plus fondamentalement, tous les impôts frappant la vente et l'achat d'actifs (droits de timbre de négociation, impôts sur les gains en capitaux prélevés lorsqu'ils sont réalisés) découragent les restructurations de portefeuille. Dans le cas du logement, non seulement le propriétaire est découragé de réorganiser ses investissements, il est même découragé dans sa mobilité personnelle. Ceci est un argument pour renoncer à imposer les transactions en soi (financières aussi bien qu'immobilières) mais pas pour

abandonner l'imposition des plus-values, qui augmentent bien la capacité contributive.

L'imposition de la plus-value ou du gain immobilier est un sujet complexe et controversé, qui ne peut être développé ici. Disons simplement que dans un monde fiscal idéal, les plus-values seraient calculées nettes de la dépréciation de la monnaie pour mettre en évidence la véritable augmentation de la capacité contributive du propriétaire. Dans ce monde, il ne serait pas nécessaire de différer l'imposition en cas de réinvestissement (le produit non imposé de la vente suffit pour un nouvel achat comparable), de tenir compte de la durée de possession ni d'utiliser un barème spécial. Tant qu'on se croit incapable de corriger les plus-values pour l'inflation accumulée, il faudra recourir à ces artifices pour éviter de frapper trop lourdement des plus-values fictives⁸. L'harmonisation fiscale va dans le sens de maintenir ces artifices, puisqu'elle oblige tous les cantons à différer l'imposition du gain immobilier en cas de réinvestissement (LHID, art. 12, chiffre 3).

En résumé, la fiscalité favorise aujourd'hui le propriétaire-occupant par rapport au bailleur, sauf si des raisons non financières l'amènent à revendre son logement dans un délai très court. La nature et la longueur de ce délai sont estimées dans la section 7.5, ainsi que la taille de l'avantage fiscal.

7.4.2 Estimation de la perte de recettes due au traitement favorable des propriétaires-occupants

Nous allons effectuer une estimation grossière des recettes fiscales perdues par la Confédération, les cantons et les communes du fait du traitement favorable des propriétaires-occupants. Prenons d'abord la sous-estimation des valeurs locative et fiscale des logements en propriété. Les hypothèses et les résultats pour l'impôt sur le revenu sont résumés dans le tableau 7.5, ceux qui concernent l'impôt sur la fortune et l'impôt foncier dans le tableau 7.6. Ces estimations sont très grossières, elles ne peuvent donc donner plus que des ordres de grandeurs. Dans le paragraphe 7.5.8, nous estimons l'économie d'impôt à l'aide d'un modèle de simulation plus complet: elle se monte à près de 2000 francs par an pour un contribuable représentatif, soit un chiffre très proche des montants calculés ici.

Au vu de nos estimations, la Confédération perd près d'un demi-milliard de francs par la sous-évaluation des valeurs locatives, qui est contraire à la Loi sur l'impôt fédéral direct (LIFD, RS 642.11, art. 21). Les cantons et communes perdent quant à eux environ 1¹/₂ milliard de francs sur les impôts sur le revenu et quelque 200 millions de francs sur les impôts sur la fortune et la propriété foncière.

⁸ Aujourd'hui, seuls quatre cantons tiennent compte de la dépréciation monétaire en calculant l'impôt sur le gain immobilier, mais ils ont maintenu cet impôt spécial. Par contre, le taux n'est pas dégressif avec la durée de propriété.

Tableau 7.5 Pertes de recettes fiscales dues à la sous-estimation des valeurs locatives.

IMPÔT SUR LE REVENU	Fédéral	Cantons + communes
Hypothèses		
Nombre de contribuables	3 300 000	3 300 000
Proportion de contribuables avec valeur locative ⁽¹⁾	27,8%	27,8%
Valeur locative imputée moyenne ⁽¹⁾	14 000	14 000
Sous-estimation ⁽²⁾	30%	32%
Taux marginal impôt sur le revenu	9%	25%
Calculs		
Nombres de ménages propriétaires de leur logement	917 400	917 400
Revenu exempté	6 000	6 588
Economie d'impôt par contribuable et année	540	1 647
Perte de recette fiscale	495 396 000	1 511 011 765
⁽¹⁾ KES 2000, tabl. 1, p. 51.		
⁽²⁾ Dans son cahier d'arguments contre l'initiative «Propriété du logement pour tous», le DFF a écrit en décembre 1998: «La valeur locative est nettement inférieure aux loyers: pour l'impôt fédéral direct, elle équivaut en général à 70% du loyer usuel sur le marché et, dans plusieurs cantons, elle est encore plus basse pour l'impôt cantonal.»		

Tableau 7.6 Pertes de recettes fiscales dues à la sous-estimation des valeurs immobilières.

IMPÔT SUR LA FORTUNE ET IMPÔT FONCIER	Cantons + communes
Hypothèses	
Nombres de ménages propriétaires de leur logement	917 400
Valeur de marché des logements en moyenne	420 000
Sous-estimation	30%
Taux marginal impôt sur la fortune et impôt foncier ⁽¹⁾	0,2%
Calculs	
Fortune immobilière exemptée	126 000
Economie d'impôt par contribuable et année	252
Perte de recette fiscale	231 184 800
⁽¹⁾ 0,1% pour chaque impôt.	

La plupart des cantons et la Confédération admettent, pour simplifier la procédure de taxation, une déduction forfaitaire pour les frais d'entretien de 10 à 20% de la valeur locative. Le contribuable peut en outre souvent choisir lors de chaque période de taxation s'il veut faire valoir les déductions effectives ou le forfait. Cela lui permet de minimiser son revenu imposable en groupant les dépenses d'entretien non périodique sur une période de taxation. La simplification de la taxation ne devrait en principe pas conduire à des pertes de recettes. Avec les hypothèses des tableaux ci-dessus, chaque point de pourcentage de déduction autorisé pour l'entretien mais non justifié par la réalité coûte aux fisces cantonaux et fédéral environ 100 millions de francs.

7.4.3 Réforme en préparation

Au-delà de l'harmonisation formelle, qui se fait lentement, le Conseil fédéral a entrepris de réformer l'imposition du revenu provenant d'un logement occupé par son propriétaire. Il avait promis une telle mesure lors de sa campagne contre l'initiative «Propriété du logement pour tous» (sect. 12.4). Après avoir fait travailler une commission et mené une consultation, il va proposer aux Chambres fédérales en 2001 une révision de la Loi sur l'impôt fédéral direct (LIFD, RS 642.11) et de la Loi sur l'harmonisation des impôts directs des cantons et des communes (LHID, RS 642.14) avec les éléments suivants:

- la valeur locative ne sera plus imputée dans le revenu imposable,
- les intérêts des crédits liés au logement en propriété ne pourront plus être déduits, sauf par les nouveaux accédants pendant 10 ans dans une proportion décroissante,
- les frais d'entretien ne pourront plus être déduits, sauf exceptions.

Selon le projet du Conseil fédéral, cette réforme devrait entrer en vigueur en 2008 (!). Dans le même paquet, il propose d'inclure l'épargne logement dans le cadre de la prévoyance personnelle liée, ce qui permettra aux contribuables de déduire chaque année de leur revenu imposable un certain montant réservé pour l'acquisition d'un logement. Cette réforme ne devrait pas avoir d'incidence sur le budget de la Confédération, ce qui signifie que les mesures ciblées en faveur des nouveaux accédants seront financées par un supplément d'impôts payé par les propriétaires en place. En effet, plus de la moitié d'entre eux déduisent aujourd'hui des intérêts et frais dépassant la valeur locative imputée.

Si l'incidence budgétaire de la réforme est faible, elle constitue néanmoins un changement fondamental dans l'imposition du logement. Avec le système proposé, ce dernier ne sera plus considéré comme un bien d'investissement s'il est à usage propre. Autrement dit, le rendement (en nature) obtenu par le propriétaire-occupant sur les fonds propres investis dans son logement ne sera pas taxé, contrairement à ce qui est le cas *en théorie* aujourd'hui. Avec le nouveau système, les propriétaires-occupants seront d'autant plus avantagés que leur fortune leur permettra de réduire voire d'éliminer le besoin de recourir à des emprunts hypothécaires, et que leur revenu leur permettra de le réduire progressivement. Accessoirement, la réforme proposée devrait conduire à des changements dans la répartition du portefeuille des contribuables en les incitant à transférer une partie de leur fortune dans leur logement, ceci au détriment d'une bonne gestion des risques et de la recherche des meilleurs rendements avant impôts.

Cette réforme a le mérite de simplifier le travail du contribuable et de l'autorité fiscale; elle devrait être populaire pour cette raison⁹. Mais si tel est le but d'une réforme fiscale, on pourrait encore supprimer beaucoup d'autres

⁹ Elle introduit toutefois une complication considérable par rapport au modèle actuel: la différenciation des intérêts qui resteront déductibles et de ceux qui ne le seront plus. La commission chargée d'évaluer cette réforme n'a pas trouvé de bonne solution (KES, 2000, annexe 1).

composantes du revenu imposable. Fondamentalement, elle revient à éroder encore plus l'assiette fiscale de l'impôt sur le revenu et à l'éloigner toujours plus d'un impôt prélevé selon la capacité contributive complète. Cette réforme parvient à être neutre sur le plan budgétaire et, en gros, même sur le plan de la répartition des fardeaux fiscaux entre locataires et propriétaires-occupants parce qu'on compare son résultat avec la situation actuelle. Or, dans la situation actuelle, la Confédération, les cantons et les communes abandonnent quelque deux milliards de francs de recettes du fait de la sous-évaluation des valeurs locative et immobilière des propriétaires-occupants (§ 7.4.2). La réforme proposée n'est certainement pas neutre sur le plan budgétaire ni équitable si on la compare avec une imposition exhaustive du revenu des propriétaires-occupants. Elle n'est même pas équitable si on ne considère que les propriétaires, puisqu'elle va pénaliser les nouveaux accédants fortement endettés au profit d'anciens propriétaires qui ont pu se désendetter¹⁰. Son seul mérite sur le plan de l'équité est d'empêcher des propriétaires aisés d'abuser du financement hypothécaire pour financer des placements échappant au fisc et d'éliminer les inégalités de traitement résultant des différences cantonales dans l'estimation de la valeur locative.

7.5 ÉVALUATION INTERTEMPORELLE

La comparaison des éléments faisant le coût du logement en location et en propriété dans le tableau 7.1 ne porte que sur une année, sans tenir compte de ce qui se passe au moment de l'acquisition du logement ou du changement d'occupant. A chaque changement de locataire, le bailleur supporte des coûts supplémentaires: remise en état de l'appartement, perte de loyer pendant la transition, coût pour choisir parmi les candidats et évaluer leur solvabilité. Marti [1995] a estimé ces frais à 2450 francs pour un changement de locataire qui ne nécessite pas de travaux de remise en état particulier¹¹. Après plusieurs années d'occupation, quand il faut changer des tapisseries, refaire des parquets, remplacer des sanitaires, les frais peuvent se monter à plusieurs dizaines de milliers de francs.

Le propriétaire-occupant subit des frais encore plus élevés lorsqu'il change de logement, parce qu'il doit vendre son logement et en acquérir un autre. Cela implique des frais de transaction immobilière (frais de courtage, d'enregistrement) et des charges fiscales (droits de mutation ou d'enregistrement, impôt sur la plus-value ou le gain immobilier). Cela implique également un

¹⁰ La commission chargée d'évaluer cette réforme a d'ailleurs reconnu ce problème et propose des mesures compensatoires pour les nouveaux accédants, tout en reconnaissant que cela ne sera pas compatible avec l'exigence de neutralité budgétaire [KES, 2000, § 8.2.2]. Elle rappelle également que la Confédération ne possède aucune base constitutionnelle solide pour encourager la propriété du logement par des avantages fiscaux [KES, 2000, § 8.2.4].

¹¹ Ces coûts sont sensiblement plus faibles, de l'ordre de 1400 francs, si le propriétaire peut remettre l'appartement de main à main, sans grande promotion.

risque lié au résultat de la transaction. Les propriétaires-occupants sont peut-être cinq fois moins mobiles que les locataires (tab. 10.4), mais les changements de locataires se font sans transaction immobilière.

Pour tenir compte de la temporalité des différences fiscales et économiques, nous allons comparer l'évolution dans le temps de la situation économique du propriétaire-occupant et de la paire formée du bailleur et du locataire. Les deux entités ont au départ la même fortune et le même revenu, achètent un logement en payant en sus du prix les impôts et taxes liés à l'acquisition et les frais de transaction, occupent le logement pendant un certain nombre d'années en supportant les charges et impôts liés à la possession, puis le revendent pour un prix dont il faut déduire les impôts et taxes liés à la vente ainsi que les frais de transaction. Au terme de l'exercice, on peut comparer leur situation économique.

Le résultat va dépendre sensiblement de la durée de la possession. En effet, les différences éventuelles aux deux extrémités s'estompent par rapport aux différences liées à la possession lorsque celle-ci est longue. Au contraire, les différences aux extrémités comptent pour beaucoup dans la comparaison globale si la durée de possession est courte. Certains auteurs ont tenu compte de la temporalité des différences en calculant la durée de possession minimale pour que la propriété soit avantageuse par rapport à la location [Shelton, 1968, McFadyen et Hobart, 1978, Mills, 1990]; d'autres comparent les résultats pour différentes durées plausibles de possession [Rosenthal, 1988, Sallin-Kornberg, 1994]. Nous allons également faire les calculs pour différents scénarios.

7.5.1 Mise en garde sur la modélisation de la fiscalité du logement et des transactions

Le système de fiscalité immobilière en Suisse est réglé par des dispositions de droit fédéral et cantonal et les cantons sont libres de choisir leur système dans les limites du droit fédéral. La loi fédérale de 1990 sur l'harmonisation des impôts directs (RS 642.14) exigeait des cantons de remplir certaines conditions minimales jusqu'à l'an 2001. Elle est responsable en bonne partie de l'évolution récente du droit fiscal cantonal.

Les principes fondamentaux de la fiscalité immobilière sont les mêmes dans tous les cantons. La fortune immobilière, les revenus immobiliers y compris la valeur locative et les gains immobiliers sont imposables, seul l'impôt foncier complémentaire n'est pas perçu par tous les cantons.

Mais les ressemblances s'arrêtent ici, car les taux varient d'un canton à l'autre et, même à l'intérieur d'un canton, le taux d'imposition sur le revenu peut varier de plus d'un tiers d'une commune à l'autre¹². En ce qui concerne

¹² Un exemple dans le canton de Vaud dans la deuxième moitié des années 90: une personne mariée avec deux enfants et un revenu brut du travail de Fr. 70 000. Si elle habite St-Sulpice, elle doit pour les impôts cantonaux, communaux et paroissiaux 6,53 % de son revenu brut. Si elle habite Leysin, elle doit 8,89 %, soit 36 % de plus. L'impôt fédéral direct ne réduit guère la disparité puisqu'il ne représente que 0,59 %. L'écart est encore de 33 %.

la détermination de la valeur fiscale, de la valeur locative et du gain immobilier qui sert de base pour l'imposition, chaque canton a son propre système. Les objets imposables sont définis de façons très différentes. Ainsi, la détermination du gain immobilier n'est pas le résultat de simples opérations arithmétiques mais d'une décision politique.

Une même situation peut alors avoir des conséquences très différentes. Pour illustrer ce fait, prenons le cas de l'impôt sur le gain immobilier: un propriétaire domicilié dans le canton de Genève paie 50% d'impôt sur le gain immobilier lorsque la durée de possession est inférieure à 2 ans, alors qu'il ne paie plus d'impôt du tout lorsque la durée de possession dépasse 25 ans. En revanche, un propriétaire vaudois est toujours imposé à 18%. Cela pose bien entendu des problèmes pour la modélisation, puisqu'il faudrait construire un modèle différent pour chaque canton. Nous avons plutôt opté pour l'élaboration d'un modèle relativement général et flexible (feuille de calcul), que chacun peut adapter aux circonstances locales. Le fonctionnement du modèle est illustré dans ce chapitre avec quelques résultats représentatifs.

La difficulté principale, lorsqu'on tente d'établir une typologie de la fiscalité immobilière, réside dans l'inégalité de définition des valeurs fiscales et locatives par les cantons, définitions qui laissent souvent beaucoup de liberté d'appréciation aux autorités compétentes. Quand ces valeurs se basent sur des estimations ou un catalogue de critères (confort, situation, etc.), il est impossible de les exprimer en fonction du prix d'acquisition ou de la valeur vénale. De plus, ces valeurs fiscales sont généralement mises à jour à de longs intervalles ou pas du tout.

Les statistiques et comptes cantonaux n'aident guère à évaluer l'incidence de la fiscalité du logement, puisqu'ils ne distinguent pas les différents éléments de la fiscalité immobilière. Dans toute la Suisse, il n'existe aucune statistique scientifique accessible au public qui permette d'examiner les relations entre les valeurs locatives ou fiscales retenues pour l'impôt et les loyers ou valeurs du marché. Les tribunaux, qui doivent statuer assez souvent sur cette question, ne donnent que des indications sur les limites à ne pas dépasser dans ces relations. Malgré des demandes réitérées, l'Administration fédérale des contributions ne nous a pas transmis les données et estimations sur lesquelles elle se base pour vérifier que les cantons n'accordent pas de rabais trop importants sur les valeurs locatives.

Ce qui vient d'être dit pour la fiscalité du revenu, de la fortune et des gains immobiliers peut être répété pour la fiscalité des transactions immobilières. Celles-ci sont frappées de droits et émoluments divers, pouvant atteindre 4 à 5% du prix de vente. La composition et le calcul de ces impôts de transaction varient entre les cantons. Dans le canton de Zurich, par exemple, la part des droits de mutation du vendeur n'est pas due en cas de réemploi, c'est-à-dire si le vendeur d'une résidence principale en rachète une autre. La plupart des autres cantons ne connaissent pas cette faveur. Hornung et Eymann [1997]

décrivent et estiment les frais de transaction dans les cantons de Zurich, Berne et Vaud. Dans ce domaine également, nous ne pouvons présenter et évaluer ici qu'une situation représentative.

7.5.2 Structure du modèle

Le propriétaire-occupant et le locataire bailleur achètent le même logement pour le revendre au terme du même horizon temps considéré. La première étape du modèle consiste à estimer le rapport entre le loyer et le prix du marché en fonction du calcul économique du bailleur. Le loyer est fixé de façon exogène et le prix découle des exigences de rendement de l'investisseur (qui devient bailleur après l'acquisition). Le taux de rendement exigé par celui-ci est déterminé par le taux de rendement après impôt du placement alternatif et par le mode d'imposition du rendement immobilier. S'agissant du même logement, le propriétaire-occupant doit payer le même prix que l'investisseur pour l'acquérir (on relâchera cette hypothèse dans le paragraphe 7.5.5).

La deuxième étape consiste à comparer le coût d'usage du logement pour un locataire et un propriétaire-occupant. Deux types de locataires ont été envisagés :

1. Un locataire qui est également bailleur. Cette superposition fictive des rôles permet notamment d'isoler l'effet fiscal sur le coût d'usage comparé de la propriété et de la location. Cet acteur est dénommé ci-après le *locataire bailleur*.
2. Un locataire qui n'investit pas sa fortune dans un logement locatif. L'introduction de cet acteur permet de mesurer l'effet de la durée d'occupation du propriétaire-occupant lorsqu'elle diffère de l'horizon temps du bailleur. En outre, elle permet d'estimer l'influence du rendement de sa fortune, placée en dehors du secteur immobilier résidentiel. Cet acteur est dénommé ci-après le *locataire non bailleur*.

En théorie, la meilleure comparaison de la différence de coût d'usage du logement est celle effectuée entre le propriétaire-occupant et le locataire bailleur, car ils sont tous deux simultanément locataires et propriétaires. Mais dans la réalité, il y a beaucoup moins de locataires bailleurs que de locataires non bailleurs (sect. 9.3). Pour ces derniers, la différence de coût d'usage du logement avec un propriétaire-occupant ne tient pas seulement au paiement d'un loyer, d'intérêts hypothécaires ou d'impôts (coût d'usage direct), mais également au fait qu'ils prennent des risques différents sur les placements réalisés avec leurs fonds propres. Cela mérite d'être relevé car les locataires non bailleurs en sont rarement conscients.

La différence de coût d'usage du logement est mesurée par la différence entre la fortune finale du propriétaire-occupant et celle des locataires. Ces différences peuvent être exprimées en valeurs équivalentes à la date d'acquisition

(appelée date 0) en les actualisant au taux de rendement interne après impôt obtenu par le locataire considéré sur sa fortune. On calcule ainsi le supplément de fortune initiale nécessaire au locataire pour aboutir à une fortune finale identique à celle du propriétaire. On peut également calculer le supplément de prix que le propriétaire-occupant pourrait payer pour aboutir à une fortune finale identique à celle du locataire. Le coût d'usage du logement pour le locataire est mesuré par la différence entre sa fortune finale et celle d'un quatrième acteur qui bénéficie d'un logement gratuit, ce qui permet de calculer la différence relative de coût d'usage entre propriété et location.

7.5.3 Hypothèses de référence

La configuration de référence est très simple, afin de pouvoir ensuite analyser séparément l'influence des divers paramètres. Dans la mesure du plausible, on utilise les mêmes hypothèses pour le bailleur ou le locataire et le propriétaire-occupant, afin de rendre leur traitement fiscal aussi comparable que possible. Les hypothèses sont les suivantes (les chiffres utilisés sont donnés dans le tableau 7.7). Certaines seront relâchées par la suite.

Hypothèses économiques

- le propriétaire-occupant et les locataires ont un revenu, une fortune initiale et des dépenses de consommation hors logement identiques;
- le bailleur et le propriétaire-occupant paient le même prix pour acheter le logement;
- il n'y a pas de frais de transaction;
- les charges d'exploitation (gérance, conciergerie, assurances, eau, électricité, chauffage) sont proportionnelles au loyer; elles sont identiques pour le bailleur et le propriétaire-occupant;
- il n'y a pas d'inflation;
- le taux hypothécaire en deuxième rang est identique au taux du premier rang;
- le taux de rendement de l'épargne de tous les acteurs est égal au taux hypothécaire (il est donc indifférent que les propriétaires amortissent ou non leur dette);
- le taux de rendement sur le placement alternatif du bailleur est également identique au taux hypothécaire;
- l'horizon temporel est de 30 ans, ce qui correspond environ à la durée de vie active restante médiane au moment de l'acquisition des propriétaires ayant répondu à l'enquête de 1996.

Hypothèses fiscales

- la valeur locative est égale au loyer du marché et la valeur fiscale est égale au prix du marché;

- les frais d'entretien effectifs sont entièrement déductibles du revenu pour le calcul de l'impôt;
- le taux marginal d'imposition du revenu est constant; l'impôt est calculé sur le revenu de l'année courante;
- le taux marginal d'imposition de la fortune est constant; l'impôt est calculé sur la fortune au début de l'année courante.

Tableau 7.7 Paramètres de la configuration de référence.

Fortune initiale	125 000 fr.
Revenu brut du travail	120 000 fr.
Dépenses hors logement et impôt en % du revenu brut du locataire de référence ⁽¹⁾	50%
Capital propre en % du prix d'acquisition	20%
1 ^{re} hypothèque en % du prix d'acquisition	60%
2 ^e hypothèque en % du prix d'acquisition	20%
Taux d'intérêt	3,5%
Loyer annuel initial (sans les frais de chauffage)	24 000 fr.
Charges d'exploitation en % du loyer	15%
Frais d'entretien en % du loyer	20%
Frais de chauffage en % du loyer	10%
Taux d'imposition sur le revenu	20%
Taux d'imposition sur la fortune	0,1%
⁽¹⁾ Le locataire de référence (non-bailleur) épargne un montant correspondant au rendement après impôt de sa fortune	

7.5.4 Configuration de référence

Pour un logement dont le loyer annuel est de 24 000 francs, l'investisseur ne devrait pas accepter de payer un prix supérieur à 420 000 francs avec les hypothèses de référence (tab. 7.8). En valeur actuelle à la date 0, le coût d'usage total du logement sur 30 ans se monte dans ce cas à environ 538 000 francs¹³. Il est identique pour les trois acteurs (le propriétaire-occupant, le locataire bailleur et le locataire non-bailleur) en raison des hypothèses retenues dans cette configuration de référence (notamment les valeurs fiscale et locative égales aux prix et loyer du marché). Chacune des simulations présentées ci-après se réfère à cette configuration de référence.

¹³ Sauf indication contraire, tous les coûts donnés dans ce chapitre le sont en valeur actuelle à la date 0.

Tableau 7.8 Prix et coût d'usage du logement selon le loyer requis par le propriétaire et la durée d'occupation.

Loyer	Prix d'achat	Loyer/prix ⁽¹⁾	Coût d'usage total valeur actuelle date 0 ⁽²⁾		
			15 ans	30 ans	50 ans
18 000 fr.	315 000 fr.	5,7%	242 000 fr.	404 000 fr.	540 000 fr.
24 000 fr.	420 000 fr.	5,7%	322 000 fr.	538 000 fr.	720 000 fr.
30 000 fr.	525 000 fr.	5,7%	403 000 fr.	673 000 fr.	900 000 fr.
⁽¹⁾ Rapport entre le loyer requis et le prix d'achat					
⁽²⁾ Le taux d'actualisation correspond au taux de rendement de la fortune après impôt					

7.5.5 Simulations sur une variable économique

Loyers et prix

Pour un taux d'intérêt donné, le prix du logement varie proportionnellement au loyer (tab. 7.8). La comparaison des coûts d'usage du logement ne dépend donc pas du niveau du loyer. Quel que soit le logement considéré (taille, qualité...), le coût d'usage total du logement est identique pour les trois acteurs. Ce coût total varie également de façon proportionnelle au loyer.

Taux d'intérêt

Une variation du taux d'intérêt, et donc du taux de rendement exigé par le bailleur, entraîne une modification du rapport entre le loyer et le prix, mais si tous les taux (taux hypothécaire, taux de rendement de la fortune) changent pareillement, le coût annuel du logement reste inchangé parce que le prix est parfaitement flexible et s'adapte aux taux. Ceci est vrai pour tous les acteurs, si bien que la comparaison des coûts d'usage est identique.

Supposons maintenant que les taux d'intérêt et de rendement sont différents. En effet, les bailleurs exigent généralement un taux de rendement plus élevé que le taux hypothécaire sur leur placement immobilier, en raison du risque encouru, et, de leur côté, les locataires obtiennent souvent un taux de rendement sur leur fortune inférieur au taux hypothécaire (c'est le cas par exemple si elle est placée sur un compte d'épargne). Ces différences ne changent rien à la comparaison des coûts d'usage du logement pour le propriétaire-occupant et le locataire bailleur. En revanche, la situation financière du locataire non-bailleur sera moins bonne, car il aura investi dans un actif moins rémunérateur que l'immobilier. Le modèle permet alors de mesurer l'incidence financière du choix d'investir sa fortune dans un placement moins risqué que l'immobilier.

Si le bailleur peut exiger un taux de rendement après impôt sur ses fonds propres supérieur de 20 % au taux de rendement après impôt qu'il obtiendrait sur un prêt hypothécaire, la différence de fortune finale, après 30 ans, entre le locataire non-bailleur d'une part et le propriétaire-occupant ou le locataire bailleur d'autre part sera d'environ 9000 francs (en valeur actuelle à la date

0), soit 1,7 % du coût d'usage total du logement (tab. 7.9). Si, en outre, le taux de rendement (avant impôt) sur la fortune du locataire non-bailleur est inférieur de 20 % au taux hypothécaire, la différence de fortune finale sera d'environ 40 000 francs après 30 ans, soit 8,1 % du coût d'usage total du logement. Il faut toutefois rappeler que ces différences ne proviennent pas du choix du mode de possession, mais du choix de portefeuille du ménage.

Tableau 7.9 Différence de fortune finale propriétaire-occupant/locataire non-bailleur selon les taux de rendement obtenus et la durée d'occupation.

	Prix d'achat	Loyer/prix	Différence de fortune finale propriétaire-occupant/locataire non-bailleur					
			En proportion du coût d'usage			En valeur actuelle date 0		
			15 ans	30 ans	50 ans	15 ans	30 ans	50 ans
1	404 000 fr.	5,9%	1,7%	1,7%	1,7%	5000 fr.	9000 fr.	12 000 fr.
2	420 000 fr.	5,7%	4,3%	6,3%	9,1%	13 000 fr.	31 000 fr.	56 000 fr.
1 + 2	404 000 fr.	5,9%	6,0%	8,1%	11,0%	19 000 fr.	40 000 fr.	68 000 fr.
1 = Taux de rendement après impôt de la fortune du bailleur investie dans le logement = $120\% \times$ taux de rendement après impôt s'il affectait cette fortune à un prêt hypothécaire.								
2 = Taux de rendement de la fortune du locataire non-bailleur = 80 % du taux hypothécaire.								

Différence de prix d'acquisition

Plusieurs auteurs ont montré qu'un éventuel avantage économique ou fiscal lié au statut de propriétaire-occupant (frais d'entretien moindre, valeur locative inférieure au loyer du marché, etc.) pouvait être perdu pour l'acquéreur si les vendeurs peuvent l'accaparer en augmentant le prix lorsqu'ils vendent un logement à un futur occupant [Capozza, Green et Hendershott, 1997]. En effet, si le candidat à l'accession à la propriété calcule le montant maximal qu'il est prêt à payer pour le logement convoité en fonction des charges après impôts qui en résultent, un avantage économique ou fiscal lui permettra de payer un prix plus élevé.

En fait, il y a deux types de clients sur le marché immobilier résidentiel – les (futurs) propriétaires-occupants et les bailleurs. Si les propriétaires-occupants bénéficient systématiquement d'avantages fiscaux, ceux-ci leur permettent de payer plus que les bailleurs pour les mêmes appartements et de les évincer. On ne devrait donc pas voir de logement locatif. Evidemment, tous les ménages ne peuvent ou ne veulent pas acheter leur logement, même si c'est plus avantageux. Ce sont donc seulement les propriétaires fonciers et promoteurs de logements préférés par les accédants qui peuvent augmenter leurs prix grâce à l'avantage fiscal dont ces derniers profiteront.

Un deuxième phénomène justifie une différence de prix selon que l'immeuble est vendu à des propriétaires-occupants ou à un bailleur. La vente d'appartements au détail, dans une structure de propriété par étage, augmente le prix de revient par rapport à la vente en bloc : frais de constitution de la propriété par étage (PPE, sect. 9.4), frais de commercialisation, délai de vente

(sect. 8.5). Cela n'empêche pas des propriétaires-occupants d'acheter des appartements, mais ils paieront probablement une prime par rapport au bailleur, une prime qu'ils acceptent au vu de leurs avantages fiscaux. Il reste que les accédants à la propriété ont intérêt à se concentrer sur les maisons individuelles qui leur offrent le plus grand avantage économique par rapport au bail à loyer.

Si celui qui achète un appartement pour l'occuper lui-même doit payer une prime de 10% par rapport au bailleur, son coût d'usage du logement en propriété est supérieur de 4,3% au coût d'usage du logement en location. Sur 30 ans, la différence de coût d'usage se monte à 23 000 francs. Elle est proportionnelle à la différence de prix d'acquisition.

Frais d'exploitation et d'entretien

Les frais d'exploitation et d'entretien du logement peuvent être plus élevés pour le bailleur que pour le propriétaire-occupant, pour diverses raisons (sect. 7.2). Si le bailleur a des charges d'exploitation et des frais d'entretien supérieurs de 10% à ceux du propriétaire-occupant, l'avantage de la propriété au niveau du coût d'usage du logement est de 2,8%, soit environ 15 000 francs sur 30 ans. Cet avantage est proportionnel à la différence relative de frais d'exploitation et d'entretien.

Frais de transaction

Les frais de transaction recouvrent des éléments économiques et fiscaux. L'acheteur doit s'acquitter des droits de mutation (qui constituent un impôt), des droits d'enregistrement (qui constituent une taxe, au moins pour la part servant à couvrir les frais administratifs de l'enregistrement au registre foncier) et des frais de notaire (qui peuvent s'apparenter à une taxe puisque l'acte authentique est obligatoire). Le vendeur doit s'acquitter dans certains cas d'un impôt sur le gain immobilier, et il doit payer une commission s'il fait appel à un courtier. Du fait que le vendeur ne supporte pas forcément de frais, et que l'incidence des frais de vente est du même ordre que celle des frais d'acquisition, nous nous limiterons à prendre ces derniers en considération.

L'introduction de frais de transaction ne change rien à la comparaison des coûts d'usage dans le scénario de référence, lorsque ces frais sont identiques pour le propriétaire-occupant et pour le bailleur. Ils sont simplement répercutés sur les prix¹⁴. Ils n'ont d'influence sur la comparaison des coûts d'usage que si la durée de possession du propriétaire-occupant est différente de celle du bailleur (période sur laquelle celui-ci fait son calcul de rentabilité). Or, dans notre modèle, les durées de possession du propriétaire-occupant et du locataire bailleur sont identiques puisqu'il s'agit par hypothèse du même ménage. Dans la réalité, le prix du logement s'établit en fonction de la durée sur laquelle l'investisseur marginal (i.e. celui qui accepte de payer le prix le

¹⁴ Des frais de transactions différents équivalent à des prix d'acquisition différents.

plus élevé) prévoit d'amortir ses frais d'acquisition. Si la durée de possession du propriétaire-occupant est inférieure à celle de cet investisseur, la propriété sera plus onéreuse que la location car le propriétaire-occupant n'aura pas eu le temps d'amortir complètement ses frais d'acquisition. Notre modèle permet d'illustrer ce phénomène, par ailleurs largement développé dans la littérature consacrée au choix du mode de possession, en comparant les coûts d'usage du logement pour le propriétaire-occupant et le locataire non-bailleur.

Si les frais d'acquisition, hors impôts, se montent à 0,5 % du prix¹⁵, et si par exemple le propriétaire-occupant revend son logement après seulement trois ans, alors que le bailleur fait son calcul de rentabilité sur trente ans, l'usage du logement aura coûté en trois ans 2,4 % de plus au propriétaire qu'au locataire, soit près de 1800 francs¹⁶. Si le propriétaire-occupant revend son logement après 10 ans, la différence de coût d'usage total n'est plus que de 0,5 %, soit environ 1200 francs (tableau 7.10). Si, en revanche, il conserve son logement pendant 50 ans, il aura un gain de l'ordre de 0,1 % par rapport au locataire, soit environ 700 francs. La propriété n'est financièrement intéressante que si le propriétaire occupe le même logement pendant plusieurs années, mais les différences de coût d'usage du logement sont relativement faibles car les frais d'acquisition hors impôt ont été eux-mêmes supposés relativement faibles¹⁷. Ces différences sont nettement plus élevées si l'on prend également l'impôt sur les transactions (§ 7.5.7). En outre, si le propriétaire-occupant change souvent de logement, les coûts supplémentaires mentionnés ci-dessus se cumulent et peuvent atteindre à la longue plusieurs dizaines de milliers de francs.

Tableau 7.10 Différence de coût d'usage du logement avec frais de transaction, selon la durée de possession du bailleur et du propriétaire-occupant.

Durée de possession bailleur	Prix d'achat	Loyer/prix	Différence de coût d'usage total du logement Locataire non-bailleur/propriétaire-occupant				
			5 ans	10 ans	20 ans	30 ans	50 ans
30 ans	418 000 fr.	5,8 %	-1,3 % (-1600 fr.)	-0,5 % (-1200 fr.)	-0,1 % (-500 fr.)	0	0,1 % (700 fr.)
10 ans	314 000 fr.	7,6 %	-0,8 % (-1000 fr.)	0	0,4 % (1600 fr.)	0,5 % (2800 fr.)	0,6 % (4400 fr.)

¹⁵ Il s'agit des frais d'acte authentique et d'inscription au registre foncier. A Zurich, où le notariat est un service public, ces frais se montent respectivement à 0,1 % et à 0,25 % du prix d'acquisition, montant qui suffit pour couvrir les coûts administratifs d'élaboration de l'acte authentique et d'inscription au registre foncier.

¹⁶ Dans ce cas, on suppose que le bailleur comme le locataire n'occupent leur logement que pendant 3 ans, donc la comparaison des coûts d'usage porte sur cette durée, même si le bailleur calcule sur un horizon plus long.

¹⁷ Ces frais peuvent être sensiblement plus élevés qu'à Zurich, notamment dans les cantons où le notariat n'est pas un service public.

Inflation

Si les taux d'intérêt et de rendement réels restent constants, le niveau de l'inflation n'a aucune influence sur la comparaison des coûts d'usage du logement dans la configuration de référence. En effet, elle affecte pareillement le bailleur – qui en répercute les effets vers le locataire – et le propriétaire-occupant. L'inflation coûte au propriétaire immobilier lorsque la plus-value purement nominale est taxée à la revente: il s'appauvrit à chaque transaction, en ce sens qu'il ne pourrait pas racheter le même immeuble avec la recette de la vente réduite par les impôts. L'inflation combinée avec l'imposition des plus-values nominales pénalise donc typiquement le propriétaire qui revend plus fréquemment son bien, comme tous frais de transaction.

Notre modèle permet également de simuler une évolution des loyers différente de celle des prix à la consommation. Cela n'a pas d'incidence non plus sur les coûts d'usage relatifs, dans la mesure où le prix d'achat (et de revente) reflète l'évolution réelle des loyers pour les deux types de propriétaires. Rappelons que les anticipations sont parfaites dans notre modèle.

7.5.6 Simulations sur plusieurs variables économiques

Jusqu'ici, nous n'avons introduit de divergence entre les paramètres économiques de la location et de la propriété que un par un. Dans la réalité, plusieurs paramètres peuvent être différents. Nous allons examiner deux configurations plausibles de paramètres divergents, l'une pour une maison individuelle (configuration A), l'autre pour un appartement (configuration B).

Le prix du logement est fixé par un investisseur (le bailleur de référence) dont l'horizon temps peut être différent de celui des trois acteurs étudiés dans notre modèle, qui ont, quant à eux, des durées d'occupation identiques.

Configuration A

Les hypothèses sont les suivantes:

- frais d'acquisition: 0,5%;
- économie de frais d'exploitation et d'entretien du propriétaire-occupant par rapport au bailleur: 10%.

Dans cette configuration, la propriété est en général plus avantageuse (tab. 7.11). Le coût d'usage du logement du locataire bailleur est toujours supérieur à celui du propriétaire-occupant, car le premier a des frais d'exploitation et d'entretien plus élevés (§ 7.5.5), alors qu'il paie les mêmes frais de transaction. Par rapport au locataire non-bailleur, en revanche, le coût d'usage du logement du propriétaire-occupant dépend de la durée d'occupation d'une part, et de l'horizon temps du bailleur de référence (sa durée de possession prévue) d'autre part. Lorsque la durée d'occupation est plus courte que l'horizon du bailleur de référence, les frais de transaction jouent en défaveur de la propriété, mais cet élément ne compense l'avantage au niveau des frais

d'exploitation et d'entretien que si la durée d'occupation est extrêmement courte (moins de 4 ans).

Tableau 7.11 Différence de coût d'usage du logement pour deux configurations de paramètres, selon l'horizon temps du bailleur et la durée d'occupation, configurations A et B.

Horizon bailleur	Prix d'achat	Loyer/prix	Différence de coût d'usage total du logement, selon la durée d'occupation									
			Loc. bailleur ⁽¹⁾ /Prop. occupant					Loc. non-bailleur/Prop. occupant				
			5 ans	10 ans	20 ans	30 ans	50 ans	5 ans	10 ans	20 ans	30 ans	50 ans
Configuration A												
30 ans	418 000 fr.	5,8%	2,8%	2,8%	2,8%	2,8%	2,8%	1,5%	2,3%	2,7%	2,8%	2,9%
10 ans	414 000 fr.	5,8%	2,8%	2,8%	2,8%	2,8%	2,8%	2,0%	2,8%	3,2%	3,3%	3,4%
Configuration B												
30 ans	418 000 fr.	5,8%	-1,6%	-1,5%	-1,5%	-1,5%	-1,5%	-2,9%	-2,1%	-1,6%	-1,5%	-1,4%
10 ans	414 000 fr.	5,8%	-1,6%	-1,5%	-1,4%	-1,4%	-1,4%	-2,4%	-1,5%	-1,1%	-0,9%	-0,8%

⁽¹⁾ Attention: son horizon de calcul est le même que celui du propriétaire-occupant.

⁽¹⁾ Attention: son horizon de calcul est le même que celui du propriétaire-occupant.

Configuration B

Cette configuration correspond au cas d'un appartement, pour lequel on peut faire une hypothèse supplémentaire par rapport à la configuration A: supplément de prix pour le propriétaire-occupant par rapport au bailleur: +10%.

Dans cette configuration, la location est toujours plus avantageuse (tab. 7.11). Lorsque la durée d'occupation est équivalente à l'horizon du bailleur de référence (celui qui fixe le rapport loyer/prix), l'avantage de la location est de 1,5% du coût d'usage du logement, ce qui correspond à l'avantage résultant d'un prix plus bas obtenu par le bailleur (4,3%) diminué du coût supplémentaire résultant de charges d'entretien et d'exploitation plus élevés (-2,8%). Si, en revanche, la durée d'occupation est différente de la durée de possession du bailleur de référence, la comparaison des coûts d'usage du logement dépend de ces durées.

Le coût d'usage du logement du locataire bailleur est inférieur à celui du propriétaire-occupant, car le supplément de prix, et par conséquent de frais de transaction, payé par le propriétaire-occupant fait plus que compenser son économie de frais d'exploitation et d'entretien. L'avantage de la location diminue toutefois avec le temps, une durée plus longue permettant de répartir dans le temps le supplément de frais de transaction résultant du supplément de prix payé par le propriétaire-occupant.

Par rapport au locataire non-bailleur, la situation de propriétaire-occupant est plus (respectivement moins) intéressante que par rapport au locataire bailleur si leur durée d'occupation est supérieure (respectivement inférieure) à la durée de possession du bailleur de référence, en raison du fait que le propriétaire-occupant a plus (respectivement moins) de temps pour amortir ses frais d'acquisition. Néanmoins, la location reste avantageuse même si l'horizon du

bailleur de référence est de 10 ans alors que l'occupant reste propriétaire pendant 50 ans.

Il vaut donc mieux être locataire de son appartement (sous réserve d'un éventuel autre avantage, notamment fiscal; § 7.5.7). En revanche, il vaut mieux être propriétaire de sa maison individuelle, sauf si la durée d'occupation prévue est très courte.

7.5.7 Simulations sur une variable fiscale

Droits de mutation

L'influence de l'impôt sur les transactions est la même que celle des autres frais de transaction (§ 7.5.5). Si le droit de mutation se monte à 2 % du prix¹⁸, et si par exemple le propriétaire-occupant revend son logement après seulement trois ans, alors que le bailleur fait son calcul de rentabilité sur trente ans, le logement aura coûté en trois ans 9,3 % de plus au propriétaire qu'au locataire, soit près de 7000 francs. Si le propriétaire-occupant revend son logement après 10 ans, la différence de coût d'usage total n'est plus que de 2 %, soit un peu moins de 5000 francs sur 10 ans. Si, en revanche, il conserve son logement pendant 50 ans, il aura un gain de l'ordre de 0,4 % par rapport au locataire, soit un peu moins de 3000 francs. L'impôt sur les transactions pénalise donc fortement les propriétaires-occupants qui sont relativement mobiles.

Valeur locative

Si la valeur locative est inférieure de 10 % au loyer, l'avantage relatif de la propriété se monte à 1,8 % du coût d'usage total du logement, ce qui correspond à l'équivalent, en valeur actuelle à la date 0, d'un gain fiscal de l'ordre de 10 000 francs sur 30 ans, soit 480 francs par an.

L'avantage de la propriété est proportionnel à la différence relative entre la valeur locative et le loyer. Si cette différence est de 50 %, le gain fiscal se monte à 2400 francs par an, soit environ 50 000 francs sur 30 ans (en valeur actuelle à la date 0), ou 9,1 % du coût d'usage du logement.

Valeur fiscale

Si c'est la valeur fiscale du logement qui est inférieure au prix (pour le propriétaire-occupant uniquement), l'effet est évidemment moindre, puisque cela touche l'impôt sur la fortune, qui est plus faible que l'impôt sur le revenu. Une valeur fiscale inférieure de 10 % au prix du marché entraîne une économie de 0,2 % pour le propriétaire-occupant au niveau du coût d'usage total sur 30 ans, soit un gain fiscal total de l'ordre de 1000 francs (en valeur actuelle à la date 0). Ce gain est proportionnel à la différence entre la valeur fiscale et le prix du marché.

¹⁸ Ce taux varie entre 0,1 % (Uri) et 3 % (Bâle-Ville, Neuchâtel et Genève).

Déduction pour frais d'entretien

Si le propriétaire-occupant peut déduire, au titre des frais d'entretien, un montant supérieur de 10% aux frais effectifs, l'avantage de la propriété se monte à 0,4% du coût d'usage du logement, soit environ 2000 francs sur 30 ans (en valeur actuelle à la date 0), en raison d'un gain fiscal d'environ 100 francs par an. L'avantage de la propriété est ici également proportionnel à la différence relative entre la déduction admise fiscalement et les frais effectifs.

Imposition des gains immobiliers

L'imposition du gain immobilier joue le même rôle que les frais de transaction dans le modèle. Cette imposition ne change rien à la comparaison des coûts d'usage du logement, sauf si la durée d'occupation du propriétaire-occupant est différente de celle du bailleur. Si elle est inférieure, il est plus avantageux d'être locataire. Avec un taux d'inflation de 3%, et si le taux d'imposition du gain immobilier est de 20%, le coût d'usage du logement du locataire non-bailleur est inférieur de 4,8% à celui du propriétaire-occupant pour une durée d'occupation de 3 ans, et de 2,2% pour une durée d'occupation de 15 ans. Mais sur 50 ans, le coût d'usage de son logement est supérieur de 1,9%. Ces différences sont d'autant plus importantes que le taux d'inflation est élevé.

Progressivité de l'impôt

Globalement, la progressivité de l'impôt tend à réduire les différences de coût d'usage du logement ressortant des simulations sur les variables économiques. En effet, le ménage dont le coût d'usage du logement est plus faible a une fortune, et donc un revenu, qui augmentent plus rapidement, mais cette augmentation est freinée par la progressivité de l'impôt.

En revanche, la progressivité de l'impôt rend également progressif l'éventuel avantage fiscal provenant de valeurs locative ou fiscale inférieures au loyer ou au prix du marché. Elle accentue donc les différences de coût d'usage du logement selon le mode de possession pour les ménages à revenus élevés par rapport à la configuration de référence, et elle les réduit pour les ménages à bas revenus.

Enfin, la progressivité de l'impôt peut influencer la comparaison des coûts d'usage du logement si le ménage considéré a un taux d'imposition différent de celui de l'investisseur marginal qui fixe le prix du marché. Si ce bailleur de référence a un taux d'imposition plus élevé que le ménage, la propriété est plus avantageuse car l'impôt que paie le propriétaire sur la valeur locative est plus faible que l'impôt que le bailleur paie sur le rendement locatif et qu'il fait supporter au locataire. Si par exemple le taux d'imposition du ménage est de 15% sur le revenu (contre 20% au bailleur de référence) et de 0,05% sur la fortune (contre 0,1% au bailleur de référence), l'avantage de la propriété se monte à 0,9% du coût d'usage du logement, soit près de 5000 francs sur 30 ans (en valeur actuelle à la date 0).

7.5.8 Simulations sur plusieurs variables fiscales

Configuration C

Les hypothèses sont les suivantes:

- la valeur locative est inférieure de 30 % au loyer du marché;
- la valeur fiscale du logement est inférieure de 30 % au prix du marché;
- l'impôt sur les transactions se monte à 2 %.

Dans cette configuration, la propriété est en général plus avantageuse (tab. 7.12). Le coût d'usage du logement du locataire bailleur est toujours supérieur à celui du propriétaire-occupant en raison de l'avantage fiscal de ce dernier. La différence est d'environ 5,9 %, soit environ 32 000 francs sur 30 ans (en valeur actuelle à la date 0), grâce à un gain fiscal de près de 2000 francs par an¹⁹. Par rapport au locataire non-bailleur en revanche, le coût d'usage du logement du propriétaire-occupant peut être plus élevé. Le coût relatif dépend de la durée d'occupation d'une part et de l'horizon temps du bailleur de référence (sa durée de possession prévue) d'autre part. Lorsque la durée d'occupation est plus courte que l'horizon du bailleur de référence, l'impôt sur les transactions joue en défaveur de la propriété. Cet élément fait plus que compenser l'avantage fiscal si la durée d'occupation est très courte. La propriété devient avantageuse après 5 ans (respectivement 4 ans) d'occupation lorsque l'horizon du bailleur de référence est de 30 ans (respectivement 10 ans).

Tableau 7.12 Différence de coût d'usage du logement selon l'horizon temps du bailleur et la durée d'occupation, configuration C.

Horizon bailleur	Prix d'achat	Loyer /prix	Différence de coût d'usage total du logement, selon la durée d'occupation									
			Loc. bailleur ⁽¹⁾ /Prop. occupant					Loc. non-bailleur/Prop. occupant				
			5 ans	10 ans	20 ans	30 ans	50 ans	5 ans	10 ans	20 ans	30 ans	50 ans
30 ans	414 000 fr.	5,9 %	5,8 %	5,9 %	5,9 %	5,9 %	5,9 %	0,7 %	3,8 %	5,4 %	5,9 %	6,3 %
10 ans	396 000 fr.	6,1 %	5,8 %	5,9 %	5,9 %	5,9 %	5,9 %	2,8 %	5,9 %	7,3 %	7,8 %	8,2 %

⁽¹⁾ Attention: son horizon de calcul est le même que celui du propriétaire-occupant.

7.5.9 Simulations sur les variables économiques et fiscales

Configuration D

La configuration D regroupe les configurations A et C (cas d'une maison individuelle). Les hypothèses sont donc les suivantes:

- frais de transaction (frais d'acquisition + impôts): 2,5 %;
- économie de frais d'exploitation et d'entretien du propriétaire-occupant par rapport au bailleur: 10 %;

¹⁹ La différence de coût est très légèrement plus faible si la durée d'occupation est plus courte car le locataire bénéficie (au travers du loyer) du fait que son bailleur raisonne sur une durée plus longue.

- valeur locative inférieure de 30 % au loyer du marché;
- valeur fiscale inférieure de 30 % au prix du marché.

Configuration E

La configuration E regroupe les configurations B et C (cas d'un appartement). Hypothèse supplémentaire par rapport à la configuration D: le propriétaire-occupant paie un supplément de prix de 10 % par rapport au bailleur.

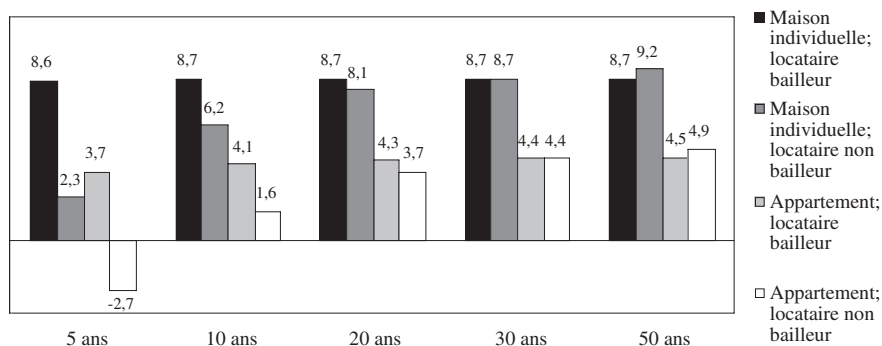


Fig. 7.13 Différence de coût d'usage du logement selon l'horizon temps du bailleur et la durée d'occupation, configurations D et E. Différence de coût d'usage entre locataire et propriétaire-occupant selon si le locataire est également bailleur du logement (dans ce cas avec le même horizon de calcul que le propriétaire-occupant) ou non et si la comparaison porte sur une maison individuelle ou un appartement. Le bailleur de référence a un horizon de 30 ans. Plus de détails dans le tableau B.8.

Par rapport aux configurations A et B, la propriété est évidemment plus intéressante. Grâce à l'avantage fiscal, il vaut toujours mieux être propriétaire-occupant que locataire bailleur. Il vaut également mieux être propriétaire-occupant que locataire non-bailleur, sauf si la durée d'occupation est nettement plus courte que l'horizon du bailleur de référence (fig. 7.13).

Si le propriétaire-occupant paie le même prix que le bailleur (configuration D), son statut est financièrement plus intéressant que le statut de locataire non-bailleur, sauf si la durée d'occupation est inférieure à 4 ans (respectivement 3 ans) alors que l'horizon du bailleur est de 30 ans (respectivement 10 ans).

Si le propriétaire-occupant paie un supplément de 10 % sur le prix d'achat par rapport au bailleur (configuration E), il doit attendre 8 ans (respectivement 5 ans), alors que l'horizon du bailleur est de 30 ans (respectivement 10 ans), pour que son statut soit financièrement plus avantageux.

Aux deux extrêmes (pour un horizon du bailleur de trente ans), celui qui change d'appartement tous les cinq ans paiera environ 40 000 francs de plus en 50 ans s'il est propriétaire plutôt que locataire (non-bailleur), mais le résultat est à peu près inverse pour celui qui reste 50 ans dans une villa.

7.5.10 Équité et neutralité fiscales

L'équité fiscale exige que le ménage dont le revenu est plus élevé paie plus d'impôts, mais pas au point que son revenu après impôts soit plus faible. Notre modèle de simulation tient compte de plusieurs impôts payés par les ménages et les bailleurs. Les impôts qui ne sont pas propres au logement sont équitables, donc on peut vérifier l'équité de la fiscalité du logement dans son ensemble en examinant les impôts totaux payés par les ménages. Il reste à évaluer les revenus déterminants. Ceci est simple également, puisque les ménages ne se distinguent que par le régime de propriété. Ainsi, la comparaison des fortunes finales n'indique pas seulement la différence des coûts d'usage du logement mais aussi, avec le signe inverse, des revenus libres (disponibles pour d'autres consommations que le logement). Pour évaluer les revenus libres avant impôts, il faut donc se référer à des configurations sans impôts, les configurations F et G ci-dessous.

La neutralité fiscale exige ici que les impôts n'affectent pas le choix du mode de possession. Nous distinguons deux conditions de neutralité selon si les ménages choisissent simplement le mode de possession le plus avantageux ou si leur choix dépend de la différence des coûts d'usage. Dans le premier cas, le système fiscal est faiblement neutre s'il ne modifie pas le *signe* de la différence de coûts d'usage qui existe avant impôts. Dans le second cas, le système fiscal est fortement neutre s'il ne modifie pas l'*ampleur* de la différence de coûts d'usage qui existe avant impôts.

Configurations F et G

Les configurations F et G correspondent aux configurations D et E, mais sans impôts. Elles ne sont pas équivalentes aux configurations A et B, puisque dans ces dernières il y avait une fiscalité définie selon les hypothèses de référence.

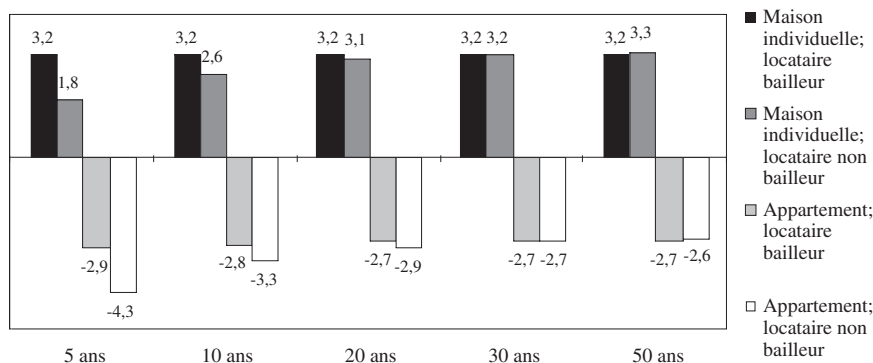


Fig. 7.14 Différence de coût d'usage du logement selon l'horizon temps du bailleur et la durée d'occupation, sans impôts (configurations F et G). Différence de coût d'usage entre locataire et propriétaire-occupant selon si le locataire est également bailleur du logement (dans ce cas avec le même horizon de calcul que le propriétaire-occupant) ou non et si la comparaison porte sur une maison individuelle ou un appartement. Le bailleur de référence a un horizon de 30 ans. Plus de détails dans le tableau B.9.

La figure 7.14 montre que, hors tout impôt, la propriété est plus avantageuse que la location lorsqu'il s'agit d'une maison individuelle, mais moins avantageuse s'il s'agit d'un appartement pour lequel l'acquéreur doit payer une prime par rapport au bailleur. En d'autres termes, le revenu libre du propriétaire-occupant est plus élevé que celui du locataire dans le premier cas (configuration F) et plus faible dans le second (configuration G).

La fiscalité du logement est équitable si la différence des coûts d'usage du logement est plus faible après impôts qu'avant impôts, mais sans renverser le signe. En comparant la figure 7.14 avec la figure 7.13, on constate que cette condition d'équité n'est remplie que dans un seul cas, celui de la comparaison entre un propriétaire occupant un appartement acheté avec une forte prime et un locataire non-bailleur lorsque leur durée d'occupation est très courte alors que l'horizon du bailleur est de 30 ans. Dans tous les autres cas, le propriétaire-occupant paie moins d'impôts que le locataire. Même lorsque la propriété coûte plus cher que la location parce que le propriétaire-occupant doit payer une prime à l'acquisition, donc dans une situation où il est équitable qu'il paie moins d'impôts, l'avantage fiscal est tel que le logement en propriété coûte finalement moins cher, ce qui ne saurait être équitable²⁰.

La neutralité faible exige uniquement que la différence de coûts d'usage qui existe avant impôts ne change pas de signe après impôts. La comparaison de la figure 7.13 et de la figure 7.14 montre que cette condition est généralement remplie dans le cas de la maison individuelle (configurations D et F), puisque le propriétaire-occupant qui bénéficie d'un avantage de coût avant impôts le conserve après impôts. Dans le cas de l'appartement, avec supplément de prix à payer par rapport au bailleur, le système fiscal n'est pas neutre puisqu'il fait plus que compenser ce désavantage du propriétaire-occupant. Sans impôt, le supplément de prix rend la location plus attrayante, mais l'avantage fiscal renverse ce résultat.

La neutralité forte exige que le différentiel de coût d'usage soit préservé par les impôts, pour que ce facteur de choix du mode de possession ne soit pas modifié. Cette condition n'est jamais remplie, le propriétaire-occupant et le locataire ne payant jamais autant d'impôts.

7.5.11 Mise en garde sur l'interprétation de l'équité et de la neutralité

On constate que la comparaison des coûts d'usage du logement en propriété et locatif ainsi que l'équité et la neutralité dépendent souvent de la durée d'occupation du propriétaire-occupant, respectivement de la durée d'investissement du bailleur. Ceci est gênant. Peut-on dire qu'un système fiscal est neutre s'il ne renverse pas le choix du mode de possession par les ménages qui occupent leur logement pendant quatre ans au moins? Peut-on dire qu'il est équitable si le propriétaire-occupant subit une charge fiscale

²⁰ Cela s'apparente à un taux d'impôt dépassant 100% sur le supplément de revenu libre du locataire.

globale égale à celle du locataire seulement lorsqu'il occupe son logement pendant une durée très courte ?

Dans ces cas, l'équité et la neutralité sont obtenues parce que le supplément d'impôts supporté par un des modes de possession à l'achat ou à la revente est compensé par un avantage d'impôts obtenu sur un nombre suffisant d'années d'occupation. Pour obtenir la neutralité et l'équité indépendamment de la durée d'occupation, il faut trouver des règles fiscales qui soient neutres et équitables pour chacune des phases – achat, occupation, revente. A première vue, on pose des exigences plus fortes au système fiscal en recherchant la neutralité et l'équité dans les trois phases séparément, plutôt que sur l'ensemble de la durée. En effet, des avantages dont bénéficie un mode de propriété dans une phase ne peuvent plus compenser les désavantages subis dans une autre. En réalité, ces conditions séparées de neutralité et d'équité sont certainement plus faciles à réaliser qu'une condition globale avec des compensations. Pour que l'équité et la neutralité du système fiscal ne dépendent pas de la durée d'occupation, il faudrait d'abord supprimer les droits de mutation. Il reste le problème de la durée si on a des barèmes et règles d'imposition qui tiennent compte de la durée de possession (par exemple une valeur locative dégressive ou simplement constante).

La prise de valeur du logement, due notamment à l'inflation, pose un problème particulier dans ce contexte. En effet, elle se produit pendant la possession mais ne donne lieu à une imposition qu'à la vente. A quelle étape faut-il en tenir compte ? On peut avancer plusieurs arguments en faveur de la prise en compte de la plus-value seulement à la vente :

- cette solution est conforme à la logique de la fiscalité en Suisse et même aux règles comptables ;
- le propriétaire ne profite pratiquement pas de la plus-value avant de la réaliser (sauf s'il souhaite accroître son emprunt hypothécaire) ;
- la commodité analytique.

D'autres arguments plaident en faveur d'une prise en compte de la plus-value tout au long de la période de possession. Ils sont plutôt de nature théorique :

- en principe, le bailleur accepte un loyer plus bas en anticipation du gain ;
- le propriétaire-occupant pourrait prendre sur lui une charge financière plus lourde en anticipation du gain.

Ces arguments théoriques ne sont pas très forts. Dans la pratique, on ne tient pas compte de la prise de valeur pour calculer le loyer (LCAP, droit du bail, plans financiers usuels). De plus, la prise de valeur n'est de loin plus aussi régulière et sûre qu'autrefois, quand l'inflation était soutenue. Pour toutes ces raisons, on va privilégier la solution qui consiste à tenir compte de la prise de valeur de l'actif uniquement à l'étape de la vente.

En fin de compte, c'est quand même la fiscalité globale, sur l'ensemble du cycle de possession, qui est pertinente pour le propriétaire. C'est pourquoi on a retenu cette approche globale dans ce chapitre, une approche qui revient implicitement à capitaliser les différences de coûts et d'impôts de chaque étape.

7.6 CONCLUSIONS

Ce sont essentiellement les mêmes éléments qui entrent dans le coût du logement locatif (via le bailleur) et le coût du logement en propriété. Les différences portent donc plutôt sur la grandeur de ces éléments de coûts, tels que les frais d'entretien ou les frais engendrés par la mobilité (frais de déménagement et frais pour trouver de nouveaux occupants). Ces différences vont dans le sens de coûts du logement plus faibles pour le propriétaire-occupant que pour le locataire, sauf si le premier déménage fréquemment (après moins de 5 ans environ). On pourrait penser que les propriétaires-occupants sont conscients de cet état de fait, puisqu'ils estiment à plus de 70 % que leur logement leur coûterait plus cher en location. En fait, lorsqu'on leur demande de détailler leur calcul du coût du logement en propriété, on constate qu'il s'écarte sensiblement d'une évaluation exhaustive.

Les propriétaires se montrent très au fait des coûts immédiats et visibles de la propriété: les intérêts, les charges et redevances diverses, les frais d'entretien. Ils se trompent parfois en comptant les amortissements ou les investissements dans les coûts du logement. Surtout ils oublient tous les coûts moins visibles et moins directs de la propriété: le coût d'opportunité des fonds propres, le changement de valeur du bien, les coûts en nature (gestion, fonctionnement). Même l'incidence fiscale de la propriété est rarement prise en compte.

Ces résultats suggèrent que les principaux leviers pour abaisser les coûts perçus du logement en propriété sont les taux d'intérêt hypothécaire, les frais d'entretien et les charges. Lorsque ces coûts baissent, le logement en propriété devient plus abordable pour de nombreux ménages, mais il ne devient pas plus attrayant par rapport à la location puisque les loyers devraient aussi baisser. Les mesures fiscales paraissent peu prometteuses puisque les propriétaires les perçoivent mal. On serait même tenté de financer les services publics par l'impôt général, y compris une valeur locative plus élevée, plutôt que par des redevances spécifiques bien visibles.

L'avantage fiscal du propriétaire-occupant avait pourtant été cité comme deuxième motif le plus important pour accéder à la propriété (sect. 3.6). Les résultats présentés ici confirment cependant ce que l'on avait déjà pressenti en constatant que les locataires attachent plus de poids à cet avantage que les propriétaires: il s'agit plus de l'avantage fiscal perçu que réel. En d'autres termes, pratiquement personne ne tient compte de l'économie d'impôt quand il

compare le coût du logement en propriété avec la location, mais beaucoup tiennent à cet avantage dans l'abstrait. Cela signifie que la forme de l'imposition des propriétaires-occupants est plus importante que le fonds, du moins pour son acceptabilité et son incidence sur le choix du mode de possession.

Le système actuel d'imposition des propriétaires-occupants n'est pas très habile sur ce plan puisqu'il donne l'apparence, tout au moins aux propriétaires peu endettés, d'être sévère en imposant une valeur locative qui leur paraît tout à fait fictive. En réalité, il est très généreux dans son ensemble, puisqu'il réduit le revenu imposable de l'ensemble des propriétaires alors que c'est un placement lucratif qui augmente leur capacité contributive. La réforme actuellement débattue – suppression de l'imposition de la valeur locative et de la déductibilité des intérêts passifs et des charges – est souhaitable sur le plan de l'acceptabilité et de l'incidence sur la perception du coût du logement en propriété. En revanche, elle agrandit la brèche dans le principe de l'imposition selon la capacité contributive exhaustive.

Pour évaluer l'incidence de la fiscalité sur le coût comparé du logement en propriété et en location, une appréciation intertemporelle est nécessaire, puisque certains impôts et coûts spécifiques du propriétaire interviennent aux «extrémités» de la période de possession. De façon générale, il est très difficile d'évaluer le coût relatif du logement selon le mode de possession car il dépend de nombreux paramètres, qui varient en outre dans l'espace et dans le temps ainsi que selon le type d'objet. Pour parvenir à des conclusions, il faut faire un grand nombre d'hypothèses qui s'apparentent à des scénarios. Nous comparons ces scénarios à l'aide d'un modèle dynamique qui compare la situation patrimoniale de divers types de ménages au terme d'une période de possession, selon qu'ils ont été locataires ou propriétaires et que les locataires ont investi leur fortune dans l'immobilier résidentiel ou dans d'autres actifs.

A priori, les coûts d'usage du logement sont très semblables, comme nous venons de le voir. De nombreux facteurs introduisent cependant des différences. Parmi les facteurs économiques susceptibles d'introduire une différence de coût d'usage du logement entre le propriétaire-occupant et le locataire, citons :

- Le rendement sur les fonds propres : le propriétaire-occupant touche implicitement le rendement du marché des investissements immobiliers résidentiels alors que le locataire peut investir sa fortune dans d'autres actifs²¹.
- Les frais d'exploitation et d'entretien : des charges de 10% plus élevées pour le bailleur se traduisent en un coût d'usage supérieur de 2,8% pour le locataire par rapport au propriétaire-occupant.
- Le prix d'acquisition : dans la mesure où le propriétaire-occupant bénéficie d'un coût d'usage plus faible à prix d'acquisition égal, il est possible qu'il

²¹ La différence résulte dans ce cas surtout de choix de portefeuille.

paie un prix d'achat plus élevé sur un marché aussi peu transparent. De plus, le propriétaire-occupant a acheté un seul logement alors que le bailleur a acheté celui du locataire avec tout un immeuble; or l'achat «au détail» coûte plus cher que l'achat «en gros», les frais de transaction supplémentaires pouvant être assimilés à un prix d'acquisition plus élevé. Une prime de 10% se traduit en un coût d'usage plus élevé de 4,3% pour le propriétaire-occupant (avec la même durée de possession). Pour ces raisons, les propriétaires-occupants achèteront plutôt des maisons individuelles et les bailleurs des appartements.

- Le prix de vente: un propriétaire qui revend un immeuble (locatif ou son propre logement) dans un délai court s'expose à une baisse de prix substantielle, puisque les acheteurs potentiels pourraient y voir un indice de défauts cachés de l'immeuble. Cet élément difficilement chiffrable n'a pas été pris en compte dans nos calculs.
- Les frais de transaction: supportés par les deux types de propriétaires, ils ne changent rien à la comparaison des coûts d'usage, sauf si un type de propriétaire change plus fréquemment de logement. Si, par exemple, le bailleur calcule son loyer pour une durée de possession de 30 ans alors que le propriétaire-occupant change de logement tous les 10 ans, ce dernier subira un coût d'usage supérieur à celui du locataire dans la proportion des frais d'acquisition.

Le modèle permet ainsi de chiffrer les effets sur le coût d'usage relatif du logement de l'avantage que peut avoir le propriétaire-occupant avec des frais d'exploitation et d'entretien plus faibles, ou du désavantage des frais de transaction pour le propriétaire-occupant qui change fréquemment de logement, ou encore du désavantage d'un prix d'acquisition plus élevé pour les appartements (PPE). La comparaison des coûts dépend donc de tous ces facteurs. Il n'est avantageux de louer une maison individuelle plutôt que de l'acheter (pas de différence de prix d'acquisition) que pour une durée d'occupation inférieure à 4 ans, et encore faut-il que le bailleur calcule d'amortir les frais d'acquisition sur un horizon de 30 ans. Pour une durée d'occupation plus longue, l'économie de frais d'exploitation et de gestion rend la propriété plus avantageuse. En revanche, il est toujours plus avantageux de louer un appartement si l'achat en PPE implique un prix d'acquisition supérieur de 10% au prix payé par le bailleur, même si le propriétaire-occupant ne bouge plus pendant 50 ans alors que le bailleur amortit les frais d'acquisition (0,5%) sur 10 ans.

Jusqu'ici, la comparaison des coûts d'usage n'a porté que sur des facteurs économiques, avec une fiscalité neutre. En réalité, la fiscalité ne traite pas de la même façon le propriétaire-occupant et le bailleur. Parmi les éléments fiscaux susceptibles d'introduire une différence de coût d'usage du logement entre le propriétaire-occupant et le locataire, citons:

- L'estimation de la valeur locative: si elle est inférieure de 10% au loyer, le coût d'usage est inférieur de 1,8% pour le propriétaire-occupant par rapport au locataire. L'avantage est proportionnel à la sous-estimation.
- L'estimation de la valeur fiscale: si elle est inférieure de 10% au prix, le coût d'usage est inférieur de 0,2% pour le propriétaire-occupant par rapport au locataire. L'avantage est proportionnel à la sous-estimation.
- La déduction autorisée pour les frais d'entretien: si elle est supérieure de 10% aux frais effectifs pour le propriétaire-occupant, son coût d'usage est inférieur de 0,4% par rapport au locataire. L'avantage est proportionnel à la surestimation.
- L'imposition des gains immobiliers est analogue aux frais de transaction: elle n'influence la comparaison des coûts d'usage que si les durées de possession du bailleur et du propriétaire-occupant sont différentes. Son influence est d'autant plus forte que l'inflation des prix immobiliers est élevée, puisqu'elle frappe les plus-values nominales.
- La progressivité des impôts tend, d'une part, à diminuer les différences de coûts d'usage, puisque le ménage dont le coût d'usage est plus faible va être imposé à des taux plus élevés. D'autre part, elle «aggrave» l'effet de la sous-estimation des valeurs locative et fiscale. Enfin, elle influence encore la comparaison des coûts d'usage si le bailleur et le propriétaire-occupant sont dans des tranches de revenu et de fortune différentes.

Ainsi, la sous-estimation de la valeur fiscale et surtout de la valeur locative est favorable au propriétaire-occupant, alors que l'imposition des transactions et gains immobiliers lui nuisent s'il change fréquemment de logement. Les simulations permettent de calculer la durée minimale de possession à partir de laquelle la propriété est avantageuse pour une combinaison de paramètres fiscaux. Pour une combinaison plausible – sous-estimation des valeurs locative et fiscale de 30%, impôts sur les transactions de 2% – la propriété devient avantageuse après 4 ou 5 ans.

Il reste à combiner les différences fiscales avec les différences économiques pour parvenir à une comparaison complète des coûts d'usage pour le logement locatif et en propriété. Pour des valeurs plausibles, on trouve que la propriété d'une maison individuelle est avantageuse dès une durée d'occupation de 3 à 4 ans. L'avantage de coût d'usage atteint 8 à 10% pour une durée d'occupation de 20 ans (cela dépend aussi de l'horizon de placement du bailleur). Si celui qui achète un appartement au détail pour l'occuper doit payer un supplément de 10% par rapport au bailleur, il lui faut une durée d'occupation de 5 à 8 ans au moins pour effacer ce désavantage. Sur 20 ans, son coût d'usage est inférieur de 4 à 6% à celui du locataire.

Le modèle permet enfin de vérifier l'équité et la neutralité du système fiscal par rapport au mode de possession. La condition d'équité n'est remplie que dans un seul cas, celui où le propriétaire-occupant habite pendant très peu de temps un appartement acheté avec une prime conséquente alors que le

bailleur calcule sur un horizon beaucoup plus long. Dans ce cas, il est équitable que le propriétaire-occupant paie moins d'impôts puisqu'il lui reste moins de revenu disponible après les frais plus élevés du logement. Dans tous les autres cas, le propriétaire-occupant bénéficie à la fois de coûts et d'impôts plus faibles ou alors d'un tel avantage fiscal qu'il renverse un désavantage de coût.

Le fait que le propriétaire-occupant paie moins d'impôts tout en bénéficiant d'un coût d'usage plus faible avant impôts (le cas de la maison individuelle achetée sans supplément de prix) est compatible avec la neutralité au sens faible : dans ce cas, la fiscalité ne fait que rendre encore plus avantageux le mode de possession qui est déjà le plus avantageux. En creusant l'écart, la fiscalité n'est cependant pas neutre au sens fort, c'est-à-dire pour des ménages qui choisissent non seulement d'après le signe de la différence de coûts mais d'après l'ampleur de cette différence. Lorsque le propriétaire-occupant paie une prime à l'achat, la fiscalité renverse le désavantage au niveau du coût d'usage, ce qui n'est neutre ni au sens faible ni au sens fort.

Si une certaine non-neutralité est nécessaire pour remplir le mandat constitutionnel d'encouragement de l'accession à la propriété, elle devrait toutefois être obtenue par un système qui déroge le moins possible au principe d'équité, ce qui n'est pas le cas actuellement. Il est également difficilement acceptable que le système fiscal soit d'autant plus favorable au propriétaire-occupant qu'il est moins mobile.

Pour conclure, une mise en garde : nos calculs dans ce chapitre supposent que tout est parfaitement prévisible, que le propriétaire qui déménage pourra acheter un nouveau logement pour le prix auquel il vend l'ancien, que son revenu suit l'évolution générale des prix, que les loyers correspondent aux coûts de bailleur, que ceux-ci croissent régulièrement avec l'inflation. Dans la réalité, les choses ne sont pas aussi monotones et sûres. Les risques ont été traités dans la section 6.7. Ils sont de nature à modifier sensiblement les comparaisons effectuées dans le présent chapitre. Par exemple, Baddeley [1999] a montré qu'un propriétaire-occupant qui a acheté son logement au sommet du cycle de l'immobilier aurait été financièrement mieux inspiré d'attendre avant d'accéder à la propriété car ses avantages, notamment fiscaux, sont plus que compensés par le supplément de prix payé.

CHAPITRE 8

CONVERSION DE LOGEMENTS LOCATIFS EN PROPRIÉTÉ

8.1 INTRODUCTION

La façon la plus simple et la plus économique d'augmenter rapidement la proportion des ménages propriétaires de leur logement serait que les locataires achètent les logements qu'ils occupent déjà. L'achat d'appartements existants différents de ceux qu'ils occupent nécessiterait de grands mouvements mais pas de construction nouvelle. Les locataires pourraient encore désirer acheter de nouveaux appartements. Enfin, la solution la plus gourmande en ressources serait l'accession à de nouvelles maisons individuelles. Les différentes solutions possibles et examinées dans ce chapitre sont résumées dans le tableau 8.1. Les cases A-D désignent des cas de conversion de logement locatif en logement en propriété, que ce soit un appartement ou un autre type de logement. Les cases C-E désignent les cas d'accession à la propriété d'un appartement plutôt que d'une maison individuelle. Les deux aspects sont intéressants pour l'analyse de ce chapitre. La conversion de logements locatifs en logements en propriété est le sujet central, puisque c'est seulement ainsi que l'on peut espérer augmenter rapidement la proportion de ménages propriétaires sans le gaspillage de ressources que l'on aurait si l'on vidait les logements locatifs existants en construisant des logements destinés à l'achat. Comme le parc locatif existant est essentiellement constitué d'appartements, une telle conversion exige encore que les accédants à la propriété se «contentent» d'acheter un appartement. D'ailleurs, des pays comme l'Espagne et la Grèce ont atteint des proportions de propriétaires de plus de 80% avec moins de 50% de maisons individuelles; plus de 70% des appartements appartiennent à leurs occupants dans ces deux pays (sect. 11.3).

L'idéal serait évidemment que les locataires qui souhaitent accéder à la propriété puissent acheter le logement qu'ils occupent en qualité de locataires

(cases A et C). Cela évite de déplacer les locataires en place au moment de la vente des logements (cases B et D). Cela évite également de construire des logements uniquement pour permettre à des ménages d'accéder à la propriété (cases E et F). S'ils acceptaient d'acheter un appartement plutôt qu'une maison individuelle, cela serait plus favorable à la protection du territoire et du paysage.

Tableau 8.1 Modes d'accession à la propriété d'un logement auparavant locatif ou neuf.

	Logement locatif existant		Appartement	Logement neuf
	Maison en location	Appartement en location	Appartement mis en vente	Maison mise en vente
Locataire occupant le logement en question	A	C	–	–
Locataire occupant un autre logement	B	D	E	F

Voici les avantages pour l'accédant d'un appartement par rapport à une maison individuelle :

- Les appartements sont généralement situés en ville ou proches d'une ville, donc d'accès facile.
- Le prix d'un appartement est généralement plus faible que celui d'une maison particulière, surtout à cause de l'économie de terrain, bien que le prix au m² du terrain soit plus cher là où l'on construit les immeubles collectifs.

Les désavantages de l'appartement sont les suivants :

- Il faut composer avec les autres propriétaires. Il y a un risque élevé de problèmes si de gros travaux sont nécessaires.
- Les coûts de gestion et de négociation sont relativement élevés à cause du nombre d'intervenants, par exemple en cas de conflit avec un voisin ou pour entreprendre des travaux.
- Il faut acheter non seulement l'appartement mais aussi une part des espaces communs, payer pour la conciergerie et l'administration de la copropriété, ce qui peut augmenter considérablement les coûts si les parties communes sont trop luxueuses.

Dans un premier temps, nous utilisons notre enquête de 1996 pour vérifier l'intérêt des locataires à acheter leur logement actuel. En dégagant statistiquement les caractéristiques des ménages intéressés, nous avons la possibilité d'apprécier les potentiels de telles conversions de logements locatifs en logements en propriété et d'identifier le public cible. On verra qu'il ne s'agit pas du même public que celui qui entreprend des démarches pour accéder à la propriété. Il est d'ailleurs frappant de trouver parmi les ménages qui se disent

intéressés par l'achat de leur logement des ménages qui avaient d'abord répondu qu'ils préféreraient la location à la propriété. Nous creusons ce paradoxe dans la section 8.3 en utilisant une autre enquête que nous avons menée en 1999.

La conversion d'un appartement locatif en un appartement occupé en propriété ne dépend pas que des locataires. En fait, toute une série de conditions doivent être remplies, qui sont brièvement traitées dans ce chapitre. Il faut

1. que le propriétaire de l'immeuble locatif souhaite vendre (sect. 8.4),
2. qu'il choisisse de vendre les appartements individuellement (sect. 8.4),
3. qu'il convertisse l'immeuble en PPE ou en une autre forme permettant la vente à un ménage occupant (sect. 8.5),
4. qu'il ait le droit de vendre les appartements (sect. 8.5),
5. qu'un ménage souhaite accéder à la propriété d'un logement (chap. 3),
6. qu'il choisisse d'acheter un appartement plutôt qu'un autre type de logement (sect. 8.2 et 8.3).

Ce chapitre ne pourra pas aller au fond du problème de la conversion de logements locatifs en logement en propriété. Le lecteur intéressé trouvera plus d'informations et d'analyse dans Thalmann *et al.* [2000], notamment une évaluation des conséquences macro-économiques possibles de la conversion massive, ainsi que des propositions de mesures d'encouragement et d'habilitation.

8.2 QUI ACHÈTERAIT SON LOGEMENT LOCATIF?

Le questionnaire de l'enquête de 1996 permet de vérifier si et dans quelles conditions une telle opération serait acceptée par les habitants. Il posait la question suivante aux ménages: «Si l'on vous proposait d'acheter votre logement actuel, seriez-vous intéressé(e)?». La question ne parle pas du prix, il s'agit donc uniquement de vérifier si les ménages seraient intéressés par la propriété du logement qu'ils occupent en qualité de locataires. Au vu de la forte préférence pour la propriété et de la grande satisfaction procurée par le logement actuel, on pourrait s'attendre à une majorité de réponses positives. Il n'en est rien: seuls 21 % des locataires seraient intéressés à acheter le logement qu'ils sont heureux d'occuper comme locataires (tab. 3.7). Clairement, le désir de propriété est étroitement mêlé au désir d'un autre logement, de meilleure qualité ou d'un autre type.

Un modèle statistique semblable à ceux du chapitre 5 permet d'identifier les caractéristiques des ménages distinguant ceux qui sont intéressés à acheter leur logement de ceux qui ne le sont pas. Il recherche les corrélations multiples entre les caractéristiques des ménages et leur réponse à la question de l'intérêt à acheter leur logement. Pour estimer ce modèle, nous n'avons retenu que les ménages locataires qui ont déclaré préférer la propriété hors toutes

contraintes et qui ont répondu «oui» ou «non» à la question de l'intérêt à acheter leur logement actuel. Il s'agit de 449 ménages, dont 29% se sont déclarés intéressés par l'achat de leur logement actuel. Le premier modèle que nous estimons n'utilise que des données objectives décrivant les ménages, alors que le deuxième utilise également leurs réponses à des questions subjectives.

Les résultats du modèle qui n'utilise que les données objectives se trouvent dans le tableau 8.2. Ils sont représentés par les variations de la probabilité que le ménage représentatif soit intéressé à acheter son logement qui sont obtenues lorsqu'on modifie une de ses caractéristiques. Le ménage représentatif dans notre échantillon est composé de deux personnes, le premier répondant ayant entre 30 et 39 ans. Il gagne entre 75 000 et 100 000 francs. Il occupe depuis moins de 8 ans un appartement qui appartient à un propriétaire privé, institutionnel, à une association ou à une fondation, ou encore à une collectivité publique. Le modèle prédit pour ces caractéristiques une probabilité de 29% d'être intéressé à acheter son logement, ce qui correspond à la moyenne dans l'échantillon.

Tableau 8.2 Incidence des différentes caractéristiques objectives des ménages locataires préférant la propriété sur leur probabilité d'être intéressés à acheter leur logement actuel.

		Probabilité d'être intéressé à acheter son logement actuel	Variation probabilité par rapport au ménage représentatif
Ménage représentatif		0,29	–
Nombre de personnes	Moins: 1 personne	0,22	–0,07
	Plus: 3 personnes	0,38	0,09
	Bien plus: 4 personnes	0,47	0,18
Age	Plus jeune: moins de 30 ans	0,25	–0,05
	Plus âgé: entre 40 et 49 ans	0,34	0,05
	Encore plus âgé: entre 50 et 64 ans	0,39	0,10
Revenu	Bien plus faible: 25 à 50 000	0,18	–0,11
	Plus faible: 50 à 75 000	0,23	–0,06
	Plus élevé: 100 à 125 000	0,36	0,07
	Bien plus élevé: 125 à 150 000	0,43	0,14
Habite une maison individuelle ou contiguë ou une ferme au lieu d'un appartement		0,43	0,14
Occupe son logement depuis 8 ans ou plus		0,52	0,23
Son logement appartient à une coopérative ou à une société immobilière plutôt qu'à un autre type de propriétaire		0,12	–0,17
Données complètes pour 365 ménages locataires qui ont répondu «oui» ou «non» à la question de leur intérêt pour acheter leur logement actuel (quest. 98). Le $\text{Chi}^2 = 128$. Comme l'échantillon utilisé pour estimer le modèle compte seulement 23 ménages de 5 personnes et plus, 16 qui ont plus de 65 ans d'âge, 8 ménages déclarant un revenu inférieur à 25 000 francs et 24 déclarant plus de 150 000, ces valeurs des caractéristiques ne sont pas utilisées ici car le modèle n'est pas assez fiable pour ces valeurs «extrêmes».			

On constate que la durée d’occupation du logement est la seule caractéristique objective susceptible de déterminer à elle seule l’intérêt pour un achat. Dès 8 ans d’occupation, le ménage représentatif est intéressé. Cet intérêt est plus fort pour les grands ménages, ceux qui bénéficient d’un revenu plus élevé et/ou qui sont plus âgés. Il est aussi plus fort pour les ménages qui habitent une maison individuelle, contiguë ou une ferme¹ et ceux qui sont locataires auprès d’un propriétaire privé, institutionnel, d’une association ou d’une fondation, ou encore auprès d’une collectivité publique.

La force du facteur durée d’occupation est illustrée graphiquement dans la figure 8.3. Elle montre la proportion de ménages intéressés à acheter leur logement lorsqu’on les regroupe par quintiles selon le nombre d’années qu’ils occupent le logement en question, en distinguant entre ménages sans et avec enfants.

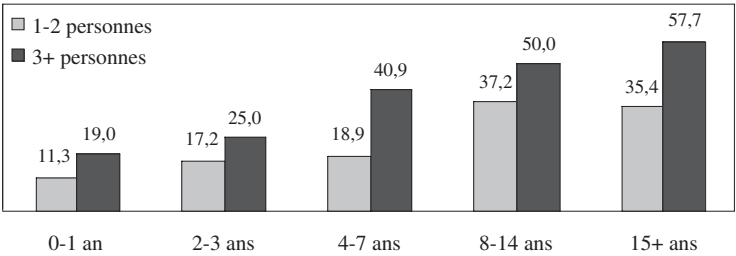


Fig. 8.3 Proportion des ménages intéressés à acheter leur logement selon la durée d’occupation et la taille du ménage.

La qualité d’explication du modèle est mieux décrite avec le tableau 8.4, qui indique les nombres de ménages qu’il classe correctement: il s’agit de 73% des ménages.

Tableau 8.4 Intérêt à acheter son logement actuel annoncé et prédit par le modèle.

		Intérêt prédit		
		Oui	Non	
Intérêt annoncé	Oui	74	37	111
	Non	61	197	258
		135	234	369
L’intérêt à acheter son logement est prédit pour tous les répondants pour lesquels le modèle prédit une probabilité égale ou supérieure à 0,5 qu’ils soient intéressés à acheter leur logement.				

Dans une telle analyse statistique, il est intéressant de regarder aussi quelles caractéristiques des ménages ne contribuent pas à expliquer leur intérêt pour acheter leur logement. Il s’agit notamment de la fortune, de la taille du logement (même pas sa taille comparée à la taille du ménage), de la posses-

¹ Il s’agit de 15% des locataires dans notre échantillon.

sion ou de la location à l'année d'une résidence secondaire, ou du fait d'avoir déjà entrepris des démarches pour accéder à la propriété.

Nous avons également estimé un modèle qui utilise aussi des données subjectives. Les résultats se trouvent dans le tableau 8.5. Ils sont aussi représentés par les variations de la probabilité que le ménage représentatif soit intéressé à acheter son logement qui sont obtenues lorsqu'on modifie une de ses caractéristiques. Le ménage représentatif dans ce cas est composé de deux personnes et gagne entre 75 000 et 100 000 francs. Il occupe depuis moins de 8 ans un logement qui appartient à un propriétaire privé, institutionnel, à une association ou une fondation, ou encore à une collectivité publique. Ce ménage est très satisfait de son logement (note de 3 sur une échelle de 0 à 4). Un loyer avantageux et le désir d'investir sa fortune ailleurs sont des motifs moyennement forts de rester locataire, alors que le souci du délai nécessaire pour revendre son logement en cas de déménagement ne joue aucun rôle. Le modèle prédit pour ces caractéristiques une probabilité de 27 % d'être intéressé à acheter son logement.

Tableau 8.5 Incidence des différentes caractéristiques objectives et subjectives des ménages locataires préférant la propriété sur leur probabilité d'être intéressés à acheter leur logement actuel.

		Probabilité d'être intéressé à acheter son logement actuel	Variation probabilité par rapport au ménage représentatif
Ménage représentatif		0,27	
Nombre de personnes	Moins: 1 personne	0,18	-0,08
	Plus: 3 personnes	0,36	0,10
	Bien plus: 4 personnes	0,47	0,20
Revenu	Bien plus faible: 25 à 50 000	0,14	-0,13
	Plus faible: 50 à 75 000	0,20	-0,07
	Plus élevé: 100 à 125 000	0,35	0,08
	Bien plus élevé: 125 à 150 000	0,43	0,17
Occupe son logement depuis 8 ans ou plus		0,49	0,22
Son logement appartient à une coopérative ou à une société immobilière plutôt qu'à un autre type de propriétaire		0,10	-0,17
Satisfaction procurée par le logement actuel (0-4)	Plus faible (2)	0,14	-0,13
	Maximale (4)	0,44	0,17
Raisons de rester locataires ⁽¹⁾	Un loyer actuel avantageux est un motif plus fort	0,31	0,05
	La possibilité d'investir sa fortune à un rendement supérieur est un motif plus fort	0,31	0,05
	Le souci du délai nécessaire pour revendre en cas de déménagement est un motif plus fort	0,22	-0,05

⁽¹⁾ Variation de la probabilité lorsque le répondant donne un point de plus à l'importance d'un motif sur l'échelle de 0 à 4.

Données complètes pour 370 ménages locataires qui ont répondu «oui» ou «non» à la question de leur intérêt pour acheter leur logement actuel (quest. 98). Le $\chi^2 = 157$.

Comme l'échantillon utilisé pour estimer le modèle compte seulement 25 ménages de 5 personnes et plus, 6 ménages déclarant un revenu de moins de 25 000 francs et 25 déclarant plus de 150 000 francs, ces valeurs des caractéristiques ne sont pas utilisées ici.

La durée d'occupation reste le principal déterminant de l'intérêt à acheter son logement, avec la taille du ménage et le revenu. Cet intérêt augmente aussi sensiblement avec la satisfaction que le ménage retire de son logement. Ceux qui ont renoncé jusqu'ici à accéder à la propriété parce qu'ils bénéficient d'un loyer avantageux ou qui pensent trouver un meilleur placement pour leur épargne sont davantage intéressés à acheter leur logement actuel. En revanche, les ménages attentifs à la difficulté de revendre leur appartement le sont moins. Ce fait suggère que la possibilité d'acheter son logement actuel peut intéresser des ménages relativement calculateurs bénéficiant de conditions de bail attrayantes, mais il faudra que le prix de vente soit avantageux et qu'il se crée un véritable marché des appartements en propriété de seconde main.

La qualité prédictive du modèle est démontrée par le tableau 8.6: 80% des réponses sont prédites correctement par le modèle.

Tableau 8.6 Intérêt à acheter son logement actuel annoncé et prédit par le modèle combinant des caractéristiques objectives et subjectives.

		Intérêt prédit		
		Oui	Non	
Intérêt annoncé	Oui	55	54	109
	Non	22	240	262
		77	294	371
L'intérêt à acheter son logement est prédit pour tous les répondants pour lesquels le modèle du tableau 8.5 prédit une probabilité égale ou supérieure à 0,5 qu'ils soient intéressés à acheter leur logement.				

En comparant ces résultats à ceux des modèles qui tentent d'expliquer quels ménages mènent leur rêve de propriété jusqu'au bout et lesquels abandonnent (chap. 5), on trouve des similitudes et des différences. Les ménages plus petits, plus jeunes ou aux revenus plus faibles n'entreprennent pas grand-chose pour réaliser leur rêve de propriété et ne sont pas très intéressés non plus par l'achat de leur logement actuel. En revanche, les ménages qui occupent leur logement depuis longtemps et/ou en sont très satisfaits ne sont pas particulièrement attirés par la propriété et n'entreprennent guère de démarches pour y accéder mais sont par contre particulièrement intéressés lorsqu'on leur suggère qu'ils pourraient acheter leur logement actuel. Alors que le manque de fonds propres ou de fortune en général et la crainte de devoir consacrer une partie importante de son revenu pour son logement et en particulier pour l'entretien contribuent à décourager de nombreux ménages d'entreprendre des démarches pour accéder à la propriété, ces motifs n'ont pas d'incidence sur l'intérêt à acheter son logement actuel. En revanche, le souci de la revente joue en défaveur de l'achat du logement actuel mais pas contre l'achat d'un logement en général.

8.3 UNE OFFRE INTÉRESSANT DES MÉNAGES QUI NE SONT PAS *A PRIORI* ATTIRÉS PAR LA PROPRIÉTÉ

Afin de déterminer pourquoi une grande majorité des locataires ne peut envisager d'acheter son appartement actuel, nous devons faire appel aux résultats d'une autre enquête conduite à l'IREC. Cette enquête a été menée en 1999 pour apprécier l'acceptabilité pour les locataires du modèle *Pagameno*, qui prévoit l'achat d'un appartement pour une durée limitée (ce modèle est décrit dans le § 9.6.2). Un questionnaire a été adressé à 1780 ménages habitant 42 immeubles locatifs intéressants pour une conversion à la propriété. Au total, 281 personnes ont répondu au questionnaire. Par choix préalable, tous les locataires de cette enquête occupent des appartements alors que dans l'enquête de 1996, il y en avait qui occupaient aussi d'autres types de logement.

L'enquête de 1999 confirme d'abord le faible intérêt des locataires pour l'achat de leur appartement. Bien que plus de la moitié des répondants déclarent souhaiter accéder à la propriété, un quart seulement des répondants se déclarent disposés, sur le principe, à acheter leur appartement actuel. Parmi les répondants qui préfèrent la propriété à la location, seuls 37 % accepteraient d'acheter leur appartement actuel (tab. 8.7). Mais il y a aussi 9 % des répondants ne préférant pas la propriété qui se disent toutefois prêts à acheter leur logement actuel.

Tableau 8.7 Disponibilité des ménages locataires à acheter leur appartement actuel, en fonction de l'attitude générale face à la propriété, enquête de 1999.

		En principe prêt à acheter son appartement actuel ⁽¹⁾		
		Oui	Non	Ne sait pas
Préfère, en principe, la propriété	Oui	37 %	55 %	7 %
	Non	9 %	88 %	3 %
	Ne sait pas	13 %	58 %	29 %
Total		25 %	65 %	10 %

⁽¹⁾ Question: «Seriez-vous en principe prêts à acheter l'appartement que vous louez actuellement ?». Dans chaque cellule figure la proportion horizontale.

L'enquête demandait aux locataires qui ne sont pas intéressés à acheter leur appartement ou qui ne savent pas d'évaluer une série de facteurs susceptibles d'expliquer leur réponse. Les résultats de cette évaluation sont présentés dans la figure 8.8. On constate que le facteur qui obtient la note la plus élevée concerne la qualité de l'appartement, qui «ne correspond pas au standard du logement en propriété». Cette constatation recoupe les résultats obtenus lors de notre enquête de 1996, qui avait montré que les Suisses ont tendance à associer la propriété à un certain type de logement de qualité, le plus souvent

une maison individuelle (sect. 3.5). Cette connexion est confirmée par le fait que le motif qui arrive au deuxième rang est effectivement la priorité d'une maison individuelle.

Les soucis et les incertitudes liés à une éventuelle rénovation de l'immeuble constituent également un obstacle de taille. Et cet élément serait probablement encore plus important si on sortait de l'échantillon les ménages habitant dans un immeuble récent ou rénové. Ce résultat confirme les avis recueillis auprès de divers agents immobiliers interrogés sur la conversion de logements locatifs [Thalmann *et al.*, 2000]. Ces craintes sont compréhensibles: la plupart des ménages ne sont capables ni d'estimer ou de contrôler correctement les coûts de rénovation, ni de distinguer les travaux indispensables des autres, ni de vérifier la qualité des travaux réalisés. La conclusion qui en est habituellement tirée est de rénover les immeubles avant de vendre les appartements. Cela empêche toutefois des ménages plus modestes d'accéder à la propriété dans un immeuble qui n'aurait pas forcément besoin d'être rénové tout de suite. Pour éviter ce problème, on pourrait imaginer un organisme indépendant (semi-public?) qui établisse (et garantisse?) un plan d'entretien et de rénovation, sur la base duquel un ménage pourrait acquérir un logement en l'état sans prendre trop de risques quant aux charges futures.

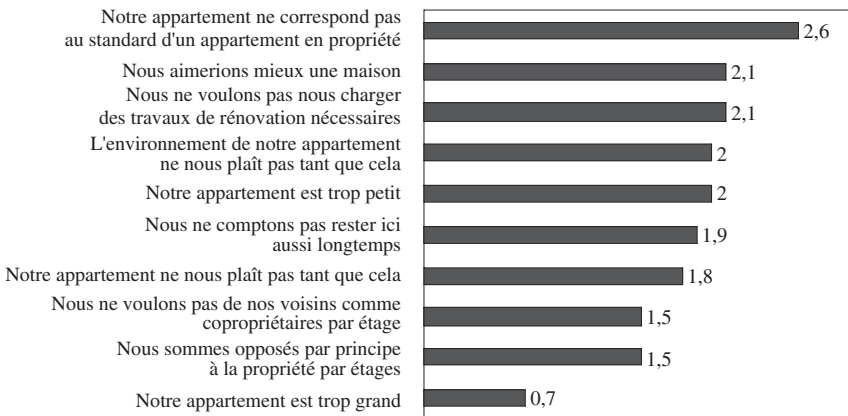


Fig. 8.8 Importance de divers facteurs expliquant pourquoi certains ménages ne sont pas prêts ou ne savent pas s'ils sont prêts à acheter leur appartement actuel. Les répondants pouvaient attribuer une note entre 4 (très important) et 0 (pas important du tout) à chaque facteur. Chaque facteur a été évalué par 155 à 172 ménages. Les écarts-types des réponses sont compris entre 1,3 et 1,7.

Il est frappant de constater que dans les deux enquêtes, de nombreux ménages ont d'abord répondu qu'ils préféreraient la location à la propriété hors toute contrainte, mais ensuite qu'ils étaient intéressés par l'achat de leur propre logement. Dans l'enquête de 1996, on a ainsi 14 % de ménages locataires intéressés par l'achat de leur logement parmi ceux qui ont répondu préférer

la location², plus 25 % qui ont répondu ne pas savoir plutôt que «non» (pour l'enquête de 1999, voir tableau 8.7). Cela suggère qu'une telle offre peut mobiliser des ménages qui ne cherchent pas particulièrement la propriété. Cela suggère également que de nombreux locataires ont compris la question du mode de possession idéal comme incluant un déménagement s'ils choisissaient un changement de mode de possession.

Huissoud *et al.* [1988] ont aussi démontré que les aspirations des locataires en matière de propriété peuvent se réaliser dans d'autres formes d'habitat que la maison individuelle. Ils ont mené leur enquête auprès d'une «population d'expérimentateurs», soit des ménages participant à des «expériences résidentielles novatrices», sur les plans architectural ou organisationnel (coopératives, collectivités locales). Cette population préfère l'habitat groupé ou les petits immeubles à la maison individuelle. Plus de 60 % des ménages interrogés affirment que le fait d'être propriétaire de leur logement a été d'une importance secondaire ou nulle lors du choix de leur logement. Entre deux tiers et trois quarts des ménages n'ont accordé que peu ou pas d'importance au mode de possession. Près de 90 % des ménages ont considéré le prestige et le facteur «placement financier» comme d'importance secondaire ou nulle. En revanche, la possibilité de personnaliser son logement a constitué un critère important ou essentiel dans le choix du logement pour 60 % des ménages.

L'enquête de 1999 permet d'évaluer plus précisément l'intérêt pour les locataires d'acheter un appartement. En effet, le questionnaire les interrogeait non seulement sur leur intérêt à acheter leur appartement actuel (case C dans le tableau 8.1), mais encore leur appartement amélioré ou un autre appartement (case D ou E). On leur proposait même l'achat de leur appartement avec une baisse des coûts du logement de l'ordre de 30 à 45 %, puisque cette enquête devait évaluer le potentiel de marché pour le modèle *Pagameno*, dont on estime qu'il permet de telles baisses des coûts. Les questions étaient posées de façon séquentielle, ce qui signifie que seuls ceux qui ne souhaitent pas acheter leur appartement actuel étaient interrogés sur leur intérêt à acheter leur appartement actuel s'il en résultait une baisse des coûts du logement de l'ordre de 30 à 45 %, et seuls ceux qui avaient encore répondu non étaient interrogés sur leur intérêt à acheter leur appartement adapté à leurs désirs. A ceux qui n'étaient toujours pas intéressés, on proposait encore l'achat d'un autre appartement correspondant à leurs désirs avec une baisse de leurs frais de logement de 30 à 45 %. Les nombres et proportions de réponses favorables exprimées en pour-cent du nombre total de répondants sont représentées dans le tableau 8.9.

² Environ 2 % sur ces 14 % sont des couples dans lesquels le premier répondant à déclaré préférer la location et le second s'est prononcé pour la propriété.

Tableau 8.9 Disponibilité des ménages locataires à acheter un appartement, enquête de 1999.

Prêts à acheter leur appartement actuel	71	26%
Prêts à acheter leur appartement actuel s'il devait en résulter une baisse de leurs frais de logement de 30 à 45 %	63	23%
Prêts à acheter leur appartement actuel s'il était modifié	11	4%
Prêts à acheter un autre appartement correspondant à leurs désirs s'il devait en résulter une baisse de leurs frais de logement de 30 à 45 %	64	24%
Total prêts à acheter un appartement	209	78%
Nombre de personnes qui ont répondu à ces questions	269	100%
Les répondants comptés dans une ligne n'ont pas été comptés dans les lignes précédentes.		

On voit que 53 % des locataires seraient disposés à acheter leur appartement actuel, mais la moitié d'entre eux ne le seraient que si le prix d'achat était particulièrement favorable et quelques-uns seulement si l'appartement était modifié. Ajoutons un quart des locataires qui pourraient envisager d'acheter un autre appartement si les conditions étaient favorables. On arrive à 78 % des locataires qui accepteraient d'acheter un appartement. Et cela dans une population de répondants dont seuls 54 % avaient déclaré préférer en principe la propriété ! Les 22 % qui ne sont pas prêts à acheter un appartement se répartissent entre 17 % qui y sont effectivement opposés et 5 % qui ne savent pas. Il faut dire que les résultats seraient certainement différents si l'alternative à l'acquisition accompagnée d'une baisse des coûts du logement de l'ordre de 30 % à 45 % était de rester locataire avec une réduction de loyer du même ordre. Par ailleurs, ces résultats confirment que l'espoir d'une situation financière plus avantageuse constitue un puissant moteur pour le désir d'accéder à la propriété.

Ce n'est pas forcément le locataire en place qui achète un appartement converti à la propriété, mais il est évidemment le premier candidat pour acheter. Les avantages du locataire en place sont les suivants :

- Il connaît mieux que personne la qualité de l'appartement, de l'immeuble et de son environnement.
- Il n'a pas besoin de déménager.

En revanche :

- Si l'acheteur est le locataire en place, il va comparer le prix avec le loyer qu'il paie actuellement, même si celui-ci est artificiellement abaissé par la durée d'occupation en conjonction avec la surveillance des loyers. Un ménage tiers va comparer le prix et les charges qui en résultent pour lui avec les loyers de marché. Sur ce plan, il est plus facile de vendre à un ménage tiers.
- En connaissant l'appartement, l'immeuble et son environnement, le locataire en place en connaît aussi des défauts qui pourraient échapper à un acheteur tiers.

- L'appartement n'est peut-être plus adapté à ses besoins.
- Le locataire en place n'a peut-être pas les moyens financiers pour acheter son appartement au prix du marché: difficulté à trouver 20% de fonds propres, revenu insuffisant.
- Souvent, les ménages ne sont disposés à assumer les efforts et les risques de l'accession que s'ils peuvent ensuite bénéficier d'un plus grand confort. Par exemple en villa, mais aussi en accédant à un appartement de standing plus élevé.

Pour un autre ménage que l'occupant, l'accession à la propriété de l'appartement qui nous intéresse requiert encore l'évaluation de la qualité de l'appartement, de l'immeuble et de son environnement, ainsi que le déménagement.

8.4 POINT DE VUE DES PROPRIÉTAIRES

Pourquoi un bailleur accepterait-il de vendre ses appartements au détail, à leurs occupants ou à d'autres ménages ?

- Pour récupérer son capital afin de l'utiliser ou le replacer ailleurs.
- Parce qu'il faut rénover et que l'investissement ne peut pas être rentabilisé dans le cadre du droit du bail.
- Beaucoup de logements sont convertis en France à la suite de successions; l'étude de Massot [1995] montre que ce ne sont pas tant les impôts successoraux qui forcent à vendre mais plutôt la difficulté de partager. Cette «source de conversion» est potentiellement grande en Suisse, puisque près de 70% des logements appartiennent à des particuliers, qui sont tous susceptibles de les léguer à leur(s) héritier(s).

Citons encore le cas particulier des banques, qui sont devenues propriétaires sans trop le vouloir à l'occasion de créances en souffrance:

- Elles aimeraient se débarrasser de ces immeubles résidentiels, notamment parce qu'elles doivent détenir 30% de fonds propres pour tous les immeubles de rendement qui ne sont pas utilisés par la banque.
- Elles veulent s'en débarrasser le plus vite possible, avec un minimum de courtage et de régie. Elles préfèrent donc un repreneur unique plutôt que de trouver tous les acheteurs pour une PPE.

Le bailleur est d'autant plus favorable à l'idée de vendre que le prix qu'il peut en obtenir est attrayant. Mais comment ce prix pourrait-il être attrayant à la fois pour le vendeur et l'acheteur ?

En location, le propriétaire possède un appartement (en général tout l'immeuble). La rémunération de ce placement, c'est le loyer moins les coûts, plus l'augmentation éventuelle de valeur de l'appartement. S'il vend son immeuble, il perd le loyer mais récupère la valeur de l'appartement, soit un capital qu'il pourra placer ailleurs. Cette alternative est à la base du calcul de

la valeur de rendement de l'appartement, obtenue en capitalisant les loyers nets au taux de rendement du placement alternatif. Si les placements alternatifs ne sont pas très attrayants, la valeur de l'appartement est plus élevée. Ce calcul financier correspond au bon sens : le propriétaire exigera un prix plus élevé pour son appartement s'il peut mal replacer le produit de la vente, et l'acheteur sera disposé à payer plus si le placement immobilier est relativement attrayant. Une multitude de frais, d'impôts, de taxes, d'émoluments introduisent un écart entre le prix complet payé par l'acheteur et le prix net reçu par le vendeur. Le prix que l'acheteur est disposé à payer doit donc dépasser d'autant le prix que le vendeur exige, ce qui rend plus difficile la recherche d'un prix d'échange mutuellement avantageux, donc la transaction.

Tous les arguments purement financiers qui encouragent le propriétaire à vendre son appartement sont des arguments qui *découragent* un autre de l'acheter. A l'inverse, lorsque la conjoncture et les marchés des capitaux sont favorables à l'achat immobilier (inflation élevée, incertitude à la bourse, volatilité des changes, etc.), le propriétaire ne voudra pas vendre. Les arguments financiers ne peuvent justifier une transaction «rationnelle» que si le vendeur et l'acheteur sont dans des conditions différentes ou s'ils ont des objectifs ou des exigences de rendement ou de revenu différents. Ainsi, on voit des transactions entre investisseurs différents : un particulier vend à une caisse de pension, ou bien justement un investisseur vend à un ménage occupant. Ce sont alors des besoins de liquidités, des soucis de diversification de portefeuille, des exigences de rendement différentes, etc. qui rendent l'opération avantageuse pour les deux. Les deux parties à une transaction peuvent également être convaincues de «faire une affaire» si leurs anticipations quant à l'avenir des loyers, prix immobiliers, taux d'intérêt, taux d'inflation, etc., sont différentes. L'acheteur est alors plus optimiste que le vendeur quant aux potentiels du marché immobilier en général et du bien immobilier en question en particulier. Ainsi, un examen des ventes d'appartements dans 34 villes américaines entre 1970 et 1979 a montré que les propriétaires ont vendu parce qu'ils craignaient la baisse des prix immobiliers et non parce qu'ils craignaient une baisse des loyers [Crone, 1988].

Un certain nombre de raisons font toutefois qu'un ménage souhaitant occuper un logement est souvent disposé à payer plus qu'un investisseur qui ne voit que son rendement financier :

- Le ménage est prêt à payer une prime pour les avantages de la propriété, notamment la liberté d'aménager son logement et la sécurité accrue.
- Les coûts de gestion et de maintenance de l'appartement sont plus faibles lorsqu'il est habité par son propriétaire (sect. 7.2).
- Le ménage-accédant peut bénéficier de l'aide fédérale (LCAP) et parfois cantonale (sect. 12.8).
- Le ménage-occupant bénéficie d'avantages fiscaux dont le bailleur ne profite pas, notamment la sous-évaluation de la valeur locative et l'exonération de l'impôt sur la plus-value en cas de réinvestissement (sect. 7.4).

La décision du ménage pourrait encore être influencée par des facteurs irrationnels :

- Le ménage effectue souvent son calcul de «rentabilité» de façon assez sommaire. Il «oublie» typiquement de compter le coût d'opportunité de ses fonds propres, ce qui augmente le prix maximal qu'il est disposé à payer (sect. 7.3)³. Cet «oubli» l'amène aussi à surestimer son revenu après achat, puisqu'il ne touchera plus les revenus financiers de la partie de son épargne qu'il devra utiliser pour acheter son bien.
- Le fait que le ménage effectue souvent son calcul de «rentabilité» de façon assez sommaire peut aussi jouer en défaveur du vendeur. Il en est ainsi lorsque le ménage ne capitalise que le loyer actuel, sans tenir compte de la hausse vraisemblable des loyers qu'il subirait en restant locataire.
- Le ménage n'a souvent aucune connaissance du marché immobilier, qui est particulièrement opaque.

La généralisation de ces calculs imparfaits pose la question de la protection que l'autorité devrait éventuellement accorder aux ménages accédant à la propriété. Toute mesure en faveur de la transparence du marché est bénéfique à cet égard. Notons également que le créancier hypothécaire aurait tout intérêt à aider le ménage accédant à faire ses calculs correctement.

Les accédants éventuels ne sont pas les seuls dont les choix ne correspondent pas à la logique économique pure. Une enquête menée en mars 1995 à l'initiative de Thierry Barbier-Müller auprès des propriétaires institutionnels a montré qu'ils acquièrent des immeubles pour les garder et qu'ils ne souhaitent pas vendre. Clairement, certains investisseurs préfèrent consacrer peu de ressources à la gestion de leur portefeuille plutôt que de chercher le meilleur rendement. D'autres propriétaires se refusent ou sont empêchés par leurs statuts d'effectuer une opération qui est traditionnellement qualifiée de spéculative.

Ces rigidités des propriétaires ne facilitent pas la vente des appartements à des occupants. Il faut une certaine pression extérieure pour qu'ils s'y prêtent. Ainsi, par exemple, la vente d'appartements est souvent liée à des rénovations. En effet, les rénovations nécessitent généralement une hausse relativement forte des loyers. Il n'est pas évident que les mêmes locataires puissent supporter la hausse. S'il faut renouveler de toute façon tous les baux, c'est un moment opportun pour envisager l'alternative de la vente. La vente d'appartements coûteusement rénovés rencontre aussi moins de résistance que celle d'appartements avantageux. Enfin, nous avons vu que les ménages suisses ont des exigences de qualité plus élevées lorsqu'ils achètent que lorsqu'ils

³ On dit parfois du ménage-propriétaire qu'il renonce à la rémunération de ses fonds propres en contrepartie des avantages de la propriété, notamment la sécurité contre l'éviction. Ceci n'est pas convaincant pour deux raisons : (1) la perte de gain est plus grande pour un ménage qui a investi davantage de fonds propres, mais il n'a pas plus d'avantages qu'un autre ; (2) la propriété ne présente pas que des avantages.

louent, différence qui ne peut apparemment pas être compensée par une différence de prix.

Dans d'autres pays, on voit des propriétaires, surtout publics, vendre les appartements *avant* les rénovations nécessaires. Dans ce cas, ce sont les habitants qui doivent prendre en charge la rénovation, mais qui auront aussi le choix de l'ampleur et de la nature des travaux. Sur un plan strictement économique, cette solution est plus coûteuse que la rénovation simultanée et identique de tous les appartements, non seulement parce que les travaux ne peuvent pas être coordonnés et que les différents maîtres d'ouvrage particuliers ne peuvent pas profiter de rabais de gros, mais aussi parce qu'ils sont simplement moins compétents. C'est probablement pour ces raisons que le bailleur rénove avant de vendre les appartements en Suisse. Par contre, lorsque les ménages souhaitent ou du moins sont prêts à s'investir personnellement dans la rénovation de leur appartement, ou lorsque le propriétaire n'est pas capable d'organiser ou de financer la rénovation, la solution de la vente avant rénovation est tout à fait intéressante. On connaît même en Suisse le cas de caisses de pension qui aimeraient vendre leurs appartements à leurs pensionnaires pour ne pas devoir en payer la rénovation.

8.5 BARRIÈRES LÉGALES ET FISCALES À LA CONVERSION

Il ne suffit pas qu'un ménage souhaite devenir propriétaire en achetant un logement locatif pour un prix convenant à son propriétaire ; encore faut-il que la législation ne le retienne ou ne l'empêche pas de le faire. Il convient de distinguer deux types de barrières légales : celles qui proviennent du statut ambivalent de la propriété d'un appartement et celles, beaucoup plus sérieuses, qui gênent ou empêchent la vente d'appartements qui étaient ou sont encore loués.

Les difficultés juridiques liées à la propriété d'un appartement dans un immeuble en comprenant plusieurs seront traitées dans la section 9.4. Elles sont résolues tant bien que mal par la forme de la propriété par étages (PPE).

8.5.1 La constitution de la PPE

La constitution en PPE d'un immeuble comprenant plusieurs appartements ne pose pas de problème juridique ou économique en soi. Elle peut se faire aussi bien pour un immeuble neuf que pour un immeuble déjà loué. Elle est même possible avant la construction de l'immeuble. En particulier, on peut constituer en PPE un immeuble locatif ordinaire, sans même en informer les locataires. Cette opération n'a pas de conséquence pour eux. Il est cependant recommandé de les informer, puisqu'ils risquent de craindre que la conversion soit faite en vue d'une vente par lots. La constitution de la PPE n'a

de conséquences fiscales que si elle conduit à une réévaluation de l'immeuble, ce qui n'est généralement pas le cas.

La constitution de la PPE exige toutefois des démarches précises, régies par le Code civil et l'ordonnance sur le registre foncier. Pour le propriétaire, elle implique surtout des frais (établissement des plans, définition des lots, calcul des quotes-parts, frais de notaires) et des émoluments cantonaux pour l'inscription au registre foncier.

8.5.2 La vente des appartements constitués en PPE

La vente des appartements constitués en PPE est une opération délicate, surtout si les appartements étaient initialement prévus pour la location ou s'ils étaient occupés en location, et plus encore s'ils sont habités par des locataires et que ce ne sont pas les occupants actuels qui achètent.

Lorsqu'un appartement est occupé par un locataire, sa vente est soumise aux dispositions générales du droit du bail, qui protègent les locataires contre les congés. Ainsi, le bail n'est pas rompu par simple changement du propriétaire d'un appartement loué. Quand le bailleur aliène la chose louée, le bail passe à l'acquéreur avec la propriété de la chose louée. Le locataire peut donc opposer toutes les dispositions en vigueur pour sa protection au nouveau propriétaire, même si le nouveau propriétaire a acheté l'appartement pour l'habiter.

Il existe toute une série de possibilités pour le nouveau propriétaire de dissoudre le contrat de bail, de la remise conventionnelle à la résiliation. Citons uniquement la résiliation du bail par le nouveau propriétaire qui fait valoir un besoin personnel urgent. Dans ce cas, le délai de résiliation ou le terme conventionnels ne comptent pas. Le nouveau propriétaire peut résilier le bail dans le délai légal de 3 mois pour le prochain terme légal (GE: fin de mois, VD: fin janvier, avril, juillet ou octobre). Le propriétaire précédent est responsable pour les dommages ainsi causés au locataire.

On est toujours dans une situation où les intérêts du nouveau propriétaire, qui souhaite occuper l'appartement qu'il vient d'acquérir à cette fin, doivent être mis en balance avec les intérêts du locataire, que l'on ne peut pas simplement mettre à la porte. Les choses sont évidemment beaucoup plus simples lorsqu'il s'agit du même ménage. D'où la priorité souvent donnée au locataire actuel (mais on n'a pas voulu ancrer le droit de préemption dans la loi).

Le droit du bail est un frein à la vente des appartements parce qu'il complique la dissolution du contrat de bail si l'acquéreur n'est pas le locataire en place. Mais il donne aussi des raisons au propriétaire de vendre son immeuble à des propriétaires qui n'y sont pas soumis, les propriétaires-occupants. Le resserrement du marché locatif ou l'amélioration de la qualité d'une localisation justifie, dans la logique du marché, une hausse des loyers. Si le droit du bail ne permet pas au bailleur d'en profiter, il peut le faire en vendant les appartements à des occupants. C'est notamment pour éviter que les

propriétaires contournent ainsi les limitations à la hausse des loyers que le droit du bail empêche en général la résiliation du bail à la vente de l'appartement locatif.

A part les restrictions importantes du droit du bail, le droit fédéral ne restreint directement que la vente à une personne à l'étranger (il faut une autorisation dans ce cas). En revanche, la vente d'appartements locatifs est soumise à autorisation dans 4 cantons: Genève, Neuchâtel, Vaud et Tessin. Cela ne protège pas seulement les locataires en place mais tous les locataires, puisqu'on cherche ainsi à éviter que des appartements soient retirés du marché locatif dans les régions et segments de marché où sévit la pénurie. Ces mesures se justifient par le fait que les bailleurs et les ménages tiers déjà propriétaires ou souhaitant le devenir auraient ensemble intérêt à convertir à la propriété individuelle des appartements attrayants du point de vue du rapport qualité-loyer, au détriment des locataires en place et des autres locataires qui souhaitent ou doivent le rester. Dans ce sens, les dispositions empêchant la vente d'appartements locatifs complètent les dispositions du droit du bail qui freinent les hausses de loyers.

En règle générale, dans ces cantons, l'autorisation d'aliéner doit être demandée pour chaque appartement individuellement et non pour l'immeuble entier. L'interdiction d'aliéner peut alors ne frapper qu'un seul appartement dans l'immeuble tandis que tous les autres ont reçu l'autorisation et peuvent être commercialisés. La vente d'un immeuble entier qui n'est pas constitué en PPE n'est pas soumise à une autorisation pareille. En revanche, une fois que l'immeuble est converti en PPE, la vente de tous les lots, même en bloc, est soumise à autorisation. Il semble naturel de supposer que l'autorisation d'aliéner tous les lots ou le dernier ne peut être refusée que dans le cas où le but de la loi, à savoir la protection des locataires, est menacé. Autrement dit, si le nouveau propriétaire souhaite maintenir les baux inchangés, la protection des locataires est assurée. L'interdiction totale de la vente des lots constitués en PPE serait une expropriation matérielle, car elle enlèverait au propriétaire le droit de disposer de sa chose.

Si le propriétaire n'obtient pas l'autorisation de vendre ses appartements constitués en PPE, même après avoir fait recours, la situation est bloquée. Cependant, il peut introduire un recours de droit public auprès du Tribunal fédéral pour violation de droits constitutionnels (garantie de la propriété, liberté du commerce, égalité de traitement) avec quelques chances de succès.

En premier lieu, le Tribunal fédéral examine si l'interdiction est fondée sur une base légale suffisante, ce qui est le cas quand elle est prévue dans une loi et non seulement dans un règlement ou un arrêté. En second lieu, il faut que l'interdiction soit justifiée par un intérêt public. Dans le cas de la vente d'appartements locatifs, cet intérêt public est la protection des locataires, assurée notamment par le maintien d'un nombre suffisant d'appartements locatifs avantageux sur le marché. La troisième condition qui doit être

remplie est la proportionnalité: le système d'autorisation doit être adapté pour atteindre le but souhaité, qui consiste ici à préserver le statut locatif de certains types d'appartements. Dans ce cas, l'adaptation de la mesure légale à l'objectif ne fait aucun doute. Le régime d'autorisation doit également satisfaire le principe de subsidiarité: aucune autre mesure moins restrictive que le régime d'autorisation ne doit permettre d'atteindre le même but (garder ces appartements sur le marché locatif). Dans le cas présent, on peut dire que ce principe est satisfait. Enfin, la proportionnalité au sens strict exige que l'intérêt public de maintenir certains types d'appartements sur le marché locatif doit l'emporter sur l'intérêt du recourant d'aliéner son ou ses appartements constitués en PPE.

Si l'une de ces conditions n'est pas respectée, le Tribunal fédéral statue en faveur du recourant auquel l'autorisation de vendre doit ensuite être délivrée. Dans ce contexte, seule la loi vaudoise est suffisamment souple, puisqu'elle précise que l'autorisation peut être délivrée lorsque des circonstances autres que celles détaillées dans le texte de loi le commandent. Dans les autres cantons, l'instance chargée d'appliquer la loi peut parfois être contrainte à prendre des décisions qui sont anticonstitutionnelles. Comme exemple, on peut citer le cas du canton de Genève qui a dû corriger sa loi (LDTR) à la suite d'arrêts du Tribunal fédéral.

En résumé, les quatre cantons qui se sont dotés de lois ayant pour but de conserver certains types d'appartements sur le marché locatif dressent des obstacles qui rendent presque impossible leur vente au détail.

8.5.3 Conséquences fiscales

Tout impôt, toute taxe et tout frais de commercialisation ou de transaction augmentent la marge entre le prix requis par le vendeur et celui que l'acheteur devra effectivement payer et réduit ainsi la probabilité de parvenir à une transaction mutuellement avantageuse. Ce sont surtout les droits de mutation ou d'enregistrement qui pèsent lourd: jusqu'à 3 % du montant de la transaction. Les impôts sur le revenu, le gain immobilier ou le bénéfice sont prélevés à des taux plus élevés, mais seulement sur le gain ou une partie du gain. Les charges pour les actes et inscriptions sont des ‰, mais leur somme peut dépasser le %.

Comme le fisc ne prélève l'impôt sur le gain immobilier que si l'appartement est vendu et non dès qu'une augmentation de valeur se produit, le propriétaire peut reporter l'impôt ou y échapper en renonçant à réaliser sa plus-value⁴.

⁴ Lorsqu'une personne physique vend un immeuble qui ne fait pas partie de sa fortune privée, la plus-value est ajoutée à son revenu imposable pour les impôts fédéral, cantonal et communal. Lorsqu'une personne morale vend un immeuble, la plus-value est ajoutée à son bénéfice imposable. Lorsqu'une personne physique vend un immeuble qui fait partie de sa fortune privée, elle paie l'impôt sur le gain immobilier (diminué de toutes sortes de frais) dans le canton de situation de l'immeuble. Le taux est de 18 % dans le canton de Vaud. Certains cantons (ZH, BE) adoptent le système moniste, qui soumet toujours le gain immobilier à un impôt spécial.

La fiscalité décourage ainsi la vente en cas d'augmentation, même nominale, des valeurs⁵.

8.5.4 Autres considérations

La vente d'appartements en PPE se fait généralement pour tout l'immeuble en bloc, ce qui rend l'opération plus difficile économiquement. Pourquoi ? On admet généralement que des locataires et des propriétaires dans le même immeuble ne font pas bon ménage. Ils n'ont pas les mêmes exigences, notamment par rapport à l'entretien. Ceci est fort compréhensible, puisque leurs intérêts économiques ne sont pas les mêmes.

Il reste que de nombreux immeubles initialement habités exclusivement par des propriétaires sont devenus mixtes parce que certains propriétaires ont choisi de louer leur appartement qu'ils n'occupent plus plutôt que de le vendre⁶. Evidemment, la situation n'est pas la même si les propriétaires des appartements loués sont autant de propriétaires individuels ou un seul bailleur. Cette situation se produirait si un propriétaire choisissait de ne vendre qu'une partie des appartements ou ne parvenait pas à tous les vendre.

8.6 CONCLUSIONS

En 1996, 21 % des locataires interrogés se sont dits intéressés à acheter le logement qu'ils occupent, 26 % même, si l'on ne considère que les ménages qui ont répondu par «oui» ou «non». L'intérêt pour acheter son logement augmente clairement avec la durée d'occupation et la taille du ménage lorsqu'on tient compte des autres variables susceptibles d'influencer cet intérêt. Les autres variables concernent non pas les caractéristiques personnelles du ménage mais ses conditions de logement : l'intérêt à acheter augmente évidemment avec la satisfaction que le logement lui procure, il est plus grand lorsqu'il s'agit d'une maison et il est plus faible lorsque le logement appartient à une coopérative ou à une société immobilière.

Dans ce chapitre, nous avons identifié les caractéristiques des ménages qui sont intéressés à acheter leur logement. Dans le chapitre 5, nous avons identifié celles des ménages qui entreprennent des démarches pour accéder à la propriété et finissent par aboutir. La comparaison montre que la proposition d'acheter son logement actuel représente une option distincte de celle d'accéder à la propriété. Cette option pourrait intéresser les ménages qui préfèrent en principe la propriété mais sont bien satisfaits de leur logement locatif, qu'ils

⁵ La commission Masset avait d'ailleurs proposé au Conseil fédéral en 1979, comme mesure pour encourager l'accession à la propriété, de supprimer l'impôt sur la plus-value en cas de vente en PPE. Notons encore que les autorités fiscales de BL, GR et VS tiennent compte de la baisse de valeur de l'argent dans le calcul du gain immobilier.

⁶ Dans la Siedlung Ried à Niederwangen, par exemple, un tiers des habitants sont locataires en 1998 parce que des propriétaires sont partis sans pouvoir ou vouloir vendre à perte.

occupent depuis de nombreuses années déjà. Celle-ci pourrait même intéresser des ménages qui ne sont pas, en principe, intéressés par la propriété, à condition que l'offre soit intéressante. Dans notre enquête de 1999, plus de la moitié des locataires se disent prêts à acheter leur appartement actuel si cela implique une baisse substantielle de leurs frais de logement ou si leur appartement est modifié (rénové). Cette enquête révèle d'ailleurs un intérêt bien plus grand que généralement admis pour l'achat d'un appartement: près de 80% de nos répondants se laisseraient tenter par une offre séduisante, alors que seuls 54% de ces locataires avaient déclaré préférer a priori la propriété!

Pour que ces ménages puissent accéder à la propriété de leur appartement ou d'un autre appartement, il faut encore que leurs propriétaires acceptent de vendre, qu'ils en aient le droit et qu'ils puissent le faire dans des conditions mutuellement avantageuses. La transaction mutuellement avantageuse est rendue possible par les avantages de coût et les avantages fiscaux dont bénéficie le propriétaire-occupant (chap. 7), mais de nombreux propriétaires ne sont pas encore prêts à envisager de se défaire de leurs immeubles au détail. Il faut souvent un besoin de rénovation urgent et la difficulté économique et légale à en répercuter les coûts vers les locataires pour que ces propriétaires envisagent cette option.

On le voit, la vente d'appartements est favorisée par certains aspects du droit fiscal (les avantages offerts aux propriétaires-occupants) et du droit du bail (les restrictions à la hausse des loyers). D'autres dressent de hautes barrières sur le chemin de la conversion. Tous les impôts déclenchés par la vente de biens immobiliers creusent l'écart à combler entre le prix de vente exigé par le bailleur et le prix d'achat capable de séduire l'habitant (il s'agit facilement de 3% du prix et plus). Le droit du bail, quant à lui, protège le locataire qui devrait céder sa place à un accédant tiers. Enfin, quatre cantons (Genève, Neuchâtel, Vaud et Tessin) se sont dotés de la possibilité de s'opposer à la vente d'appartements locatifs dans le but de protéger l'ensemble des locataires en évitant que les appartements les plus attrayants soient retirés du marché locatif.

Actuellement, les avantages d'être propriétaire plutôt que locataire ne sont pas suffisants ou perçus ainsi pour que tous les locataires souhaitent acheter leur appartement locatif. Pour les convaincre de faire le pas de la propriété, il faut réduire certains désavantages comme la perte de mobilité, offrir une qualité garantie pour qu'ils ne risquent pas de devoir financer des travaux de rénovation imprévisibles, et améliorer le confort des appartements et les attraits de l'environnement. Une rénovation soignée est le minimum. Pour beaucoup d'appartements, il faudra faire plus: les transformer en appartements plus confortables, si possible aussi plus grands. Ceci requiert un investissement de la part du bailleur mais parfois aussi des autorités, qui doivent améliorer l'environnement de l'immeuble, ainsi qu'une certaine souplesse des règlements pour les transformations.

Il est également essentiel de trouver des solutions pour des immeubles mixtes, comprenant des locataires et des propriétaires. Cela permet de vendre progressivement les appartements, selon les désirs des habitants. Si un locataire ne souhaite pas acheter son appartement malgré un prix lui offrant une baisse du coût mensuel, c'est que cet appartement n'est que transitoire; dès qu'il aura trouvé mieux, il le quittera et l'appartement pourra être vendu à un nouvel occupant. La mixité existe d'ailleurs déjà dans de nombreux immeubles constitués en PPE, puisque des propriétaires louent leur appartement à défaut de (pouvoir) le vendre.

Il reste que l'achat d'un appartement représente une alternative intéressante à l'achat d'une maison individuelle et qu'il est sensiblement plus économe en ressources, notamment en sol. L'investissement est moindre et il peut être encore diminué avec les nouveaux modèles d'accession à la propriété, qui limitent la propriété dans le temps ou dans l'espace (seulement le bâtiment sans le terrain, voire seulement l'intérieur de l'appartement, sect. 9.6). Il faut donc continuer à chercher des solutions et encourager la vente d'appartements locatifs, tout en prêtant la plus grande attention aux intérêts des locataires en place.

CHAPITRE 9

DIVERSES FORMES DE PROPRIÉTÉ

9.1 INTRODUCTION

Pour l'essentiel de ce livre, nous avons adopté l'usage qui consiste à confronter deux modes de possession – la location et la propriété – comme s'il s'agissait de catégories bien cernées et comme s'il n'existait pas d'autres modes de possession. Le chapitre 10 explore toutefois la coopérative comme solution intermédiaire. En réalité, il existe encore d'autres solutions intermédiaires et surtout les deux catégories usuelles ne sont pas des blocs monolithiques. On va voir dans la section 9.2 que la belle cohérence des catégories vole en éclats lorsqu'on tente de préciser les droits et devoirs des habitants dans un cas et dans l'autre. La législation s'étant chargée d'octroyer des droits aux locataires et d'en enlever aux propriétaires, les deux modes de possession se sont singulièrement rapprochés.

La législation n'est pas seule en cause. Les acteurs du marché se sont ingénies à inventer des solutions contractuelles pour surmonter les barrières légales et surtout économiques. En construisant sur le droit existant, y compris le droit des sociétés, ils ont créé de nouvelles formes de propriété, tantôt bloquées par la loi (par exemple l'interdiction de la propriété par étages dans le Code civil de 1917), tantôt consolidées par une nouvelle législation. Ce chapitre décrit ces divers modèles. Certains existent et sont pratiqués depuis de nombreuses années, notamment la propriété par étages (sect. 9.4 et 9.5). D'autres sont encore en phase expérimentale, voire n'existent que sur le papier (sect. 9.6). Ce chapitre sera économe en considérations juridiques pour mettre plutôt en avant l'intérêt de ces modèles pour les habitants. En effet, nous voyons en eux, comme leurs inventeurs, la possibilité de permettre à davantage de ménages de réaliser leurs désirs d'autonomie, de responsabilité et de maîtrise de leur logement.

9.2 DÉMARCATIION ENTRE LOCATION ET PROPRIÉTÉ

On nous rappelle souvent que la proportion des ménages propriétaires de leur logement est bien plus faible en Suisse que dans les autres pays européens (sect. 11.2). Cette comparaison est cependant sensiblement compliquée par le fait que la ligne de démarcation entre location et propriété n'est pas aussi nette que ces chiffres le font croire. En effet, il existe de nombreuses formes de possession analogues à la propriété et il n'est pas toujours évident de savoir lesquelles sont comptées dans la propriété dans les divers pays européens. Ces différentes formes de possession sont les suivantes¹:

- Propriété pleine et entière.
- Copropriété (§ 9.5.1).
- Propriété par étages (PPE, sect. 9.4).
- Propriété limitée dans l'espace (Petite propriété ou *Property light*, § 9.6.1).
- Propriété limitée dans le temps (*Pagamento*, § 9.6.2).
- Coopérative de propriétaires.
- Société immobilière d'actionnaires locataires (SIAL, § 9.5.2).

Le tableau 9.1 donne une répartition des modes de possession, en particulier des formes de propriété en Suisse, selon les catégories des recensements fédéraux.

Tableau 9.1 Répartition des modes de possession des logements occupés en résidence principale.

	1970	1980	1990
Propriété pleine et entière	25,5	24,2	24,0
Copropriété	2,4	3,5	2,9
Propriété par étages	0,6	2,4	4,4
Coopérative	3,9	3,9	3,7
Bail à ferme	0,8	0,5	0,3
Location ordinaire	63,7	63,0	62,8
Logement de service ou gratuit	3,1	2,5	1,9
Source: Aebersold [1994, p. 11].			

Il serait souhaitable de faire reposer la démarcation entre propriété et location sur les droits des uns et des autres. Ce n'est pas si simple. On peut être propriétaire d'une maison indépendante, mitoyenne, dans un lotissement, en duplex ou d'un appartement dans un immeuble plus ou moins grand. Dans tous ces cas, les droits et devoirs du propriétaire sont très différents. Lorsque la propriété porte sur un logement appartenant à un ensemble, occupant la

¹ Würmli *et al.* [1998] décrivent différentes formes de propriété pour un immeuble collectif ou un ensemble de maisons. Ils montrent les étapes nécessaires pour mettre en place un mode de propriété et la gestion correspondante.

même parcelle de terrain que d'autres logements, il s'agit de copropriété, de propriété par étages, de part dans une coopérative de propriétaires ou d'actions dans une société immobilière (SA). Là encore, les droits et devoirs de chaque propriétaire dépendent du statut juridique précis et des termes des contrats et des statuts.

Il arrive que des communes remettent des bâtiments qu'elles possèdent en droit de superficie à une coopérative de propriétaires. Elles imposent des conditions sur la revente de l'immeuble et des appartements (pour éviter la spéculation), ainsi que sur l'entretien qu'il faut apporter à l'immeuble. Le contrat de droit de superficie prévoit le rachat de l'immeuble par la commune à une date précise. Peut-on considérer que les membres de la coopérative sont propriétaires de leurs appartements ?

Les droits et devoirs du locataire dépendent aussi sensiblement du type du logement et du type de propriétaire : propriétaire individuel, coopérative de logement, etc. Les locataires de petites coopératives ont généralement plus de droits, *de facto* sinon *de jure*, que les locataires auprès de grands bailleurs absents. Il arrive même qu'un bailleur cède à une association de ses locataires, par contrat, des droits de gestion et d'entretien.

A l'extrême, on a des locataires de logements publics qui bénéficient de la garantie que leur contrat de bail ne sera jamais résilié, contrat qu'ils peuvent même passer à leurs enfants (une pratique courante à New York par exemple, mais pas en Suisse). Ces locataires profitent implicitement de plus-values parce que leurs loyers n'augmentent pas avec le niveau général des loyers. On a vu des locataires refuser dans ces conditions de devenir propriétaires de leur logement, même lorsqu'il leur était offert gratuitement, parce qu'ils auraient eu à supporter les frais d'entretien et de rénovation².

Enfin, les droits des ménages varient considérablement dans l'espace et dans le temps. Ils dépendent évidemment de la législation : droit de la propriété (Code civil, RS 210), droit du bail (Codes des obligations, RS 220), droit foncier, droit de la construction, droit fiscal. Ils dépendent aussi de la situation générale sur le marché du logement : lorsque le marché est tendu et que les ménages ont peu de choix, les droits sont réduits pour toutes les catégories. Ces droits dépendent enfin de la situation économique du ménage.

Il peut ainsi arriver que les droits d'usage d'un logement soient plus étendus pour les « locataires » que pour les « propriétaires ». On ne trouvera donc pas de critère absolu qui permette de tracer la frontière entre propriété et location. Les situations réelles s'inscrivent dans un continuum entre la situation d'un habitant qui serait complètement à la merci du bailleur, sans aucun droit, et celle d'un habitant qui pourrait user et abuser parfaitement librement de son

² Ce dernier constat suggère une difficulté dont il faut tenir compte lorsqu'on tente de comprendre le choix du mode de possession : des subventions sont liées à chaque statut. Dans cet exemple typique des pays socialistes, la subvention est plus élevée pour le locataire (à travers un loyer qui ne couvre pas les coûts) que pour le propriétaire de son logement.

logement. On peut toutefois établir une liste de droits qui devraient être plus grands pour les propriétaires que pour les locataires³. Ils ne sont ni absolus pour les premiers, ni nuls pour les seconds :

- le droit d'occuper le logement, comme abri,
- le droit d'utiliser le logement à d'autres fins encore,
- le droit de garder des animaux,
- le droit de rester aussi longtemps qu'on le souhaite dans le logement,
- le droit de quitter le logement sans pénalisation,
- le droit de céder le logement à un ménage de son choix aux conditions de son choix,
- le droit de profiter de l'augmentation de la valeur du logement,
- le droit à la sphère privée dans le logement, le droit d'exclure les intrus,
- le droit de modifier l'aménagement intérieur du logement,
- le droit de modifier l'extérieur de l'immeuble,
- le droit à des prestations d'entretien,
- le droit à des services et prestations telles que le chauffage, l'eau chaude, etc.
- le droit de modifier les droits énumérés ci-dessus par la voie de contrats, de paiements, de dédommagements, etc.

L'inverse de ces droits, ce sont des obligations et des risques. Ils sont parfois plus lourds pour les propriétaires que pour les locataires, ce qui contribue certainement à décourager maint accédant potentiel à la propriété du logement. Ainsi, le droit à la prise de valeur du logement, c'est aussi le risque de voir ses épargnes effacées par une baisse subite des valeurs immobilières. Si le propriétaire peut aménager l'intérieur de son logement comme il le veut, il est aussi abandonné à lui-même dès que quelque chose tombe en panne.

9.3 DES LOCATAIRES QUI SONT PROPRIÉTAIRES IMMOBILIERS

La moitié environ des logements de locataires ou de coopérateurs appartiennent à des particuliers (51,5% selon le Recensement fédéral de 1990). Parmi ces propriétaires immobiliers, il y en a qui sont locataires de leur résidence principale et qui sont donc comptés comme locataires dans les statistiques et nos enquêtes. Selon l'enquête sur la consommation de 1998, dépouillée par Gerheuser [2001, pp. 75ss] pour analyser ces questions, 9% des ménages sont propriétaires de logements loués. Cela représente environ 285 000 ménages, qui se partagent les 1,1 million de logements loués appartenant à des particuliers, soit 4 logements environ par propriétaire. Ils se répartissent entre 195 000 ménages propriétaires de leur résidence principale

³ Inspiré de Marcuse [1994].

et 80 000 ménages qui sont locataires par ailleurs. On trouve donc 4% de ménages comptés comme locataires qui possèdent en fait des logements loués à des tiers, soit 2,6% de tous les ménages. Il s'agit surtout de ménages au revenu élevé (plus de 12 000 CHF/mois), plutôt âgés et qui sont indépendants lorsqu'ils ne sont pas déjà retraités.

On découvre donc une proportion non négligeable de ménages aisés qui se plaisent à louer leur logement principal tout en investissant dans du résidentiel locatif, probablement à des fins de prévoyance. Il s'agit souvent aussi de ménages qui se sont achetés une résidence principale, ont choisi de déménager, typiquement pour des raisons professionnelles, et n'ont pas vendu leur logement. Le désir d'y revenir ou les impôts, frais et risques liés à la vente d'un logement, surtout si on n'utilise pas le produit de la vente pour en acheter un autre, les encouragent plutôt à mettre leur logement en location.

On trouve également des locataires qui sont propriétaires immobiliers parmi les ménages au revenu relativement faible. Il s'agit en partie de ménages qui ont hérité d'un ou plusieurs logements, qu'ils ont choisi de conserver sans les occuper. Le fait que le tiers des locataires qui sont propriétaires de logements sont étrangers suggère encore un autre cas de figure: des ménages immigrés qui ont conservé une ou plusieurs propriétés dans leur pays d'origine. Le cas de figure où des ménages étrangers ont conservé une résidence secondaire est encore plus fréquent. Gerheuser [2001] estime qu'il s'agit de 1,7% de tous les ménages domiciliés en Suisse.

La résidence secondaire est une autre façon typique pour un ménage locataire d'être propriétaire immobilier. Toujours grâce au dépouillement de Gerheuser [2001, pp. 64ss], nous savons que 7% des locataires sont propriétaires de résidences secondaires. A nouveau, il s'agit surtout de ménages relativement aisés et relativement âgés. Deux tiers d'entre eux sont suisses et propriétaires de résidences secondaires en Suisse surtout, et un tiers sont des étrangers, propriétaires surtout à l'étranger.

Ces chiffres permettent de compléter la statistique des ménages propriétaires de leur résidence principale (31,3% des ménages en 1990) d'une statistique des ménages propriétaires de logements. A cet effet, on peut ajouter les locataires propriétaires de logements mis en location, les locataires propriétaires de résidences secondaires et retrancher les ménages comptés à double. Ceci ajoute 7% environ à la quote-part des ménages propriétaires de logements et réduit d'autant la quote-part des ménages strictement locataires [Gerheuser, 2001]⁴.

En effet, la faible proportion de ménages propriétaires de leur résidence principale ne signifie pas nécessairement que si peu de ménages possèdent de la propriété immobilière. Environ 7% des locataires sont propriétaires de résidences secondaires et 4% des locataires sont même propriétaires de

⁴ Gerheuser soustrait de ce chiffre 1,7% de ménages locataires qui possèdent une résidence secondaire à l'étranger pour définir une «quote-part élargie de propriétaires» en Suisse.

logements en location. C'est toutefois trop peu pour expliquer que si peu de locataires font le pas de la propriété.

Ces 7% des ménages sont bien considérés comme des locataires dans ce livre, qui s'intéresse au mode de possession de la résidence principale. Il est vrai néanmoins que pour beaucoup de choses ils sont proches des propriétaires occupants et différents des «purs» locataires. Ainsi, ils sont exposés aux fluctuations des valeurs immobilières, mais la distance éventuelle de l'investissement immobilier permet une certaine diversification par rapport au risque local de l'emploi (sect. 6.7). Sur le plan fiscal, ils partagent le souci des propriétaires occupants par rapport aux impôts liés aux mutations; pour le reste, ils sont considérés comme des bailleurs, donc pas concernés à ce titre par l'imposition des valeurs locatives. Quant au droit du bail ou à l'évolution des loyers, ils ne peuvent pas en faire abstraction comme les propriétaires occupants mais sont au contraire concernés à double titre, une fois en qualité de locataires et une deuxième fois en qualité de bailleurs.

9.4 LA PROPRIÉTÉ PAR ÉTAGES (PPE)

La propriété d'une maison individuelle ne pose pas de problème juridique particulier. Il en va tout autrement de la propriété d'un appartement dans un bâtiment en comprenant plusieurs (et éventuellement encore des locaux commerciaux). Dans ce cas se posent en effet les questions de la division du bâtiment et des espaces communs, ainsi que de la propriété du sol. La propriété directe et entière d'un appartement n'est possible aujourd'hui et en Suisse que dans le cadre d'un système de *propriété par étages (PPE)*.

À l'origine, la PPE était une véritable propriété d'étage, avec servitudes de passage. Les installations collectives se multipliant, les parties grevées de servitudes sont devenues propriété commune. À ce stade, il s'agissait d'une propriété d'étage à titre principal, avec une copropriété des parties communes à titre accessoire. Sur le plan juridique, la propriété par étages se heurte au principe d'accession provenant du droit romain («*superficies solo cedit*»), selon lequel le propriétaire du sol est par définition propriétaire de tout ce qui se trouve dessus et dessous. C'est pourquoi la PPE a été expressément interdite par le Code civil suisse (CC, art. 675 al. 2) entré en vigueur en 1912, alors que 19 cantons avaient accepté cette forme de propriété. On voulait ainsi rompre avec le régime féodal, en ne prévoyant que la propriété intégrale du sol et de tout ce qui se trouve dessus. Une autre raison pour l'interdiction était la mauvaise réputation de la PPE: on y voyait une source de querelles interminables. Enfin, l'inscription de parts de propriété dans le registre foncier était considérée comme trop complexe. Ce n'est qu'en 1965 que cette interdiction a été levée et que la PPE a obtenu un statut légal en tant que droit réel, statut défini au titre 19e CC.

La PPE rétablie en 1965 est «une copropriété à titre principal, conférant au sein de celle-ci des droits individuels aux copropriétaires» [Flattet, 1967]. Dans ce système, le propriétaire par étage a un droit exclusif d'utilisation et d'aménagement de son appartement sans en être propriétaire au sens juridique du terme. Il est copropriétaire de l'immeuble entier et du terrain. Dans le registre foncier sont inscrits sa part de copropriété (quote-part) et son droit exclusif d'usage de son appartement. Les dispositions légales de la copropriété ordinaire sont subsidiairement applicables à la propriété par étages.

Les caractéristiques de la propriété par étages sont les suivantes :

- La PPE est un cas particulier de copropriété.
- La PPE n'est pas la propriété de la partie de l'immeuble qui est attribuée au propriétaire par étage (système en vigueur en Italie et en France), mais la copropriété de tout l'immeuble par tous les propriétaires par étage.
- La PPE est un immeuble au sens du CC (art. 655 II 4; 712a I), inscrit dans le registre foncier (CC 943 I 4; 712a I).
- La PPE peut être grevée de droits réels ou être au bénéfice d'un droit réel qui greève un autre immeuble comme tout immeuble, dans la mesure où la constitution du droit réel n'est pas impossible à cause des particularités de la PPE.

Les droits et devoirs du propriétaire par étage sont ceux-ci :

- Le propriétaire a le droit exclusif d'utiliser et d'aménager intérieurement ses locaux.
- Le propriétaire a le droit d'utiliser les parties et les installations communes.
- Le propriétaire a le droit de participer à l'administration.
- Le propriétaire a le devoir de participer aux frais et charges communs.
- Le propriétaire a le devoir d'entretenir ses locaux.

L'objet du domaine exclusif est formé des étages ou des parties d'étages d'un bâtiment qui forment un tout et disposent d'un accès propre. Les propriétaires ont uniquement le droit exclusif d'utiliser et d'aménager intérieurement cette partie déterminée du bâtiment (CC 712a), mais sans en être davantage propriétaires que les autres. Les parties communes qui servent à tous les propriétaires (certaines installations, la structure du bâtiment de même que le terrain) ne peuvent pas faire l'objet d'un usage exclusif (CC 712b). Le propriétaire est limité dans l'exercice de son droit d'utiliser ou d'aménager intérieurement à son gré ses locaux, dans la mesure où cet exercice lèse les droits des autres propriétaires (CC 712a II), selon le principe que l'exercice d'un droit ne doit pas nuire aux droits d'autrui.

L'ensemble des propriétaires d'étages est appelé *communauté*. Le CC contient de nombreuses dispositions pour l'organisation de la communauté (CC 712g ss, subsidiairement aussi 647ss). Elles traitent notamment de l'administration et de l'utilisation des parties communes, des conditions

requis pour les principales décisions et de la répartition des frais. Ces dispositions peuvent être modifiées par un règlement propre à la communauté en question. Celle-ci a d'ailleurs intérêt à rédiger un tel règlement, pour compléter les dispositions du CC, qui ne règlent pas tous les détails du fonctionnement de la communauté, mais aussi pour établir un mode de fonctionnement adapté à ses besoins. Le règlement clarifie les droits et obligations et évite les querelles ultérieures.

Sans arriver au statut de personne morale, la communauté jouit d'une certaine autonomie juridique. Elle se réunit en assemblée pour prendre les décisions concernant la gestion des parties communes de l'immeuble, les intérêts de la communauté, la modification du règlement, etc. Le CC ne prévoit pas d'autre organe nécessaire pour la communauté⁵, quoique normalement il existe au moins aussi un administrateur qui a les tâches que le règlement et la loi lui attribuent. Souvent, le règlement prévoit aussi des comités ou délégués et leur attribue des tâches, par exemple la révision des comptes.

La communauté prend ses décisions par le vote des propriétaires dans l'assemblée. Il existe différentes possibilités pour définir les droits de vote: un vote par tête, un vote par lot, un vote proportionnel à la quote-part. Il existe aussi différentes possibilités pour définir la majorité requise pour une décision: unanimité, majorité des votes représentés, majorité des votes existants, majorité des votes formulés, etc. Par exemple, le CC exige pour certains actes d'administration importants la double majorité des propriétaires d'étages présents à l'assemblée et des quotes-parts⁶. Certaines règles du CC sont impératives, d'autres peuvent être modifiées par le règlement.

Pour remplir ses tâches, la communauté a besoin de moyens financiers. La plupart de ses moyens lui parviennent par les contributions des propriétaires, une autre partie par des paiements pour des raisons contractuelles ou extra-contractuelles (par exemple la communauté loue une partie du terrain ou elle reçoit un dédommagement pour dommages subis). Pour des raisons fiscales et pratiques, la communauté constitue des fonds séparés pour l'administration, les charges, l'entretien et l'amélioration de l'objet. Les frais et contributions aux fonds sont en principe répartis entre les propriétaires d'étages proportionnellement aux quotes-parts (CC 712h), mais le règlement peut prévoir une autre clef de répartition. Les dépenses qui profitent seulement à quelques propriétaires d'étage doivent leur être imputées exclusivement.

Chaque année, l'assemblée approuve le budget et fixe les contributions des propriétaires d'étages (CC 712m I 4). La communauté a un droit de rétention pour les objets se trouvant dans le lot d'un propriétaire d'étage qui a du retard dans ses paiements (CC 712k) et elle peut aussi, sous certaines

⁵ Steinauer [1990, p. 358].

⁶ Pour les principales décisions, voir tableau récapitulatif chez Steinauer [1990, p. 353s].

conditions, requérir l'inscription d'une hypothèque légale sur le lot concerné (CC 712i).

Un tiers qui a des créances envers la communauté peut exiger le paiement auprès d'elle. Le créancier peut cependant aussi agir directement contre les propriétaires (controversé), en tout cas quand les moyens de la communauté sont insuffisants. Ceux-ci répondent proportionnellement à la valeur de leur quote-part pour des engagements pris par acte juridique, et solidairement pour des créances résultant d'une responsabilité extra-contractuelle⁷.

9.5 ALTERNATIVES DÉVELOPPÉES PAR LE PASSÉ

Des solutions originales de propriété ont été développées en Suisse après l'interdiction de la PPE, lors de l'entrée en vigueur du Code Civil suisse en 1912. Ce n'est qu'en 1965 que cette interdiction a été levée et que la PPE a donc obtenu un statut légal en tant que droit réel, statut défini au titre 19e CC. Entre-temps, il a fallu inventer d'autres systèmes permettant d'octroyer un droit exclusif sur un appartement, sous forme de propriété plus ou moins indirecte ou de copropriété, assortie d'un droit d'usage exclusif. Il était d'autant plus urgent de trouver des solutions de rechange qu'il existait déjà des PPE avant l'entrée en vigueur du CC. La constitution de PPE était en effet possible dans la plupart des cantons avant 1912. Le CC n'a pas imposé la dissolution des PPE existantes, mais celles-ci ne pouvaient plus être inscrites en tant que telles au Registre foncier.

Les deux systèmes qui se sont développés durant la période de prohibition de la PPE sont la copropriété et la société immobilière d'actionnaires locataires (SIAL). On verra que ces deux systèmes de substitution ne garantissent pas une propriété directe et entière et qu'ils ont chacun divers autres inconvénients.

9.5.1 La copropriété

Cette forme de propriété, apparue en Valais en 1918 et peu utilisée ailleurs, était grevée de deux inconvénients juridiques majeurs [Flattet, 1967]: elle était contraire aux dispositions du CC sur les servitudes et un copropriétaire pouvait demander le partage de la copropriété après 10 ans, ce qui impliquait la vente de l'immeuble. Nous résumons ici le droit actuel de la copropriété.

Dans la copropriété, tous les copropriétaires sont propriétaires de l'ensemble de l'immeuble pour leur quote-part de copropriété. Il n'y a donc pas de propriété exclusive sur chaque appartement. Celle-ci est remplacée par «des servitudes personnelles, réciproques, perpétuelles et transmissibles, conférant la jouissance exclusive de tel appartement» [Sattiva, 1954]. Le pouvoir que

⁷ Steinauer [1990, p. 374].

cela confère au propriétaire sur l'aménagement interne de son appartement n'est en principe pas tellement plus grand que celui d'un locataire. En fait, c'est la majorité des copropriétaires, représentant en outre plus de la moitié de la chose, qui décide de la façon dont l'immeuble est géré (CC 647 b). Pour l'usage et la jouissance de sa quote-part, le copropriétaire doit s'entendre avec les autres propriétaires (CC 648 I), contrairement au propriétaire d'étage de la PPE, qui possède un droit d'usage et de jouissance exclusifs sur son lot, indépendamment des autres propriétaires (CC 712a).

Dans la PPE, la communauté des propriétaires d'étages a la capacité d'exercer des droits en son nom, d'actionner ou d'être actionnée en justice, d'engager des poursuites et d'être l'objet de poursuites (CC 712I). Les décisions relèvent de l'assemblée, parfois même de l'administrateur. Ces dispositions assurent une gestion plus facile de l'immeuble. La copropriété simple n'a pas cette capacité: les copropriétaires agissent en nom propre ou sont actionnés en nom propre. Sous réserve d'un règlement adopté par la majorité des copropriétaires, chaque copropriétaire peut représenter les autres pour les actes d'administration courante. Les autres décisions sont prises par la majorité (qualifiée) des copropriétaires (CC 647a ss). Cependant, le CC n'exige pas que toutes les décisions soient prises par tous les copropriétaires à l'unanimité. Certaines actions peuvent être entreprises par chaque copropriétaire avec des conséquences pour tous et certaines décisions peuvent être prises par une majorité (qualifiée) (CC 647 ss).

Le partage de la copropriété simple d'un immeuble ne peut être exclu que pour trente ans seulement, l'exclusion renouvelable du partage se faisant moyennant une convention devant notaire entre tous les copropriétaires. L'exclusion du partage peut être annotée au registre foncier. Dès le moment où il n'y a pas d'interdiction de partage, chaque copropriétaire peut exercer son droit d'exiger le partage de l'immeuble en tous temps, ce qui peut entraîner la vente de l'immeuble. Le partage d'un immeuble en PPE, par contre, est exclu par la loi (CC 650). De ce point de vue, la PPE garantit à nouveau une plus grande sécurité vis-à-vis des autres copropriétaires.

9.5.2 La société immobilière d'actionnaires locataires (SIAL)

La SIAL est une société anonyme par actions. C'est la société qui est propriétaire de l'immeuble dans son ensemble; à chaque paquet d'action est attaché le droit exclusif de louer un appartement à la société. La première société de ce type a été fondée en 1947 à Genève. Le principal inconvénient de la SIAL est la solidarité entre les actionnaires. En tant que propriétaire, la société doit assumer certaines charges (financières, impôts, assurances, ...), et si l'un des actionnaires ne paie pas sa part, ce sont les autres actionnaires qui doivent la supporter s'ils veulent éviter que le créancier n'engage une poursuite contre la SA qui pourrait avoir comme conséquence la vente aux enchères de l'immeuble. Un deuxième inconvénient est l'impossibilité de constituer

des gages immobiliers pour les actionnaires. La mise en gage des actions n'offrant pas les mêmes sécurités aux bailleurs de fonds, les possibilités d'emprunter des fonds sont alors limitées.

9.5.3 Autres formes de copropriété

Après la réintroduction de la PPE en 1965, une nouvelle solution est apparue, sous le terme de *propriété par action* (PPA). Il s'agit d'une PPE dont les parts appartiennent à une société immobilière. Chaque part de copropriété correspond à un lot d'actions déterminé. Par rapport à la SIAL, l'avantage réside dans le fait que la société peut grever d'une hypothèque une part de copropriété. Si l'immeuble n'est pas en PPE, les actionnaires ne peuvent obtenir qu'un crédit personnel et donner en garantie leurs actions [Messiaux, 1985].

On peut citer également un autre type de montage juridique: la *coopérative de copropriétaires*. Le fonds appartient à la coopérative et l'immeuble est soumis au régime de la PPE, chaque coopérateur étant inscrit en tant que propriétaire de son appartement. Ce montage a essentiellement pour objectif de profiter, dans le cadre d'une coopérative, des avantages fiscaux liés à la propriété.

9.6 NOUVEAUX MODÈLES DE PROPRIÉTÉ

Les ménages pourront plus aisément accéder à la propriété si on parvient à abaisser le prix d'achat. Pour y arriver, on peut tenter de réduire le lot que l'habitant doit acheter⁸. La formule la plus ancienne sépare la propriété du terrain de celle du bâtiment:

- Le terrain est cédé en droit de superficie; les habitants achètent seulement une part du bâtiment et paient une rente de superficie; contrat limité dans le temps; à terme le bâtiment appartient au propriétaire du terrain.
- La «coopérative PPE»: une coopérative reste propriétaire du terrain et le bâtiment est vendu en PPE.
- A l'étranger, on trouve aussi des formules qui laissent l'habitant louer le terrain pour une vingtaine d'années, puis l'acheter à un prix fixé d'avance.

On peut diminuer encore plus le lot que les habitants achètent, en le limitant à leur appartement:

- La «petite propriété» ou *Property light* [Dürr, 1999; § 9.6.1].
- Le modèle hollandais de l'«achat-location» (*Koophuur*): l'habitant n'achète que les surfaces et les volumes intérieurs de son appartement et loue le reste auprès d'un organisme de logement social; il bénéficie d'une garantie de rachat de son intérieur par l'organisme en cas de défaillance ou de départ.

⁸ Plusieurs de ces modèles sont décrits par Vorms [1999, pp. 53ss].

Siedlung Bleiche à Worb

En 1978, la coopérative d'habitation Bleiche a été fondée par les futurs habitants. Elle a acquis le terrain à Worb et organisé et financé la construction. Il s'agit de 37 maisonnettes contiguës par groupes de 4, 5 ou 6, formant un quartier très homogène. Les habitants étaient libres de choisir le plan et l'aménagement intérieurs. Ils ont acheté l'intérieur des maisonnettes. La coopérative possède les «coques» des maisonnettes et les espaces communs et s'occupe de leur entretien.

Une autre possibilité de réduire le prix d'achat est que l'acheteur n'acquiert et ne paie que la période de propriété désirée. C'est le principe du modèle *Pagameno*, développé et diffusé par la fondation CASA à Reinach (BL) (§ 9.6.2).

Enfin, on peut faciliter le financement en permettant à l'habitant d'acheter progressivement la propriété :

- Le modèle *Parloca* laisse l'habitant devenir progressivement propriétaire de son appartement, selon la durée d'occupation [Meyrat-Schlee et Willimann, 1989, sect. 3.3 + pp. 137ss; § 9.6.3].
- *Shared ownership*: existe depuis 15 ans en Grande-Bretagne; l'accédant achète progressivement des parts de propriété avec location des parts non acquises à un organisme de logement social (*housing associations*). L'accédant peut fixer relativement librement le rythme d'accession.

Ces dernières solutions sont surtout intéressantes pour les ménages qui n'ont pas accès au crédit ou seulement à des conditions très défavorables. Les autres intéressent également les ménages qui ne veulent pas engager l'essentiel de leur patrimoine dans un seul placement.

9.6.1 Modèle de la «petite propriété du logement» ou *Property light*

La «petite propriété du logement» établit une différence entre l'appartement au sens strict et les parties appartenant à l'immeuble (façades, cage d'escalier, toiture, etc.). Un investisseur possède le terrain, la structure du bâtiment et les espaces communs. Les copropriétaires des différents appartements lui versent un loyer pour l'utilisation de ces parties communes. L'appartement peut être vendu à tout moment et son aménagement intérieur est laissé à l'entière discrétion du copropriétaire.

Les possibilités de réalisation de cette nouvelle forme de propriété sont examinées en ce moment dans le cadre d'un projet pilote. En outre, la Commission des affaires juridiques du Conseil national a déposé une motion demandant que soient entreprises les adaptations de la législation nécessaires à une large mise en pratique de la «petite propriété du logement».

9.6.2 Le modèle *Pagameno*

Le modèle *Pagameno* a pour objectif d'abaisser sensiblement les coûts du logement en propriété, en limitant celle-ci dans le temps. Les ménages ont

ainsi la possibilité d'acquérir un logement pour 30 ans en ne payant que 30 % de son prix. Trente ans représentent à peu près un segment de la vie d'un ménage (par exemple l'intervalle entre la naissance du premier enfant et le moment où le dernier enfant quitte la maison), mais des périodes plus courtes ou plus longues peuvent être envisagées. Une fois échu la période de 30 ans, l'habitant a le droit, mais non le devoir, d'acheter une nouvelle période. Il peut en tout temps vendre, donner en location ou transmettre en héritage ce qui reste de son contrat de 30 ans. Il paie un loyer pour les parties communes et l'entretien de l'immeuble, et contribue à un fonds de rénovation. Celui-ci doit permettre de remettre l'appartement à neuf et de le rendre conforme aux exigences du marché une fois les 30 ans écoulés.

Des simulations ont montré que le modèle *Pagameno* permet d'abaisser les frais de logement de 30 à 45 % tant par rapport à la propriété «classique» que par rapport à la location. En même temps, l'investisseur obtient un rendement tout à fait satisfaisant sur l'immeuble qu'il aura converti en propriété des habitants selon le modèle *Pagameno*, tout en restant responsable de l'immeuble.

Si on le compare à la propriété classique, le désavantage principal de ce modèle consiste évidemment dans le caractère temporaire de la possession. Un prolongement de la propriété pour une nouvelle période est certes toujours possible, mais il implique un nouvel investissement de fonds propres. Pour les nombreux ménages qui considèrent l'achat d'un logement comme une manière judicieuse de placer leur épargne, il s'agit là d'un désavantage important. En revanche, l'argent économisé grâce au modèle *Pagameno* peut très bien être investi ailleurs, y compris dans des fonds de placement immobiliers, en vue du rachat d'un nouveau contrat.

Autre désavantage du modèle *Pagameno* par rapport à la propriété traditionnelle: l'absence de plus-value en cas de hausse des valeurs immobilières. L'investisseur qui cède la propriété pour 30 ans est le seul bénéficiaire, une fois la période écoulée, de l'augmentation de la valeur de l'objet. Pour l'acquéreur, toutefois, le risque d'une moins-value s'en trouve éliminé.

Pour le reste, le modèle *Pagameno* offre tous les avantages de la propriété. L'acquéreur dispose librement de son logement durant la période d'achat: il peut en modifier l'aménagement intérieur, vendre à tout moment la période de propriété restante (s'il trouve un acquéreur) ou la transmettre à sa descendance; il peut également louer l'appartement. En outre, contrairement au locataire, il ne risque ni congé ni hausse de loyer.

Le modèle *Pagameno*, tout comme la propriété classique, présente de nombreux avantages mais aussi certains désavantages par rapport à la location. Ainsi, une partie ou la totalité des fonds propres de l'acquéreur est immobilisée. S'il s'est endetté pour l'achat, celui-ci est de plus exposé aux risques de hausse des taux hypothécaires, dans une proportion toutefois nettement moindre que le propriétaire classique. Il est également moins flexible

que le locataire, puisqu'il doit trouver un acheteur intéressé s'il souhaite vendre avant la fin de la période prévue. En outre, il est responsable de l'entretien du logement durant la période d'achat.

L'intérêt que les locataires portent au modèle *Pagamenno* a fait l'objet d'une enquête en 1999⁹. Un questionnaire a été adressé à 1780 ménages habitant 42 immeubles locatifs intéressants pour une conversion à la propriété (questionnaire en annexe D). Au total, 281 personnes ont répondu au questionnaire. Les résultats montrent que l'intérêt suscité est considérable: 60 % des répondants se déclarent prêts à signer un contrat de propriété de 30 ans selon le modèle *Pagamenno* pour un logement correspondant à leurs désirs, si leurs frais de logement subissent une diminution de l'ordre de 30 à 45 %. Ils sont même 71 % à se déclarer favorables au nouveau modèle. Ces proportions sont plus fortes que celles des ménages qui préfèrent en principe la propriété à la location (54 % dans l'échantillon de 1999). *Pagamenno* semble donc également séduire certains ménages qui n'envisagent pas a priori de devenir propriétaires.

Ces résultats doivent toutefois être interprétés avec certaines précautions, puisque le taux de réponse à notre questionnaire était relativement faible (16 %). On ne peut donc pas conclure que 60 % de tous les locataires de Suisse signeraient demain un contrat *Pagamenno*. Mais même dans le pire des cas – celui où tous les locataires qui ne nous ont pas répondu ne seraient pas intéressés par la propriété ou par ce modèle – il reste $60\% \times 16\% = 10\%$ de ménages locataires prêts à signer. Ce sont ainsi 200 000 ménages qui pourraient venir grossir les rangs des propriétaires.

L'enquête montre que les répondants favorables au modèle *Pagamenno* en apprécient les qualités usuelles de la propriété – possibilité de défalquer les intérêts payés du revenu imposable, liberté d'aménager le logement – mais aussi certaines spécificités – la possibilité de vendre le contrat de propriété limitée dans le temps, la possibilité de le léguer. Ceux qui ne se déclarent pas prêts à signer un tel contrat souhaiteraient encore plus de flexibilité – la possibilité de résilier le contrat avant le terme, une durée plus courte du contrat – et la démonstration d'avantages financiers par rapport au modèle traditionnel de la propriété. La durée limitée de la propriété n'est donc clairement pas un handicap mais plutôt un atout du modèle *Pagamenno*.

La comparaison des répondants qui se sont dits prêts à signer un contrat *Pagamenno* et de ceux qui y sont opposés permet d'identifier un public-cible, une sorte de ménage-type:

- âge du chef ou de la cheffe de ménage: 30 à 50 ans;
- nombre de personnes: plus de deux, avec au moins un enfant;

⁹ Cette enquête a été financée par la Commission fédérale de recherche sur le logement (F-8351), sous le titre *La propriété «temporaire»: enquête auprès de la population sur les potentialités du modèle Pagamenno*. Le rapport final a été déposé à l'OFL en décembre 1999: Cuennet et Thalmann [1999].

- revenu annuel: plus de 60 000 francs (avec un capital disponible pour acheter un logement);
- lieu de séjour: vit aussi bien en Suisse romande qu'en Suisse alémanique.

Précisons toutefois qu'il ne s'agit là que du public qui a le mieux accueilli le modèle *Pagameno*. Le modèle de la propriété temporaire a également intéressé un grand nombre de ménages dont les caractéristiques diffèrent un peu, voire beaucoup, de celles du ménage-type présenté ci-dessus.

9.6.3 Le modèle *Parloca* (propriété locative)

Modèle créé en 1986 sous le nom de Locacasa par l'Association suisse pour l'aménagement national (*Schweizerische Vereinigung für Landesplanung*) en étroite collaboration avec l'Office fédéral du logement (OFL), des banques et les milieux de la construction. Des *fondations* locales ou régionales sont constituées et regroupées dans une fondation suisse à laquelle l'OFL participe et qui bénéficie d'une aide de la Confédération. Ces fondations achètent et gèrent des appartements et les réservent à des locataires-propriétaires. Ceux-ci prêtent en général 10% du prix du logement à la fondation, ce qui leur confère une part de propriété, réduit leur loyer et les autorise à habiter leur appartement aussi longtemps qu'ils le désirent. Lorsqu'ils partent, ils récupèrent intégralement leur prêt. S'ils partent après 6 ans, ils ont droit à une part de la plus-value obtenue en «revendant» leur appartement.

L'OFL contrôle le prix d'achat de l'immeuble et les conditions techniques, et veille à la constitution d'un fonds de rénovation.

9.7 CONCLUSIONS

Dès qu'on creuse les distinctions entre le statut de locataire et celui de propriétaire dans la réalité du système légal, des pratiques et des contraintes économiques, on réalise que ces distinctions s'estompent, que les locataires ont finalement beaucoup de droits et les propriétaires relativement peu. L'étendue des droits dépend de plus des circonstances locales, voire personnelles. Du coup, l'énoncé selon lequel 83% des ménages rêvent de propriété (sect. 3.5) n'est plus si percutant: De quelle propriété rêvent-ils? D'une propriété idéale qui leur donnerait tous les droits de la propriété réellement possible ici avec leurs moyens économiques? Notre question disait bien «hors toutes contraintes»; il s'agit donc de la propriété idéale. D'ailleurs, ces ménages qui sont si nombreux à rêver de la propriété idéale sont finalement bien peu nombreux à affronter les difficultés de l'accession à la propriété réellement possible. Et ils sont fort nombreux à être satisfaits de leur statut de locataire.

Face à cette ambiguïté du concept de propriété, il convient de revenir à ce qui compte vraiment, ce que les ménages recherchent quand ils rêvent de la propriété idéale: autonomie, responsabilité, sécurité, possibilité d'agir sur son

environnement, etc. Ce sont les différences entre la propriété et la location ou les avantages de la propriété mis en avant par les habitants (chap. 6). Ces avantages associés à la propriété peuvent être obtenus de diverses façons, y compris en accordant certains droits aux locataires. Ce chapitre a montré les solutions imaginées par les acteurs du marché pour permettre aux ménages qui le désirent d'accéder à ces avantages.

De nouveaux modèles sont continuellement imaginés. Autrefois, ils servaient à résoudre la contradiction entre la propriété collective du sol et la propriété individuelle des appartements construits dessus. Aujourd'hui, ils ont pour but de permettre l'accès à la propriété (ou à ses avantages) à des ménages qui n'ont pas les moyens d'acheter un logement en PPE ou en pleine propriété. Certains limitent la propriété dans le temps ou dans l'espace. Ils présentent l'avantage principal que l'accédant peut partager le financement et les risques avec un partenaire, l'investisseur, qui peut même fournir une partie du crédit hypothécaire, voire des fonds propres. Un arrangement bien fait avec un tel investisseur permet au ménage propriétaire de se concentrer sur ce qui l'intéresse le plus – l'usage de son logement – et d'être soulagé de sa responsabilité d'investisseur. L'expérience suisse et étrangère montre que les nouveaux modèles ont besoin d'une vérification et d'une caution officielle, afin d'assurer leur cohérence avec le système juridique et fiscal, ainsi que la protection des accédants.

CHAPITRE 10

LES COOPÉRATIVES D'HABITATION COMME ALTERNATIVE?

10.1 INTRODUCTION

Approximativement, un ménage sur trois est propriétaire de son logement en Suisse et deux sur trois sont locataires (recensement fédéral de la population de 1990). On compte environ 100 000 ménages coopérateurs, soit une quote-part de 3,7 %. Ces chiffres démontrent facilement que les coopérateurs ne sont qu'une petite minorité, dont la quote-part a même diminué de 0,2 point de pourcent entre les recensements de 1970 et 1990 (tab. 9.1)¹. Ces chiffres bruts ne reflètent pas, cependant, le dynamisme et l'importance des coopératives de construction et d'habitation. Dynamisme parce que, contrairement aux autres promoteurs et constructeurs, elles n'ont pas réduit leurs investissements dans la construction de logements pendant les années difficiles de la fin du 20^e siècle. Importance de tous temps, parce qu'elles servent d'étalon de référence pour évaluer les prestations des autres bailleurs, ceux que nous appellerons «investisseurs».

La perception que les locataires coopérateurs ont de leur statut constitue le sujet de ce chapitre: se voient-ils comme «simples» locataires ou la coopérative représente-t-elle vraiment une différence qualitative par rapport à la location? Les coopérateurs se sentent-ils plus proches des propriétaires-occupants ou des locataires? Les coopératives peuvent-elles offrir certains des attributs de la propriété [Huissoud *et al.*, 1987 et 1988]? Est-il justifié de parler des coopératives comme alternative à la propriété pour les ménages qui n'en ont pas les moyens?

La grande enquête menée en 1996 permet de répondre en partie à ces interrogations, puisqu'il se trouvait dans l'échantillon 52 ménages locataires

¹ Ceci bien que les coopératives possèdent en 1990 25 000 logements de plus qu'en 1970.

coopérateurs identifiés (tab. A.2 dans l'annexe A), avec un deuxième répondant dans 43 cas. Comme la proportion de locataires coopérateurs est faible en Suisse, il y en a aussi relativement peu dans notre échantillon. Cela signifie que nous ne pouvons pas effectuer une analyse très détaillée de ces ménages et de leurs préférences par rapport au logement. En outre, n'oublions pas que l'enquête n'a pas été construite pour analyser le logement coopératif.

La situation et les perceptions des coopérateurs dépendent évidemment beaucoup de leur coopérative et notamment de sa taille. La diversité est très grande. Au sein des coopératives membres de l'Association Suisse pour l'Habitat (ASH), 2/3 des logements appartiennent à des coopératives qui possèdent plus de 200 logements [ASH, 1997]. Notre enquête n'a pas demandé aux répondants de préciser le type de leur coopérative, mais il s'agit certainement pour la plupart de coopératives qui louent des appartements à leurs membres et non pas de coopératives qui servent pratiquement de fédération de propriétaires-occupants (alternative à la PPE).

Après une présentation succincte du secteur coopératif en Suisse, nous utilisons les résultats de cette enquête pour évaluer la satisfaction résidentielle des locataires coopérateurs et pour vérifier s'ils sont attirés par les mêmes avantages perçus de la propriété que les autres locataires. Nous montrons ensuite comment les coopératives peuvent également tenter d'offrir ces avantages à leurs membres. Probablement qu'elles le font déjà, ce que nous pouvons vérifier avec notre enquête en comparant le désir de propriété et les démarches entreprises par leurs locataires avec ceux des autres locataires.

10.2 COOPÉRATIVES D'HABITATION SUISSES: UN ENSEMBLE HÉTÉROGÈNE

Sans même parler des «coopératives-PPE»² ou d'autres montages juridiques particuliers, l'hétérogénéité est grande dans le monde coopératif. La seule caractéristique qui réunit absolument toutes les coopératives, c'est le système de prise de décision dans l'organe suprême qu'est l'assemblée générale: chaque membre a droit à une voix. Pour le reste, les caractéristiques et les pratiques des coopératives peuvent diverger fortement:

- *Nombre d'immeubles*: Une distinction doit être faite entre les petites coopératives qui ne détiennent qu'un seul immeuble et celles qui en détiennent plusieurs. Les premières ont généralement été créées par des groupes d'amis ou de connaissances avec l'objectif d'habiter dans l'immeuble acquis ou construit. Les secondes ont plutôt été créées par des philanthropes, des syndicats, des partis ou d'autres organisations à but social, souvent en collaboration avec les collectivités publiques. On trouve également, mais dans des

² La coopérative est propriétaire du terrain et le bâtiment est en PPE.

proportions nettement moindres, des petites coopératives créées par des philanthropes, des militants ou des promoteurs, et des grandes coopératives créées par des personnes cherchant à se loger.

- *Statut des habitants*: La plupart des coopératives ne louent leurs logements qu'à leurs membres. Il s'agit d'ailleurs de l'une des conditions pour être reconnue d'utilité publique par la Confédération et bénéficier des aides prévues par la Loi fédérale sur l'encouragement de la construction et de l'accession à la propriété de logements (LCAP). Il existe toutefois certaines coopératives qui n'exigent pas que les habitants soient membres. L'Office fédéral du logement leur reconnaît malgré cela le statut d'utilité publique si des collectivités publiques détiennent une participation financière substantielle de la coopérative ou si celle-ci existait avant l'entrée en vigueur de la LCAP.

- *Statut des administrateurs*: Dans les petites coopératives, les membres du conseil d'administration sont généralement des habitants, qui pratiquent ainsi l'autogestion. Selon leurs compétences et leurs disponibilités, ils se font parfois assister par une régie pour la gestion courante. Mais on trouve également des professionnels dans les comités de certaines petites coopératives, notamment celles créées par des philanthropes, des militants ou des promoteurs. Dans les grandes coopératives, on trouve presque toujours des professionnels ou des personnalités (politiques notamment) au sein du conseil, parfois à côté d'habitants.

- *Rémunération des parts sociales*: Lorsque tous les membres habitent dans un logement de la coopérative et que le montant des parts sociales est étroitement corrélé avec les qualités du logement, la rémunération des parts sociales ne se justifie aucunement³. En revanche, elle permet aux autres coopératives d'inciter certains membres, habitants ou non, à prendre des parts sociales supplémentaires afin d'augmenter les fonds propres et de réduire les charges financières. Pour qu'une coopérative soit reconnue d'utilité publique par la Confédération, le taux de rémunération des parts sociales ne doit pas dépasser la limite fixée dans la Loi fédérale sur le droit de timbre (6 %). Dans le cadre de cette limite, les pratiques des coopératives sont très diverses. Certaines renoncent à toute rémunération pour des raisons fiscales⁴, idéologiques ou autres. Certaines essaient au contraire d'offrir des rémunérations attrayantes (par exemple le taux d'intérêt hypothécaire ou légèrement en dessous) afin d'attirer des fonds. D'autres fixent leur taux en fonction des rémunérations offertes sur les dépôts d'épargne auprès des banques, ou encore en fonction de l'inflation afin de compenser la perte de pouvoir d'achat des parts sociales.

- *Transfert des parts sociales*: Dans la plupart des coopératives, les parts sociales ne sont pas directement transférables à un tiers. Lorsqu'un membre

³ Elle a même des effets négatifs au niveau fiscal.

⁴ Cela évite non seulement l'imposition ordinaire du revenu mais permet même à la coopérative d'échapper, dans certains cantons, à l'impôt immobilier.

quitte la coopérative, les parts sociales lui sont remboursées par cette dernière, qui demandera au nouvel arrivant de souscrire de nouvelles parts. Pour qu'une coopérative soit reconnue d'utilité publique, elle doit rembourser les parts sociales à leur valeur nominale. La majorité des coopératives respectent donc ce principe, qui pénalise pourtant la première génération d'habitants d'un immeuble au bénéfice des suivantes [Favarger, 2000].

- *Liberté d'aménagement*: Elle constitue l'un des principaux attraits de la propriété (sect. 10.5). Dans une grande partie des coopératives, cette liberté est de fait passablement limitée parce que le membre sortant n'est pas autorisé à demander à son successeur un dédommagement pour les travaux qu'il aurait réalisés dans son logement. Cette pratique, qui vise à ne pas renchérir les logements pour les suivants, retient évidemment les habitants d'investir dans des travaux importants puisqu'ils risquent de ne pas rester suffisamment d'années pour en profiter eux-mêmes. En revanche, les coopératives laissent souvent une assez grande liberté au niveau des petites interventions, notamment de finition (par exemple peintures-papiers peints).

Au-delà de cette diversité, la plupart des coopératives peuvent être classées très schématiquement dans deux catégories. La première regroupe des coopératives plutôt grandes (certaines ont plus de 1000 logements), gérées par des (semi-)professionnels et dont l'objectif consiste essentiellement à offrir aux ménages défavorisés ou à tous les ménages des logements décents à des loyers inférieurs à ceux du marché. La seconde catégorie regroupe des coopératives généralement plus récentes, dont les objectifs sont plutôt participatifs et associatifs, qui ne possèdent dans la plupart des cas qu'un seul immeuble et dont les membres visent avant tout la maîtrise collective de leur habitat.

Mais on trouve également des petites coopératives à but social créées par des philanthropes et des coopératives associatives qui sont devenues grandes, ou encore des coopératives créées par des promoteurs dans le but de s'ouvrir des débouchés.

10.3 SITUATION DES COOPÉRATEURS EN SUISSE

Malgré la diversité des caractéristiques et des pratiques des coopératives, le membre-locataire se situe toujours quelque part entre la pure location et la pure propriété (tab. 10.1). Par certains aspects, il est dans la même situation qu'un locataire. Comme ce dernier, il ne supporte pas le risque de plus- ou moins-value sur le marché immobilier et il ne bénéficie pas d'un avantage fiscal lié au logement. Par d'autres aspects en revanche, il est dans la même situation qu'un propriétaire. En particulier, il ne subit pas le risque de hausse ou de baisse des loyers du marché. Mais souvent, le coopérateur n'est ni dans la situation du locataire ni dans celle du propriétaire. Il bénéficie en général

d'une meilleure sécurité d'occupation que le locataire, cette sécurité étant souvent consacrée dans les statuts de la coopérative, mais sa situation n'est toutefois pas aussi sûre que celle du propriétaire car les coopératives se réservent généralement le droit de résilier un bail pour de « justes motifs ». Le coopérateur n'a pas non plus la même liberté d'aménagement que le propriétaire, même s'il dispose dans certains cas d'une plus grande liberté qu'un locataire. En revanche, il jouit d'une mobilité nettement facilitée par rapport au propriétaire, même s'il n'est pas tout à fait aussi mobile qu'un locataire (du fait que les coopératives peuvent retarder le remboursement des parts sociales). Enfin, il est un aspect pour lequel les trois modes de possession sont quasiment équivalents, à savoir le risque de hausse ou de baisse des taux d'intérêt hypothécaires. Le propriétaire y est directement soumis face à son créancier. Le coopérateur y est aussi pleinement soumis par l'intermédiaire de la coopérative, puisque celle-ci fixe ses loyers en général de façon à couvrir des coûts. Quant au locataire, il ne subirait pas automatiquement ce risque s'il se trouvait sur un marché libre, mais le principe législatif invitant tous les bailleurs à répercuter les hausses de taux d'intérêt sur les loyers lui en fait assumer l'essentiel en lieu et place du bailleur.

Tableau 10.1 Risques et avantages selon le mode de possession du logement.

		Propriétaire	Locataire	Coopérateur
Risques	Risque marché immobilier (prix)	xxx	0	0
	Risque marché locatif (loyer)	0	xx	0
	Risque marché financier (taux d'intérêt)	xxx	xxx	xxx
Avantages	Sécurité d'occupation	xxx	x	xx
	Liberté d'aménagement	xxx	x	xx
	Avantage fiscal	xxx	0	0
	Mobilité	x	xxx	xx
xxx = risque ou avantage important, xx = plus faible, x = beaucoup plus faible, 0 = nul				

Sur le plan strictement financier, le coopérateur se situe également entre le locataire et le propriétaire. On a vu au chapitre 7 que le coût du logement est en général plus faible pour ce dernier que pour le locataire, principalement grâce à un certain avantage fiscal. Quant au coopérateur, il peut se retrouver proche du locataire car il subit le même traitement fiscal, mais il peut également se retrouver proche du propriétaire, car les coopératives pratiquent souvent des loyers inférieurs à ceux des autres bailleurs, en particulier à long terme.

En règle générale, les coopératives ne cherchent pas à réaliser le maximum de bénéfices mais elles peuvent tenter de rémunérer les fonds propres (généralement très modestes au départ) à un taux inférieur aux taux du marché. De plus, les grandes coopératives bénéficient de crédits hypothécaires avantageux.

Tout ceci leur permet d'offrir leurs logements pour des loyers sensiblement inférieurs à ceux des autres types de bailleurs et comparables à ceux du secteur public (tab. 10.2).

Tableau 10.2 Loyer moyen selon le type de bailleur.

	1990 Tous les logements ⁽¹⁾	1990 Logements construits entre 1986 et 1990 ⁽¹⁾	1996 Echantillon de tous les logements ⁽²⁾
Particulier(s)	100	100	100
Société immobilière	95	96	-
Coopérative	71	79	78
Autorité publique	70	74	74
Par définition, le loyer moyen des appartements locatifs appartenant à des particuliers = 100, pour chaque colonne. Sources: ⁽¹⁾ OFS RFP1990 et nos propres calculs, ⁽²⁾ Gerheuser (1999) et nos propres calculs.			

Selon les chiffres du recensement fédéral de 1990, quand le locataire d'un logement appartenant à une personne privée paye 1000 francs de loyer, le coopérateur ne paye que 710 francs. Ces chiffres doivent être interprétés avec précaution parce que pour environ un logement sur dix le loyer était inconnu. L'enquête sur la structure des loyers de 1996 a montré que les loyers moyens des logements appartenant à des coopératives ou au secteur public sont inférieurs de 20% environ à ceux des logements appartenant aux investisseurs [Gerheuser, 1999, p. 33]. Ces différences pourraient être influencées par des différences de structure des parcs de logements des différents types de propriétaires. Deux études qui tiennent compte des différences de qualité des différents logements arrivent cependant au même rabais de 20% pour le logement coopératif, avec des données de deux sources différentes [Thalmann, 1987 et 1993]⁵. Ces comparaisons négligent le fait que les coopérateurs sont obligés de détenir des parts sociales de la coopérative. Toutefois, le montant de ces parts – souvent rémunérées – et les risques associés sont généralement assez faibles pour ne pas changer le résultat que les logements des coopératives sont plus avantageux que ceux qui appartiennent à des investisseurs.

Pour les logements anciens, les loyers avantageux des coopératives s'expliquent de la même façon que les faibles coûts du propriétaire-occupant qui a acheté son logement depuis longtemps. L'hypothèque de deuxième rang est remboursée et l'hypothèque de premier rang a baissé de valeur réelle avec l'inflation. La valeur réelle du logement n'a pas diminué dans la même proportion, donc les fonds propres du bailleur ont implicitement augmenté. Les investisseurs exigent un rendement normal sur ces fonds propres implicites croissants, donc ils ne font pas baisser les loyers avec la diminution des intérêts passifs. Les coopératives ne font pas ce calcul, car elles sont plus soucieuses

⁵ Il s'agit d'estimations d'équations hédonistes avec des données lausannoises et nationales respectivement.

des conditions matérielles de leurs habitants que du rendement offert aux coopérateurs, surtout si leurs fonds propres sont issus de hausses de valeur plutôt que de contributions financières. Les propriétaires-occupants raisonnent pareillement comme usagers plutôt que comme investisseurs. Dans ce sens, à travers ces hausses de loyer limitées, les coopérateurs jouissent d'avantages de coûts comparables à ceux des propriétaires-occupants.

Mais comment les coopératives font-elles pour offrir des logements nouveaux à meilleur compte que les investisseurs ? Comment font les jeunes coopératives ? Le marché du logement ne permet pas toujours d'exiger dès les premières années un loyer qui couvre tous les coûts et offre une rémunération normale des fonds propres. Il ne le permettait pas pendant les années 1990. Les investisseurs privés commencent donc par perdre de l'argent quand les logements sont neufs. Comment font les coopératives pour louer encore meilleur marché ? Elles ont plus souvent recours à des aides et subventions du genre LCAP⁶, elles bénéficient de crédits avantageux (notamment par le biais de l'Association suisse pour l'habitat et de la Centrale d'émission pour la construction de logements) et elles obtiennent des terrains en droit de superficie. De plus, les grandes coopératives opèrent une péréquation des loyers en augmentant les loyers des logements anciens au-delà du niveau couvrant les coûts.

Statuts types pour les coopératives, proposés par l'Association suisse pour l'habitat (ASH)

«La coopérative a pour but de fournir à ses membres, par une action commune de ceux-ci, des logements à des prix favorables tout en soustrayant durablement ces logements à la spéculation. L'activité de la coopérative ne comporte aucun but lucratif.» (art. 3)

«La coopérative encourage la péréquation des loyers selon des critères sociaux.» (art. 6)

«La coopérative peut alimenter un fonds de rénovation et un fonds de péréquation des loyers établis en fonction de critères sociaux.» (art. 18)

«Les membres pour lesquels le montant total des revenus et de la fortune de tous les membres de la famille et de toutes les personnes faisant ménage commun dépasse nettement les limites fixées par les organes de subventionnement de droit public doivent payer – à titre de solidarité – un loyer supplémentaire raisonnable représentant au plus la moitié du loyer annuel. [...] Les membres qui ont loué les logements non subventionnés et dont le montant total de revenu et de fortune de tous les membres de la famille et de toutes les personnes faisant ménage commun est inférieur aux limites fixées par les autorités de subventionnement de droit public pour les logements familiaux se voient accorder par la coopérative [...] une réduction de loyer raisonnable (contribution au loyer).» (art. 19)

10.4 SATISFACTION DES COOPÉRATEURS

La comparaison entre propriété, location ordinaire et location en coopérative ne saurait cependant se réduire à une comparaison des coûts. Le coût est un facteur important de la satisfaction procurée par le logement mais pas le seul. Lorsqu'on leur pose la question, les ménages coopérateurs n'expriment d'ailleurs pas une satisfaction tellement plus grande que les locataires ordinaires, malgré les loyers plus avantageux (fig. 10.3).

⁶ Le tiers des logements locatifs construits avec une aide LCAP entre 1975 et 1993, soit 17 923 logements, appartenaient à une coopérative [Hanser, Kuster et Farago, 1995].

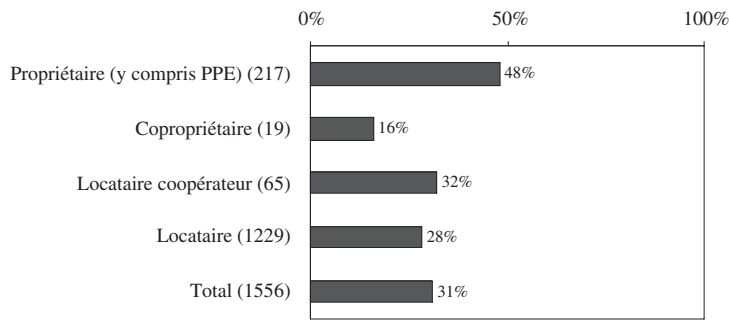


Fig. 10.3 Pourcentage de répondants totalement satisfaits de leur appartement selon le mode de possession. Données pondérées des individus habitant des appartements. Les sous-locataires et autres ne sont comptés que dans le total. Le nombre de répondants de chaque catégorie est indiqué entre parenthèses.

La mobilité est un autre indicateur de la satisfaction procurée par le logement: un ménage sur sept déménage au cours de chaque année, ou encore, les ménages changent de logement tous les sept ans en moyenne (tab. 10.4). Les ménages locataires ne restent que cinq ans en moyenne dans le même logement alors que les ménages propriétaires y restent vingt ans en moyenne. Les coopérateurs de la Société Coopérative d’Habitation Lausanne (SCHL, env. 1600 appartements dans l’agglomération lausannoise) ne déménagent que tous les dix ans, dont un tiers environ dans d’autres appartements de la société. Le fait que les propriétaires ne déménagent pas souvent n’est pas très étonnant: dans la plupart des cas, on achète un logement pour la vie. Si les ménages coopérateurs ne raisonnent pas tout à fait dans ces termes, ils semblent quand même être deux fois plus attachés à leur logement que les locataires ordinaires. C’est bien le signe d’une grande satisfaction.

Tableau 10.4 Changements annuels de logements.

	Proportion des logements qui changent d’occupant par année (%)
Logements en propriété	4
Logements de la coopérative SCHL	10
Logements locatifs	21
Tous	15
Sources : Marti [1995, extrapolations], sauf pour SCHL, Société Coopérative d’Habitation Lausanne, divers rapports annuels, Lausanne.	

Dernier indice de la plus grande satisfaction résidentielle des coopérateurs par rapport aux locataires: ils sont un peu moins nombreux à partager les rêves de la maison individuelle (72% contre 75%) et de la propriété (73% contre 77%) (tab. 3.11). Les différences peuvent provenir du fait que les coopérateurs de notre échantillon ont des revenus plus faibles. En tout cas, ces différences sont petites, ce qui pourrait s’expliquer par le fait que si les coopératives

offrent certains attributs de la propriété, leur jouissance est plus difficile dans les grandes coopératives que dans les petites. Beaucoup de membres des coopératives qui possèdent plusieurs centaines de logements se considèrent pratiquement comme des locataires ordinaires.

10.5 ATTRAITS DE LA PROPRIÉTÉ OFFERTS PAR LES COOPÉRATIVES

Quels sont donc les attraits de la propriété recherchés par les locataires coopérateurs autant que par les autres ? La section 3.6 a montré quels étaient les attraits recherchés par l'ensemble des répondants, les propriétaires et les locataires qui se sont dit intéressés par la propriété. Les principaux, ceux qui sont jugés importants ou très importants par plus de la moitié des répondants ou plus de la moitié des locataires coopérateurs, sont repris dans la figure 10.5.

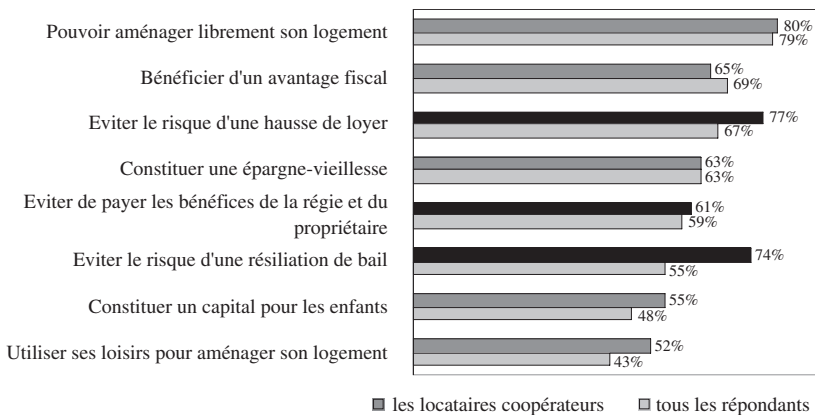


Fig. 10.5 Attraits de la propriété perçus par les locataires et les coopérateurs. Extrait de la figure 3.15 et du tableau B.4. Entre 72 et 80 locataires coopérateurs ont indiqué l'importance des différents attraits. Les trois attraits de la propriété également offerts par les coopératives sont mis en évidence.

Les locataires coopérateurs attachent encore plus d'importance à la protection contre les hausses de loyer que l'ensemble des répondants et même que les locataires ordinaires (dont 63 % déclarent cette protection importante ou très importante). En fait, les coopératives sont plutôt connues pour tenter d'éviter les hausses de loyers à leurs membres. Trois explications à cette contradiction apparente :

1. Les logements des coopératives sont souvent subventionnés ; or le mode de subvention principal, l'abaissement de base, prévoit une progression continue des loyers, même lorsque les autres loyers sur le marché baissent. Cette explication n'est pas tout à fait convaincante, d'une part parce que

les locataires sont en principe avertis des hausses liées aux subventions et d'autre part parce qu'il n'y a pas une très grande correspondance entre les logements subventionnés et les logements coopératifs.

2. Les coopératives entretiennent peut-être mieux leurs immeubles, ce qui implique davantage de hausses de loyers motivées par les plus-values. Là encore, on peut rétorquer que les coopératives sont plus sensibles aux besoins des habitants lorsqu'elles rénovent et qu'elles font plus facilement appel à un fonds de rénovation.
3. Les habitants des coopératives sont particulièrement sensibles aux hausses de loyers, par autosélection – c'est précisément cette protection qu'ils recherchent dans la coopérative – et parce qu'ils ont des revenus plus bas dans notre échantillon. Cette ligne d'explication, en tout cas l'argument de l'auto-sélection, expliquerait aussi pourquoi les propriétaires-occupants attachent plus d'importance à la protection contre les hausses de loyers (importante ou très importante pour 68 % d'entre eux) que les locataires ordinaires (63 %).

La troisième explication permet aussi de comprendre pourquoi les locataires coopérateurs sont ceux qui attachent le plus d'importance à la protection contre la résiliation du bail, plus que les locataires ordinaires (dont 47 % trouvent cette protection importante ou très importante), alors que les coopératives offrent plutôt de meilleures assurances. Du coup, il n'est plus possible d'interpréter les réponses des coopérateurs pour en déduire que les coopératives offrent ou n'offrent pas certains attraits de la propriété. Il faut faire appel à notre connaissance de leurs statuts et de leur comportement pour marquer d'une croix sur la figure 3.15 les attraits de la propriété qui sont également offerts, en principe, par les coopératives.

Les coopératives peuvent très bien offrir certains des principaux attraits de la propriété: la stabilité des loyers, la sécurité du bail, l'absence de profits de propriétaire et de gérance. Elles pourraient chercher à offrir les autres:

- Les habitants recherchent la possibilité d'aménager leur logement et ils sont prêts à y consacrer du temps. Solution intermédiaire: ils participent aux décisions de la coopérative, voire même aux travaux, notamment pour la rénovation. Problème pour les coopératives: ce ne sont pas forcément les mêmes ménages qui occuperont toujours les appartements qu'ils ont aidé à construire ou modifier. Problème pour les habitants: comment les faire profiter de leurs propres investissements s'ils doivent partir? Les problèmes sont moindres pour les uns et les autres si la durée d'occupation est plus longue. En ce sens, il est plus facile pour les coopératives que pour les bailleurs privés d'accorder une certaine liberté d'aménagement à leurs locataires, puisque les locataires des premiers sont moins mobiles (tab. 10.4). Pour pouvoir réellement accorder cette liberté aux habitants dans les meilleures conditions, il faudrait un contrat type comme celui qui existe en Allemagne fédérale depuis 1982 [Elff *et al.*, 1997⁷].

⁷ Sur les questions juridiques et le contrat type: pp. 38-44.

- **Avantage fiscal:** les propriétaires-occupants bénéficient d'un avantage fiscal dans la mesure où leur «bénéfice» (la différence entre le loyer implicite aux conditions du marché et les différents coûts) n'est pas entièrement imposé alors que le même bénéfice des bailleurs est imposé (chap. 7). Après la refonte prévue de la fiscalité du logement en propriété – suppression de toute imposition du «bénéfice» – la solution équivalente pour les bailleurs et les coopératives en particulier serait de les dispenser de l'impôt sur le bénéfice. C'est partiellement le cas pour le logement subventionné dans le canton de Genève. Des solutions minimales, peut-être plus visibles pour les locataires coopérateurs, impliquent de les laisser investir dans leur logement et l'améliorer en leur permettant de déduire ces dépenses de leur revenu imposable, ou encore de ne pas imposer le dividende obtenu sur les parts sociales. Si le Parlement fédéral décide d'autoriser l'encouragement fiscal de l'épargne logement, une faveur analogue pour les coopérateurs serait de permettre de déduire du revenu imposable l'achat de parts sociales.
- **Constituer une épargne vieillesse:** pas idéal, mais possible. L'achat de parts sociales est reconnu comme placement de capitaux de prévoyance prélevés par anticipation⁸. Pour que le sociétaire y voie vraiment une épargne pour sa retraite, différente de l'épargne bancaire, il faudrait créer un lien entre les parts sociales qu'il aura accumulées jusqu'à sa retraite et le loyer qu'il devra encore payer. La rémunération des parts sociales ne passerait pas par le versement d'un dividende (imposable) mais par une baisse du loyer.
- **Constituer un capital pour les enfants.** Beaucoup de coopérateurs achètent des parts sociales pour leurs enfants, afin de leur donner non seulement un petit capital mais aussi des années d'ancienneté dans la coopérative, leur donnant ainsi une certaine priorité dans l'attribution des logements. Pour que cela soit véritablement utile, il faudrait prévoir la possibilité pour les coopérateurs et leurs enfants de transférer leurs parts sociales d'une coopérative à une autre.

Les propositions de Pascal Couchepin

Dans *Habitation* N°4, 1995, Pascal Couchepin (qui n'était pas encore conseiller fédéral) écrit que les Suisses ne semblent pas être intéressés à acheter un logement, du moins pas le genre de logement qu'ils pourraient se permettre. La promotion de la propriété a échoué et des solutions de rechange doivent être cherchées. Les coopératives d'habitation peuvent donner le même genre de sécurité d'occupation sans le risque financier et le frein à la mobilité. Il propose qu'on cherche de nouvelles formules qui les rapprocheraient encore de la propriété. Les coopérateurs pourraient accumuler un capital dans leur coopérative, qu'ils pourraient prendre avec eux quand ils changent de coopérative. Ce «libre-passage» serait arrangé de façon analogue à celui du deuxième pilier de la prévoyance sociale. Ces mesures assureraient davantage de capitaux aux coopératives et un plus grand engagement de leurs membres.

Pour l'instant, les (grandes) coopératives d'habitation peuvent offrir trois des huit principaux avantages de la propriété (fig. 10.5). Elles ont le pouvoir, seules ou en association, d'aller dans le sens de quatre autres. C'est surtout pour l'avantage fiscal qu'elles ont besoin de l'accord des autorités.

⁸ Ordonnance sur l'encouragement à la propriété du logement au moyen de la prévoyance professionnelle (OEPL, RS 831.411).

10.6 RAISONS DE RESTER LOCATAIRE COOPÉRATEUR

Il serait faux de déduire que les coopérateurs sont malheureux parce que la coopérative n'offre pas tous les avantages de la propriété. On a déjà vu qu'ils expriment une grande satisfaction pour leurs logements : 39 % sont totalement satisfaits, plus 44 % qui sont satisfaits (tab. B.1). Ils sont bien 73 % à rêver de propriété, mais seuls 20 % envisagent actuellement la possibilité de devenir propriétaires d'un logement. Demandons aux locataires coopérateurs pourquoi ils le restent. Leurs réponses sont résumées dans la figure 10.6, en les comparant aux réponses des autres locataires.

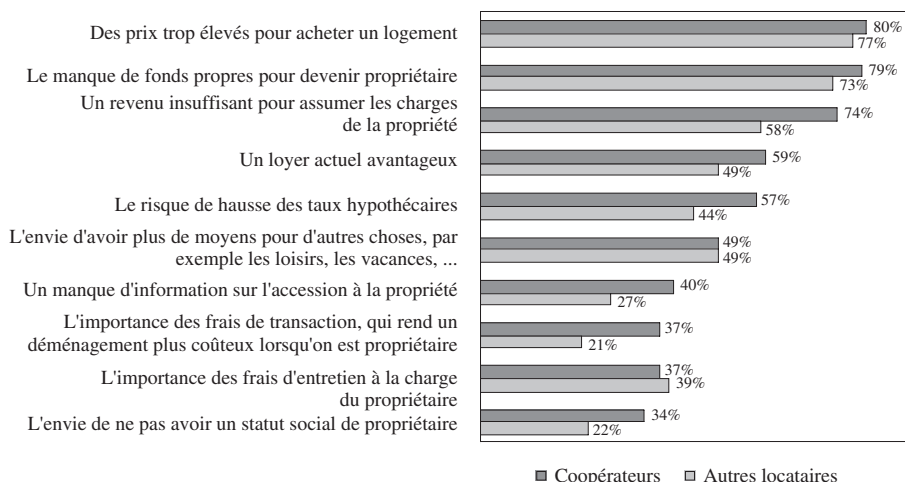


Fig. 10.6 Raisons de rester locataire coopérateur. Questions 73 à 91 : « Les éléments suivants vous incitent-ils à rester locataire ? (4 = très fortement, 0 = nullement) ». Pour chaque raison, il y a entre 68 et 76 réponses de coopérateurs et entre 1349 et 1424 réponses d'autres locataires. Une dizaine d'autres raisons ont été jugées importantes ou très importantes par moins du tiers des coopérateurs et des autres locataires.

C'est surtout le manque de moyens qui retient les locataires et plus encore les coopérateurs, qui ont généralement des revenus plus modestes, d'accéder à la propriété. Le loyer avantageux ne vient qu'en quatrième position, mais il compte bien plus pour les coopérateurs que pour les locataires, tout comme la protection que les coopératives semblent accorder contre les fluctuations du taux d'intérêt hypothécaire. Relevons encore que les coopérateurs sont particulièrement mal informés sur les conditions d'accès à la propriété, notamment les aides publiques existantes, et qu'ils sont relativement nombreux à rejeter le statut social de propriétaire.

Si les coopératives voulaient faciliter l'accès à la propriété à leurs membres, elles devraient les aider à surmonter les barrières économiques. Elles pourraient le faire sans perdre leurs membres en organisant la construction et en restant propriétaires du sol, de la structure avec son enveloppe et des espaces

communs. Les habitants ne devraient acheter que les appartements et ils paieraient une location pour le reste. C'est la solution préconisée sous le titre de la «petite propriété» (§ 9.6.1). Elles pourraient aussi vendre leurs appartements à leurs occupants coopérateurs avec rétrocession après une durée déterminée, comme le prévoit le modèle *Pagamento* (§ 9.6.2).

Rappelons que certaines des premières coopératives allemandes construisaient pour vendre les logements à leurs membres, et ceci dans les années 1870. D'ailleurs, 40 % des logements construits par les coopératives allemandes entre 1950 et 1990 l'étaient pour être vendus [Schmalstieg, 1993]. En France également, de nombreuses coopératives d'HLM se sont orientées au début des années 1990 vers la création (construction et financement) de logements destinés à être achetés par les ménages qui n'avaient pas les moyens d'accéder à la propriété par le marché. En maîtrisant l'acquisition du terrain, la conception, la construction et le financement en partenariat avec l'Etat, ces coopératives entendent proposer des logements de qualité permettant l'accès dit très sociale [Attar *et al.*, 1998, pp. 97-98 et 105ss].

10.7 CONCLUSIONS

L'enquête montre que les coopérateurs ont des similitudes avec les propriétaires-occupants qui les démarquent des locataires. Les différences, et la fraternité avec les locataires, proviennent surtout du type de logement : les propriétaires occupent largement des maisons individuelles, alors que les coopérateurs comme les locataires occupent essentiellement des appartements (fig. 3.2). Cette différence n'est pas secondaire mais essentielle. Si c'était possible, une grande majorité des ménages suisses choisiraient d'habiter une maison individuelle en étant propriétaires. Notre enquête l'a prouvé : habiter en coopérative n'immunise pas contre ces rêves.

Néanmoins, les locataires de coopératives sont quand même un peu moins nombreux à rêver de la maison individuelle et de la propriété que les autres locataires. Ils se sont sensiblement moins informés sur les possibilités d'accéder à la propriété. Parmi les raisons de rester locataires, les coopérateurs semblent se heurter à des barrières économiques plus élevées, ce qui atteste de leurs revenus généralement plus modestes. Mais ils sont aussi plus nombreux que les autres locataires à être retenus par un loyer avantageux et une certaine protection contre les fluctuations du taux d'intérêt hypothécaire. D'ailleurs, les coopératives leur offrent déjà trois des huit principaux attraits de la propriété : la protection contre les hausses de loyer et contre la résiliation de bail, ainsi que des loyers correspondant aux coûts sans sur-profits dus à la pénurie. Les locataires des coopératives se sont montrés particulièrement sensibles à ces garanties, ce qui explique leur choix d'appartenir à une coopérative.

Les coopératives ont en leur pouvoir, seules ou en association, d'aller dans le sens de quatre autres attraits de la propriété: la possibilité d'aménager son logement et d'y consacrer ses loisirs, et la possibilité de constituer un capital pour sa retraite et pour ses enfants. Pour le deuxième attrait par ordre d'importance – l'avantage fiscal – les coopératives ont besoin de l'accord des autorités, mais des solutions sont possibles et défendables.

L'enquête permet encore les conclusions suivantes (mais n'oublions pas qu'elle n'a pas été menée pour analyser le logement coopératif):

- A l'exception d'une minorité qui, pour des raisons affectives voire idéologiques, ne voudrait pas habiter ailleurs, les coopérateurs sont liés à leur coopérative par intérêt économique avant tout. Ils n'ont pas les moyens d'acheter la maison de leurs rêves.
- A mesure que les prix des maisons individuelles et les taux d'intérêt baissent, les coopératives remarqueront que leurs membres partagent aussi le rêve de la propriété.
- A mesure que les bailleurs ordinaires courtisent les coopérateurs en baissant les loyers pour remplir leurs appartements vacants, il faudra que les coopératives montrent bien qu'elles offrent de plus grandes sécurités.
- Avec leurs parcs de logements existants, elles répondent trop peu au rêve de la maison individuelle. Mais ce rêve ne peut de toute façon pas être réalisé pour le grand nombre si on veut protéger le territoire et le paysage.

CHAPITRE 11

COMPARAISON AVEC D'AUTRES PAYS

11.1 INTRODUCTION

Lorsqu'on relève un «problème» dans l'accès à la propriété en Suisse, c'est généralement en référence à d'autres pays dans lesquels la proportion des ménages qui sont propriétaires du logement qu'ils occupent est parfois beaucoup plus élevée. Relevons d'emblée que nous ne partageons pas le sentiment que cette comparaison suffit pour parler d'un problème dans ce domaine en Suisse. Le chapitre 12 est d'ailleurs consacré en bonne partie à une discussion sur les raisons de souhaiter une plus forte proportion de propriétaires et de prendre des mesures dans ce sens.

Quoi qu'il en soit, ce chapitre débute par une vérification des chiffres internationaux. Il examine à la fois les proportions de propriétaires atteintes dans tous les pays comparables et, ce qui pourrait être plus intéressant, l'évolution de ces proportions. La maison individuelle est souvent associée à la propriété, quasiment comme condition *sine qua non*. Qu'en est-il vraiment, notamment dans les autres pays? Nous vérifions si les deux choses vont toujours ensemble ou si certains pays européens ont réussi à atteindre de fortes proportions de propriétaires sans pareille dominante de maisons individuelles.

Dans une deuxième partie, ce chapitre développe une explication de la faible proportion de propriétaires en Suisse comparée à celle des autres pays. Cette explication fait appel au raisonnement et à des chiffres illustratifs, puisque nous n'avons pas les données et les moyens pour vérifier statistiquement la force des différents éléments d'explication concevables dans une comparaison internationale.

Dans une troisième partie, enfin, ce chapitre décrit brièvement ce qu'une sélection de pays comparables à la Suisse a entrepris et entreprend pour favoriser la propriété. Le tableau est forcément sommaire. Les lecteurs intéressés sont invités à consulter la bibliographie pour le compléter.

11.2 PROPRIÉTÉ DU LOGEMENT DANS D'AUTRES PAYS

La Suisse connaît la proportion de ménages propriétaires de leur logement la plus basse de tous les pays d'Europe occidentale (tab. 11.1). Seuls les pays baltiques connaissent des proportions plus faibles¹.

Tableau 11.1 Proportions de ménages propriétaires de leur logement dans divers pays, en 1990 ou 1991 (%).

Europe de l'Ouest		Europe de l'Est	
Irlande	79	Bulgarie	92
Norvège ⁽¹⁾	78	Macédoine	78
Espagne	78	Yougoslavie	76
Grèce	76	Roumanie	76
Italie	68	Hongrie	74
Portugal	67	Moldavie (1989)	70
Finlande	67	Croatie	70
Belgique	67	Slovénie	65
Royaume-Uni	65	Albanie	65
Luxembourg	64	Rép. Slovaque	50
Norvège ⁽²⁾	59	Rép. Tchèque	40
Autriche	55	Pologne	40
France	54	Lettonie (1992)	27
Danemark	52	Estonie (1992)	25
Pays-Bas	45	Lituanie	19
Suède	44	Autres pays	
Allemagne Ouest (1993)	42	Canada	64
Suisse	31	Etats-Unis	64
⁽¹⁾ Y compris propriétaires en coopératives. ⁽²⁾ Sans propriétaires en coopératives. Sources: Ministerie van VROM (2000), Mandić (2000), Guldbrandsen (2000) et div. Bulletins annuels de statistiques du logement et de la construction pour l'Europe et l'Amérique du Nord, Commission Economique pour l'Europe, Genève, Nations Unies, New York et Genève.			

Cette situation n'est pas récente. La part des ménages propriétaires de leur logement est faible en Suisse depuis que l'on dispose de telles statistiques (tab. 11.2).

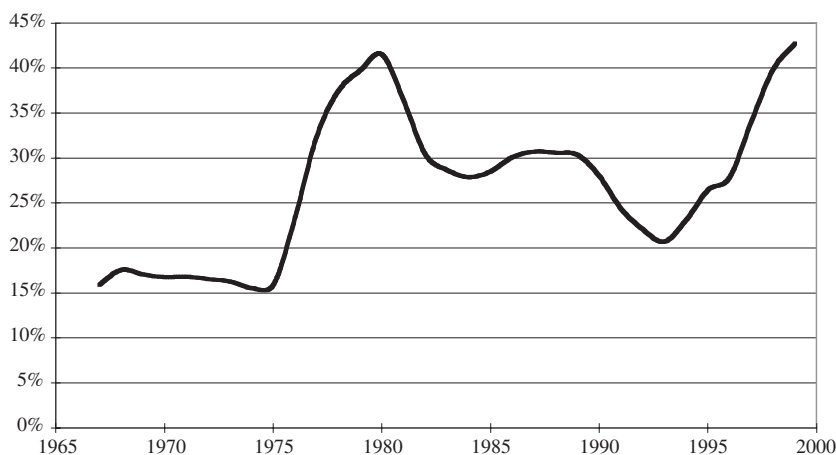
¹ Attention cependant en comparant ces chiffres: le terme de propriété peut recouvrir des droits et devoirs très différents d'un pays à l'autre (sect. 9.2).

Tableau 11.2 Part de ménages propriétaires de leur logement en Suisse 1950-1990.

1950 ⁽¹⁾	1960	1970	1980	1990
37%	33,7%	28,1%	29,9%	31,3%

⁽¹⁾ Le chiffre de 1950 n'est pas strictement comparable car il n'est pas fondé sur un recensement exhaustif.
Sources: Office Fédéral de la Statistique, divers recensements.

Faute de données plus récentes, on peut utiliser la proportion de logements construits dans des maisons individuelles comme indicateur de la progression de la propriété. La figure 11.3 montre comment cette proportion augmente ces dernières années². Il est douteux cependant que cela suffise pour que la proportion des ménages propriétaires soit plus élevée lors du recensement 2000 que lors du recensement de 1990, après les années de faible construction dans la première moitié des années 1990.

**Fig. 11.3** Part des maisons individuelles au total des logements construits, Suisse 1968-1998.

Dans d'autres pays d'Europe occidentale, la part des ménages propriétaires a sensiblement augmenté sur la même période (fig. 11.4). Le Royaume-Uni et les Pays-Bas sont même partis de proportions de propriétaires plus faibles que la Suisse au milieu du siècle, pour la dépasser sensiblement ensuite.

Dans la plupart des pays européens, les experts s'attendent à ce que la proportion des ménages propriétaires de leur logement stagne, voire diminue [Whitehead, 1998]. Ils s'attendent à une hausse en Grèce, où les ménages ont peu d'autres alternatives, et très modérément aux Pays-Bas et en Allemagne, par rattrapage. Si elle est stable dans les autres pays, ce n'est pas tant parce

² La forte progression de la part des logements en maisons individuelles entre 1975 et 1980 s'explique par l'effondrement de la construction d'immeubles collectifs après le 1^{er} choc pétrolier, alors que la construction de maisons individuelles fléchissait à peine.

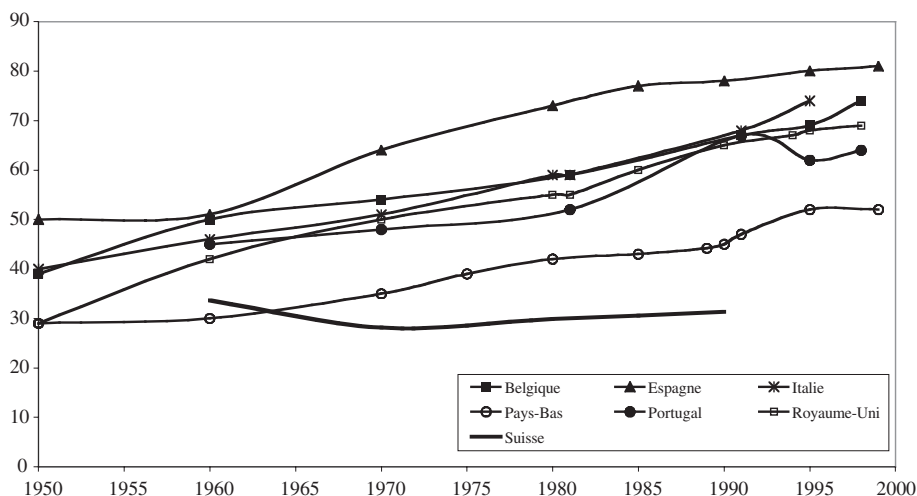


Fig. 11.4 Evolution des proportions de ménages propriétaires dans divers pays européens depuis 1950³.

que les ménages s'intéresseraient moins à accéder à la propriété mais parce qu'ils trouvent plus facilement des alternatives attrayantes sur des marchés locatifs progressivement déréglementés et parce que l'aide publique à l'accès diminue un peu partout.

Non seulement les Suisses sont moins nombreux à accéder à la propriété, mais ils y accèdent aussi plus tard. Ainsi, la moitié des propriétaires dans notre enquête de 1996 avaient accédé à la propriété à plus de 35 ans (sect. 3.10), alors qu'en Grande-Bretagne, par exemple, 3/4 de ceux qui achètent un logement pour la première fois ont moins de 35 ans [Kempson, 1993]. En France, l'âge moyen de première accession était de 36 ans en 1994 [Babeau, 1998].

11.3 PROPRIÉTÉ ET MAISON INDIVIDUELLE

La propriété est souvent associée à la maison individuelle, autant dans les perceptions des ménages que dans la pratique des marchés des logements. Ceci relève considérablement la barrière à l'accès, surtout en Suisse. Mais ce lien est-il bien nécessaire ou d'autres pays ont-ils réussi à généraliser la propriété sans généraliser la maison individuelle ? C'est ce que nous vérifions dans cette section.

La majorité des propriétaires suisses vivent en maison individuelle, mais il y en a quand même plus de 40% qui occupent d'autres types de logements, beaucoup plus qu'en France ou aux Etats-Unis par exemple (tab. 11.5). Cela ne prouve pas pour autant que les Suisses souhaitent accéder à la propriété de

³ Ce graphique utilise des données de plusieurs sources, surtout celles du tableau 11.1.

n'importe quel type de logement. Ce serait même le contraire, comme le démontre la deuxième colonne du tableau 11.5 en représentant la répartition des répondants à notre enquête de 1996 selon le mode de possession idéal et le type de logement idéal. Ainsi, si on constate que 45% des ménages ont accédé à la propriété d'autre chose qu'une maison individuelle, c'est parce que la plupart de ceux qui tenaient absolument à une maison individuelle n'ont simplement pas (encore) accédé à la propriété.

Tableau 11.5 Mode de possession et type de logement en Suisse, en France et aux Etats-Unis.

	Suisse		France	Etats-Unis
	Recensement fédéral 1990	Idéaux selon notre enquête	1996	1996
Propriétaires	31	84	54	65
en maison individuelle	18	55	44	61
autres	13	29	10	4
Locataires	69	16	46	35
en maison individuelle	4	4	12	23
autres	65	12	34	12
Source pour France et Etats-Unis: Coloos et Vorms [1998]. Contrairement au tableau 3.13, la catégorie «maison individuelle» n'inclut pas ici les maisons contiguës et les fermes.				

La relation entre maison individuelle et propriété dans les cantons suisses a été illustrée dans la figure 5.3⁴: les cantons qui ont les plus fortes proportions de propriétaires tendent aussi à être ceux qui ont les plus fortes proportions de maisons individuelles. Pourtant, le canton du Valais, champion de la propriété, contredit cette règle avec une proportion tout à fait moyenne de maisons individuelles. Le lien entre les deux n'est donc pas obligatoire.

Qu'en est-il des pays? Là encore, on constate qu'une forte proportion de propriétaires va généralement de pair avec une forte proportion de maisons individuelles (fig. 11.6)⁵. Cette fois, ce sont trois pays méditerranéens – l'Italie, l'Espagne et la Grèce – qui contredisent la règle. Dans ces pays, entre 46% et 63% des propriétaires occupent des appartements et entre 68% et 77% des ménages habitant en appartement en sont propriétaires. Mais c'est aussi dans ces pays qu'on trouve les plus fortes proportions de personnes qui déclarent ne pas être satisfaites de leurs conditions de logement: 22% en Espagne, 28% en Italie et 33% en Grèce. Seul le Portugal compte une proportion aussi forte de personnes insatisfaites (32%), alors que dans les autres pays elle est comprise entre 8% et 16%. C'est aussi en Italie et en Espagne que le plus de propriétaires déclarent que leurs coûts résidentiels sont un

⁴ La figure 5.1 illustre la relation entre la proportion de propriétaires et la proportion de logements en PPE occupés par leur propriétaire, logements qui sont presque exclusivement des appartements.

⁵ Toutes les données européennes citées ici proviennent d'Eurostat (1999).

fardeau lourd: 35 %, alors qu'ils sont entre 1 % et 20 % dans les autres pays de l'UE. Ceci suggère que de nombreux Italiens et Espagnols ont dû acheter un appartement faute d'une véritable alternative sur le marché locatif.

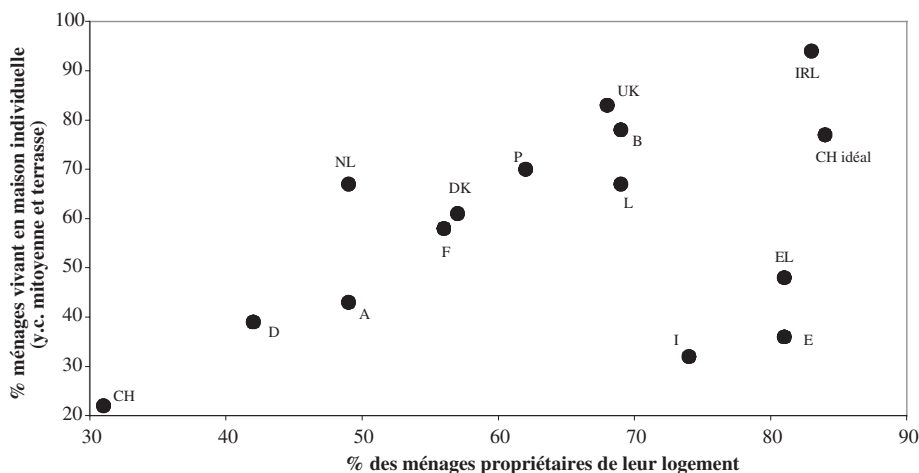


Fig. 11.6 Relation entre mode de possession et type de logement dans les pays de l'UE en 1995 et en Suisse en 1990 et dans l'idéal.

Le fait que le lien entre propriété résidentielle et maison individuelle n'est pas si tendu est également illustré par l'évolution de ces deux effectifs en France, le pays où il faut accéder à la propriété pour accéder au mythique pavillon. Entre 1962 et 1984, la proportion de ménages propriétaires de leur logement a augmenté de 41 % à 51 % alors que la proportion de maisons individuelles parmi les résidences principales n'augmentait que de 52 % à 54 %. Puis, de 1988 à 1997, la proportion de propriétaires stagnait à 54 % alors que la proportion de maisons individuelles grimpait de 55 % à 57 % [La Morvonnais, 1998].

Quoi qu'il en soit, les habitants des pays de l'UE partagent manifestement le rêve de la maison individuelle. Une enquête conduite récemment en Allemagne, des deux côtés de l'Elbe, le démontre aussi [Böltken et Schneider, 1999]. Pour 66 % des Allemands de l'Est et 73 % des Allemands de l'Ouest, elle est la forme de logement idéale, loin devant le petit immeuble de 3 à 4 appartements, le cottage et le grand ensemble. Les préférences sont bien plus semblables entre l'Est et l'Ouest que les modes effectifs d'habiter. Alors que seuls 27 % des interrogés habitent une maison individuelle à l'Est et 12 % un petit immeuble, ils sont 34 % et 16 % respectivement à bénéficier de ces types de logements préférés à l'Ouest. 52 % des Allemands de l'Est habitent de grands ensembles contre 36 % des Allemands de l'Ouest.

L'enquête montre que les Allemands attribuent aussi à la maison individuelle de nombreuses qualités obtenues par la propriété (autonomie, sécurité,

etc.). La propriété d'une maison individuelle est pour beaucoup la preuve de qualités conservatrices telles que le sens de l'économie, la discipline, l'effort au travail, la prévoyance. En réalité, c'est la propriété qui pourrait attester de ces qualités et non la maison individuelle.

11.4 EXPLICATIONS DE LA FAIBLE PROPORTION DE PROPRIÉTAIRES EN SUISSE

En définitive, pourquoi le taux de propriétaires est-il en Suisse le plus bas d'Europe et de l'OCDE? Cette situation laisse perplexes la plupart des personnes qui se sont intéressées au phénomène. Aucune raison unique ne pourra l'expliquer. Beaucoup d'arguments ont été avancés. Ils sont repris ici avec des explications et une appréciation. Nous ne pouvons pas vérifier statistiquement dans quelle mesure ils contribuent vraiment à expliquer les différences internationales, mais des références aux autres pays et aux résultats de nos enquêtes permettent tout de même d'apprécier leur pertinence. Nous présentons d'abord les arguments qui paraissent les plus pertinents, puis ceux dont les effets semblent incertains ou secondaires, enfin ceux qui ne sont pas convaincants.

Arguments qui paraissent pertinents

- *Des raisons historiques et institutionnelles ont freiné l'accès à la propriété.* L'interdiction de la PPE entre 1912 et 1965 a certainement contribué à la faiblesse du taux de propriétaires en Suisse (environ 28% en 1970)⁶. Le Code civil n'a pas imposé la dissolution des PPE existantes, mais celles-ci ne pouvaient plus être inscrites en tant que telles au Registre foncier. La PPE se développe effectivement très rapidement ces dernières années, mais elle contribue finalement très peu à l'augmentation de la proportion de ménages propriétaires. De nombreux cantons limitent la conversion de logements locatifs en PPE ou la soumettent à une fiscalité sur les plus-values dissuasive (sect. 8.5).
- *Les avantages fiscaux de la propriété ne sont pas aussi importants en Suisse qu'ailleurs.* Que l'économie d'impôts soit un élément important dans le désir d'accéder à la propriété a été démontré par notre enquête de 1996: elle figure au deuxième rang des attraits de la propriété (fig. 3.15). Or cet avantage est moindre en Suisse que dans d'autres pays qui n'imputent pas du tout de valeur locative tout en autorisant la déductibilité complète des intérêts hypothécaires et des frais.
- *L'aide publique à l'accession est relativement modeste en Suisse.* En plus de faibles avantages fiscaux, la Confédération et certains cantons offrent une aide initiale qui ne comprend pratiquement pas de subventions à fonds perdus

⁶ Pour la définition de la PPE et les motifs d'interdiction, voir sect. 9.4.

(sect. 12.8). Les résultats statistiques dont nous disposons pour évaluer l'importance de l'aide publique montrent qu'elle n'a encouragé qu'une petite fraction des propriétaires à faire le pas (§ 12.8.3). Dans d'autres pays, les autorités ont entrepris des actions bien plus vigoureuses. Il suffit de penser au gouvernement Thatcher ou au gouvernement australien bien avant (au sortir de la Guerre), qui ont bradé les logements communaux dans l'intention de transformer rapidement des locataires du secteur public en propriétaires indépendants.

- *L'offre foncière est relativement peu favorable.* En raison de l'exiguïté du territoire urbanisable par rapport à la population résidente, ainsi que de la volonté de préserver l'agriculture et l'environnement, l'offre de terrains à bâtir est relativement limitée. De plus, une partie des terrains à bâtir est réservée par décisions politiques à un habitat dense, voire à de l'habitat social. Il est dès lors de plus en plus difficile de trouver à des prix abordables des parcelles pour maisons individuelles, principal réceptacle des aspirations à la propriété.

- *Les propriétaires de logements anciens ne sont pas disposés à les vendre.* La Morvonnais [1984] relève une différence fondamentale entre l'Allemagne (nous ajouterons la Suisse) et le Royaume-Uni sur le plan des types de logements achetés en première accession: dans le premier pays, il ne s'agit pratiquement que de logements neufs, donc chers, alors que dans le second, les ménages commencent presque toujours par acheter un petit appartement ancien de confort modeste. C'est le résultat d'une combinaison de politiques qui encouragent ou non la construction neuve, d'exigences différentes des accédants et, nous l'ajouterons, d'engagements différents des propriétaires immobiliers. En effet, les propriétaires qui ont acquis des logements pour des motifs de placement (caisses de pension, assurances, mais aussi des particuliers) ne sont guère disposés à les vendre, surtout pas s'il s'agit de logements anciens, qui sont souvent particulièrement rentables. C'est d'autant plus regrettable qu'une telle offre d'appartements anciens pourrait se renforcer elle-même: les Britanniques, qui accèdent en deuxième ou troisième étape à un logement neuf, libèrent des logements moins chers accessibles à de nouveaux primo-accédants.

- *Les logements locatifs sont aussi de bonne qualité.* Il n'est dès lors pas nécessaire d'acheter pour bénéficier d'un logement de qualité, bien situé⁷. Tout ce qui retarde l'accession à la propriété augmente la probabilité que le ménage ait trouvé un logement locatif lui convenant et qu'il s'y soit «installé» (arrangement du logement, intégration dans le quartier, école des enfants, etc.). Il sera alors réticent à déménager pour devenir propriétaire. La qualité élevée des logements locatifs provient notamment de la réglementation, mais aussi d'un souci de qualité généralisé dans tous les

⁷ Cet argument a aussi été mis en avant par Rölli [1981] dans son analyse de la faible proportion de ménages propriétaires en Suisse.

milieux. De plus, le locataire exige aussi confort et qualité. On constate certes, par exemple, que les familles avec enfants vivent moins souvent à l'étroit lorsqu'elles sont propriétaires de leur logement, mais le manque de place touche de toute façon moins d'un quart des familles locataires et s'explique davantage par le revenu plus bas de ces ménages que par le mode de possession lui-même [Baur et Konrad, 1996]. Les ménages disposant d'un revenu moyen n'ont généralement pas trop de peine à trouver un appartement convenable en location. Dans d'autres pays, il n'existe pratiquement que du locatif de luxe et de bas de gamme. Dans certains pays, un contrôle trop sévère des loyers a étouffé le marché locatif privé et forcé les ménages à rechercher la qualité dans le logement en propriété, de sorte que la proportion de ménages propriétaires a augmenté très rapidement (Grande-Bretagne avant Thatcher, Italie)⁸. Aux Etats-Unis, l'achat d'une maison est souvent la seule possibilité d'accéder à une commune agréable, bien pourvue en services publics. En effet, les règles de zonage discriminent le logement locatif dans ce genre de communes. En Suisse, rien de tel: on trouve du logement locatif dans presque toutes les communes.

- *La prévoyance obligatoire décourage la prévoyance individuelle sous forme notamment d'un logement en propriété.* Chaque ménage est forcé de confier une grande partie de son épargne à la prévoyance obligatoire. Il est subventionné pour en placer une autre partie dans des fonds reconnus dans le cadre de la prévoyance libre (3^e pilier). Ce n'est que depuis peu que les ménages peuvent utiliser leurs fonds de prévoyance pour acquérir un logement. Tout ceci ne serait pas particulièrement problématique si les institutions de prévoyance remettaient ces fonds à disposition des assurés sous la forme de crédits hypothécaires, mais en réalité la plupart préfèrent investir elles-mêmes dans la pierre.

- *L'obstacle des fonds propres est difficile à surmonter car les prix des logements sont élevés par rapport aux revenus.* Nous avons vu que le rapport entre prix du logement et revenu se situe entre 5 et 6 en Suisse alors qu'il est plutôt de l'ordre de 4 en moyenne dans l'OCDE (sect. 3.10). Cela n'engendre pas un alourdissement des charges financières car les taux d'intérêt sont plus bas et les exigences d'amortissement moindres, mais cela augmente le besoin en fonds propres et retarde par conséquent la possibilité d'accéder à la propriété puisqu'il faut épargner pendant une durée plus longue. Or les plus intéressés par l'accession sont les ménages plutôt jeunes, notamment lorsqu'ils se constituent ou s'élargissent (enfants). Si ces ménages doivent attendre plus longtemps pour pouvoir acquérir un logement, ils seront moins motivés, d'autant plus qu'ils auront peut-être trouvé entre-temps un logement locatif leur convenant et qu'ils se seront habitués à leur quartier.

⁸ En Grande-Bretagne, la politique du gouvernement Thatcher consistant à vendre les appartements appartenant aux autorités locales à leurs occupants avec de grands rabais a également été un facteur décisif dans l'augmentation du taux de propriétaires.

Arguments qui paraissent moins pertinents

- *La protection des locataires contre les hausses de loyer les découragerait d'accéder à la propriété.* On dit qu'il est agréable d'être locataire parce que la loi limite les hausses de loyers et garantit des loyers bas pour les logements anciens [Lambelet et Zimmermann, 1991, p. 65]. D'un autre côté, le droit du bail décourage la construction de logements locatifs, donc l'effet net sur l'attrait de la location n'est pas clair. Le coût réel du logement en propriété diminue aussi à mesure que le logement vieillit. Notons surtout que les locataires ne sont pas protégés contre toute hausse des loyers. De novembre 1988 à novembre 1991, l'indice suisse des loyers a augmenté de 27% alors que le niveau moyen des autres prix à la consommation n'a augmenté que de 14%. Nos répondants de l'enquête de 1996 ont d'ailleurs manifesté un grand besoin de protection contre les hausses de loyer puisqu'ils l'ont placée au troisième rang des avantages de la propriété (fig. 3.15). D'un autre côté, un loyer actuel avantageux – résultat en principe de la protection des locataires – vient au quatrième rang des raisons avancées pour rester locataire (fig. 3.19).
- *La protection des locataires contre les congés les découragerait d'accéder à la propriété.* Le droit du bail protège les locataires dans une certaine mesure contre l'éviction, ce qui supprime un des principaux avantages de la propriété: la sécurité. En fait, la protection est plus forte dans d'autres pays qui ont de plus fortes proportions de propriétaires. Là encore, une protection excessive joue contre les locataires collectivement en décourageant l'offre de logements locatifs. Nos répondants de l'enquête de 1996 ont d'ailleurs trouvé en majorité (55%) que la protection contre les congés était un avantage important ou très important de la propriété, ce qui suggère qu'ils ne ressentent pas une protection suffisante en leur qualité de locataires (fig. 3.16).
- *Les Suisses seraient moins attachés au mythe de la propriété,* contrairement aux Belges par exemple, dont on dit qu'ils ont «la brique dans le ventre», que la propriété est inscrite dans leurs gènes ou encore que «l'accession à la propriété est un impératif sociologique» [La Morvonnais, 1984]. En réalité, notre enquête de 1996 a montré que les Suisses rêvent aussi en grande majorité de devenir propriétaires (sect. 3.5). La proportion des ménages qui souhaiteraient être propriétaires de leur logement pourrait toutefois être plus faible en Suisse qu'ailleurs. En effet, la plus grande stabilité politique et économique dont la Suisse a bénéficié est de nature à réduire le besoin de sécurité qu'on peut rechercher dans la propriété. En France, «être propriétaire est devenu une norme à atteindre» [Caisse nationale des allocations familiales, 1990]. En Grande-Bretagne, huit ménages sur dix préférèrent la propriété [Kempson, 1993].

Arguments non convaincants

- *Les Suisses seraient plutôt propriétaires de résidences secondaires.* En effet, la faible proportion de ménages propriétaires de leur résidence principale ne signifie pas nécessairement que si peu de ménages possèdent de la

propriété immobilière. On a vu que 10% des ménages locataires de leur résidence principale sont propriétaires de résidences secondaires ou de logements loués à des tiers (sect. 9.3). Ce n'est pas négligeable mais trop peu pour expliquer que si peu de locataires font le pas de la propriété. Dans l'analyse économétrique (chap. 5), on a également vu que le souhait d'acquérir une résidence secondaire contribuait à expliquer le désintérêt de nombreux ménages pour la propriété, mais que cette contribution est faible.

- *La structure de la population ne serait pas favorable à l'accession à la propriété.* Ainsi, on observe que la proportion des propriétaires est bien plus faible parmi les ménages étrangers, qui sont relativement nombreux en Suisse. L'évolution démographique semble aussi peu favorable à l'accession: la proportion des ménages d'une seule personne a crû de 29% en 1980 à 32% en 1990, et la proportion de ménages de deux personnes a aussi augmenté, de 18 à 19%. Les ménages deviennent plus petits, plus vieux, moins stables, plus mobiles. En fait, la structure de la population suisse semble encore assez favorable à la propriété en comparaison européenne, sauf pour ce qui est du vieillissement et de la proportion des ménages étrangers. Diverses évolutions suggèrent d'ailleurs que l'accès à la propriété pourrait encore progresser, notamment en raison de l'augmentation du temps libre permettant d'aménager son logement et de la sensibilité accrue pour les conditions environnementales. Pour l'instant, la part des propriétaires semble augmenter pour ces raisons et par «rattrapage» parmi les ménages enclins à la propriété (fig. 11.3).

- *Les Suisses voudraient préserver leur mobilité, ce qui est plus facile et moins onéreux quand on habite en locatif.* Effectivement, on a vu dans la section 10.4 que les propriétaires sont quatre ou cinq fois moins mobiles que les locataires. Ceci est confirmé par des données françaises, plus fiables.

Mobilité comparée des ménages locataires et propriétaires en France

L'INSEE effectue régulièrement des enquêtes détaillées sur la mobilité des ménages. Les deux variables les plus discriminantes sont l'âge et le mode de possession. Les taux de mobilité en 1996-1997 par catégories de ménages sont résumés dans le tableau 11.7.

Tableau 11.7 Taux de mobilité des ménages selon l'âge et le mode de possession (France, 1996-1997).

	Moins de 35 ans	Plus de 35 ans
Locataire	17%	10%
Propriétaire	5%	3%
Source: INSEE enquête logement 1996-1997		

Si les propriétaires sont moins mobiles que les locataires, cela ne signifie pas que la mobilité est la plus faible dans les pays qui connaissent les plus fortes proportions de propriétaires. Les ménages les plus mobiles sont ceux des Etats-Unis, malgré la forte proportion de propriétaires. La taille du pays et le

style de vie comptent plus pour la mobilité que le mode de possession. Strassman [1991] montre également qu'il n'existe pas de corrélation entre la mobilité et la proportion de ménages propriétaires de leur logement en comparant les villes de 16 pays. Par conséquent, on ne peut pas conclure que les Suisses renoncent davantage à la propriété que les ménages d'autres pays pour préserver leur mobilité.

- *Le logement en propriété coûterait trop cher en ville.* Il est vrai que la proportion des propriétaires est surtout très faible dans les villes et que le sol y est particulièrement coûteux parce que rare. Ceci ne suffit pas à expliquer que les habitants choisissent la location, puisque le prix élevé du terrain va aussi se répercuter sur les loyers. On observe d'ailleurs des proportions importantes de propriétaires dans de grandes villes étrangères: 24 % à Paris, 30 % à Manhattan, 41 % à Séoul et 42 % à Tokyo [Choko, 1993, chiffres de 1983-1985], ou encore 40 % dans la région Bruxelles-Capitale (pour un taux national de 65 %). Pour que le prix élevé décourage la propriété, il faut encore des contraintes financières: part minimale de fonds propres, rapport maximal entre les charges financières et le revenu. Or ces contraintes ne sont pas plus grandes en Suisse qu'ailleurs (voir plus bas).

- *Les Suisses attendraient de pouvoir s'acheter une maison individuelle avant de faire le pas de la propriété.* Notre enquête de 1996 a effectivement confirmé que les Suisses rêvent de la maison individuelle (sect. 3.4), qui coûte cher et qui demande presque obligatoirement un déménagement hors de la ville, donc une nouvelle organisation des déplacements. Tout ceci pris ensemble fait hésiter beaucoup de ménages ou place la propriété hors de leur budget. Surtout, cela dresse une barrière élevée sur le chemin de la propriété en Suisse, puisque les maisons individuelles coûtent cher dans un pays où les terrains constructibles sont relativement rares. Cela dit, le rêve de la maison individuelle est tout aussi prononcé dans les autres pays et la plupart des ménages y accèdent à la propriété sous cette forme.

Le rêve du pavillon en France

La Caisse nationale des allocations familiales [1990] cite une enquête auprès de propriétaires en difficulté en Charente-Maritime. Celle-ci relève: «La décision d'acheter un pavillon n'apparaît pas, chez les familles en difficultés, comme le fruit d'une réflexion devant aboutir à la meilleure solution possible». «Ce qui prime, c'est l'envie de réaliser un rêve, de profiter des bienfaits de la maison individuelle avec jardin, mode d'habiter consacré par la reconnaissance sociale, chanté par la publicité pavillonnaire et encouragé par les pouvoirs publics».

Pour que la préférence pour la maison individuelle explique la faible proportion de propriétaires en Suisse, il faut que ces maisons y coûtent particulièrement cher à cause du manque de terrains à bâtir – le résultat d'une gestion restrictive du territoire en Suisse – et qu'il soit difficile de financer des logements chers.

- *Les conditions de financement de la propriété ne seraient pas très favorables en Suisse.* En réalité, la Suisse est depuis longtemps un «îlot» en matière

de taux d'intérêt, caractérisé surtout par des taux d'intérêt hypothécaires qui défient toute concurrence. Même en tenant compte d'une inflation faible, les taux d'intérêt réels payés par les accédants à la propriété suisses sont bien inférieurs à ceux que paient leurs homologues étrangers. A cela s'ajoute un rythme d'amortissement extraordinairement faible. Ces conditions extrêmement favorables se traduisent par un endettement hypothécaire global record (118% du PIB en 1999). Il est dès lors difficile de voir dans les conditions de financement une barrière à la propriété en Suisse. En revanche, il est vrai que les autres pays qui font une promotion active de la propriété utilisent notamment le véhicule de crédits avantageux ou de subventions à l'emprunt. Ceci relève des mesures d'aide publique, dont on a dit plus haut qu'elles étaient sensiblement plus généreuses dans de nombreux pays qu'en Suisse.

- *Les exigences des créanciers seraient particulièrement sévères en Suisse.* Il est clair que de devoir avancer 20% à 25% de la valeur d'un logement en fonds propres pour l'acheter exclut automatiquement un grand nombre de ménages, surtout là où le logement est coûteux. Des études américaines [Goodman et Kawai, 1982] et canadiennes [Jones, 1990] montrent cependant que les contraintes de liquidités sont toutes aussi présentes dans ces pays, qui connaissent pourtant une majorité de ménages propriétaires. En fait, la mise de fonds propres initiale peut être aussi faible que 10% en Suisse, mais il faut malgré tout que les intérêts et amortissements ne dépassent pas une certaine proportion du revenu (typiquement 30%).

- *L'inflation (anticipée) serait trop faible en Suisse pour encourager les ménages à acheter des logements comme valeurs refuges.* L'inflation a effectivement pratiquement toujours été beaucoup plus faible en Suisse que dans les autres pays européens. Il existe donc moins le besoin de trouver refuge dans des actifs réels pour éviter l'érosion monétaire de son épargne. D'un autre côté, l'inflation peut aussi élever une barrière de plus sur le chemin de la propriété. En effet, le créancier demande un taux d'intérêt qui le compense pour la perte de pouvoir d'achat de sa créance. Cette prime d'inflation équivaut à un amortissement accéléré de la dette, qui alourdit le fardeau pendant les premières années. Ceci peut causer un sérieux problème de liquidités pour les candidats à la propriété, semblable à l'exigence de la mise de fonds propres initiale [Kearl, 1979, Schwab, 1983]. Le fardeau diminue d'autant plus rapidement dans les années ultérieures, mais cela ne sert à rien au ménage si le créancier compare son revenu à la charge financière de la première année uniquement, comme c'est encore trop souvent le cas. Ce facteur devrait être moins dissuasif en Suisse que dans les autres pays, puisque l'inflation a été historiquement faible et que les contrats hypothécaires prévoient des amortissements modiques (moins de 2% par an).

- *Par sa promotion du logement locatif social, l'Etat aurait découragé les ménages d'accéder à la propriété.* Il est exact que l'aide publique pour l'accès à la propriété n'a jamais été très forte en Suisse (§ 12.8.3). Il est exact

également que dans les autres pays qui connaissent les proportions les plus faibles de ménages propriétaires de leur logement – l'Allemagne, la Suède, les Pays-Bas, le Danemark (sect. 11.2) – le secteur public héberge de 20 % à 40 % des ménages. En Suisse toutefois, le secteur public et parapublic possède moins de 4 % des logements. Même avec une définition large du logement social – logement dont la construction a été subventionnée ou qui appartient à des propriétaires sans but lucratif – on arrive avec peine à 14 % du parc. Pas de quoi exercer une influence déterminante sur le choix du mode de possession.

En résumé, c'est la conjonction de circonstances historiques et institutionnelles particulières, d'un manque de soutien politique, d'une certaine pénurie de terrains, de la concurrence des investisseurs et de la qualité de l'offre locative qui expliquent à notre avis la faible proportion de ménages propriétaires en Suisse. Plusieurs autres facteurs ajoutent des barrières à l'accession ou réduisent la pression sur les locataires.

11.5 SITUATION DANS QUELQUES PAYS EUROPÉENS

La situation du logement en propriété varie énormément d'un pays à l'autre en Europe occidentale. Dans cette diversité, la Suisse constitue certes un extrême, mais les problèmes qu'elle rencontre et les solutions qu'elle choisit sont souvent comparables à ceux de certains autres pays. Nous présentons brièvement, dans cette section, l'évolution enregistrée dans six pays européens depuis quelques dizaines d'années, en indiquant quels ont été les principaux instruments utilisés pour favoriser la propriété et quels ont été les résultats obtenus. Certains exemples montrent notamment que promouvoir l'accession à tout prix peut avoir des effets secondaires peu souhaitables, notamment sur le marché locatif privé.

Une analyse plus détaillée devrait inclure le marché locatif. En effet, on ne peut pas comprendre l'accession à la propriété sans connaître la qualité au sens large de l'offre de logements locatifs. Kemeny [1995] effectue une distinction très utile à cet égard entre marchés locatifs duaux et marchés locatifs intégrés :

- Un *marché locatif dual* est segmenté entre d'une part des logements locatifs chers appartenant à des propriétaires cherchant le maximum de profit et n'offrant aucune sécurité aux locataires, et d'autre part des logements locatifs avantageux appartenant au secteur public ou parapublic, avec des conditions d'accès restrictives. Ces deux segments du marché ne se font pas concurrence. Dans un tel marché, les ménages de la classe moyenne et supérieure n'ont pratiquement pas d'autre choix que de rechercher la sécurité et des coûts abordables dans la propriété. Il n'est pas surprenant, dès lors, que la proportion de ménages propriétaires soit élevée dans les pays

caractérisés par un tel marché locatif. Il s'agit notamment des pays anglophones, de la Belgique, de la Finlande et de l'Islande.

- Un *marché locatif intégré* est caractérisé par une bien plus grande pluralité des catégories de bailleurs, pouvant tous accéder aux aides publiques, par la possibilité pour presque tous les ménages d'accéder à du logement aidé ou appartenant à des propriétaires sans but lucratif. La concurrence joue donc entre les propriétaires à but lucratif et les propriétaires à but non lucratif, entre les logements aidés et les logements non aidés. Les locataires ne profitent pas seulement de cette concurrence mais aussi d'une législation de protection qui s'applique à l'ensemble du marché locatif. Ils n'ont donc pas besoin de fuir dans la propriété pour trouver des conditions de logement favorables. Il n'est pas surprenant, dès lors, que la proportion de ménages propriétaires soit relativement faible dans les pays caractérisés par un tel marché locatif. Il s'agit bien sûr de la Suisse, mais aussi des autres pays situés dans la sphère d'influence de l'Allemagne: l'Autriche, les Pays-Bas, le Danemark et la Suède.

Nous aimerions ajouter à cette liste celle des *marchés locatifs sur-réglémentés*. Les autorités souhaitent protéger les locataires contre presque toute hausse de loyer, y compris celles qui sont nécessitées et justifiées par des hausses des coûts de production et des investissements de rénovation. Les investisseurs se détournent du marché locatif. Les bailleurs échappent à la réglementation étouffante en réduisant l'entretien, en vendant les appartements à des occupants, voire en abandonnant les immeubles. Très rapidement, il ne reste plus d'autres choix aux ménages de la classe moyenne que d'acheter un logement pour bénéficier d'un confort suffisant. Ces pays sont caractérisés par une augmentation rapide de la proportion de propriétaires et par une forte proportion de propriétaires d'appartements. Il s'agit notamment de l'Espagne et de l'Italie.

Cette caractérisation des marchés locatifs n'explique pas tout, puisque l'accession à la propriété ne dépend pas que de la «répulsion» exercée par le marché locatif mais aussi de «l'attraction» exercée par la propriété. Cette dernière dépend de l'offre (disponibilité de terrain, coûts de construction, etc.), des conditions de financement ainsi que des aides publiques offertes pour l'accession (co-financement, subventions, avantages fiscaux). Il faudrait donc tracer une image très détaillée du marché du logement et des politiques publiques pour comprendre la proportion de propriétaires dans chaque pays. Nous ne pouvons que donner quelques indications ici. Le lecteur trouvera des compléments notamment chez Kemeny [1995] et Balchin [1996].

France

La France est un exemple de pays ayant réussi à augmenter sensiblement sa proportion de ménages propriétaires. De 41 % en 1964, ce rapport est maintenant d'environ 55%. En fait, la progression a été forte avant la fin des

années 1980 et plus modeste depuis. Le reste du parc de logement est composé à parts plus ou moins égales de locatif privé et de locatif social, permettant à Vorms [1998, p. 210] de parler d'un «équilibre, dont les termes ne sont d'ailleurs pas précisément définis, entre locatif social, locatif privé et propriété occupante», avec «l'accession comme une étape logique pour les ménages dont les revenus progressent».

Durant les années 1970, le gouvernement a surtout favorisé l'accession à la propriété pour les ménages de la classe moyenne inférieure, dans les périphéries des villes. Les logements visés étaient des maisons individuelles préfabriquées industriellement.

Actuellement, l'aide à l'accession se fait encore au moyen de divers instruments, directement et indirectement. Le système prévoit notamment des prêts à taux zéro. La limite de revenu permettant de bénéficier de cette aide varie en fonction de la taille du ménage et de sa localisation géographique, mais elle est de toute façon très généreuse, puisque 90 % des ménages peuvent exiger un prêt à taux zéro. Le montant du prêt est lui aussi modulé en fonction de la taille du ménage et de sa localisation; il varie ainsi de 70 000 FF pour une personne seule en province à 180 000 FF pour un couple avec quatre enfants en Ile-de-France. Les modalités de remboursement, quant à elles, varient en fonction du revenu des accédants. Pour les bas revenus, le remboursement peut être différé de 15 ans et demi au maximum. Ces prêts sont utilisés en grande majorité pour la construction de maisons individuelles. Environ 120 000 prêts sont accordés chaque année.

Les ménages à revenu moyen ou modeste peuvent encore bénéficier d'un prêt conventionné garanti par le fonds de garantie de l'accession sociale (PAS). Ces crédits sont accordés par des établissements privés. Leur taux d'intérêt est réduit grâce à la prise en charge d'une partie du risque par l'Etat. Ils sont accordés pour l'accession à la propriété, mais aussi pour l'amélioration d'un logement par son propriétaire-occupant. Depuis qu'il peut être associé au prêt à taux zéro, le PAS fait l'objet d'un regain d'intérêt: 71 530 prêts de ce type ont été accordés en 1998 [Ministère de l'Equipement, 2001].

Ces contributions au financement peuvent encore être complétées par diverses aides à la personne, versées aux ménages à faible revenu (aide personnalisée au logement APL, allocation de logement familiale ALF, allocation de logement social ALS). La France a ainsi mis sur pied un système qui n'exclut pas les ménages à revenu modeste de l'aide à l'accession.

Dans le domaine fiscal, les valeurs locatives ne sont plus imposables depuis 1965. Les frais d'entretien ne sont pas déductibles. En revanche, les intérêts sur crédits de construction, de réparation et d'entretien de la résidence principale sont en partie déductibles. Un impôt sur la fortune est prélevé, mais il n'est pas effectif pour les fortunes de moins de 4,7 millions de francs français (situation en 1999). En outre, l'impôt sur la plus-value immobilière n'est pas perçu lorsque le logement est la résidence principale du contribuable

[KES, 2000]. Par ailleurs, la France expérimente jusqu'en 2002 un taux de TVA réduit pour certains travaux d'aménagement, d'amélioration ou de transformation.

Belgique

Dès la fin du 19^e siècle, l'Etat encourage la construction de maisons à travers des prêts à taux réduits et des concessions fiscales. Elles sont destinées à être vendues d'abord aux ouvriers, puis aux petits propriétaires. Après la Première Guerre mondiale, cette politique, encore renforcée et complétée par des primes directes aux accédants, servira également à aider le secteur de la construction. En même temps, les gouvernements conservateurs entendent attirer ainsi les ouvriers dans leur camp.

Après la Deuxième Guerre mondiale, les primes à la construction sont encore augmentées et l'Etat cautionne les crédits hypothécaires. Il s'agit à nouveau d'aider le secteur de la construction, puisque l'accession s'accompagne pratiquement toujours d'une construction neuve. En plus, le gouvernement entend poursuivre un nouvel objectif secondaire, celui d'accélérer la péri-urbanisation pour désengorger les villes. A cette fin, il réserve les primes et les prêts avantageux aux maisons individuelles construites en dehors des périmètres bâtis, avec une densité très faible. Après les chocs pétroliers, la règle est inversée et les primes à la construction ne sont plus accordées que pour les logements accolés.

Ces mesures obtiennent des résultats remarquables sur le plan quantitatif : de 1950 à 1998, la proportion des ménages propriétaires de leur logement augmente de 39 % à 74 %. Il est plus difficile d'évaluer leur coût budgétaire, puisque le volet le plus important est l'exonération fiscale des valeurs locatives alors que les intérêts hypothécaires sont déductibles. Or les conséquences de cette exonération n'ont apparemment jamais été quantifiées au niveau national. Pour la Flandre, De Decker [1999] cite les chiffres de 60 milliards BEF en exonérations fiscales à ajouter à 14 milliards BEF de subventions directes, pour un total qui représente presque 1 % du PIB.

D'un autre côté, la Belgique prélève les impôts sur les transactions immobilières parmi les plus élevés d'Europe [Vorms, 1999]. Il faut donc bien une mobilité faible des propriétaires et une progression rapide des prix pour que l'accession soit aussi économiquement attrayante. Quoi qu'il en soit, il est évident que la promotion de la propriété grève le budget public belge bien plus que le logement locatif, le secteur social étant relativement peu important (6 % des logements).

Allemagne

L'Allemagne est l'un des pays dont le secteur du logement en propriété se rapproche le plus de celui de la Suisse. La part de ménages occupant leur propre logement ne dépasse en effet guère 40 %. Comme en Suisse, le secteur

locatif privé joue un rôle incontournable dans l'approvisionnement de logement. Toutefois, le secteur du logement locatif social y est plus développé qu'en Suisse.

La relative faiblesse du secteur de la propriété a incité l'Allemagne à faire de l'accession l'un des principaux éléments de la politique du logement. Le gouvernement a essentiellement encouragé l'épargne préalable à l'achat du logement. Depuis 1996, la loi assure une allocation unique versée pendant huit ans pour les ménages qui souhaitent accéder à la propriété ou agrandir leur logement. Cette allocation peut aller jusqu'à 5000 DM par an pour les constructions nouvelles et jusqu'à 2500 DM pour les anciennes constructions et les agrandissements. S'y ajoute une allocation familiale annuelle de 1500 DM par enfant. Cette aide est réservée aux maîtres d'ouvrage et acheteurs qui durant l'année de la demande et durant l'année précédente ont gagné moins de 240 000 DM au total (480 000 DM pour les couples) [KES, 2000]. En fait, la politique du gouvernement vise particulièrement les foyers de taille moyenne à grande qui bénéficient d'un revenu moyen [Cuennet *et al.*, 1998].

Dans le domaine fiscal, l'imposition de la valeur locative a été supprimée en 1986. Avec le nouveau système, les intérêts passifs ne peuvent plus être déduits du revenu imposé. Les frais d'entretien sont pris en considération jusqu'à un montant de 22 500 DM. L'impôt sur la fortune a quant à lui été abandonné au début 1997.

Royaume-Uni

Le Royaume-Uni est un autre exemple de pays ayant mené avec succès, du moins dans les chiffres, une politique énergique d'encouragement de la propriété. Entre 1961 et 1994, la proportion de propriétaires-occupants est passée de 42 à 67%. Dans le même temps, l'importance du secteur locatif privé a reculé de 32 à 10%, le reste du parc se partageant entre les logements fournis par les autorités locales (19%) et ceux liés aux associations de logement (4%). On voit donc que le succès de l'encouragement à l'accession a contribué à rendre marginal le secteur du logement locatif privé [Cuennet *et al.*, 1998].

Le Royaume-Uni applique depuis longtemps une fiscalité favorable aux propriétaires-occupants, puisque ceux-ci peuvent déduire en partie les intérêts hypothécaires de leur revenu imposable, alors que la valeur locative de leur logement n'est pas imposée [KES, 2000]. Toutefois, la forte progression de la propriété s'explique également par la possibilité offerte aux occupants de logements sociaux, dès 1980, de racheter leur appartement à des conditions très favorables. En quinze ans (1980-1994), environ 1 1/2 million de ménages ont profité de cette possibilité. Certains auteurs expliquent également le succès de la propriété par le fait que le secteur locatif privé – très largement dérégulé – n'offre que peu d'alternatives intéressantes.

Pays-Bas

Le marché du logement néerlandais a connu une évolution en partie comparable à celle du Royaume-Uni, avec toutefois une forte progression du domaine du logement social. Entre 1947 et 1993, la proportion de propriétaires-occupants est ainsi passée de 28 à 46 %. Le logement social, de son côté, est passé de 12 à 40 %. Cette évolution s'est évidemment faite aux dépens du secteur locatif privé, dont la part est ainsi passée de 60 à 13 %. Aujourd'hui, la politique du logement aux Pays-Bas se réduit pratiquement à l'encouragement de l'accès à la propriété.

Les propriétaires-occupants peuvent déduire les intérêts payés de leur revenu, jusqu'à une certaine somme. Le revenu imposable est majoré d'une valeur locative lorsque le logement est occupé par son propriétaire, mais dans la pratique, cette valeur locative est inférieure à 30 % du loyer du marché. Par ailleurs, une subvention de transition a été introduite pour faciliter le rachat de logements par les locataires qui les occupent [Ministerie van VROM, 1997].

Autriche

En Autriche, un peu plus de la moitié des ménages sont propriétaires de leur logement. Toutefois, les disparités régionales sont très élevées puisque dans la capitale, cette proportion est d'environ un cinquième. Ces différences s'expliquent en bonne partie par des taux d'urbanisation très variables, mais aussi par le fait que l'encouragement de l'accession à la propriété relève en grande partie des Länder.

La fiscalité autrichienne est relativement favorable à la propriété, puisque la valeur locative n'est plus imposée depuis 1972, alors que les frais d'entretien et les intérêts passifs sont en partie déductibles dans le cadre de dépenses spéciales, notamment pour la construction d'appartements en propriété, pour la rénovation, pour l'assainissement de surfaces habitables, pour des mesures d'économie d'énergie, etc. Le montant maximal des dépenses spéciales déductibles varie entre 40 000 et 100 000 ATS, en fonction de la situation du ménage (nombre d'enfants, notamment). Comme en Allemagne, l'impôt sur la fortune a été abandonné il y a quelques années [KES, 2000].

Espagne

L'Espagne est l'un des pays européens avec la plus forte proportion de propriétaires. Cette situation résulte en bonne partie de la politique active menée en faveur de l'accession, mais aussi de mesures censées protéger les locataires, qui ont surtout eu pour conséquence de détourner les investisseurs privés du marché locatif.

En 1960, seule la moitié environ des logements étaient occupés par leur propriétaire. Trente-cinq ans plus tard, cette proportion s'approchait de 80 %. Les déductions fiscales ont constitué le principal instrument destiné à encourager

l'accession à la propriété: déduction d'une partie de l'investissement immobilier (y compris de l'amortissement de la dette), déduction des intérêts payés sur le capital emprunté, taux de TVA réduit lors de l'achat d'un logement neuf, notamment.

Par ailleurs, la protection des locataires a longtemps été très poussée pour les logements privés construits avant 1985. Les loyers étaient presque gelés, la protection contre l'éviction était très forte et s'étendait également aux descendants du locataire [Teulet et Coloos, 1996]. Depuis 1994, toutefois, une nouvelle loi a quelque peu assoupli ces dispositions, mais la protection des locataires reste très développée. Ainsi, lorsque la durée du contrat de bail est inférieure à cinq ans, la loi de 1994 permet au locataire d'étendre unilatéralement cette durée à cinq ans. Par ailleurs, elle autorise désormais les parties à déterminer librement les loyers initiaux, qui évoluent ensuite en fonction de l'indice des prix.

Avec un taux de propriétaires aussi élevé, il n'est pas étonnant de constater que la mobilité professionnelle et résidentielle est particulièrement faible dans le pays, même s'il est difficile de dire si les Espagnols acceptent d'acheter leur logement parce qu'ils ne comptent ni déménager souvent ni changer d'emploi ou si, inversement, ils se montrent peu mobiles parce qu'ils sont propriétaires. Ainsi, selon le recensement de 1991, 71 % des chefs de famille n'ont pas changé de domicile entre 1975 et 1991; seuls 5,5 % des chefs de famille avaient déménagé deux fois ou plus durant cette période. Il convient de préciser que les coûts de mutation sont très élevés, puisqu'ils dépassent 8 % du prix d'achat, à la charge de l'acquéreur [Teulet et Coloos, 1996].

Ainsi, si le modèle espagnol s'avère très efficace pour ce qui est de l'encouragement à l'accession, il présente cependant des effets secondaires qui ne seraient certainement pas acceptables en Suisse, non seulement parce qu'ils sont difficilement compatibles avec une économie moderne, mais aussi parce qu'ils limitent inutilement la liberté de mouvement personnelle.

Norvège

La Norvège est un autre exemple de pays où la propriété du logement est très développée. Elle se distingue cependant de l'Espagne par l'importance du logement coopératif. En 1995, 62 % des ménages étaient propriétaires de leur logement alors que 14 % d'entre eux étaient coopérateurs. Par conséquent, moins d'un quart des ménages occupaient un logement locatif privé ou public.

Les efforts consentis en Norvège pour accroître la part des logements en propriété ont débuté à la fin de la Deuxième Guerre mondiale. Une Banque du logement a été instituée. Son rôle principal est de financer la construction de nouveaux logements, mais elle gère également toutes les aides directes de l'Etat. Depuis la dernière Guerre, elle a financé environ les deux tiers des logements construits (et la quasi-totalité de ceux-ci durant la crise économique

du début des années 1990). Elle a accordé aussi bien des contributions initiales à fonds perdu que des rabais d'intérêt, des prêts ou des aides personnalisées.

Les aides indirectes ont toutefois joué un rôle encore plus important que les contributions directes dans l'encouragement de l'accession à la propriété. Ainsi, le fait de pouvoir déduire les intérêts hypothécaires du revenu imposable alors que la valeur locative est imputée très modérément a donné un avantage important à la propriété sur la location. En 1992, les aides directes au logement (secteur locatif inclus) représentaient 0,4% du PIB, alors que les aides indirectes se montaient à 3,7% du PIB. Ce rapport a été quelque peu corrigé depuis, notamment parce que l'on a estimé que les aides fiscales favorisaient trop les gros revenus. Les aides directes ont ainsi regagné en importance. Par ailleurs, depuis 1996, les aides à la construction ont été réduites au profit des aides à la rénovation [Cuennet *et al.*, 1998].

11.6 CONCLUSIONS

La proportion particulièrement faible de propriétaires en Suisse n'est pas si étonnante lorsque tous les facteurs sont pris en considération. Il faut d'abord remarquer que la proportion de propriétaires semble être en relation inverse avec la richesse d'un pays. Les pays les plus riches en termes de produit intérieur brut par habitant (Suisse, Allemagne par exemple) comptent les proportions de propriétaires les plus faibles, alors que les pays plutôt pauvres (Bulgarie, Grèce par exemple) comptent les proportions de propriétaires les plus élevées (tab. 11.1). Ce n'est évidemment pas la richesse en soi qui rend les ménages locataires, puisque dans un territoire donné, la probabilité pour un ménage d'être propriétaire augmente avec son revenu. Si les pays riches comptent beaucoup de locataires, c'est plus probablement parce que le développement d'un pays va de pair avec son urbanisation et que la location est un phénomène typiquement urbain. La campagne, c'est plus de terrains disponibles, c'est la maison individuelle, c'est l'attachement à la terre et à sa propriété, c'est l'habitant qui se construit son logement, alors que la ville, c'est la proximité et donc la densité, c'est la maison à plusieurs logements, c'est la mobilité, c'est le promoteur, l'investisseur et le locataire.

L'articulation entre développement, urbanisation et location n'est toutefois pas absolue, puisqu'on peut trouver comme contre-exemples des pays plutôt riches mais à forte proportion de propriétaires. Les Etats-Unis sont un tel exemple, que l'on pourrait expliquer, du moins partiellement, par le fait que le sol y est relativement abondant et que par conséquent les villes y sont relativement peu denses (en dehors des centres-villes) et les maisons individuelles abordables. L'avantage financier du propriétaire-occupant y est aussi bien plus prononcé qu'en Suisse (chap. 7). On voit bien que c'est un ensemble de raisons qui expliquent la faible proportion de ménages propriétaires de leur logement en Suisse, comparée à celles de tous les pays comparables. A notre

avis, les principales raisons sont l'interdiction de la PPE entre 1912 et 1965, la générosité modérée de l'aide publique et des avantages fiscaux, l'offre foncière peu favorable, le caractère conservateur des propriétaires immobiliers, la performance très satisfaisante du marché locatif et le remplacement de la prévoyance individuelle par la prévoyance obligatoire.

Lorsqu'on leur demande pourquoi ils ne concrétisent pas leur rêve d'accéder à la propriété, les locataires interrogés répondent en premier lieu que les logements coûtent trop cher à l'achat (sect. 3.7), mais ceci recouvre tout un groupe de raisons. Les logements coûtent cher parce que les ménages désirent un logement sensiblement plus confortable pour la propriété que pour la location, en général même une maison individuelle spacieuse. Au moins, ils sont disposés à les chercher en dehors des villes, mais ce changement de lieu de résidence en retient aussi beaucoup. Le prix élevé des logements dont rêvent les locataires ne les rend véritablement inabordables que parce que les conditions de financement sont aussi exigeantes en Suisse qu'ailleurs: part minimale de fonds propres, rapport maximal entre les charges financières induites et le revenu. Enfin, et ce n'est pas négligeable, beaucoup de locataires nous ont répondu que les logements coûtaient trop cher à l'achat sans s'être vraiment renseignés et sans avoir rien entrepris pour surmonter les barrières financières.

Sans un effort substantiel pour promouvoir la propriété (nous ne disons pas que ce soit souhaitable, voir chap. 12), la Suisse va se distancer encore davantage des pays à fortes proportions de propriétaires. En effet, la propriété est devenue une sorte de norme sociale et culturelle dans ces pays, un objectif à atteindre pour la grande majorité de la population, ce qui n'est pas le cas en Suisse. Les ménages se contentent d'une qualité moindre qu'en Suisse pour atteindre cet objectif. Ils accèdent à la propriété relativement jeunes, en général au moment de la constitution d'une famille. En Suisse, en raison de l'absence de norme culturelle, de la qualité de l'offre en location, des prix élevés pour les logements que les ménages rêvent d'acheter et des contraintes financières, l'accession à la propriété ne constitue pas le principal objectif des ménages en formation. Plus tard dans le cycle de vie, lorsque l'obstacle du revenu et surtout celui des fonds propres deviennent moins contraignants, la grande majorité des ménages sont déjà bien installés dans un appartement locatif qui leur convient et dans lequel ils se sentent relativement bien protégés. Ils sont donc nettement moins enclins à tenter l'expérience de la propriété, avec les risques et surtout les sacrifices financiers qu'elle implique.

CHAPITRE 12

POLITIQUES EN FAVEUR DE L'ACCÈS À LA PROPRIÉTÉ

12.1 INTRODUCTION

Il existe de nombreuses façons d'aider les propriétaires, allant de simples conseils à ceux qui souhaiteraient le devenir jusqu'à des subventions substantielles à tous les propriétaires. La gamme des possibilités est illustrée dans le tableau 12.1. Tous les pays se sont avancés plus ou moins loin en faveur de la propriété. Dans ce chapitre, nous commençons par recenser les motifs généralement avancés pour expliquer ou justifier l'engagement du secteur public pour la propriété. Ces motifs sont non seulement présentés mais aussi évalués. Il existe également de bonnes raisons de ne pas promouvoir la propriété, que ce soit parce qu'il n'est pas souhaitable ou viable que tous les ménages soient propriétaires ou parce que l'autorité publique ne devrait pas se mêler du choix du mode de possession. Pour apprécier ces raisons, il sera nécessaire de préciser le mode de promotion, comme dans le tableau 12.1.

Tableau 12.1 Gamme des possibilités pour un engagement du secteur public en faveur de la propriété.

Engagement léger du secteur public				
Aide à surmonter une barrière/ stratégie habilitante	Aide à l'accession	« Gratuit », léger	Pour ceux qui en ont vraiment besoin/aide ciblée	Pour certains types de logements
↓	↓	↓	↓	↓
Encouragement/ promotion active	Avantages aux propriétaires	Fonds perdus, massif	Pour tous/ « arrosoir »	Pour n'importe quel logement
Engagement lourd du secteur public				

A la suite de ces arguments en faveur et en défaveur de la propriété, nous proposons nos conclusions sur l'opportunité de promouvoir la propriété. Elles

vont dans le sens d'un engagement léger selon les termes du tableau 12.1. Il reste encore à préciser comment concrétiser cette promotion légère. C'est ce qui est fait dans la section 12.5, avec des propositions concrètes reposant à la fois sur la discussion concernant l'opportunité de promouvoir la propriété, sur notre enquête de 1996 et sur les explications de la faible proportion de propriétaires en Suisse présentées au chapitre 11. Un meilleur résultat peut certainement être obtenu en concentrant les efforts sur les ménages qui ont vraiment besoin d'aide et qui disposent presque des moyens d'accéder (sect. 12.6). Plus l'aide publique est restreinte, plus il est important de penser à ceux qui ne pourront pas en profiter, en l'occurrence aux locataires «condamnés» à le rester. La section 12.7 propose des mesures compensatoires pour ces locataires. Nous avons déjà présenté la coopérative comme une alternative à la propriété dans le chapitre 10.

La question particulière de la fiscalité n'est pas traitée dans ce chapitre mais dans la section 7.4. Les autres mesures utilisées en Suisse pour promouvoir la propriété sont présentées dans la section 12.8, avec des indications quant aux réformes en préparation actuellement. Après cette analyse des politiques de promotion de la propriété, il reste à conclure, dans la section 12.9.

12.2 POURQUOI PROMOUVOIR LA PROPRIÉTÉ ?

Dans pratiquement tous les pays industrialisés, l'Etat a reçu pour mission d'encourager ou au moins de faciliter l'accession à la propriété. En Suisse, cette tâche est fixée dans la Constitution fédérale et dans de nombreuses constitutions ou lois cantonales. Comment peut-on justifier cet engagement des autorités publiques pour la propriété ?

- La propriété d'un logement a acquis le statut de mythe, qui n'a plus besoin d'explication ou de justification. Elle fait incontestablement partie du «rêve américain». Les Britanniques disent «*The Englishman's home is his castle*», les Belges qu'ils ont «la brique dans le ventre». On comprend bien que les citoyens de ces pays attendent de leurs gouvernements qu'ils mettent tout en œuvre pour leur permettre de réaliser ce mythe, de couronner ainsi leur parcours résidentiel. Les Suisses semblent avoir d'autres mythes.
- Sur le plan politique, on considère souvent que la propriété de son logement est nécessaire à l'intégration sociale et sa généralisation à la stabilisation de la démocratie. Aux Etats-Unis, elle est associée au mythe de l'agriculteur indépendant pilier de la démocratie: le «*yeoman farmer*» (propriétaire exploitant) de Thomas Jefferson [De Neufville et Barton, 1987]. Des gouvernements conservateurs ont vu dans l'encouragement de l'accès à la propriété un moyen de rallier les ouvriers à leur cause: des ouvriers propriétaires et non prolétaires sont moins enclins à remettre en cause la propriété privée. Choko [1993, p. 23] cite justement la Suisse pour réfuter ces arguments: «un des pays les plus riches, qui a la proportion la plus faible de propriétaires, et

certainement une des sociétés les moins conflictuelles, avec le stock de logement le mieux entretenu» (notre trad.).

- Les propriétaires sont responsables et indépendants. Ils se sentent plus en sécurité et plus libres, ont une plus grande estime de soi et sont plus satisfaits de la vie en général [Saunders, 1990, et Vitt, 1993, sur la base d'enquêtes en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis respectivement]. Saunders va jusqu'à observer une préférence «naturelle» pour la propriété. Clairement, il s'agit d'une idéologie individualiste, qui, selon Saunders, a rayonné de Grande-Bretagne dans ses colonies – Etats-Unis, Canada, Australie, Nouvelle-Zélande, tous des pays à fortes proportions de propriétaires. Les conclusions de Saunders et Vitt ont été vigoureusement contestées, en notant les grandes différences entre propriétaires. Ces qualités attribuées à la propriété dépendent au moins autant de la situation sociale et de la qualité du logement que du mode de possession en soi. Nous avons demandé aux participants de l'enquête de 1996 de se prononcer sur la thèse selon laquelle «devenir propriétaire est dans la nature de l'homme»: 46% se sont déclarés d'accord ou totalement d'accord avec elle, 25% n'étaient pas d'accord (tab. B.5). Notons enfin que les locataires peuvent trouver une plus grande liberté et une plus grande autonomie auprès des coopératives d'habitation.

- Les propriétaires sont des citoyens qui s'investissent plus dans le développement de leur commune que les locataires, puisqu'ils en profitent à travers la valeur de leur bien immobilier. Des travaux empiriques confirment cette hypothèse, mais reconnaissent également que la mobilité moindre des propriétaires contribue à expliquer leur engagement plus important¹. Comme l'engagement supérieur des propriétaires se limite à leur commune, il pourrait en résulter un «esprit de clocher» (*not in my backyard*) défavorable pour les enjeux régionaux ou nationaux [Rossi et Weber, 1996].

- La propriété correspond mieux à un idéal de système du logement reposant sur le marché. C'est le motif plus ou moins explicite qui a conduit de nombreux gouvernements européens² à renforcer l'aide à l'accession dans la deuxième moitié des années 1990, afin de pouvoir réduire à terme leur soutien au secteur locatif. Comme les ménages acceptent de plus grands sacrifices pour la propriété, l'Etat peut réduire ses dépenses pour le logement social avec un petit «coup de pouce» aux accédants³. Ceux-ci libèrent également le parc social pour les ménages vraiment nécessiteux.

¹ DiPasquale et Glaeser [1999] le montrent avec des données américaines et allemandes. Dans le même ordre d'idée, Green et White [1997] ont montré empiriquement avec des données américaines que les enfants des ménages propriétaires sont moins nombreux à quitter l'école avant le terme ou à tomber enceintes, ce qui constitue selon eux un motif pour encourager la propriété. Leurs estimations ont été critiquées par Aaronson [2000], qui a montré que cela s'applique surtout aux propriétaires à bas revenus et que cet effet passe surtout par une moindre mobilité des ménages propriétaires.

² Par exemple celui des Pays-Bas [Elsinga, 1998].

³ En France en 1992, le taux d'effort moyen des locataires HLM est de 10,7%, alors que les ménages qui ont accédé à la propriété au cours des quatre dernières années acceptent un taux d'effort moyen de 21,5% [Vorms, 1998, p. 214].

- Encourager l'accès à la propriété, c'est encourager l'épargne, la formation d'un patrimoine et la prévoyance personnelle. Aujourd'hui, on doute de l'opportunité d'encourager cette forme particulière d'utilisation de l'épargne (on a trop investi dans la « pierre ») et on se rend compte de la mauvaise diversification des portefeuilles.
- Des gouvernements conservateurs ont vu dans la propriété généralisée le signe infaillible de la prospérité. Ce qui est relativement bien vérifié lorsqu'on examine chaque pays pour soi ne l'est plus du tout en comparaison internationale: des pays parmi les plus riches, comme la Suisse, la Suède et le Danemark, ont justement les proportions de propriétaires parmi les plus faibles.
- On veut permettre à un maximum de ménages de participer à la croissance des valeurs foncières. La baisse de 23 % des prix immobiliers entre 1991 et 1998 (villas dans le canton de Zurich, indice Banque cantonale de Zurich) dément cet argument. De plus, il vaut mieux y participer de façon plus diversifiée, à travers des fonds de placement immobilier par exemple. On peut considérer ainsi que les locataires participent à la propriété immobilière à travers leurs fonds de pension (qui possédaient 5,9 % de tous les logements en 1990), leurs assurances vie (3,4 %) et les fonds de placement immobilier (1,4 %).

Pourquoi la Norvège a passé de 53 % de propriétaires en 1950 à 78 % en 1990

La Norvège a massivement encouragé l'accès à la propriété dès la fin de la Guerre pour combattre la concentration de la propriété entre les mains de peu de bailleurs. Elle voulait distribuer la propriété. Les besoins de la population ne devaient pas dépendre de la recherche de profits et d'intérêts commerciaux⁴. Dans les mêmes circonstances et pour les mêmes raisons, la Suède et le Danemark ont privilégié les bailleurs sociaux et le logement public, alors que la Finlande et l'Islande ont choisi la même voie que la Norvège. On pourrait expliquer les voies différentes par les degrés d'industrialisation différents. Les trois pays plutôt agricoles ont choisi d'encourager la propriété individuelle, les deux pays plus industrialisés la propriété collective.

- Les propriétaires sont de meilleurs habitants, plus soigneux de leur logement et de l'évolution de leur quartier⁵. Ils témoignent d'une plus grande stabilité sociale et d'un plus grand attachement à leur quartier. Cela peut être vrai, mais ne justifie pas les subventions: si le logement en propriété fonctionne avec des coûts plus faibles parce que les frais d'entretien sont moindres, il s'impose de lui-même sur un marché libre. De plus, cet argument pour

⁴ Gulbrandsen [2000].

⁵ Il n'est pas si évident que les propriétaires ont plus de soin pour leur logement et les preuves empiriques manquent. Shilling *et al.* [1991] ont bien montré qu'aux Etats-Unis les maisons individuelles occupées par des locataires se déprécient plus rapidement que celles qui sont occupées par leur propriétaire, ce qui s'explique par le fait que le bailleur ne peut pas mesurer tous les dégâts et les imputer au locataire. Mais Harding *et al.* [2000] relèvent qu'il est également difficile pour un acheteur de mesurer tous les dégâts, donc que les propriétaires qui prévoient de revendre leur logement n'ont pas besoin d'être absolument soigneux. Ils ne trouvent toutefois pas de confirmation de cette hypothèse dans leurs données américaines. En revanche, ils constatent que les propriétaires fortement endettés dépensent moins pour l'entretien de leur logement, ce qu'ils expliquent par le fait que ces ménages ne pourront de toute façon pas être tenus financièrement pour responsables de la dégradation en cas de vente forcée. A notre avis, ces ménages pourraient tout simplement rencontrer des difficultés à financer l'entretien.

encourager l'accès à la propriété pourrait bien inverser la causalité : il est possible que ce ne soit pas la propriété qui rende soigneux mais que les personnes plus soigneuses choisissent la propriété [Miceli, 1989]. Quant aux faibles investissements des locataires dans leur logement, n'oublions pas qu'ils n'ont généralement même pas le droit de modifier leur logement pour l'améliorer (sect. 6.3). Enfin, la stabilité ainsi que l'attachement et le soin porté à son environnement immédiat se retrouvent également chez la plupart des locataires, en particulier dans les coopératives d'habitation.

- Les propriétaires occupants entretiennent mieux leur logement que les bailleurs, surtout si ces derniers résident loin de leur propriété. Cet argument a fréquemment été avancé aux Etats-Unis pour justifier la promotion de la propriété comme moyen de lutte contre la dégradation de certains quartiers (*slums*), par exemple par Grigsby [1963] et Taggart [1970]. Pour le vérifier, il ne suffit pas de comparer les dépenses pour l'entretien, puisque les logements en propriété sont généralement plus grands et chers. Même si la différence est confirmée, il faut encore vérifier que c'est bien la propriété en soi qui change les comportements. Il est possible en effet que ce soit la législation limitant la répercussion des dépenses de rénovation sur les loyers qui décourage l'investissement par les bailleurs ; dans ce cas, la bonne solution à la dégradation des immeubles n'est pas d'encourager la propriété.
- Les logements en propriété sont de meilleure qualité : en encourageant l'accès à la propriété, on améliore la qualité du parc de logements et le confort résidentiel de la population. On vise spécialement les familles. Toutefois, l'amélioration du confort passe nécessairement par une augmentation du coût, et donc une réduction du revenu disponible pour d'autres dépenses.
- Les ménages accédant à la propriété le font en général en se construisant un nouveau logement et en faisant un grand effort de dépense pour la construction. En encourageant ces ménages, l'Etat encourage à bon compte la construction et la conjoncture.
- Des imperfections du marché du logement ou des marchés apparentés (foncier, financier) peuvent empêcher d'accéder à la propriété des ménages qui en auraient parfaitement les moyens et le désir. L'aide publique permet de surmonter ces barrières qui ne seraient pas justifiées économiquement. Mais pourquoi ne pas renverser ces barrières si elles n'ont pas de raison d'être ?

12.3 RAISONS DE NE PAS PROMOUVOIR LA PROPRIÉTÉ

Il y a deux catégories de raisons de ne pas promouvoir la propriété : celles qui découlent des désavantages provenant d'une forte proportion de ménages propriétaires et celles qui contestent le rôle de l'Etat dans ce domaine. La nature et l'ampleur des désavantages de l'aide publique à la propriété dépendent de la forme qu'elle prend et de la façon dont la proportion de

ménages propriétaires augmente. S'agit-il surtout de ménages aux revenus élevés ou moyens ? S'agit-il surtout de maisons individuelles ?

Il est clair que ce sont surtout les ménages aux revenus élevés qui peuvent accéder à la propriété. Par conséquent, toute aide publique aux propriétaires qui n'est pas ciblée réduit l'effet correctif de la distribution des revenus et fortunes recherché avec une fiscalité progressive. Différentes sources peuvent nous donner des indications sur la relation entre le revenu et le mode de possession. Tout d'abord, le dépouillement des données fiscales pour les années de calcul 1995 et 1996 de la période fiscale 1997/98 par la Commission Valeur locative/Changement de système [KES, 2000, Tab. 1]. Ces données montrent que les contribuables déclarant une valeur locative (donc propriétaires de leur logement) représentent 28 % de tous les contribuables mais qu'ils contribuent pour 49 % aux recettes de l'impôt fédéral direct. Cela confirme que ces contribuables se situent dans les tranches d'imposition élevées. Les données de l'enquête suisse sur la population active montrent également que le revenu moyen est sensiblement plus élevé pour les ménages propriétaires que pour les ménages locataires (sect. 3.12): 111 000 francs contre 74 000 en 1995. La proportion de propriétaires passe de 25 % dans la classe de revenu de 50 à 75 000 francs à 61 % dans la classe de revenu de plus de 150 000 francs. Notre propre enquête de 1996 indique un revenu médian de 100 000 francs pour les propriétaires et de 70 000 francs pour les locataires.

Les proportions de propriétaires dans les différentes classes de revenu en France et aux Etats-Unis

L'Insee publie régulièrement des chiffres très détaillés sur les modes de possession selon les revenus des ménages en France. Son enquête logement de 1997 montre que la proportion de propriétaires (y compris les accédants) augmente de façon monotone de 29 % dans le premier décile de revenu et 41 % dans le deuxième jusqu'à 73 % dans le dixième. Des données américaines donnent des chiffres correspondants de 27 % dans le premier décile et 40 % dans le deuxième jusqu'à 85 % dans le dixième [Poterba, 1990].

Les effets redistributifs de l'aide à la propriété résidentielle ont surtout été étudiés pour ce qui concerne les avantages fiscaux. Les contribuables aux revenus élevés, donc situés dans les tranches élevées, profitent évidemment le plus de l'exonération ou de la sous-estimation de la valeur locative de leur logement. Mais il est fort possible qu'une bonne partie de l'avantage fiscal soit capitalisée dans le prix d'achat du logement [Capozza, Green et Hendershott, 1997], un peu comme les prix des immeubles reflètent de façon inverse les taux d'imposition communaux et cantonaux. Follain, Ling et McGill [1993] nous rappellent que l'on ne saura pas entièrement évaluer les effets redistributifs des avantages fiscaux accordés aux propriétaires sans préciser ce qui serait fait d'autre de ces recettes perdues ou, ce qui revient au même, comment ces subventions implicites sont financées. Si les recettes perdues étaient utilisées pour abaisser l'impôt sur le revenu, en d'autres termes si c'est l'impôt sur le revenu qui finance les subventions aux propriétaires, alors

l'effet redistributif est beaucoup plus faible que si le gouvernement économise dans le filet social pour favoriser la propriété.

La question du type de logement acheté par les ménages accédant à la propriété est également très importante. En effet, les principaux problèmes de la généralisation de la propriété et de l'aide à l'accession découlent du lien fait par les ménages entre le mode de possession et le type de logement. Nous avons vu dans le chapitre 3 que les locataires n'aspirent pas simplement à la propriété mais à la propriété d'une maison individuelle, implicitement d'un confort bien supérieur à leur appartement actuel. Ce n'est pas nouveau, une enquête de 1967 arrivait déjà à ce résultat.

Le lien entre rêve de propriété et rêve de maison individuelle en 1967

Lechner, cité par Kleps [1969], avait interrogé les habitants de blocs locatifs en Suisse en 1967. Il avait constaté qu'entre 2 et 3 locataires sur 4 considéraient leur appartement comme une résidence transitoire en attendant de pouvoir acheter une maison individuelle. 90% des personnes interrogées trouvaient d'ailleurs que la maison individuelle était la forme de logement idéale.

Ce lien fait par les ménages entre propriété et maison individuelle est de nature à remettre en cause à la base toute volonté de promouvoir la propriété. En effet, il pose des problèmes difficilement surmontables sur le plan financier et en matière d'aménagement du territoire. Pour acquérir un logement qui remplisse leurs exigences de qualité, de nombreux ménages auraient besoin d'une aide substantielle à fonds perdus, ce qui semble pour le moins difficilement supportable par les budgets des collectivités publiques. Seule une meilleure allocation des ressources déjà utilisées dans le cadre du traitement fiscal des ménages propriétaires-occupants peut être sérieusement envisagée. De plus, la politique d'aménagement du territoire, dont le principal objectif est une utilisation mesurée du sol, fait obstacle à la multiplication des maisons individuelles. Un accroissement sensible de la proportion de propriétaires ne semble donc possible qu'à la condition qu'une part importante des ménages acceptent de n'être propriétaires que d'un appartement, ou au moins d'une maison occupant moins d'espace.

Le standard de la propriété a déjà commencé à baisser

Alors que les maisons individuelles occupaient en moyenne 660 m² de sol jusque dans les années 1980, elles n'en utilisaient plus que la moitié dans les années 1990. On ne trouve presque plus de maisons neuves avec plus de 500 m². Ces changements proviennent plus de l'offre que de la demande. Les parcelles en zone à faible densité sont bâties. Il semblerait qu'il reste surtout des parcelles permettant une plus grande densité, dont le prix est d'autant plus élevé et qu'il serait donc coûteux d'occuper avec des maisons à faible densité (Wüest & Partner, Monitoring 2000, Band 3). La baisse du standard de confort des maisons individuelles s'observe aussi dans la baisse continue du prix de construction par m³ d'un quart environ entre 1994 et 1999, période pendant laquelle l'indice des prix de la construction est resté pratiquement constant. Les volumes des villas ont bien augmenté de 10% environ, mais c'est du volume à bon compte. Ainsi, les investissements par villa sont aujourd'hui plus faibles en francs courants que jamais depuis 1984.

On le voit, il est nécessaire de préciser quelle forme prend la promotion de la propriété pour en apprécier les conséquences. Dans ce qui suit, nous

traitons à la suite les désavantages ou dangers d'une généralisation de la propriété ainsi que les raisons pour que l'Etat ne s'en mêle pas.

Désavantages d'une proportion élevée de propriétaires

Parmi les désavantages potentiellement apportés par une proportion élevée de propriétaires, citons les suivants :

- Si « plus de propriétaires » signifie « plus de maisons individuelles », alors cela implique aussi des villes qui envahissent les campagnes, d'importants flux pendulaires, le déclin économique des centres urbains, etc.
- Les ménages propriétaires sont beaucoup moins mobiles que les locataires. Seuls 4 % des appartements en propriété changent de main chaque année, contre 21 % pour les appartements locatifs [Marti, 1995]⁶. Avec la forte proportion de logement locatif, la mobilité moyenne des ménages est très élevée en Suisse (15 %) en comparaison internationale. Or une faible mobilité pose des problèmes au fonctionnement du marché du travail [Minford, 1988], contribuant peut-être à expliquer les taux de chômage élevés en Europe [Oswald, 1996]. Elle empêche aussi une utilisation rationnelle du stock de logements puisque des ménages restent dans des logements devenus trop grands ou très éloignés de leurs places de travail.

Les propriétaires-occupants sont-ils davantage exposés au chômage ?

Dans une étude très soignée utilisant des données de panel (7500 ménages sur plusieurs années) pour les Pays-Bas, Van Leuvensteijn [2000] confirme certaines conjectures d'Oswald : les propriétaires-occupants sont moins mobiles que les locataires et ils changent moins fréquemment d'emploi dans des circonstances identiques. En revanche, d'autres conjectures d'Oswald sont contredites : les propriétaires-occupants ne sont pas plus touchés par le chômage que les locataires et ils changent plus facilement de logement en cas de chômage, probablement parce qu'ils doivent adapter leur budget logement (il faut préciser que les données utilisées portent sur une période pendant laquelle il était relativement facile de vendre son logement). Dans tous les cas, les différences sont très faibles lorsqu'on neutralise autant que possible les autres facteurs susceptibles d'expliquer un changement de logement ou de statut professionnel.

- Le logement locatif est pratiquement la seule solution pour les personnes qui ont besoin de logement temporaire ou bon marché, comme les jeunes ménages, les immigrants et la main-d'œuvre très mobile. En Espagne, où la promotion de la propriété a fait passer la part du logement locatif de 51 % du parc en 1950 à 18 % en 1990, ces besoins font face à une sévère pénurie. Comme le logement en propriété n'est généralement pas mélangé au logement locatif, des « ghettos » de locataires des classes sociales défavorisées pourraient se former.

⁶ La mobilité est également étroitement liée à la taille de l'appartement, allant de 14 % pour des appartements de 5 pièces et plus à 39 % pour des appartements de 1 pièce. Il serait utile de désenchevêtrer le rôle du mode de possession et de la taille de l'appartement puisque les deux sont corrélés. La relation entre mode de possession et mobilité peut également être le résultat d'une causalité inverse : les ménages qui sont moins mobiles pour d'autres raisons ont choisi la propriété.

- Plus de propriétaires signifie aussi davantage de personnes exposées au cycle des prix immobiliers. Les propriétaires de leur logement sont même particulièrement exposés, puisqu'ils ont souvent dû engager l'essentiel de leur épargne et que leur portefeuille n'est absolument pas diversifié. Lorsque la conjoncture ralentit, les prix immobiliers déclinent; les instituts de crédit forcent alors les propriétaires à aligner leur endettement sur la nouvelle valeur de gage. Il suffit que ces ménages soient encore touchés par le chômage ou des baisses de revenu pour qu'ils se retrouvent piégés.

Un logement en propriété est-il une prison ?

Même le célèbre hebdomadaire économique *The Economist* a plaidé contre la généralisation de la propriété, pour des motifs macro-économiques et parce que l'achat d'une maison est une expérience stressante. Il a plutôt recommandé de promouvoir le marché locatif, en citant la Suisse en exemple.

Réf.: «When home is a prison», *The Economist*, 14 juin 1997.

- Au-delà des difficultés individuelles, la sensibilité des ménages propriétaires à la conjoncture, surtout lorsqu'ils sont encore fortement endettés, a renforcé le cycle conjoncturel pendant les années 1985-95 dans des pays qui, comme l'Angleterre, la Finlande et la Suède, ont fortement poussé l'accès à la propriété⁷. En été 2001, quand nous écrivons ces lignes, il semble en revanche que les propriétaires stabilisent la conjoncture aux Etats-Unis: les épargnants se détournent de la bourse en déclin pour construire et acheter des logements, ce qui fait monter les prix immobiliers (alors que par le passé le recul conjoncturel entraînait aussi les prix des logements), permettant à ceux qui sont déjà propriétaires d'accroître leur dette hypothécaire et de financer ainsi un niveau soutenu de consommation. Il faudra encore voir si cette évolution est soutenable.
- Plus de propriétaires, surtout de maisons individuelles, pourrait impliquer un surinvestissement dans la pierre au détriment d'investissements plus productifs⁸. Même avec sa faible proportion de propriétaires, la Suisse figure dans le peloton de tête des pays pour la part de ses investissements résidentiels à la production nationale et en queue pour ses taux de croissance économique⁹.

Arguments contre un engagement de l'Etat

Parmi les arguments contre un engagement de l'Etat en faveur de la propriété, citons les suivants:

- On l'a vu dans la section 3.5, la majorité des ménages combinent dans leur imaginaire l'accession à la propriété avec le déménagement dans une maison

⁷ Ce phénomène a été analysé notamment par Doling [1993], King [1994], Berg et Bergström [1995], Engelhardt [1996] et Forrest, Kennett et Leather [1999].

⁸ Hendershott [1987] estime à 10% le sur-investissement résidentiel dû au traitement fiscal favorable aux Etats-Unis.

⁹ Thalmann, Favarger et Cuennet [1999] examinent les mesures à prendre pour que la politique du logement en général et la promotion de l'accès à la propriété en particulier soient plus favorables à la croissance économique.

individuelle. Il est évident que ce mode d'habiter coûte plus cher. Il n'est pas évident que l'Etat doive leur faciliter ce «saut qualitatif» en utilisant des fonds qui manqueront pour d'autres mesures sociales.

- L'encouragement de l'accession à la propriété peut contribuer à exacerber la polarisation sociale, surtout s'il est combiné avec une aide pour le logement locatif réservée aux ménages les moins aisés et la déréglementation du reste du marché locatif. On aura alors d'un côté des ménages aisés qui n'ont le choix qu'entre un logement en propriété fiscalement avantageux et un logement locatif cher car non aidé ni surveillé. De l'autre côté, les ménages aux revenus plus faibles sont «piégés» dans les logements locatifs subventionnés, la propriété étant hors de leur portée.
- Cette polarisation peut également être marquée au niveau du territoire: la combinaison d'avantages fiscaux pour la propriété, de règles de densité maximale en périphérie et de financement local des services publics conduit à la ségrégation spatiale entre les pauvres au centre-ville et les ménages aisés en périphérie, typique des Etats-Unis [Voith et Gyourko, 1998].
- Tout programme énergétique de promotion de la propriété risque de se dissiper en hausse des prix fonciers et immobiliers et des prix de la construction. On a bien vu par le passé les conséquences d'un coût avantageux du crédit hypothécaire, avec des prix des logements très élevés en comparaison internationale.

12.4 CONCLUSIONS SUR L'OPPORTUNITÉ DE PROMOUVOIR LA PROPRIÉTÉ

Pour que l'Etat encourage activement la propriété du logement, nous ne voyons qu'un seul argument irréfutable: le fait que les citoyens le demandent. Comme les Suisses sont beaucoup plus nombreux à rêver de propriété qu'à y accéder, ils peuvent très bien confier à leurs autorités la tâche de les aider¹⁰. Nous avons vu, avec notre enquête de 1996, que deux tiers de tous les ménages répondants, locataires et propriétaires confondus, considèrent qu'il serait judicieux de favoriser l'accès à la propriété en vue d'accroître la part de propriétaires en Suisse, contre seulement 12 % qui ont l'opinion inverse et 22 % qui n'ont pas d'opinion à ce sujet (sect. 3.9). Même 62 % des locataires et 38 % des répondants qui disent préférer la location à la propriété sont quand même favorables à un tel soutien.

¹⁰ Notons qu'il y a encore beaucoup d'autres domaines dans lesquels un fossé existe entre les désirs et la réalité. Citons simplement, dans un domaine apparenté, le désir d'être son propre «patron»: l'enquête International Social Survey Programme menée en 1996/1997 dans 23 pays classe les Suisses au 4^e rang pour le désir d'être indépendant, derrière la Pologne, le Portugal et les Etats-Unis, un désir exprimé par 65 % des personnes interrogées alors que moins de 14 % sont effectivement indépendantes [Blanchflower *et al.*, 2001].

Il s'agit cependant d'être prudent au moment d'interpréter ce soutien à une politique de promotion de la propriété. En effet :

- On pourrait se demander si la préférence marquée pour la propriété n'est pas l'expression d'une certaine propagande plus que d'un véritable besoin. On observe ainsi que les enfants expriment déjà le rêve d'être propriétaires d'une maison individuelle, cadre de vie idéal pour les plus jeunes, signe de succès pour les plus grands [Rowlands et Gurney, 2000]. Diverses enquêtes suggèrent que les répondants se réfèrent à leur propre expérience et beaucoup d'entre eux n'ont pas expérimenté à la fois la propriété et la location. Les stratégies résidentielles reflètent les pratiques apprises et partagées dans les réseaux sociaux et les communautés. Forrest et Murrie [1990] le formulent ainsi: «*tenure preferences are more likely to be the output of housing decisions than to be the key inputs determining housing choices*» (p. 92).
- Notre enquête suggère toutefois que les adultes ne sont pas simplement influencés par la propagande ou leur propre expérience mais qu'ils sont capables de mettre en balance les avantages et les inconvénients de la propriété. Les répondants qui disent préférer la propriété sont conscients de ses désavantages. Ceux qui sont déjà devenus propriétaires et connaissent donc ce mode de possession le plébiscitent.
- Si des ménages aspirent à la propriété pour bénéficier d'avantages fiscaux ou d'autres gains économiques offerts précisément pour faciliter l'accès à la propriété, il n'est pas souhaitable de l'encourager encore davantage. Notre enquête montre que la recherche d'un avantage fiscal est bien le deuxième motif principal (fig. 3.15).
- Derrière l'avantage fiscal, d'autres motifs importants d'aspirer à la propriété sont le désir d'échapper à certains défauts du marché locatif, notamment les risques de résiliation du bail et de hausse des loyers ou le sentiment de payer des bénéfices indus aux propriétaires. Il serait étrange de faciliter l'accès à la propriété pour permettre à une partie seulement des ménages d'échapper à ces défauts du marché locatif.
- Plusieurs autres motifs d'accéder à la propriété sont des réactions à des lacunes dans d'autres domaines – le désir de constituer une épargne pour la retraite, la recherche de grands logements familiaux. Là encore, il est plus efficace et plus équitable de corriger ces manques pour tous plutôt que d'aider certains à y échapper en accédant à la propriété.
- Il reste des motifs véritablement idoines d'accéder à la propriété : les désirs d'autonomie, d'investir et de s'investir dans son logement, de léguer aux descendants la « maison de leur enfance », de jouir d'une certaine reconnaissance sociale. Plusieurs d'entre eux peuvent également être réalisés autrement que par la propriété, notamment par le logement coopératif (chap. 10) et des contrats de bail prévoyant des droits de participation et une certaine liberté d'aménagement pour les locataires (chap. 9).

- Le plébiscite en faveur de la propriété ne signifie pas que l'Etat peut faire n'importe quoi pour aider les ménages à accéder à la propriété. Ainsi, les citoyens ont refusé en votation populaire le 7 février 1999 l'initiative «Propriété du logement pour tous», notamment parce qu'ils craignaient ses conséquences pour les budgets publics, dont les perspectives étaient encore préoccupantes au début de 1999.

L'initiative «Propriété du logement pour tous»

Cette initiative a été lancée par la Société suisse des propriétaires fonciers (*Schweizerischer Hauseigentümerverband*) et déposée en octobre 1993 avec 154 500 signatures valides. Le texte de l'initiative prévoyait des rabais fiscaux pour l'épargne constituée en vue de l'acquisition d'un logement. Il voulait surtout que la valeur locative soit imputée avec modération. Les opposants ont surtout invoqué les pertes de recettes fiscales que le projet de loi causerait pour les budgets publics. L'initiative a été soumise au vote le 7 février 1999, avec des préavis négatifs des Chambres fédérales et du Conseil fédéral, sans contre-projet. Elle a été rejetée par 58,7 % des votants (participation = 37,6 %) et tous les cantons et demi-cantons sauf trois, Schwyz, Glaris, et surtout Argovie, où une faible majorité des votants y était favorable.

Cette initiative a rencontré des échos très différents d'un canton à l'autre : 58 % l'ont approuvée dans le canton d'Argovie contre 21 % dans le canton de Bâle-Ville ou 35 % dans le canton de Neuchâtel. Notre enquête de 1996 a aussi révélé de telles divergences entre les cantons, puisque la proportion de répondants qui déclarent préférer la propriété à la location hors toutes contraintes varie de 73 % dans le canton de Bâle-Ville à 98 % dans le canton de Schwyz. Vraisemblablement, le bilan des avantages et des défauts de l'encouragement public de la propriété aboutit à des résultats forts différents d'un canton à l'autre, en fonction notamment de la morphologie de son territoire et de l'état de ses finances publiques.

Toutes ces divergences cantonales justifient des politiques régionales différentes, donc la responsabilité laissée aux cantons de promouvoir l'accès à la propriété, comme nous le montrons dans une analyse de la répartition souhaitable des responsabilités de promotion de la propriété entre la Confédération et les cantons (Thalmann, 1999). C'est d'ailleurs déjà le cas pour des compléments ajoutés ou non à l'aide fédérale et pour le traitement fiscal de la propriété¹¹.

Enquêtes UNIVOX

L'enquête effectuée par l'institut de recherches GfS entre le 22 janvier et le 9 février 2001 auprès de 699 personnes contenait un module de questions touchant à l'habitat, placé sous la responsabilité de l'IREC. Il en ressort qu'une très grande majorité (84 %) des personnes interrogées sont favorables à une aide publique à l'accession à la propriété, 43 % d'entre elles considèrent qu'il faudrait une aide communale, contre 30 % pour une aide cantonale et 23 % pour une aide fédérale. Les avantages fiscaux et les prêts à taux avantageux recueillent le plus de suffrages parmi les diverses mesures d'aide suggérées. Mais les personnes interrogées éprouvent de grosses difficultés lorsqu'il s'agit de proposer des sources de financement pour cette aide. Une réduction des

¹¹ L'harmonisation formelle des impôts sur le revenu ainsi que les jugements répétés du Tribunal fédéral contre une trop forte discrimination fiscale entre la propriété et la location ont réduit cette autonomie cantonale.

dépenses militaires vient très largement en tête des mesures proposées. Les personnes interrogées sont très peu favorables (moins de 5%) à une hausse d'impôt ou à une réduction des dépenses dans d'autres domaines importants (formation, santé, AVS, transports, agriculture).

Pour la Confédération, il reste un programme minimal. Des imperfections sur des marchés apparentés empêchent des ménages qui en auraient les moyens d'acheter un logement. La politique fédérale d'aide à la propriété devrait supprimer ces barrières si elles ne servent pas un objectif plus élevé. Attention en particulier à la contradiction entre l'encouragement à la construction de maisons individuelles et la protection du territoire. Ainsi, l'encouragement de l'accès à la propriété est moins controversé s'il est limité à l'achat d'appartements, donc s'il facilite seulement le changement de mode de possession, sans influencer le type d'habitat choisi.

En 1988, l'Assemblée générale de l'ONU a approuvé le principe de la priorité des stratégies habilitantes (*enabling strategies*) en réponse aux conditions de logement que l'on voyait se dégrader dans la plus grande partie du monde. Selon Mayo et Angel [1993] de la Banque Mondiale, la politique du logement devrait réformer les institutions et législations pour permettre au marché du logement et aux marchés apparentés (foncier, financier) de fonctionner plus efficacement. Ces auteurs déconseillent l'intervention directe des autorités, qui pourrait conduire à gaspiller des ressources sans améliorer fondamentalement les conditions de logement.

12.5 COMMENT PROMOUVOIR LA PROPRIÉTÉ ?

Pour proposer des mesures concrètes d'aide à l'accès à la propriété, nous pouvons nous laisser guider par divers éléments présentés dans ce livre :

- La discussion ci-dessus sur l'opportunité d'aider. Nous avons vu en particulier qu'il ne faut pas aider en encourageant les ménages à chercher des avantages fiscaux; qu'il faut plutôt faciliter que pousser à la propriété; qu'il est difficile de justifier une aide qui permettrait aux ménages déjà bien lotis d'améliorer sensiblement leur confort résidentiel; qu'il faudrait plutôt encourager l'achat d'appartements que la construction de maisons individuelles; et qu'il faut faire attention de ne pas encourager des ménages à faire le pas de la propriété s'ils pourraient se retrouver en difficultés par la suite.
- Les réponses des personnes que nous avons interrogées en 1996 sur les raisons de rester locataire et les barrières à la propriété.
- Les bonnes explications de la faible proportion de propriétaires en Suisse (sect. 11.4). Il convient ainsi par exemple de chercher des solutions aux barrières institutionnelles qui ont longtemps freiné le développement de la propriété ou au fait que la concurrence des investisseurs institutionnels force les ménages souhaitant acheter un appartement à se tourner vers des

logements neufs et chers. D'autres explications de la faible proportion de propriétaires ne devraient pas guider des actions de correction. Il s'agit notamment de la faiblesse des avantages fiscaux ou du rôle de la prévoyance obligatoire qui décourage la prévoyance individuelle par l'achat d'un logement. En effet, nous avons vu dans ce chapitre qu'il ne convient pas de menacer d'autres objectifs tels qu'une certaine équité fiscale et la prévoyance généralisée dans le seul but d'encourager indirectement la propriété.

Parmi ces trois groupes d'indices devant permettre de définir les instruments d'aides, partons de celui qui donne la parole aux personnes directement concernées. Notre enquête de 1996 montre que les locataires ont surtout besoin d'une aide au financement. Les locataires qui rêvent de propriété citent comme principales raisons de rester locataire le niveau trop élevé des prix des logements et ses corollaires, le manque de fonds propres et un revenu insuffisant pour assumer les dépenses liées à la propriété (sect. 3.7). Effectivement, les propriétaires qui ont répondu à notre enquête de 1996 ont dû consacrer en moyenne 5,5 revenus annuels à l'achat de leur logement, ce qui est sensiblement plus élevé que dans les autres pays comparables. En comparaison, les acquéreurs de maisons individuelles neuves en France ont payé 4,0 revenus annuels en 1999¹². En Espagne, le pays avec une des plus forte proportion de propriétaires, le rapport entre le prix moyen d'un appartement et le revenu moyen dans la population était de 3 en 1987, de 5 en 1991, et de 4,1 en 1995 [Teulet et Coloos, 1996].

Cela n'est pas sans conséquences sur le financement du logement et sur l'âge d'accession. Selon notre grande enquête de 1996 (sect. 3.10), les accédants ont financé leur achat à hauteur de 2/3 environ par un ou plusieurs emprunts hypothécaires, 30% environ par leurs fonds propres et le reste par des emprunts auprès de leurs parents ou amis et un prélèvement de leurs avoirs de prévoyance professionnelle. Les fonds propres utilisés pour acquérir un logement représentaient en moyenne 75% de la fortune des accédants au moment de l'acquisition; 30% des propriétaires récents déclarent même avoir consacré la totalité de leur fortune pour acquérir leur logement. Quant à l'âge au moment de l'accession, il était en moyenne de 38 ans. Presque tous les accédants étaient mariés et suisses. La taille moyenne de leurs ménages était de 3,4 personnes.

On le voit, les aspects économiques sont prépondérants pour l'accession à la propriété, qu'il s'agisse de motivations ou de contraintes. Le manque de fonds propres semble constituer le principal obstacle financier, suivi par un revenu insuffisant. Diverses solutions pourraient permettre d'abaisser cet

¹² Enquête nationale auprès de 1200 acquéreurs de maisons individuelles neuves *stricto sensu*, réalisée en décembre 1999 et janvier 2000. Le prix moyen de la maison était de 625 000 FF TTC, plus 225 000 FF TTC pour le terrain. Les ménages ont apporté en moyenne 30% de fonds propres. Source: *L'observateur de l'immobilier* 47-48, déc. 2000, p. 41.

obstacle, soit en rendant moins cher l'achat d'un logement, soit en aidant les ménages à payer le prix élevé.

Avantages fiscaux

Actuellement, les avantages fiscaux résultant d'une fixation des valeurs fiscales et locatives à un niveau inférieur aux prix et aux loyers du marché constituent la principale aide à fonds perdus dont peuvent bénéficier les propriétaires (sect. 7.4). Les ménages en sont d'ailleurs conscients. Mais cette aide ne vient pas au bon moment, puisqu'elle est étalée dans le temps et qu'elle est plus importante, en valeur absolue, lorsque la croissance du revenu du ménage le place dans les tranches d'imposition plus élevées. Elle ne peut donc assouplir que la contrainte du revenu (rapport des charges financières sur le revenu), alors que la contrainte des fonds propres nécessaires à l'achat semble plus forte. En outre, cette aide est inversement proportionnelle aux besoins des ménages, puisqu'elle est d'autant plus importante que le ménage a un revenu élevé. Ainsi, l'avantage fiscal est très inégalement distribué, et il est relativement aléatoire puisqu'il dépend des pratiques fiscales cantonales et de leur évolution¹³. Enfin, la doctrine juridique considère problématique d'utiliser le droit fiscal pour atteindre des buts extrafiscaux à cause des brèches ouvertes dans le système et de la mauvaise visibilité budgétaire [Rapport Locher 1994].

Le traitement fiscal de la propriété résidentielle devrait donc être profondément transformé pour pouvoir favoriser véritablement et efficacement l'accession à la propriété. Une meilleure adéquation entre les valeurs locatives et les loyers du marché permettrait de dégager des ressources qui pourraient être redistribuées sous forme de primes à l'accession. Un système de ce type aurait notamment l'avantage d'être beaucoup plus clair et mieux ciblé¹⁴.

Une redistribution de l'actuel avantage fiscal réduirait cet attrait de la propriété pour de nombreux ménages. On peut toutefois difficilement justifier le maintien d'une aide si l'on constate que le véritable objectif des ménages qui en bénéficient n'est pas d'accéder à la propriété mais simplement d'améliorer leur situation financière grâce à cette aide et aux économies d'impôts.

Réduction du prix d'acquisition

Avant d'aider les ménages à payer les prix élevés des logements en propriété, on peut agir dans le sens d'une réduction des prix, que ce soit en

¹³ Dans un domaine apparenté, une enquête récente effectuée sur mandat de l'Office fédéral de l'énergie a montré que les déductions du revenu imposable pour les investissements visant à économiser l'énergie dans les bâtiments sont peu connues, peu prisées, peu efficaces, peu effectives et injustes [Econcept et IPSO, 1997].

¹⁴ KES [2000] et particulièrement Baumberger [2000] évaluent les conséquences d'une réforme de la fiscalité du logement en propriété qui supprimerait l'imposition de la valeur locative ainsi que la déductibilité des intérêts payés et des frais d'entretien. Baumberger conclut que cette réforme aurait peu d'incidence sur le choix du mode de possession.

diminuant les prix des types de logements actuellement achetés ou en encourageant une offre plus avantageuse. Dans le premier cas, l'Etat ne peut pratiquement aider qu'en relâchant les exigences de protection du territoire et du paysage ainsi que de police des constructions, et en réduisant les diverses taxes et redevances liées à l'achat d'un logement. Les droits de mutation ou d'enregistrement sont particulièrement visés, puisque ces 1 à 4% du prix d'achat doivent être payés par l'acheteur avec ses fonds propres au moment où il en a le plus besoin. Les prescriptions légales qui ont pour effet de renchérir les prix des nouvelles constructions méritent également un examen, afin de vérifier que l'intérêt général ainsi poursuivi justifie bien de relever encore la barrière pour l'accession. Enfin, la formation des prix de la construction, notamment les accords anticoncurrentiels apparaissant à chaque resserrement du marché, méritent également une attention soutenue.

Pour faciliter l'accession à la propriété, il faudrait commencer par exonérer des droits de mutation les ménages qui passent du statut de locataire à celui de propriétaire. Pour ne pas défavoriser les propriétaires mobiles, il faudrait faire un pas de plus et supprimer les droits de mutation sur toutes les transactions portant sur des logements acquis par leur futur occupant¹⁵. Si l'on souhaite en outre conserver une égalité de traitement avec les locataires, il faudrait même supprimer les droits de mutation pour les bailleurs.

En l'absence de données statistiques sur le marché immobilier, il est très difficile d'évaluer autrement que par des ordres de grandeur le manque à gagner fiscal qui résulterait d'une suppression des droits de mutation. En supposant que 1% des ménages accèdent à la propriété chaque année (soit environ 30 000), ce qui est beaucoup, que le taux moyen des droits de mutation se monte à 2% et que le prix moyen d'un logement est de 400 000 francs, une exonération des droits de mutation pour ces ménages engendrerait un manque à gagner fiscal de l'ordre de 240 millions de francs. Si tous les propriétaires-occupants étaient exonérés, et que 4% d'entre eux changent de logement chaque année (soit environ 40 000), le manque à gagner s'élèverait à 320 millions de francs environ (à ajouter aux 240 millions pour les nouveaux propriétaires). Si l'exonération était étendue aux bailleurs, en supposant que 1% des logements locatifs changent de main chaque année et que leur prix moyen est de 250 000 francs, le manque à gagner fiscal augmenterait encore de 120 millions pour atteindre globalement 680 millions de francs environ. Disons pour être prudents entre 1/2 et 1 milliard de francs.

Nous avons estimé les pertes de recettes fiscales dues au traitement favorable des propriétaires-occupants à 2 milliards de francs par an, dont plus de 1¹/₂ milliard pour les cantons et les communes (§ 7.4.2). Cette somme permettrait de couvrir le manque à gagner résultant de la suppression des droits de mutation, tout en laissant une marge de manœuvre pour octroyer d'autres

¹⁵ Tout en sachant que cette économie d'impôt risque de se traduire par une augmentation des prix comme l'a montré la tentative genevoise en la matière.

aides à l'accession à la propriété qui, comme la suppression des droits de mutation, pourraient être beaucoup plus efficaces que le système actuel si l'objectif consiste à permettre aux ménages qui le souhaitent d'accéder à la propriété (voir ci-dessous).

Une baisse encore plus radicale du prix d'acquisition peut être obtenue à travers les solutions présentées dans le chapitre 9, notamment celles qui permettent de devenir propriétaire d'un appartement pour une durée limitée ou seulement de l'espace intérieur de l'appartement. De façon générale, les appartements sont moins chers que les maisons individuelles, surtout s'il s'agit d'appartements qui ne sont pas tout neufs. Les ménages ont rarement la possibilité d'acheter de tels appartements en Suisse, soit parce que la vente d'appartements locatifs est malaisée voire soumise à autorisation, soit parce qu'ils ne sont toujours vendus qu'entre investisseurs. On devrait au moins supprimer les barrières légales à l'achat d'appartements par leurs habitants qui le désirent ainsi que leur garantir un droit de préemption en cas de vente de l'immeuble dans lequel se trouve leur appartement (chap. 8).

Prime à l'accession

Les aides à fonds perdus sont évidemment les plus utiles et convaincantes pour les accédants. Deux pays dans lesquels la proportion de propriétaires a le plus fortement augmenté au cours de ces dernières décennies, la France et l'Angleterre, ne sont arrivés à ce résultat qu'au prix d'une aide à fonds perdus très importante. Toutefois, aider à fonds perdus certains ménages à accéder à des logements sensiblement plus confortables est difficile à justifier sur le plan de l'équité. De plus, une telle aide risque de conduire à terme à des prix encore plus élevés. Elle n'est donc défendable que si elle reste relativement modérée, si elle est réservée aux ménages qui en ont besoin et surtout si elle remplace d'autres aides à fonds perdus moins efficaces comme les avantages fiscaux et les pertes sur avances et cautionnements. Reprenons ces conditions.

Il est difficile de chiffrer les pertes annuelles de l'aide fédérale à attribuer à l'encouragement de l'accession à la propriété, mais elles ne devraient pas dépasser quelques millions de francs. En revanche, une meilleure adéquation entre les valeurs locatives et les loyers du marché et entre les valeurs fiscales et les valeurs du marché apporterait aux cantons et communes un montant de l'ordre de 800 millions de francs après déduction du manque à gagner résultant de la suppression des droits de mutation. Cette somme leur permettrait de verser une prime de 50 000 francs à 15 000 accédants chaque année¹⁶. Si seulement la moitié des ménages susceptibles d'accéder à la propriété ont besoin d'un «coup de pouce» au départ, cela suffirait pour augmenter la

¹⁶ Nous supposons que la Confédération n'octroie pas d'aide directe. Les recettes provenant d'une éventuelle augmentation des valeurs locatives pourraient être utilisées pour d'autres mesures (cf. ci-dessous et sect. 12.7)

proportion des propriétaires de l'ordre de 1 point de pour-cent par an, et donc d'avoir une majorité de propriétaires en Suisse à l'horizon 2020.

Supposons que l'on ne supprime pas tous les avantages fiscaux, du moins dans une phase de transition, mais assez pour financer une prime de 20 000 francs pour 15 000 accédants. Une prime à l'accession de 20 000 francs pour un logement acquis pour 400 000 francs permettrait de réduire le besoin en fonds propres d'un quart (si 10 % de fonds propres sont suffisants, le besoin diminue de moitié). Si la prime est utilisée pour réduire la dette du ménage au lieu de servir de complément de fonds propres, l'économie d'intérêt serait de 1000 francs par an pour un taux hypothécaire de 5 %. Cela correspond à un allègement de la charge annuelle d'intérêts de 6,25 % (0,25 % par rapport au prix d'acquisition). A cela s'ajoute une réduction de l'amortissement de 200 francs par an (pour un amortissement de toute la dette de 1 %/an), si bien que la charge initiale est réduite de 0,3 % du prix de revient. En comparaison, l'abaissement supplémentaire I, qui est une subvention à fonds perdus de la Confédération dont peuvent bénéficier tous les accédants au revenu relativement modeste, se monte à 0,6 % du prix de revient pendant onze ans (§ 12.8.1). En première année, c'est le double de l'économie obtenue en utilisant la prime pour emprunter moins. Dans notre exemple, le montant total actualisé de l'abaissement supplémentaire I correspond à 21 000 francs (0,6 % de 400 000 francs sur 11 ans escomptés à 5 %). L'abaissement supplémentaire a une incidence plus forte sur les charges des premières années que la prime, pour un montant total équivalent, parce qu'il est concentré sur les premières années alors que la prime est « diluée » sur un siècle. Pour l'instant cependant, seuls quelques centaines d'accédants bénéficient chaque année de l'abaissement supplémentaire I.

Le principe de l'aide concentrée sur les premières années est au cœur des avances remboursables – les abaissements de base – qui sont versées aujourd'hui à un taux dégressif devenant négatif après une quinzaine d'années, ce qui permet le remboursement sur 25 à 30 ans (§ 12.8.1). Avec les abaissements de base, le coût initial est diminué à 5,6 % du prix de revient la première année, un résultat qui nécessiterait une prime de 60 000 francs utilisée pour diminuer l'emprunt amortissable. L'abaissement de base est manifestement un bien meilleur « coup de pouce » dans les premières années, lorsqu'il est le plus nécessaire, mais il a le défaut de nécessiter une progression régulière du revenu de l'accédant pour qu'il puisse supporter l'augmentation des charges. Comme les calculs sont généralement faits pour la première année seulement, l'abaissement de base pourrait conduire un ménage à s'engager dans une acquisition qu'il ne peut pas durablement payer. De plus, seuls quelques centaines d'accédants profitent de l'abaissement de base (§ 12.8.3).

Pour réserver la prime aux ménages qui en ont besoin, elle pourrait être calculée en fonction notamment du revenu (pour combler le manque) et de la

taille des ménages, un peu à l'image de la réforme adoptée récemment en Allemagne. On pourrait aussi combiner la politique familiale et la promotion de la propriété en visant en priorité les jeunes ménages avec enfants¹⁷. On pourrait même inscrire le montant de la prime accordée dans le registre foncier et demander son remboursement éventuellement avec intérêts en cas d'amélioration substantielle de la situation financière de l'accédant ou d'aliénation de l'immeuble.

Par rapport aux autres types d'aide, la prime à l'acquisition a l'avantage d'être extrêmement simple et peu coûteuse à administrer. Le travail de l'Office fédéral du logement serait sensiblement simplifié. Si la prime est financée par un rapprochement des valeurs locatives et fiscales aux loyers et prix du marché, il faut compter le supplément de travail administratif nécessaire pour atteindre ce but. Par contre, l'accédant peut beaucoup plus facilement calculer les conséquences financières de la prime que celles de l'aide fédérale actuelle et des avantages fiscaux. Une aide qui se laisse chiffrer en francs et centimes est beaucoup plus convaincante que tout un bouquet de mesures, dont même les experts ont des difficultés à prévoir les conséquences en détail.

Avances remboursables

La Confédération prévoit de supprimer le système des abaissements de base (§ 12.8.2). Les pertes qu'elle a essuyées font dire à la grande majorité des milieux concernés que ce système n'est plus viable dans une économie caractérisée par des prix stables et une croissance des revenus plus faible qu'auparavant, voire négative. Cette analyse est en partie erronée. En effet, le système s'adapte automatiquement à l'inflation puisque les taux d'intérêt y sont fortement liés et que le montant des avances dépend des taux d'intérêt. Si l'inflation est basse, les taux le sont également, et les avances ainsi que l'augmentation nécessaire de l'annuité sont réduites d'autant. Si les taux réels augmentent, il faut augmenter le niveau initial de la charge, mais cela ne remet pas non plus en cause le système. Si problème il y a, cela provient des ménages dont les revenus réels diminuent. Mais dans une économie en croissance, cela ne peut concerner qu'une partie des ménages. Et ce problème doit être traité autrement qu'en abandonnant un système qui convient à la majorité. Il n'est inadéquat que dans une hypothèse de crise durable avec baisse généralisée des revenus réels.

Le système des abaissements de base pourrait être repris par les cantons, comme c'est déjà le cas à Genève. Dans un souci d'efficacité, il devrait servir de « première aide », avant une éventuelle prime ou autre subvention à fonds perdus.

¹⁷ Rappelons que l'encouragement de la construction de logements se fondait, entre 1958 et 1972, sur l'article constitutionnel de protection de la famille.

Cautionnement et crédit

Les bailleurs de fonds prêtent en règle générale jusqu'à 80 % du prix d'acquisition du logement, en se basant dans la plupart des cas sur le prix net sans les frais de transaction. Au-delà de cette limite, ils refusent de prêter même à un taux plus élevé parce qu'ils jugent le risque trop grand. Les ménages ont alors besoin de près de 25 % de fonds propres par rapport au prix d'acquisition brut. Le cautionnement de la Confédération permet de diminuer le besoin de fonds propres à moins de 15 %. En contrepartie, l'accédant supporte une charge d'intérêt plus élevée, ce qui resserre sa contrainte de revenu. De plus, il est encore plus exposé à la volatilité des taux d'intérêt. Toute mesure destinée à permettre un plus fort endettement de l'accédant devrait être accompagnée de mesures compensant le risque plus élevé de défaut *auprès du débiteur*. Il ne suffit pas d'assurer le créancier mais il faut aussi veiller en amont à ce que le débiteur ne se trouve pas en péril : assurance du crédit en cas de chômage ou une autre protection contre les difficultés financières passagères, taux d'intérêt plafonné, etc.

Le cautionnement par l'autorité publique de crédits utilisés pour l'accession et le prêt direct de fonds à un taux préférentiel permettent pareillement d'abaisser les charges d'intérêt. Actuellement, la Confédération n'accorde pas de crédit pour l'acquisition d'un logement mais cautionne l'hypothèque en deuxième rang (§ 12.8.1). En contrepartie, elle exige des instituts de crédit qu'ils l'accordent au même taux que l'hypothèque en premier rang, soit environ 50 points de base au-dessous du taux non cautionné. Un taux plus faible est légitime, puisque le cautionnement supprime le risque de perte pour le créancier. Le taux pourrait même être inférieur à celui du premier rang, puisque la caution fédérale est plus sûre que le gage immobilier. Il est à espérer que le remplacement progressif du système des rangs par une appréciation globale et personnalisée du risque conduira à une meilleure prise en compte de la caution publique dans l'intérêt de l'accédant. Faute d'une telle évolution, l'autorité publique pourrait être appelée à accorder elle-même des crédits, sur la base du simple calcul qu'elle emprunte elle-même à un taux d'environ 100 points de base inférieur au taux pour hypothèques nouvelles en premier rang¹⁸.

Conseils

Les problèmes pratiques liés à l'accession à la propriété constituent la deuxième catégorie de facteurs incitant les ménages à rester locataires. Les résultats de notre enquête de 1996 font d'abord ressortir le besoin d'une meilleure information, notamment au niveau de l'aide fédérale (un répondant de l'enquête qualitative : « *on ne sait pas à qui s'adresser pour un conseil* »). Cette information devrait être suivie d'une aide logistique permettant d'atténuer les contraintes liées au manque de temps disponible pour effectuer les

¹⁸ Différentiel moyen 1990-1999 = 1,2 %, en utilisant les statistiques de la Banque nationale suisse.

différentes démarches nécessaires, à la complexité de ces démarches et à la difficulté de procéder à une évaluation des différents paramètres servant de base à la décision d'accéder à la propriété, décision qui a d'importantes répercussions sur l'avenir des ménages. Face aux incertitudes de l'accession à la propriété, il semble qu'une partie des ménages ait besoin d'être «prise par la main» et accompagnée dans ses démarches. En France, par exemple, où l'accession à la propriété constitue le modèle dominant, les promoteurs proposent à leurs clients des produits complets qui incluent notamment dès le départ la possibilité d'une aide de l'Etat.

Stratégies habilitantes

Globalement, les mesures esquissées ici permettraient aux cantons qui décident d'encourager la propriété de la rendre possible pour les ménages à qui il manque peu de moyens. De son côté, la Confédération et les cantons devraient poursuivre des stratégies habilitantes, visant à réduire certaines barrières institutionnelles à la propriété. Par exemple¹⁹:

- *Faciliter la propriété d'appartements ainsi que la conversion d'appartements locatifs en appartements en propriété.* C'est la seule façon de généraliser rapidement la propriété sans menacer le territoire, le paysage et les centres urbains. La démarche est délicate puisqu'il faut respecter les droits et intérêts des locataires et des bailleurs (chap. 8). Quand une telle conversion est désirée par la majorité des locataires et que le bailleur est d'accord, il ne devrait pas y avoir de barrière légale à la conversion. Il devrait aussi être possible légalement d'organiser des formes de propriété partagée entre les occupants des appartements et un investisseur qui garderait le bien foncier et la structure, ou qui ne céderait les droits de propriété que pour une durée limitée (sect. 9.6).
- *Faciliter le financement.* Avec les différents instruments de crédit hypothécaire offerts par les instituts de crédits et l'aide fédérale (cautionnement, abaissement de base, § 12.8.1), il existe déjà de nombreuses solutions pour abaisser le besoin de fonds propres et la charge financière des premières années. Néanmoins, la comparaison usuelle des charges de la première année avec le revenu du ménage souhaitant accéder à la propriété reste rédhibitoire dans un pays où les logements en propriété coûtent typiquement 5 à 6 revenus annuels du ménage moyen. Dans ces conditions et si les taux d'intérêt réels restent élevés, les ménages ont besoin de systèmes de financement *ad hoc* tels qu'un système fermé d'épargne logement²⁰ ou la possibilité pour le créancier ou un investisseur tiers de participer à l'achat du logement en fonds propres²¹.

¹⁹ Ces propositions sont développées dans Thalmann [1997].

²⁰ Le système est fermé si le taux d'intérêt débiteur est égal au taux d'intérêt créancier plus une marge et si ce dernier est fixe, indépendamment du marché des capitaux. L'Allemagne connaît un tel système.

²¹ Cette solution est proposée par Miles [1994, chap. 8] et Caplin *et al.* [1997].

La Confédération pourrait favoriser la mise en place de tels systèmes par un traitement fiscal favorable et un cadre légal souple.

- *Favoriser le partage des risques.* Les nombreux ménages qui ont accédé à la propriété dans les années d'euphorie après 1985 ont été traumatisés par la hausse brusque des taux d'intérêt et la chute des valeurs immobilières après 1989. L'achat d'un logement est devenu un placement risqué, alors que les ménages souhaitent généralement traiter un tel achat comme un acte de consommation. On peut réduire le risque avec des crédits indexés²² et une protection contre les difficultés financières passagères²³. En France, des bailleurs de fonds proposent une assurance contre les difficultés surgissant en cas de perte d'emploi: pour 3,3 à 4 % de la mensualité, elle couvre entre 50 et 100 % de la mensualité, normalement pendant 18 mois après un délai de carence [Merle, 1997]. L'avantage d'une telle assurance est surtout de nature psychologique. Elle assure les accédants qu'ils pourront encore assumer les charges courantes en cas de chômage au lieu d'être mis à la rue couverts de dettes.
- *Aider la mobilité des propriétaires.* Aujourd'hui, un marché très étroit (relativement peu d'objets proposés à l'achat) et des frais fiscaux et administratifs élevés se combinent pour immobiliser les propriétaires, renforçant toujours l'inertie du marché. Pour rompre ce cercle vicieux, les autorités locales devraient renoncer ou au moins sensiblement abaisser les taxes, impôts, redevances et émoluments liés aux transactions, du moins jusqu'à ce qu'un véritable marché de détail de l'immobilier résidentiel se mette en place.

12.6 QUELS MÉNAGES AIDER ?

Une stratégie habilitante ne saurait amener tous les ménages à accéder à la propriété. Lorsque la principale barrière à l'accession est financière, l'autorité devrait se limiter à donner un coup de pouce aux ménages proches de remplir les conditions. Sinon, elle pourrait mettre des ménages dans une situation précaire, à la merci de la moindre hausse des taux d'intérêt ou baisse de leurs revenus. Ces idées sont illustrées par la figure 12.2 et les suivantes.

Dans la figure 12.2, les ménages sont classés par ordre croissant des fonds propres dont ils disposent (leurs économies augmentées éventuellement de leur capital du deuxième et troisième piliers). Pour simplifier, nous supposons ici que les fonds propres sont la seule barrière à l'accession. Les ménages ne sont pas forcément prêts à consacrer tous leurs fonds propres à l'achat d'un logement; pour cette raison, nous avons représenté des lignes intitulées «fonds propres que le ménage entend consacrer à l'achat». Il y en a deux pour illustrer les effets de

²² Le taux d'intérêt est fixé en termes réels mais les paiements sont indexés à un indice de prix. Voir DiPasquale et Wheaton [1996, 196-8] et Junod [1988].

²³ Dübél et Pfeiffer [1998] et Vorms [1999] proposent de très bonnes analyses du financement du logement en propriété aux E-U, en F, en GB et ailleurs, des risques liés à ces financements et des mesures mises en place pour protéger les débiteurs.

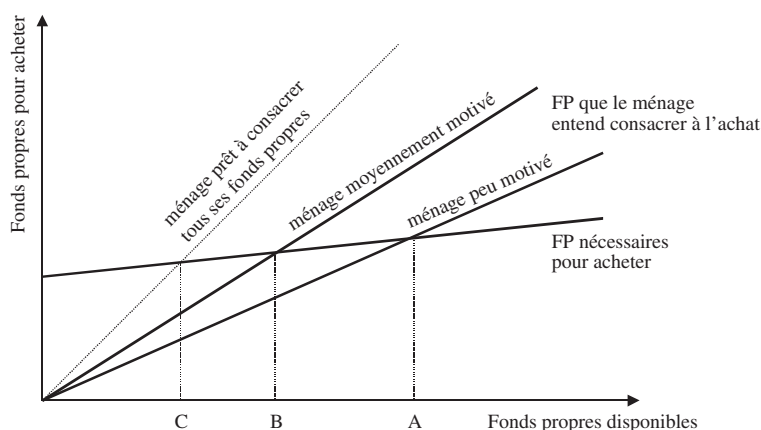


Fig. 12.2 Qui achète un logement, en fonction de ses fonds propres (FP).

mesures de motivation, les ménages plus motivés étant disposés à consacrer une plus grande partie de leurs fonds propres à l'achat d'un logement (ligne supérieure). Nous avons également représenté les fonds propres nécessaires à l'achat d'un logement, une ligne qui augmente quelque peu avec les fonds propres disponibles parce que les ménages plus riches pourraient aspirer à un standard plus élevé. Lorsque les ménages sont relativement peu motivés, seuls ceux dont les fonds propres dépassent A vont acheter un logement. S'ils sont plus motivés, le seuil d'accession est abaissé à B. A l'extrême, si les ménages sont disposés à consacrer tous leurs fonds propres pour acheter (ce qui est illustré par la diagonale), tous ceux dont la fortune dépasse C deviennent propriétaires.

Une mesure d'aide à l'accession pourrait avoir pour effet d'abaisser la barrière des fonds propres nécessaires à l'achat. Ceci est illustré dans la figure 12.3. Grâce à ces mesures, des fonds propres de D suffisent pour devenir propriétaire, à comparer avec A qui étaient nécessaires avant les mesures d'aide. Ce genre d'aide pourrait à l'extrême permettre à tous les ménages d'accéder à la propriété, même ceux qui n'ont pas du tout de fonds propres. Or il y a de bonnes raisons pour que les créanciers demandent un apport de fonds propres : limiter la charge d'intérêts, absorber les fluctuations de valeur du logement, responsabiliser le propriétaire, etc. Pour compenser tout ceci et permettre à des ménages qui sont loin d'avoir les moyens d'accéder à la propriété, l'autorité devrait s'engager massivement. Il nous paraît préférable d'aider ces ménages à améliorer d'abord leurs conditions économiques, notamment par la formation et l'encouragement de l'épargne, avant de les pousser à assumer la responsabilité de la propriété immobilière. Graphiquement, nous préconisons d'aider les ménages dont la situation économique est proche du point A dans la figure 12.3. Ceci est illustré dans la figure 12.4 : seuls les ménages dont la fortune se situe entre E et A devraient bénéficier d'un coup de pouce. L'aide à accorder correspond au triangle abc.

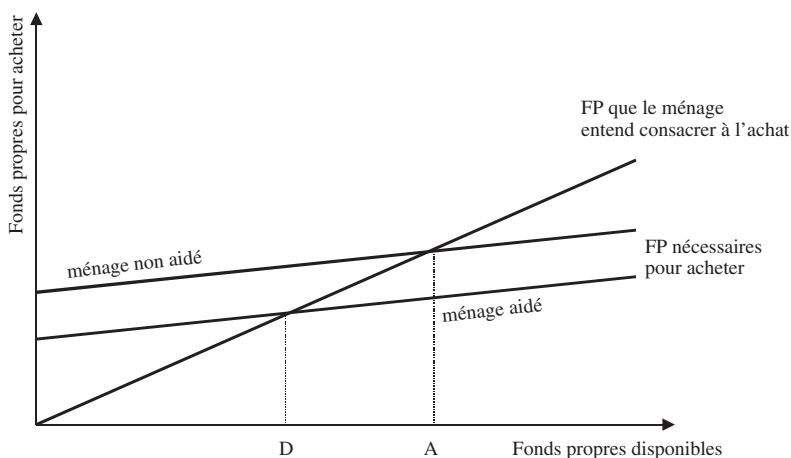


Fig. 12.3 Conséquence de mesures qui abaissent la barrière des fonds propres (FP) nécessaires à l'achat.

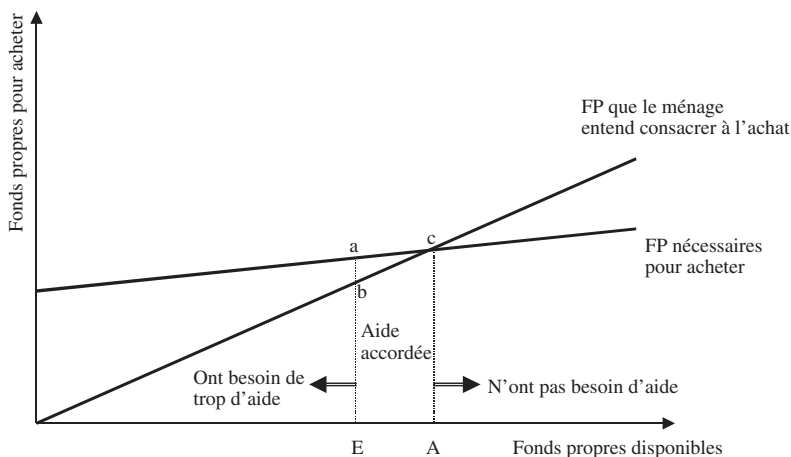


Fig. 12.4 Identification des ménages qu'il faudrait aider.

Les entretiens et l'enquête écrite permettent de structurer la population en un petit nombre de groupes de locataires et de propriétaires selon leur attitude par rapport à la propriété. Le groupe le plus intéressant pour une utilisation efficace de l'aide à l'accession est celui des «locataires par obligation» (sect. 2.5). Ils préfèrent la propriété mais n'ont pas les moyens financiers de leurs exigences pour un logement en propriété. Dans ce groupe, il faut encore distinguer différents sous-groupes, notamment celui des locataires qui rêvent de posséder une maison individuelle et qui sont loin de pouvoir réaliser ce rêve, celui des locataires qui attendent de pouvoir acheter un grand appartement confortable et celui, beaucoup plus petit, des locataires qui seraient intéressés à acheter leur logement actuel. Les membres de ce dernier sous-groupe mettent en avant la commodité d'une telle façon d'accéder à la propriété, qu'ils souhaitent comme

assurance pour leur retraite. Comme ils sont plus modestes dans leurs désirs, il est moins coûteux de leur permettre l'accès à la propriété et cette conversion peut se faire sans grandes pertes pour l'agriculture, l'environnement et le paysage.

On ne peut toutefois pas espérer augmenter massivement la proportion des ménages propriétaires en concentrant les efforts sur ce dernier groupe qui pourrait envisager d'acquérir son logement actuel. Il ne s'agit guère que d'un locataire sur cinq, tous ne vont pas acheter même s'ils en ont la possibilité et surtout tous les bailleurs n'accepteront pas de vendre, surtout pas «au détail». Pour que le taux de propriétaire augmente plus substantiellement, il faudrait qu'une partie des ménages révisent leur rêve «à la baisse», et en particulier qu'ils se contentent d'un appartement de standing comparable à leur logement locatif.

On pourrait encore s'intéresser au groupe des «locataires par calcul économique». Ils estiment que le loyer qu'ils paient est inférieur aux coûts d'un logement en propriété comparable. Certains sont très sensibles aux risques financiers de la propriété. Il est difficile de justifier qu'on les aide, puisqu'il n'y a pas d'imperfection de marché ou d'autre barrière qui les empêche d'accéder à la propriété: c'est leur choix. Par contre, ils se laissent assez facilement convaincre par des subventions et rabais fiscaux, donc ils forment une bonne clientèle si le but est simplement d'augmenter la proportion des ménages propriétaires de leur logement.

12.7 QUE FAIRE POUR LES AUTRES ?

Compte tenu des contraintes économiques et foncières, seule une minorité de locataires pourront accéder à la propriété. Les aspirations des autres pourraient être satisfaites par d'autres moyens que l'accession à la propriété. En particulier, la liberté d'aménagement de son logement, qui constitue la principale motivation des ménages pour devenir propriétaire, mais surtout l'absence de risque de congé ou de hausse de loyer, ainsi que l'absence de bénéfices indus pour le bailleur, peuvent être assurées avec d'autres modes de possession, notamment celui du locataire coopérateur (chap. 10). Dans l'optique d'une réallocation de l'avantage fiscal accordé aux propriétaires, on pourrait imaginer de transférer une partie de ces ressources vers les coopératives d'habitation. Quant à l'épargne pour la retraite, elle pourrait être favorisée plus fortement dans le cadre de la prévoyance individuelle (troisième pilier) si on tenait vraiment à la développer encore.

L'enquête de 1996 donne des pistes en révélant ce que les locataires recherchent dans la propriété. Il s'agit des avantages suivants, par ordre d'importance :

La protection contre les hausses de loyer

La législation actuelle fait déjà beaucoup pour protéger les locataires contre les hausses de loyer, mais pas assez apparemment. Les facteurs de

hausse de loyers qui restent – surtout l'augmentation des taux d'intérêt hypothécaires – n'épargnent toutefois pas les propriétaires-occupants, bien au contraire, à moins qu'ils aient largement amorti leurs dettes. Il est possible que les locataires surestiment cet avantage de la propriété.

C'est en poursuivant leur épargne que les propriétaires occupant s'achètent la protection contre les fluctuations de taux d'intérêt. Les locataires peuvent, dans une certaine mesure, en faire de même s'ils épargnent et placent leurs fonds dans des placements dont les revenus varient en parallèle des taux hypothécaires.

Les bailleurs à but non lucratif, tels que les coopératives d'habitation, offrent une protection supplémentaire puisqu'ils ne répercutent que les hausses de coûts financiers qu'ils subissent vraiment, donc moins lorsqu'ils ont amorti la dette, et puisqu'ils tentent de lisser les variations de taux. On constate d'ailleurs que les coopérateurs qui ont répondu à notre enquête sont bien moins nombreux à accentuer cet avantage de la propriété, ce qui suggère qu'ils bénéficient déjà d'une certaine protection.

L'avantage fiscal

Cet avantage pourrait disparaître si l'on concentrait les subventions fiscales sur les ménages qui accèdent à la propriété, donc sur les premières années de l'accession. Sinon, on peut imaginer divers systèmes offrant des avantages analogues au locataire ou au bailleur (souvenons-nous que c'est en tant que propriétaire et non en tant qu'usager que le propriétaire-occupant bénéficie d'avantages fiscaux):

- *Exonération d'une partie du revenu locatif.* Par analogie avec le propriétaire-occupant, le bailleur ne devrait déclarer que 70% environ de son revenu locatif. Il pourrait passer une partie de cet avantage au locataire sous la forme d'une réduction de loyer, surtout lorsque la concurrence l'y force. Le problème de cette solution est que les déficits fiscaux que certains bailleurs feraient, en particulier les personnes morales (surtout si elles sont sans but lucratif) et les bailleurs fortement endettés (donc surtout dans les premières années), ne pourraient pas être «passés» aux locataires, alors que le propriétaire-occupant pourrait utiliser la différence entre les charges et le loyer imputé pour réduire son revenu imposable global.
- *Autoconstruction sans imputation de revenu locatif.* Le locataire qui investit dans son logement en accroît la valeur d'usage ou locative sans hausse du loyer. Le supplément de valeur locative devrait être imputé comme revenu implicite. En ne le faisant pas du tout, le fisc accorde au locataire un avantage qui peut atteindre celui du propriétaire-occupant si le supplément de valeur locative représente 30 à 40% du loyer «officiel». Raison de plus pour accroître la liberté d'aménagement du locataire.
- *Épargne exonérée d'impôts.* On peut interpréter l'avantage fiscal du propriétaire-occupant comme l'exonération d'une partie du produit de son

épargne, le reste étant taxé normalement. En offrant des placements (partiellement) exonérés d'impôts qui sont soit réservés aux locataires (parts sociales de coopératives ou épargne-logement par exemple) soit ouverts à tous, on élargit à tous les ménages la possibilité de réduire la fiscalité de leur épargne. Le défaut de cette solution, c'est que les locataires qui épargnent peu n'en profitent pas.

La liberté d'aménagement

Une plus grande liberté pourrait-elle être accordée aux locataires ? Le principal problème se pose lorsque le locataire quitte le logement. Si l'aménagement individuel a créé une moins-value, il faut imaginer un système qui permette un dédommagement du propriétaire. Si au contraire l'aménagement a créé une plus-value, il faut que le locataire puisse récupérer une partie de son investissement ou au moins en profiter assez longtemps.

Le problème est moins aigu dans les coopératives d'habitation, puisque les locataires y sont en général mieux protégés contre une résiliation du bail et restent plus longtemps dans le même logement. Pour pouvoir réellement accorder cette liberté aux habitants dans les meilleures conditions, il faudrait un contrat type comme celui qui existe en Allemagne fédérale depuis 1982 [Elff *et al.*, 1997, pp. 38-44].

La protection contre les congés et le fait de ne pas payer le bénéfice du propriétaire

Ces deux éléments sont facilement obtenus en renforçant l'encouragement des organismes à but non lucratif. Cela dit, n'oublions pas que notre système économique est fondé sur la récompense pour l'épargne et la prise de risque.

La constitution d'une épargne-vieillesse

Beaucoup de personnes semblent voir un avantage dans la possibilité d'épargner en remboursant progressivement la dette, afin d'entrer dans la retraite sans plus devoir payer ni loyer ni intérêts (des répondants de l'enquête qualitative : « ne pas laisser dormir l'argent de la caisse de retraite », « une des meilleures capitalisations qui existent à long terme », une « rente » complémentaire à l'AVS sous forme de logement bon marché).

Le locataire peut très bien aussi s'assurer pour sa retraite en accumulant un capital financier ou viager dont les intérêts l'aideront à payer le loyer. Apparemment, la relation directe entre le capital et la dépense qu'il permet de couvrir est précieuse. Certains pourraient aussi apprécier, paradoxalement, le caractère contraignant du remboursement des crédits hypothécaires, qui leur impose la discipline d'épargne qu'ils auraient de la peine à tenir autrement.

En général, les bailleurs n'offrent pas la possibilité à leurs locataires d'acquérir progressivement une participation à leur logement. Les coopératives

font exception à cette règle, puisqu'elles exigent même de leurs locataires d'être membres et d'acquérir des parts sociales. L'achat de parts sociales est d'ailleurs reconnu comme placement de capitaux de prévoyance prélevés par anticipation²⁴. Pour que les locataires y voient vraiment une épargne pour leur retraite, différente de l'épargne bancaire, il faudrait créer un lien entre les parts sociales et le loyer²⁵.

Enfin, on peut envisager un renforcement de l'encouragement de la prévoyance individuelle (3^e pilier).

12.8 MESURES DE PROMOTION DE LA PROPRIÉTÉ EN SUISSE

12.8.1 Subventions et aides actuelles

Les cantons font la promotion de la propriété par des avantages fiscaux présentés en détail dans la section 7.4. A côté de cela, la Confédération, 18 des 26 cantons et quelques communes utilisent une série d'instruments non fiscaux. Les instruments cantonaux étant généralement calqués sur les instruments fédéraux pour les compléter, nous ne présentons que ces derniers.

L'aide fédérale telle qu'elle existe aujourd'hui a été introduite suite à une votation populaire le 5 mars 1972. Les citoyens avaient accepté par 727 629 voix contre 432 872 l'introduction dans la Constitution fédérale de l'article 34^{sexies}. Un seul canton l'avait rejetée. Il s'agissait d'un contre-projet à l'«Initiative populaire en vue de la création d'un fonds pour la construction de logements» (initiative Denner).

Article 34^{sexies} de la Constitution du 29 mai 1874

La Confédération prend des mesures visant à encourager la construction de logements, notamment par l'abaissement de son coût, et l'accès à la propriété d'un logement ou d'une maison. La législation fédérale fixera les conditions dont dépend l'octroi de l'aide.

Dans la nouvelle Constitution fédérale, la promotion de l'offre de logement et de l'accès à la propriété est ancrée dans l'article 108:

Article 108 de la Constitution du 18 avril 1999 (RS 101)

La Confédération encourage la construction de logements ainsi que l'acquisition d'appartements et de maisons familiales destinés à l'usage personnel de particuliers et les activités des maîtres d'ouvrage et des organisations œuvrant à la construction de logements d'utilité publique.

L'encouragement fédéral de l'accès à la propriété s'appuie également sur l'article 111 de la Constitution:

²⁴ Ordonnance sur l'encouragement à la propriété du logement au moyen de la prévoyance professionnelle (OEPL, RS 831.411).

²⁵ Pascal Couchepin a formulé des propositions allant dans ce sens dans *Habitation* n°4, 1995.

Article 111 de la Constitution du 18 avril 1999 (RS 101)

En collaboration avec les cantons, (la Confédération) encourage la prévoyance individuelle, notamment par des mesures fiscales et par une politique facilitant l'accèsion à la propriété²⁶.

L'article constitutionnel est concrétisé par la Loi fédérale encourageant la construction et l'accèsion à la propriété de logement (LCAP, RS 843) du 4 octobre 1974, entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1975. Les principes de l'aide à l'accès à la propriété sont fixés dans son article 47:

Art. 47 de la LCAP

1 La Confédération peut encourager l'acquisition en propriété d'appartements ou de maisons familiales destinés aux besoins propres de personnes physiques qui, faute de fortune personnelle ou de revenus suffisants, ne sont pas en mesure d'investir les fonds propres nécessaires.

2 L'encouragement s'étend à d'autres droits réels ou personnels qui confèrent des prétentions semblables à celles qui découlent du droit de propriété, ainsi qu'à la propriété collective.

3 Il est subordonné à la condition que le propriétaire garantisse le service des intérêts et l'amortissement des hypothèques de rang inférieur en fournissant des sûretés convenables.

La LCAP est concrétisée par une ordonnance principale et trois ordonnances du Département fédéral de l'économie publique:

- L'ordonnance du Conseil fédéral du 30 novembre 1981 relative à la loi fédérale encourageant la construction et l'accèsion à la propriété de logements, entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1982 (RS 843.1).
- L'ordonnance du DFEP du 24 septembre 1993 relative aux limites de revenu et de fortune pour les abaissements supplémentaires relatifs à la construction de logements, entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1994 (RS 843.123.3).
- L'ordonnance du DFEP du 12 mai 1989 concernant la surface nette habitable, le nombre et la dimension des pièces (programme), l'aménagement de la cuisine et l'équipement sanitaire, entrée en vigueur le 1^{er} juin 1989 (RS 843.142.3).
- L'ordonnance du DFEP du 29 décembre 1997 concernant le coût de la construction des nouveaux logements, entrée en vigueur le 1^{er} février 1998 (RS 843.143.1)²⁷.

A côté de la LCAP, l'accèsion à la propriété du logement est encore aidée au niveau fédéral par la possibilité offerte d'utiliser ses capitaux de prévoyance professionnelle et personnelle liée pour acquérir un logement ou rembourser des prêts hypothécaires. Cette possibilité est donnée par l'ordonnance du 3 octobre 1994 sur l'encouragement à la propriété du logement au moyen de la prévoyance professionnelle (OEPL, RS 831.411), entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1995. La possibilité de retirer par anticipation une partie du capital de prévoyance ou de le mettre en gage doit abaisser les barrières au financement.

²⁶ Dans l'ancienne Constitution, il s'agissait de l'art. 34^{quater}, chiffre 6, qui avait la même teneur.

²⁷ Cette ordonnance est renouvelée tous les deux ans environ.

La LCAP prévoit les instruments suivants:

Cautionnement

La Confédération cautionne la deuxième hypothèque jusqu’à 90% du coût de revient. Le futur propriétaire n’a besoin que de 10% du prix de revient de capital propre. En contrepartie de la caution fédérale, l’institut de crédit doit donner l’hypothèque en deuxième rang au taux du premier rang.

Abaissement de base

La charge initiale du propriétaire est abaissée en dessous de la charge effective au moyen d’avances de la Confédération (exemple de calcul par 100 000 francs de prix de revient: tab. 12.5). Ces avances sont remboursables avec intérêts. La charge avec abaissement de base augmente tous les deux ans afin de permettre d’équilibrer les comptes dans les 25 à 30 ans. Le taux d’augmentation bisannuelle est une fonction de l’évolution du taux hypothécaire. En 1999, la charge initiale visée était de 5,6% du coût de revient et le taux d’augmentation bisannuel de 3%.

Tableau 12.5 Exemple de calcul de l’abaissement de base.

Coût de revient	100 000 fr.	100%
Financement		
Hypothèque I	65 000 fr.	65%
Hypothèque II	25 000 fr.	25%
Fonds propres	10 000 fr.	10%
Charges		
Intérêts hypothèque I: 5 %	3250 fr.	3,25 %
Intérêts hypothèque II: 5 %	1250 fr.	1,25 %
Intérêts fonds propres: 5 %	500 fr.	0,5 %
Amortissement hypothèque II: 4 %	1000 fr.	1 %
Charges et entretien: 0,7 % du coût de revient	700 fr.	0,7 %
Total des charges effectives première année	6700 fr.	6,7 %
Aide fédérale		
Charge première année avec abaissement de base	5600 fr.	5,6 %
Abaissement de base	1100 fr.	1,1 %

Abaissements supplémentaires

Versements annuels à fonds perdus de 0,6% du coût de revient par la Confédération pendant les onze ans qui suivent l’acquisition. Si le canton, la commune ou un tiers d’utilité public fait des prestations au moins équivalentes, la Confédération double ses versements.

Restrictions

Tous les Suisses ou étrangers avec permis d’établissement majeurs peuvent bénéficier de la caution et des abaissements de base pour acquérir un

logement, à condition que leur fortune ne dépasse pas 50% (augmenté de 16 900 francs par enfant à la charge du ménage) du coût de revient du logement et que la charge initiale (sans les intérêts pour le capital propre) ne dépasse pas un tiers de leur revenu brut. Il n'y a pas de limite maximale au revenu.

Pour bénéficier d'abaissements supplémentaires, les ménages doivent remplir les conditions pour le cautionnement et l'abaissement de base. De plus, leur revenu brut est limité à 50 000 francs et leur fortune à 144 000 francs (augmentés de 2500 francs respectivement 16 900 francs par enfant à la charge du ménage).

Les logements nouveaux ne doivent pas dépasser certains plafonds de coûts et leur qualité de construction doit remplir une liste de conditions. Une maison familiale de cinq pièces, par exemple, ne devrait pas coûter plus de 560 000 francs (terrain compris) et un appartement en propriété de même taille 430 000 francs, plus ou moins 10% selon les conditions locales.

Les prestations de la Confédération sont assurées par une hypothèque légale sur l'immeuble se montant à 35% du coût de revient. Les versements s'arrêtent au moment où la limite de revenu ou de fortune est dépassée. Les avances doivent être remboursées si le logement est vendu dans les 25 ans avec un bénéfice qui dépasse les intérêts du capital propre. La location et l'aliénation avant le remboursement des avances ou avant la libération de la Confédération du cautionnement doivent être autorisées par l'Office fédéral du logement. La Confédération bénéficie d'un droit légal d'emption ou de préemption au prix de revient majoré de la plus-value du capital propre.

12.8.2 Réforme en préparation

L'abaissement de base ne devait pas entraîner de pertes pour la Confédération, puisque les avances pendant les premières années sont en principe remboursées avec intérêts. Or, comme l'a démontré Fierz (1996), ce système ne peut fonctionner à long terme qu'avec des taux d'intérêt réels faibles, sinon le remboursement ultérieur ne sera pas assuré. Or les taux d'intérêt réels sur les hypothèques anciennes ont été de 3,8% en moyenne de 1992 à 1999, beaucoup plus que les 2,0% en moyenne de la période 1975 à 1992. Il n'est pas surprenant dès lors que la Confédération ait dû essuyer des pertes cumulées de 270 millions de francs jusqu'à la fin 1998 sur un montant total d'emprunts qu'elle garantit de 8 milliards de francs (immeubles locatifs compris). L'Office fédéral du logement a estimé que les pertes pourraient dépasser 370 millions de francs, amenant la Confédération à prendre des mesures d'assainissement et de réduction des pertes. Il s'agit notamment de reprendre au bilan de la Confédération des crédits hypothécaires cautionnés et les crédits de l'abaissement de base et de financer directement les nouvelles avances à partir de 2001.

Ceci n'est que l'un des symptômes d'un malaise général concernant l'aide fédérale au logement. Dans un rapport commun sur la nouvelle répartition des

tâches entre la Confédération et les cantons, le Département fédéral des finances et les directeurs cantonaux des finances ont conclu que la Confédération devait abandonner la promotion de la construction de logements et de l'accès à la propriété par manque de besoin de telles mesures [DFF et Conférence des directeurs cantonaux, 1999]. Les cantons seraient libres de poursuivre leurs propres activités.

En parallèle, le Conseil fédéral a demandé à la Commission fédérale pour la construction de logements d'examiner sa politique et de faire des propositions pour l'avenir. La commission a rendu son rapport au début de 1999 [OFL, 1999] en concluant qu'il reste encore un rôle pour la Confédération tant que trois problèmes traditionnels ne sont pas résolus :

- une charge locative élevée pour certains ménages ; dans ce domaine, il faut coordonner les mesures avec l'aide sociale ;
- même lorsque le marché fonctionne bien, les besoins de logement ne sont pas satisfaits pour tous : il reste des « discriminations », particulièrement contre les étrangers, les parents seuls, les malades et d'autres ;
- trop peu de ménages bénéficient de l'autonomie que peut leur apporter la propriété de leur logement ou une forme de possession leur donnant plus de droits que le bail.

Entre-temps, il a été décidé, dans le cadre de la nouvelle péréquation financière, que l'encouragement à la construction de logements et à l'accès à la propriété devait rester un mandat constitutionnel de la Confédération. Le Parlement devra donc définir les objectifs et les mesures de cet encouragement, sur la base d'un projet préparé par le Conseil fédéral.

La Commission fédérale pour la construction de logements avait estimé que l'encouragement à l'accès à la propriété, au niveau fédéral, devait se contenter de cautionnements accordés aux nouveaux propriétaires. Par la suite, toutefois, l'un des groupes de travail créé par l'office fédéral pour concrétiser les recommandations de la commission a jugé que cet instrument serait sans doute insuffisant et que la Confédération devait également octroyer des prêts à taux préférentiels. L'office entend cependant limiter ce type d'aide aux « ménages seuils », à savoir à ceux pour lesquels l'aide fédérale constitue une condition nécessaire et suffisante à l'accès. En sont ainsi exclus les ménages qui pourraient devenir propriétaires sans aide publique ainsi que ceux dont le revenu et la fortune ne permettent de toute façon pas d'accéder à la propriété. Dans tous les cas, des changements pourront encore intervenir puisque la loi en préparation devra encore être approuvée par le Parlement.

12.8.3 Statistiques sur l'aide en Suisse

Entre 1976 et 1981, moins de 500 ménages ont profité chaque année de l'aide fédérale pour acheter un logement (fig. 12.6). Entre 1982 et 1990, ils

étaient environ 1000. En 1991 et 1992, ce nombre a explosé pour atteindre 4000, puisque les taux d'intérêts avaient atteint des niveaux jamais vus depuis la dernière Guerre. Puis ce nombre a diminué progressivement pour retomber en dessous de 1000 ménages par an depuis 1998. Pour comparaison, on a construit en moyenne 40 000 logements par an sur l'ensemble de la période de la LCAP. Comme la proportion des ménages accédant à la propriété est restée constante proche de 30% sur cette période, on peut estimer que 12 000 logements environ étaient construits chaque année pour de nouveaux propriétaires. Au maximum, en 1991-2, un tiers des logements en propriété ont été construits avec l'aide fédérale. En général, à peine 10% des accédants ont bénéficié ou fait appel à cette aide. Parmi les propriétaires interrogés lors de notre enquête de 1996, seuls 2% ont bénéficié de l'aide fédérale, et même un peu moins d'une aide cantonale et communale (sect. 3.9). La moitié des locataires ne savent même pas qu'ils pourraient bénéficier d'une aide publique. Il semble que l'Office fédéral du logement, chargé de l'application de l'aide fédérale, n'était pas vraiment sensé en faire une promotion énergétique.

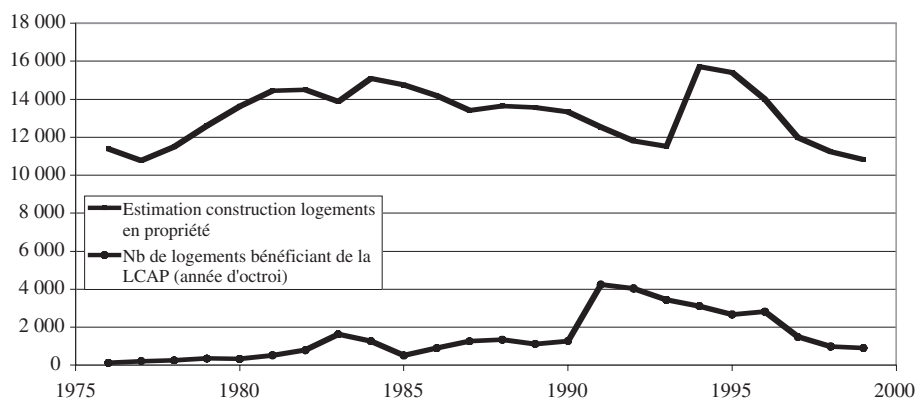


Fig. 12.6 Nombre d'accessions à la propriété avec aide selon LCAP, 1976-1999²⁸.

Parmi les ménages qui ont fait appel à l'aide fédérale pour accéder à la propriété, près de 90% ont utilisé les abaisséments de base et 60% la caution [Schulz, Muggli et Hübschle, 1993]. Celle-ci a couvert entre 15 et 25% de leurs crédits. Schulz *et al.* [1993] estiment que la moitié des ménages qui ont bénéficié de l'aide fédérale en avaient besoin pour acheter leur logement. Cela suggère qu'une bonne partie de l'aide fédérale est dissipée en aidant des ménages qui n'en ont pas besoin. Cela ne prouve pas que ces ménages auraient acheté les mêmes logements sans l'aide fédérale: ils pourraient

²⁸ Source: Office fédéral du logement. Fautes de meilleures données, nous avons supposé qu'un logement sur trois construit chaque année (source: Office fédéral de la statistique) l'était pour un propriétaire souhaitant accéder à la propriété.

l'avoir utilisée pour acquérir un logement plus coûteux. L'enquête de Schulz *et al.* montre que les propriétaires qui ont tiré bénéfice de l'aide fédérale et ceux qui n'y ont pas fait appel ont tous eu à supporter des charges financières se montant à près de 30 % de leur revenu pendant la première année, le maximum accepté par les banques. Ceci est considéré comme un fardeau acceptable, une sorte de «prix à payer» pour accéder à la propriété. Ce rapport est stable dans le temps, bien que les prix des logements aient augmenté et les taux d'intérêt changé considérablement. Ces observations suggèrent que les ménages achètent toujours le logement qui entre tout juste dans leurs moyens.

En approuvant en 1993 l'Ordonnance sur l'encouragement à la propriété du logement au moyen de la prévoyance professionnelle (OEPL), le Parlement fédéral voulait donner un nouvel essor à l'accession. Les plus optimistes espéraient que 10 % de tous les locataires allaient profiter de cette loi pour accéder à la propriété. Après six mois, il a fallu déchanter. L'intérêt était moindre que prévu. Dans les grandes caisses de pension, la proportion des assurés qui demandaient à profiter de l'OEPL dépassait rarement le pourcent. Les caisses recommandaient la mise en gage plutôt que le versement anticipé, pour éviter les impôts dus sur les versements, la réduction de la couverture d'assurance et de la rente. Malgré cela, neuf personnes sur dix qui demandaient à profiter de l'OEPL choisissaient le versement anticipé. Ces versements s'élevaient en moyenne à 70 000 francs, mais dans beaucoup de cas, ils étaient juste égaux au minimum légal de 20 000 francs. Ils étaient très souvent utilisés pour amortir ou convertir des prêts hypothécaires en cours plutôt que pour de nouvelles acquisitions.

On peut se demander quelle fonction l'OEPL remplit effectivement. Il y a clairement beaucoup d'accédants qui profitent de cette possibilité donnée de récupérer par anticipation une partie de leur épargne forcée et peu de nouvelles «vocations» suscitées. On dirait que les assurés qui ont profité de l'OEPL voulaient surtout retirer de l'argent de leur caisse (et les chiffres dont on dispose ne concernent que les grandes...), espérant peut-être en profiter plus en le plaçant dans leur logement. Il faut dire aussi que les caisses n'encourageaient d'abord guère leurs assurés à profiter de l'OEPL, et c'est peu dire.

L'enquête de 1996 montre que seuls 15 % des locataires ignorent la possibilité d'utiliser son capital du deuxième pilier pour acquérir un logement. D'ailleurs, 17 % des locataires qui ont entrepris des démarches pour accéder à la propriété ont pris contact avec leur caisse de pension en vue d'utiliser une partie de leur avoir pour acheter un logement, soit beaucoup plus que les 5 % qui se sont renseignés sur l'aide fédérale (sect. 3.8). Manifestement, la publicité donnée à cet instrument a bien fonctionné. Par contre, nos chiffres ne montrent pas encore un usage important de cet instrument²⁹.

²⁹ Lors de notre enquête en 1996, seuls 23 répondants venaient d'acheter leur logement depuis l'entrée en vigueur de l'OEPL. 5 d'entre eux ont retiré des avoirs de leur prévoyance professionnelle, 2 les ont mis en gage et 1 a fait les deux.

12.9 CONCLUSIONS

Au terme de ce survol de la politique d'encouragement de la propriété résidentielle en Suisse, il faut reconnaître qu'elle n'a pas été très effective. La moitié environ de l'aide fédérale profite à des ménages qui n'en ont pas besoin et le reste est trop modeste pour influencer significativement la proportion de ménages propriétaires. Cependant, nous ne plaçons pas pour un programme plus ambitieux. Au vu de la bonne qualité générale des conditions de logement, il est difficile de trouver une bonne raison – autre que le mandat constitutionnel, qui n'engage pas à grand chose – pour que notre Etat libéral engage les moyens massifs qui seraient nécessaires pour permettre à un nombre important de locataires de réaliser leur rêve de propriété d'une maison individuelle. Un tel engagement entrerait d'ailleurs en conflit avec d'autres priorités des autorités telles que l'assainissement financier, la protection du territoire et du paysage, et l'équité.

Cela dit, peu de choses s'opposent à ce que les autorités utilisent différemment les moyens qu'elles engagent déjà aujourd'hui, surtout sous la forme de dépenses fiscales (= impôts non prélevés), pour obtenir davantage de résultats. Le maître-concept est la concentration des efforts pour accroître leur efficacité. On peut le faire de deux façons :

- en accordant l'aide sous la forme la plus utile pour les ménages ; l'aide est plus utile si elle agit sur la contrainte la plus sévère ;
- en visant au mieux les ménages susceptibles d'accéder à la propriété ; il s'agit des ménages qui sont intéressés et qui ne visent pas un logement trop au-dessus de leurs moyens.

Ce sont les principes d'une stratégie habilitante que nous proposons, au moins au niveau fédéral (les cantons devraient en faire plus si leur population le demande). Une stratégie habilitante pourrait comprendre les éléments suivants :

- *Il faut concentrer les efforts sur la propriété de logements à haute densité.* C'est moins controversé et plus efficace, même si cela ne correspond pas vraiment aux préférences actuelles des ménages, qui sont fortement orientées vers les maisons individuelles. Des mesures sont exigées du côté de la demande et de l'offre.
- *La promotion de la propriété devrait se concentrer sur la conversion de logements locatifs en logements en propriété pour éviter d'investir encore plus dans la pierre.* En effet, la Suisse est déjà un des pays qui dépense le plus pour la construction de logements, alors que sa croissance économique est des plus lentes.
- *L'objectif ne devrait pas être la propriété pour tous.* Cela ne serait pas réaliste étant donné la difficulté de beaucoup de ménages à accumuler des fonds propres suffisants et la volatilité croissante des revenus et des

familles. Ce n'est même pas un objectif souhaitable, puisqu'une forte proportion de ménages propriétaires de leur logement expose l'économie à une plus grande volatilité de la consommation globale.

- Si l'on veut permettre la propriété pour des ménages qui ont un minimum de réserves financières et de sécurité du revenu, *il faudra aussi les protéger contre les oscillations croissantes du marché de crédit*. En effet, les solutions des établissements de crédit et de l'Office fédéral du logement pour résoudre les problèmes financiers classiques de l'accédant à la propriété – l'acompte en fonds propres et les charges initiales – ont pour effet d'augmenter le taux d'endettement, donc les risques de difficultés³⁰.
- *Il vaut mieux renoncer à faciliter la propriété à travers le crédit facile*. Les règles de base d'opérations bancaires exigent que la part de fonds propres dépasse la plus grande perte de valeur prévisible. Naturellement, personne ne s'attendait aux baisses des prix immobiliers intervenues dans les années 1990. Cependant, il n'y a aucune justification pour des proportions de crédit de 95 pour cent et plus.
- *Il faut encourager des solutions de rechange pour les ménages dont les revenus sont plus faibles ou moins stables*. Par exemple, un système d'épargne réservé au financement de l'accès à la propriété, qui répartit les coûts financiers sur un plus long délai (on «paie» déjà indirectement dans la phase d'épargne à travers un taux d'intérêt faible), la participation d'un investisseur en fonds propres ou l'achat partiel soit limité dans le temps, soit dans l'espace (seulement l'intérieur de l'appartement).
- *Il faudra abaisser les barrières aux transactions portant sur les logements* telles que les droits de mutations ou d'enregistrement³¹, les frais de constitution de cédules, les honoraires et frais administratifs, et les impôts sur les plus-values. Sans cela, l'efficacité du marché du travail serait sacrifiée sur l'autel de la propriété, puisque les propriétaires sont bien moins mobiles que les locataires.

Le problème particulier de la fiscalité n'a pas été traité dans ce chapitre mais dans le chapitre 7. Nous y avons notamment estimé que la sous-évaluation des valeurs locatives et fiscales des logements en propriété coûte quelque 2 milliards de francs de recettes publiques (§ 7.4.2). En égalisant ces valeurs imputées avec les valeurs du marché, les cantons et communes obtiendraient une recette fiscale supplémentaire qui permettrait de supprimer les droits de mutation et de verser une prime de 50 000 francs à 15 000 accédants chaque année. Ceci devrait suffire pour avoir une majorité de propriétaires à l'horizon

³⁰ C'est précisément pour cette raison que la nouvelle loi pour la promotion du logement ne prévoit plus de crédits pour l'accès à la propriété mais seulement des cautions.

³¹ La recette de ces droits prélevés sur toutes les transactions immobilières représentait 2,2 % des recettes fiscales totales des cantons en 1996 et 1,1 % des recettes fiscales des communes [Administration fédérale des contributions, 1998].

2020. Il n'est même pas nécessaire d'adapter fortement les assiettes fiscales pour obtenir des recettes supplémentaires considérables.

Evidemment, une telle mesure redistribue les revenus, mais ils vont des anciens propriétaires aux nouveaux propriétaires et des propriétaires moins mobiles aux propriétaires plus mobiles, et non des locataires aux propriétaires. Cette mesure éviterait notamment aux jeunes ménages d'acquérir directement un grand logement en prévision d'un élargissement de la famille, ce qu'ils font aujourd'hui pour éviter de payer plusieurs fois des frais de transaction.

CHAPITRE 13

CONCLUSION GÉNÉRALE: RÉSULTATS ET PROPOSITIONS DE MESURES À PRENDRE

Thèse 1

Même si les Suisses préfèrent en majorité la propriété à la location, le désir d'accéder à la propriété n'est véritablement fort que parmi les « locataires par obligation ». Une bonne partie de ces locataires ne disposent de loin pas des ressources nécessaires à l'accession. Par conséquent, de nombreux locataires sont peu sensibles aux encouragements à l'accession à la propriété, soit à cause de moyens financiers largement insuffisants, soit tout simplement par manque d'intérêt.

Les enquêtes de 1996 ont permis d'identifier diverses catégories de locataires et de propriétaires et l'enquête de 2001 a permis de quantifier les groupes (sect. 2.5):

1. 25% de locataires neutres, qui sont à peu près indifférents à l'égard du mode de possession et perçoivent leur statut comme normal et confortable. Ils préfèrent utiliser leurs moyens pour d'autres dépenses.
2. 21% de locataires par obligation, qui préfèrent la propriété mais n'ont pas (encore) les moyens financiers de leurs exigences pour un logement en propriété.
3. 13% de locataires par calcul économique, qui estiment que le loyer qu'ils payent est inférieur aux coûts d'un logement en propriété comparable, ou qui sont très sensibles aux risques financiers de la propriété.
4. 7% de locataires convaincus, qui ont abandonné l'idée de devenir propriétaires, voire qui rejettent le statut de propriétaire. Ils refusent souvent de réduire leur mobilité ou tiennent à garder leur mode de vie urbain, alors qu'ils associent la propriété à la maison individuelle en périphérie.
5. 6% de propriétaires neutres, qui le sont devenus sans véritable projet d'accéder à la propriété, par exemple par héritage.

6. 10% de propriétaires par calcul économique, qui pensent que la charge financière est moins élevée à long terme pour le propriétaire que pour le locataire. Ils souhaitent généralement économiser des impôts, placer un capital, former un patrimoine pour leurs enfants, se protéger de l'inflation ou éviter les hausses de loyer.
7. 17% de propriétaires convaincus, pour lesquels la propriété est un but qu'il fallait atteindre presque à tout prix. Ils tiennent à aménager librement leur logement, à s'y sentir chez eux, et sont fiers d'être propriétaires.

Le public cible pour l'aide à l'accession est le groupe des locataires par obligation. Pour les aider, il faudrait dans certains cas un soutien financier important. Pour convaincre d'autres locataires de faire le pas de la propriété, il faudrait augmenter substantiellement les encouragements ou rendre la location clairement moins avantageuse que dans la situation actuelle. Sans amélioration des conditions cadres pour la propriété par rapport à la location, le nombre de ménages qui va accéder à la propriété ne va pas augmenter sensiblement dans les années à venir.

(Pour en savoir plus: chap. 2.)

Thèse 2

On peut très bien rêver d'accéder à la propriété d'un logement plus confortable et être satisfait de son logement locatif. Si les propriétaires-occupants sont sensiblement plus satisfaits de leurs conditions de logement que les locataires, c'est seulement pour moitié à cause du mode de possession en soi et pour moitié parce qu'ils occupent plutôt une maison individuelle et les locataires un appartement.

Dans la grande enquête de 1996, 80% des locataires se sont dit totalement ou plutôt satisfaits de leurs conditions de logement actuelles, mais 77% des locataires déclarent tout de même qu'ils préféreraient accéder à la propriété. La satisfaction est encore plus grande parmi les propriétaires-occupants: 94%. Elle est particulièrement élevée parmi les habitants de maisons individuelles: 96%, contre 77% parmi les habitants d'appartements. Or les propriétaires occupent plutôt des maisons individuelles et les locataires des appartements. Quand on tente de séparer les deux caractéristiques, on aboutit au résultat cité dans la thèse.

(Pour en savoir plus: sect. 3.3.)

Thèse 3

Les qualités des logements les plus prisées par les habitants sont celles qui sont généralement offertes par l'habitat pavillonnaire. Ceci explique la forte préférence pour la maison individuelle.

Les répondants à l'enquête de 1996 ont cité les éléments suivants comme étant les plus importants dans le choix du logement: le calme, l'ensoleillement et le fait de disposer de grandes pièces devançant clairement le coût, la qualité des relations humaines dans le quartier ou la proximité des transports publics. Il n'est dès lors pas surprenant que 59% des répondants déclarent qu'ils préféreraient ou préfèrent habiter une maison individuelle. Cette proportion passe à 79% si l'on y ajoute les maisons contiguës et les fermes. Seuls 21% des répondants préféreraient habiter un appartement.

(Pour en savoir plus: sect. 3.4.)

Thèse 4

Les femmes sont légèrement moins désireuses de maison individuelle que les hommes. Elles attachent un peu plus de valeur aux qualités de proximité. Dans l'ensemble, notre enquête confirme une image traditionnelle de la femme, plus attentive au confort du foyer et à celui des enfants que les hommes et attachant en revanche moins d'importance aux aspects économiques, sauf lorsqu'il s'agit de la menace que la propriété pourrait faire peser sur le budget familial. Les différences sont toutefois très faibles.

L'enquête de 1996 ne révèle pratiquement pas de différence dans la satisfaction résidentielle des femmes et des hommes, si ce n'est une satisfaction légèrement plus faible des femmes dans la sous-population habitant une maison individuelle. Les questions sur l'importance de différents attributs des logements permettent de comprendre cette différence: les femmes attachent un peu plus d'importance à des qualités telles que la proximité des services et des transports publics ou les relations humaines dans le quartier, qui sont propres aux appartements urbains plutôt qu'aux maisons individuelles. Il n'est pas surprenant, dès lors, que les femmes soient un peu moins nombreuses à privilégier la maison individuelle par rapport à l'appartement. La différence est faible (76% contre 80% des hommes) mais statistiquement significative. On trouve même une divergence sur le type de logement idéal à l'intérieur d'un couple sur quatre, ce qui contribue peut-être à expliquer que si peu de locataires parviennent à faire le pas de la propriété. D'autant plus que les femmes partagent un peu moins le rêve de la propriété (82% contre 86% des hommes).

En général, les réponses des femmes et des hommes sont très semblables, que les questionnaires aient été remplis à deux ou seul(e). Pour la plupart de nos questions, les deux personnes donnent une réponse identique dans plus de 70% des couples et presque identiques dans plus de 90% des couples.

(Pour en savoir plus: chap. 4.)

Thèse 5

Dans leur imaginaire, les Suisses associent logement en propriété et maison individuelle. Si une grande majorité des ménages rêvent d'être propriétaires,

ce n'est pas de n'importe quel logement: ils rêvent de posséder une maison individuelle hors des villes. Et beaucoup de ménages qui disent préférer la location sous-entendent en fait qu'ils préfèrent un logement urbain, proche des transports publics et des commerces par exemple. Ce lien étroit entre mode de possession et type de logement pose un problème difficilement surmontable pour la promotion de la propriété.

La grande enquête de 1996 confirme la forte préférence générale pour la propriété. Celle-ci représente le mode de possession idéal pour 83 % des personnes ayant répondu à l'enquête. En même temps, 59 % des répondants préféreraient habiter dans une maison individuelle, et même 79 % si on ajoute les maisons contiguës et les fermes. La grande majorité des répondants qui déclarent préférer la propriété disent aussi préférer une maison individuelle, alors que la majorité des répondants qui déclarent préférer la location disent aussi préférer un appartement. Dans ces conditions, l'aide à l'accession à la propriété pourrait devenir une aide à augmenter encore son confort résidentiel beaucoup plus difficile à justifier, sans même parler des conséquences qu'aurait en Suisse une promotion marquée de la maison individuelle...

Ces résultats sur le type de logement idéal et le mode de possession idéal révèlent une profonde différence entre rêve et réalité: 71 % des habitants de la Suisse rêvent d'être propriétaires d'une maison individuelle mais 52 % sont locataires d'un appartement.

(Pour en savoir plus: sect. 3.5.)

Thèse 6

La maison contiguë n'est pas reconnue comme une alternative séduisante à la maison individuelle.

Les habitants de maisons contiguës dans l'échantillon sont presque aussi satisfaits de leurs conditions de logements que les propriétaires de maisons individuelles. Par contre, lorsqu'on leur propose de choisir un type de logement idéal, seuls 18 % choisissent la maison contiguë, contre 63 % qui privilégient la maison individuelle. Parmi les autres ménages, la maison contiguë recueille encore moins d'adhésion, moins de 6 %.

(Pour en savoir plus: sect. 3.3 et 3.4.)

Thèse 7

Si les Suisses sont si nombreux à rêver de propriété, c'est surtout pour l'autonomie qu'elle leur promet: la possibilité d'aménager librement son logement, voire de le (faire) construire soi-même. Cet avantage de la propriété précède sensiblement l'avantage fiscal, la protection contre les hausses de loyer et la constitution d'une épargne-vieillesse.

Dans la grande enquête de 1996, 75 % des locataires rêvant de propriété et même 84 % des propriétaires ont déclaré que la possibilité d'aménager son logement est un attrait important de la propriété, ce qui démontre qu'ils entendent acheter un logement pour y rester. En deuxième position des attrait de la propriété vient l'avantage fiscal présumé, auquel les locataires attachent sensiblement plus de poids que les propriétaires qui en ont fait l'expérience.

(Pour en savoir plus: sect. 3.6.)

Thèse 8

Les locataires rêvent de propriété, mais ils la considèrent hors de portée. Ils ne ressentent pas non plus un fort besoin de quitter le marché locatif. Il faut qu'ils tombent sur une bonne occasion pour qu'ils fassent le pas.

Malgré un fort désir de propriété, seul un tiers des locataires qui ont exprimé leur préférence pour la propriété dans la grande enquête de 1996 ont même seulement entrepris les premières démarches pour concrétiser ce rêve. La plupart semblent résignés: la propriété leur semble hors de portée. Parmi ceux qui ont commencé à chercher, près de six sur dix se sont orientés vers les maisons individuelles ou mitoyennes, contre seulement un sur dix qui s'est orienté vers les appartements en propriété. La moitié a interrompu ses recherches avant de contacter un agent immobilier. La plupart déclarent avoir dû admettre qu'ils manquaient de fonds propres ou de revenu. Seul un sur sept a arrêté sa recherche faute de trouver un logement satisfaisant.

Pour les ménages qui ont accédé à la propriété, le principal facteur déclencheur a été une offre intéressante (bon rapport qualité-prix), bien avant le besoin de déménager de toute façon et d'autres facteurs de «répulsion» (conflit, loyer élevé, congé-vente). A l'inverse, les locataires donnent les raisons suivantes pour le demeurer: le niveau trop élevé des prix des logements (entrave forte ou très forte pour 77 % des répondants) et ses corollaires, le manque de fonds propres (74 %), ainsi qu'un revenu insuffisant pour assumer les dépenses liées à la propriété (59 %). D'ailleurs, 86 % de l'ensemble des répondants sont plutôt d'accord ou entièrement d'accord avec l'affirmation selon laquelle la propriété est financièrement impossible pour la majorité des ménages. Les motivations pour rester locataire sont donc principalement négatives, les répondants pensant ne pas pouvoir devenir propriétaires. Le premier élément positif vient en quatrième position: un loyer avantageux incite la moitié des locataires (49 %) à conserver ce statut.

(Pour en savoir plus: sect. 3.6, 3.7 et 3.8.)

Thèse 9

Il faut du temps et de la patience pour trouver un logement à acheter. Il faut aussi consacrer en moyenne 5 1/2 revenus annuels, ce qui n'est possible pour la plupart des accédants que moyennant un crédit, qui se monte en

moyenne à 3/4 du prix d'acquisition. Dans ces conditions, ils apportent en moyenne le revenu d'un an et demi environ en fonds propres. Ceci a représenté le 3/4 de la fortune de nos répondants.

Les propriétaires connaissent certainement bien les démarches nécessaires à l'acquisition d'un logement. Dans la grande enquête de 1996, ils ont déclaré une durée moyenne de recherche de 10 mois. Trois mois ont suffi pour 45% d'entre eux. En général, ils ont trouvé les démarches assez rapides et simples, mais coûteuses.

60% des ménages sont devenus propriétaires par achat, 30% en construisant eux-mêmes et les autres surtout par héritage. La moitié d'entre eux ont dépensé entre 3^{1/2} et 6^{1/2} revenus annuels pour acquérir leur logement, les autres se répartissent assez également entre ceux qui ont payé moins et ceux qui ont payé plus. En moyenne, ils ont dépensé 5^{1/2} revenus annuels pour acquérir un logement en Suisse. En comparaison, les Américains paient 3 revenus annuels et les Britanniques ont payé 4,7 revenus annuels au sommet du cycle immobilier en 1989. On estime que le rapport médian dans tous les pays industrialisés entre le prix des logements achetés et les revenus des accédants était de 3,9 en 1990.

Pour financer un tel prix d'acquisition, les Suisses font amplement appel au financement hypothécaire. Les propriétaires récents de notre enquête ont financé en moyenne 74% du prix d'acquisition par un ou plusieurs emprunts hypothécaires. Le reste provient essentiellement de fonds propres, les prêts de tiers et les retraits du 2^e pilier apportant une contribution marginale. En multipliant 25% environ de fonds propres par 5^{1/2} revenus annuels pour le prix d'acquisition, on trouve que les accédants ont apporté des fonds propres correspondant en moyenne à 1^{1/2} revenu annuel environ. Ceci représentait en moyenne les 3/4 de la fortune de nos accédants.

(Pour en savoir plus: sect. 3.8 et 3.10.)

Thèse 10

On peut expliquer statistiquement quels ménages sont propriétaires et lesquels sont locataires sur la base, d'une part, de leur désir d'accéder à la propriété et, d'autre part, des moyens surtout économiques qu'ils ont pour surmonter les barrières à l'accession. Comme l'absence de désir d'accéder est le facteur dissuasif le plus important et qu'il est relativement largement répandu, il ne saurait être un but d'amener tous les ménages à la propriété.

Les données de la grande enquête de 1996 ont permis d'estimer un modèle économétrique expliquant le mode de possession – locataire ou propriétaire. Le modèle prédit correctement le mode de possession pour 78% des ménages, ce qui est beaucoup pour ce genre de modèle. La caractéristique la plus importante pour expliquer le mode de possession est la préférence pour la

propriété. On trouve aussi que la probabilité d'être propriétaire augmente avec le revenu et la fortune, sans que cela suffise en soi. Les ménages mariés et les indépendants semblent aussi bien mieux pouvoir surmonter les barrières de l'accession. La nationalité joue un moindre rôle.

(Pour en savoir plus: sect. 5.5.)

Thèse 11

On peut encore mieux expliquer le mode de possession en décomposant l'accession à la propriété en une série d'étapes. A chaque étape, des ménages sont « perdus », ce qui explique que sur 100 ménages seuls 33 deviennent propriétaires.

Il faut d'abord désirer être propriétaire, ce qui n'est pas le cas pour 18 ménages sur 100, surtout des ménages ayant atteint l'âge de la retraite ou préférant habiter un appartement. Puis il faut entreprendre des démarches, ce qui décourage encore 32 ménages, surtout ceux qui sont tout à fait satisfaits de leur logement ou dont le revenu est faible. Ensuite, il y a encore 17 ménages dont les démarches n'aboutissent pas, surtout les plus jeunes, les célibataires ou divorcés et ceux qui ne valorisent pas du tout la possibilité d'aménager leur logement (donc qui ne souhaitent pas construire).

(Pour en savoir plus: sect. 5.6 à 5.8 et surtout le schéma dans la conclusion du chapitre et la typologie qui y est proposée.)

Thèse 12

Une petite majorité des Suisses a le sentiment que la propriété est plus avantageuse en principe que la location. Mais la plupart sont conscients que la comparaison n'est pas triviale, que les charges d'entretien et des prix élevés s'opposent à un avantage fiscal (jugé plus important par les locataires que par les propriétaires) et à la protection contre les hausses de loyers. Beaucoup de locataires ont le sentiment de bénéficier d'un loyer avantageux.

L'enquête de 1996 demandait aux répondants si la location est globalement plus avantageuse que la propriété: 17 % ont approuvé cet énoncé et 57 % l'ont rejeté. Les propriétaires ont davantage le sentiment que la propriété peut être plus avantageuse que la location, mais les locataires attachent plus de poids à l'avantage fiscal accordé aux propriétaires. Le souci des frais d'entretien et des sacrifices à fournir pour acquérir un logement contribue sensiblement à décourager 40 % des locataires rêvant de propriété de même entreprendre des démarches dans ce sens.

49 % des locataires ont déclaré qu'un loyer actuel avantageux est un motif important ou très important pour eux de rester locataires malgré leur rêve de propriété. La grande majorité des locataires – 80 % – sont d'ailleurs satisfaits de leur logement actuel, ce qui inclut les conditions économiques. Pour beaucoup

de propriétaires, il a fallu une offre intéressante sur le plan qualité-prix pour qu'ils fassent le pas de la propriété.

(Pour en savoir plus: sect. 6.2.)

Thèse 13

La propriété ne se révèle en définitive clairement avantageuse sur le plan financier qu'à la condition que le propriétaire-occupant renonce à sa mobilité pour au moins 3 ans. Même sur une durée d'une vingtaine d'année, il n'économise que 5 à 10% par rapport au locataire. Les autres avantages non économiques de la propriété contribuent aussi à la rendre plus attrayante pour les ménages peu mobiles.

Ce sont essentiellement les mêmes éléments qui entrent dans le coût du logement locatif (via le bailleur) et le coût du logement en propriété. Les différences portent plutôt sur la grandeur de ces éléments de coûts, tels que les frais d'entretien ou les frais liés à la mobilité. Elles vont dans le sens de coûts du logement plus faibles pour le propriétaire-occupant que pour le locataire, sauf si le premier déménage fréquemment (après moins de 5 ans environ). A cela s'ajoutent des différences de traitement fiscal entre le propriétaire-occupant et le bailleur, ce qui se répercute sur le coût comparé du logement en propriété et locatif.

Des simulations intertemporelles nous ont permis de tenir compte de toutes ces différences dans les éléments de coûts avec des données représentatives de la réalité. Elles permettent d'estimer le nombre minimal d'années pendant lesquelles le propriétaire-occupant ne devrait pas changer de logement pour que ses désavantages sur le plan de la fiscalité de la mobilité soient compensés par des coûts annuels moindres. Il s'agit typiquement de 3 à 5 ans selon les cas, voire 8 ans si l'acquéreur d'un appartement «au détail» paie une prime par rapport au bailleur. Même s'il reste 20 ans dans son logement, le propriétaire-occupant n'aura «économisé» que 5% à 10% pour se loger par rapport au locataire qui a payé pendant tout ce temps un loyer basé sur les coûts du bailleur.

Les principaux avantages non économiques associés à la propriété par les répondants à la grande enquête de 1996 – la possibilité d'aménager son logement et la protection contre la résiliation du bail – intéressent surtout les ménages qui entendent rester relativement longtemps dans le même logement. En revanche, les ménages qui souhaitent rester mobiles ont intérêt à choisir la location parce qu'ils pourront plus facilement se défaire de leur logement.

(Pour en savoir plus: sect. 7.2 et 7.5.)

Thèse 14

Il y a une différence entre les avantages objectifs de la propriété et ce que les ménages, surtout les locataires, perçoivent.

L'avantage fiscal pour le propriétaire-occupant n'est pas très grand et pourtant il a été cité comme deuxième motif le plus important pour accéder à la propriété lors de la grande enquête de 1996. En fait, ce sont surtout les locataires qui le citent. Il s'agit donc plus d'un avantage perçu, voire désiré, que réel. La différence entre réalité et perception pourrait être encore plus grande en ce qui concerne la protection présumée de la propriété contre l'inflation et la possibilité qu'elle semble offrir d'épargner sous une forme avantageuse.

Même les ménages qui sont déjà propriétaires pourraient se faire une fausse idée des avantages offerts par la propriété. Lorsque nous avons demandé aux propriétaires de détailler leur calcul du coût annuel de leur logement, ils se sont montrés très au fait des coûts immédiats et visibles (intérêts, charges et redevances diverses, frais d'entretien). Ils se sont parfois trompés en comptant les amortissements ou les investissements dans les coûts du logement. Surtout, ils ont oublié tous les coûts moins visibles et moins directs de la propriété: le coût d'opportunité des fonds propres, le changement de valeur du bien, les coûts en nature (gestion, fonctionnement). D'un autre côté, pratiquement personne n'a tenu compte de l'économie d'impôts.

Cette différence entre avantages réels et perçus de la propriété pourrait être plus générale. Il est très difficile d'apprécier les avantages de la propriété en termes de liberté d'aménagement, de sécurité contre le congé et les hausses de coût, et surtout de valeurs immatérielles. Dans tous ces domaines, les droits du locataire ne sont pas nuls et ceux du propriétaire ne sont pas absolus; le locataire n'est pas sans protection et le propriétaire est aussi exposé à des risques et désagréments importants.

Ces différences entre avantages réels et perçus ont des conséquences pour l'encouragement de l'accès à la propriété, en particulier pour l'avantage fiscal: l'encouragement sera plus efficace en agissant sur les avantages perçus. De ce point de vue, et seulement de ce point de vue, l'imposition de la valeur locative est maladroite.

(Pour en savoir plus: chap. 6 et sect. 7.3.)

Thèse 15

La sous-évaluation des valeurs locatives et des valeurs fiscales réduit les recettes de la Confédération, des cantons et des communes d'un montant très approximatif de 2,2 milliards de francs par année ou plus de 2000 francs par propriétaire. Un tel avantage n'est équitable que pour compenser des impôts payés à chaque changement de résidence par des propriétaires très mobiles.

La perte de recette fiscale a été estimée par référence à un régime où les propriétaires-occupants seraient imposés sur le véritable revenu locatif implicite comme les bailleurs et où les valeurs fiscales seraient estimées aux prix du marché. On constate que la Confédération perd près d'un demi-milliard de francs par année par la sous-évaluation des valeurs locatives. Les cantons et

communes perdent quant à eux environ 1^{1/2} milliard de francs sur les impôts sur le revenu et quelque 200 millions de francs sur les impôts sur la fortune et la propriété foncière. L'estimation est grossière, mais elle est confirmée par les simulations détaillées pour un propriétaire représentatif.

Ce modèle de simulation des coûts du logement selon le mode de possession permet de vérifier l'équité et la neutralité du système fiscal par rapport à ce critère. La condition d'équité n'est remplie que dans un seul cas, celui où le propriétaire-occupant habite pendant très peu de temps un appartement acheté avec une prime conséquente alors que le bailleur calcule sur un horizon beaucoup plus long. Dans ce cas, il est équitable que le propriétaire-occupant paie moins d'impôts puisqu'il lui reste moins de revenu disponible en raison de frais de logement plus élevés. Dans tous les autres cas, le propriétaire-occupant bénéficie à la fois de coûts et d'impôts plus faibles ou alors d'un tel avantage fiscal qu'il renverse un désavantage de coût.

(Pour en savoir plus: sect. 7.4 et 7.5.)

Thèse 16

Un quart des ménages intéressés par la propriété peuvent envisager d'acheter leur logement actuel, qui est presque toujours un appartement. Avec une offre attrayante, on pourrait même amener plus de la moitié des locataires à envisager un tel achat, qui représenterait la formule la plus simple et la plus économe pour permettre à davantage de ménages d'accéder à la propriété.

Ces résultats sont issus de la grande enquête de 1996 ainsi que d'une seconde enquête effectuée en 1999 pour apprécier l'intérêt des ménages à acheter un appartement, notamment sous la forme du modèle *Pagameno*. Cette enquête avait d'ailleurs montré qu'une offre intéressante pour l'achat d'un appartement (pas forcément celui qui est déjà occupé) pouvait séduire 78% de tous les ménages. La possibilité existe donc de permettre à beaucoup de ménages de réaliser leur rêve de propriété sans forcer la construction de maisons individuelles avec toutes les conséquences néfastes que cela entraînerait pour le territoire et l'environnement.

Autant le rêve de la propriété et celui de la maison individuelle sont étroitement liés, autant l'option d'acheter son logement actuel est vue comme distincte de ces rêves. Au point qu'elle pourrait séduire de nombreux ménages qui *a priori* ne se déclarent pas particulièrement intéressés par la propriété. L'option d'acheter son logement actuel séduit surtout des ménages qui l'occupent depuis de nombreuses années (8 ans ou plus) et qui en sont satisfaits. Elle peut intéresser des ménages relativement calculateurs bénéficiant de conditions de bail attrayantes, mais il faudra que le prix de vente soit avantageux et qu'il se crée un véritable marché des appartements en propriété de seconde main.

Pour que ces ménages puissent accéder à la propriété de leur appartement ou d'un autre appartement, il faut encore que leurs propriétaires acceptent de vendre, qu'ils en aient le droit et qu'ils puissent le faire dans des conditions mutuellement avantageuses. Pour convaincre les locataires d'acheter, il faudra souvent rénover les appartements, voire en augmenter le confort.

(Pour en savoir plus: chapitre 8.)

Thèse 17

Les droits et devoirs des locataires et des propriétaires ne sont pas si différents. Le rêve de la propriété est souvent le rêve d'un idéal. La différence entre l'idéal et la réalité contribue à expliquer que tant de ménages abandonnent leurs démarches en vue d'accéder à la propriété. Mieux vaut alors chercher à leur offrir autrement ce qu'ils recherchent vraiment: autonomie, responsabilité, sécurité, possibilité d'agir sur son environnement, etc.

Quand on creuse les différences entre la location et la propriété en termes de droits et devoirs, on découvre qu'elles sont relativement faibles. Les locataires sont protégés par le droit du bail, les propriétaires sont soumis à quantité de réglementations. Les deux sont exposés à des obligations et des risques économiques. Si la situation des propriétaires semble parfois plus sûre, c'est bien plus grâce à leur revenu et leurs économies que grâce à la propriété en soi. Et s'ils semblent jouir de plus de libertés, c'est surtout dû à la différence de type de logement: maison individuelle contre appartement.

Les ménages qui rêvent de propriété rêvent bien souvent en fait de posséder une maison individuelle sans souci d'argent. Ils rêvent donc d'autonomie, de responsabilité, de sécurité, de la possibilité d'agir sur leur environnement, etc. Faute de pouvoir garantir à tous les ménages d'accéder à une maison individuelle sans souci d'argent, on peut chercher à leur donner ces droits et assurances par d'autres formes contractuelles. Le droit du bail le fait pour les locataires. Certains bailleurs vont plus loin, notamment les coopératives. Récemment, on a aussi développé des modèles intermédiaires entre location selon le droit du bail et pleine propriété, afin de permettre à davantage de ménages de quitter le premier régime en direction du second.

(Pour en savoir plus: chapitre 9.)

Thèse 18

Le logement coopératif locatif offre une alternative intéressante à la propriété, non seulement parce qu'il se loue à des loyers plus faibles que le locatif appartenant à des investisseurs mais aussi parce qu'il offre une grande sécurité en matière de bail et de coût. Les coopératives pourraient se positionner encore plus comme une alternative à la propriété, notamment en offrant davantage de liberté d'aménagement à leurs membres.

Les logements appartenant à des coopératives sont loués en moyenne 20% moins cher que ceux qui appartiennent à des investisseurs. Les coopératives parviennent à ce résultat en fixant les loyers en fonction des coûts, en ne comptant pas une rémunération ordinaire sur leurs fonds propres et en pratiquant une péréquation implicite ou explicite entre les immeubles neufs et anciens. Ces éléments leur permettent également de stabiliser les loyers. C'est surtout leur vocation de propriétaires à but non lucratif, souvent inscrite dans leurs statuts, qui fait des coopératives des bailleurs attrayants pour les locataires. Ce faisant, elles offrent certains des avantages recherchés par les ménages dans la propriété.

Malgré cela, la proportion de ménages qui rêvent de propriété et de maison individuelle n'est que légèrement plus faible parmi les locataires de coopératives que parmi les autres locataires. La coopérative n'immunise pas contre ces rêves. Pour faire mieux, les coopératives devraient tenter de répondre aux autres désirs liés à la propriété et à la maison individuelle: offrir une plus grande liberté d'aménagement à leurs membres, chercher à faciliter la constitution d'une épargne liée au logement, voire rechercher des avantages fiscaux analogues à ceux dont bénéficient les propriétaires.

Les coopératives pourraient aussi tenter de répondre aux désirs de leurs membres en les aidant à accéder à la propriété, comme leurs ancêtres le faisaient. Le problème de fonds n'a pas changé depuis un siècle: les coopérateurs n'ont pas les ressources économiques pour acheter un logement ordinaire, il faudrait donc rendre l'achat moins cher. Des solutions sont actuellement développées pour réduire l'investissement requis de l'accédant et les charges annuelles. Les coopératives sont les partenaires idéaux pour tenter de telles solutions.

(Pour en savoir plus: chapitre 10.)

Thèse 19

D'autres pays européens démontrent que la proportion de ménages propriétaires de leur logement peut augmenter rapidement et qu'en général cela implique aussi une augmentation de la part des maisons individuelles. Quelques pays démontrent cependant aussi que la propriété peut se développer dans les immeubles collectifs.

Aux Pays-Bas, par exemple, la proportion de ménages propriétaires de leur logement a augmenté de 30% en 1960 à 50% en 1999. En Espagne, elle a passé de 51% à 85% sur cette même période. Ce dernier pays est justement l'un de ceux qui montrent que la propriété peut aussi se développer dans le logement collectif: il n'y a que 36% de maisons individuelles; 61% des propriétaires occupent un appartement et 77% des appartements appartiennent à leurs occupants. On trouve les mêmes relations, un peu moins prononcées, en Italie. Ces deux pays ont en commun que la conversion d'appartements locatifs en appartements en propriété y a été encouragée, bien involontairement

nous l'espérons, par une protection excessive des locataires qui a découragé les investisseurs privés.

(Pour en savoir plus: sect. 11.3 et 11.5.)

Thèse 20

Aucune raison unique n'explique la faible proportion de ménages propriétaires de leur logement en Suisse comparée au reste du monde. Par conséquent, on ne pourra pas prétendre augmenter cette proportion en agissant sur un seul facteur, par exemple l'avantage fiscal ou les conditions de financement.

Les facteurs principaux qui expliquent la proportion relativement faible de ménages propriétaires de leur logement en Suisse sont l'interdiction de la PPE entre 1912 et 1965, la générosité modérée de l'aide publique et des avantages fiscaux, l'offre foncière peu favorable, le prix élevé des logements (résultant de taux d'intérêt bas et d'exigences de qualité élevées), le caractère conservateur des propriétaires immobiliers, la performance très satisfaisante du marché locatif et le remplacement de la prévoyance individuelle par la prévoyance obligatoire. Pour chacun de ces facteurs, on peut trouver un pays où il existe aussi, en étant presque aussi fort ou plus encore, et où l'on compte malgré tout une proportion plus élevée de propriétaires. Ainsi, c'est bien la combinaison unique de ces facteurs en Suisse qui explique sa position dans le palmarès: dernier de classe en ce qui concerne l'accession à la propriété, premier de classe en ce qui concerne la force du marché locatif.

Dans ces conditions, tenter de promouvoir la propriété en agissant sur un seul des facteurs est voué à l'échec. Augmenter les avantages fiscaux ou faciliter le financement, par exemple, se traduira en hausses des prix fonciers et en exigences encore plus luxueuses des ménages accédants, si on n'agit pas en même temps sur l'offre de terrains et si on ne pose pas de conditions pour les types de logements qui peuvent être achetés avec l'aide publique.

(Pour en savoir plus: sect. 11.4.)

Thèse 21

Les mesures prises en Suisse pour encourager l'accès à la propriété n'ont guère eu d'effets, mais il y a peu de raisons de faire plus. En revanche, on peut certainement obtenir de meilleurs résultats en ciblant mieux l'aide et en supprimant des barrières inutiles sur le chemin de la propriété.

L'aide fédérale pour l'accession à la propriété est mal connue, peu importante dans les montants, et inutile pour la moitié environ des bénéficiaires. Il n'est pas étonnant qu'elle n'ait pas réussi à faire augmenter significativement la proportion des ménages propriétaires de leur logement. Cela dit, il est difficile de trouver de bonnes raisons pour faire plus, surtout s'il s'agit d'engager

les moyens massifs qui permettraient à un nombre important de locataires de réaliser leur rêve de propriété d'une maison individuelle.

Si on veut permettre à plus de ménages de réaliser leur rêve de propriété avec les mêmes moyens budgétaires, on peut le faire en concentrant les efforts : cibler l'aide sur la contrainte la plus sévère pour les ménages qui sont vraiment motivés et qui ne visent pas un logement trop au-dessus de leurs moyens. Concrètement, cela signifie :

- favoriser l'achat de logements à haute densité ;
- encourager la conversion de logements locatifs en logements en propriété ;
- protéger les accédants contre les oscillations croissantes du marché du crédit, sans faciliter la propriété à travers le crédit facile ;
- encourager des solutions de propriété qui nécessitent moins d'investissement (l'achat partiel limité dans le temps ou dans l'espace par exemple) ;
- abaisser les barrières aux transactions portant sur les logements.

(Pour en savoir plus : chapitre 12.)

BIBLIOGRAPHIE

- AARONSON D., «A note on the benefits of homeownership», *Journal of Urban Economics*, vol. 47(3), pp. 356-369, 2000.
- ADMINISTRATION FÉDÉRALE DES CONTRIBUTIONS, *Finances Publiques en Suisse 1996*, Berne, 1998.
- AEBERSOLD A., *Miete oder Eigentum? Die Oekonomische Entscheidung über Wohnungsbesitz*, Dissertation, St. Gallen, 1994.
- ANTIPAS M., CSILLAGHY J., GARNIER A., *Enquête sur l'habitat sub- et périurbain dans les cantons de Genève et Vaud*, IREC, rapport de recherche n° 53, Lausanne, 1985.
- ARTLE R., VARAIYA P., «Life cycle consumption and homeownership», *Journal of Economic Theory*, vol. 18, pp. 35-58, 1978.
- ASH – ASSOCIATION SUISSE POUR L'HABITAT, *Rapport annuel 1996*, Zurich, 1997.
- ATTAR M., LOURIER V., VERCOLLIER J.-M., *La place de la forme coopérative dans le secteur de l'habitat en France*, Fédération nationale des sociétés coopératives d'HLM, Collection «Recherches», vol. 99, Plan Urbanisme Construction Architecture, Paris, 1998.
- BABEAU A., «Patrimoine logement, épargne et cycle de vie», in: SEGAUD M., BONVALET C., BRUN J. (dir.), *Logement et Habitat. L'Etat des Savoirs*, Editions La Découverte, Paris, pp. 177-185, 1998.
- BADDELEY L., *Bernex-Soleil*, mémoire d'économie et de sociologie, Ecole polytechnique fédérale de Lausanne, 1999.
- BALCHIN P. (ed.), *Housing Policy in Europe*, Routledge, London, 1996.
- BALL M., HARLOE M., «Uncertainty in European housing markets», in: KLEINMAN M., MATZNETTER W., STEPHENS M. (eds.), *European Integration and Housing Policy*, Routledge for RICS, London and New York, 1998.

- BASSAND, M., *Métropolisation et inégalités sociales*, Coll. Science, Technique, Société, Presses polytechniques et universitaires romandes, Lausanne, 1997.
- BAUMBERGER J., «Gutachten über die volkswirtschaftlichen Auswirkungen bei einem Systemwechsel der Eigenmietwertbesteuerung», in: annexes à KES, COMMISSION VALEUR LOCATIVE/CHANGEMENT DE SYSTÈME, *Rapport à l'attention du Département fédéral des finances*, Berne, mars 2000.
- BAUR R., KONRAD K., «Les conditions de logement de la population suisse», in: OFFICE FÉDÉRAL DE LA STATISTIQUE, *Le logement en Suisse, Recensement fédéral de la population 1990*, Berne, pp. 145-210, 1996.
- BENDER A., GACEM B., HOESLI M., «Construction d'indices immobiliers selon l'approche hédoniste», *Finanzmarkt und Portfolio Management*, vol. 8, pp. 522-534, 1994.
- BERG L., BERGSTRÖM R., «Housing and financial wealth, financial deregulation and consumption – the Swedish case», *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 97(3), pp. 421-439, 1995.
- BERTRAND M., MULLAINATHAN S., «Do people mean what they say? Implications for subjective survey data», *American Economic Review Papers and Proceedings*, vol. 91(2), pp. 67-72, May 2001.
- BLANCHFLOWER D. G., OSWALD A., STUTZER A., «Latent ownership across nations», *European Economic Review*, vol. 45(4-6), pp. 680-691, 2001.
- BOEHM T.P., «Tenure choice and expected mobility: A synthesis», *Journal of Urban Economics*, vol. 10(3), pp. 375-389, 1981.
- BÖLTKEN F., SCHNEIDER N., «Wohnen – Wunsch und Wirklichkeit», *Informationen zur Raumentwicklung*, Heft 2, pp. 141-156, 1999.
- BOUMEESTER H., «The Choice for Expensive Owner-Occupancy in the Netherlands», *Netherlands Journal of Housing and the Built Environment*, vol. 11(3), pp. 253-273, 1996.
- BÜCHEL S., HOESLI M., «A hedonic analysis of rent and rental revenues in the subsidized and unsubsidized housing sectors in Geneva», *Urban Studies*, vol. 32(7), pp. 1199-1213, 1995.
- CAISSE NATIONALE DES ALLOCATIONS FAMILIALES, «L'accèsion à la propriété: un système en évolution», *Espaces et familles*, n° 8/9, Paris, mai 1990.
- CAPLIN A., CHAN S., FREEMAN C., TRACY J., *Housing Partnerships. A New Approach to a Market at a Crossroads*, MIT Press, Cambridge, MA, 1997.
- CAPOZZA D.R., GREEN R., HENDERSHOTT P., «Taxes and house prices», *The Charles A. Dice Center for Research in Financial Economics Working Paper*, vol. 97-16, 1997.
- CHOKO M. H., «Homeownership: from dream to materiality», in: HAYS R.A. (ed.), *Ownership, Control, and the Future of Housing Policy*, Greenwood Press, Westport, CT, pp. 3-38, 1993.
- COLOOS B., TAFFIN C., «Mobilité résidentielle et statut d'occupation», in: SEGAUD M., BONVALET C., BRUN J. (dir.), *Logement et Habitat. L'Etat des Savoirs*, Editions La Découverte, Paris, pp. 110-119, 1998.

- COLOOS B., VORMS B., «Mobilité et accession aux Etats-Unis», *L'Observatoire de l'Immobilier*, vol. 29, pp. 2-7, 1998.
- COMMISSION INTERCANTONALE D'INFORMATION FISCALE, «L'imposition de la valeur locative», *Informations Fiscales*, dossier F, juin 1999.
- COMMISSION INTERCANTONALE D'INFORMATION FISCALE, *L'imposition de la valeur locative*, vol. I, F, Berne, avril 1985.
- CRONE, T.M., «Changing rates of return on rental property and condominium conversions», *Urban Studies*, vol. 25(1), pp. 34-42, 1988.
- CUENNET S., THALMANN P., *La propriété «temporaire»: enquête auprès de la population sur les potentialités du modèle Pagameno*, Rapport pour l'Office fédéral du logement, Rapport de recherche n° 155, IREC, Lausanne, décembre 1999.
- CUENNET S., FAVARGER P., MCFARLANE A., *Les politiques du logement en Europe occidentale. L'évolution récente des politiques publiques – L'aide aux constructeurs d'utilité publique*, Rapport de recherche n° 152, IREC, Lausanne, 1998.
- DE DECKER P., «Belgium: steady housing market», in: MICHAEL BALL (ed.): *Annual Review of European Housing Markets 1999*, RICS Books, Coventry, pp. 18-23, 1999.
- DE NEUFVILLE J.I., BARTON S.E., «Myths and the Definition of Policy Problems: An Exploration of Home Ownership and Public-Private Partnerships», *Policy Sciences*, vol. 20(3), pp. 181-206, 1987.
- DFF – DÉPARTEMENT FÉDÉRAL DES FINANCES et CONFÉRENCE DES DIRECTEURS CANTONAUX, *La nouvelle péréquation financières entre Confédération et cantons: concrétisation*, mimeo, Berne et Soleure, 1999.
- DEUTSCH E., SCHOEPP W., *Homeownership access, savings period and credit-constraints*, mimeo, University of Technology, Vienna, 1993.
- DÜRR D., «Petite propriété du logement. Nouvelle formule pour accéder à la propriété?», *Bulletin du Logement*, vol. 68, Office fédéral du logement, Granges, 1999.
- DIPASQUALE D., GLAESER E. L., «Incentives and Social Capital: Are Homeowners Better Citizens?», *Journal of Urban Economics*, vol. 45(2), pp. 354-384, 1999.
- DIPASQUALE D., WHEATON W., *Urban Economics and Real Estate Markets*, Prentice-Hall Inc., Englewood Cliff, 1996.
- DOLING J., «British housing policy: 1984-1993», *Regional Studies*, vol. 27(6), pp. 583-588, 1993.
- DÜBEL A., PFEIFFER U., «Stützung der Wohneigentumsbildung durch Sicherungsinstrumente. Ein internationaler Vergleich», *Forschungsbericht T 2836*, Fraunhofer IRB Verlag, Stuttgart, 1998.
- ECONCEPT et IPSO, *Evaluation energiepoltisch motivierter Steuererleichterungen*, Rapport sur mandat de l'Office fédéral de l'énergie, Zurich et Dübendorf, juin 1997.

- ELFF M. *et al.*, *Möglichkeiten der Einsparung von Wohnkosten durch Mieterbeteiligung*, Bauforschung für die Praxis, Band 27, Fraunhofer IRB Verlag, Stuttgart, 1997.
- ELSINGA M., «The meaning of tenure under different conditions; empirical evidence from the Netherlands», *Netherlands Journal of Housing and the Built Environment*, vol. 13, n° 2, Delft University Press, 1998.
- ENGELHARDT G. V., «House prices and home owner saving behavior», *Regional Science and Urban Economics*, vol. 26(3-4), pp. 313-336, 1996.
- EUROSTAT, *European Community Household Panel (ECHP): Selected Indicators from the 1995 Wave*, 1999 edition, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, 1999.
- FAVARGER P., «Coopérateur, un statut d'occupation à géométrie variable», *Les nouveaux modèles de propriété du logement*, Habitat et Jardin, Lausanne, mars 2000.
- FERRO-LUZZI G., «Les déterminants du choix du statut d'occupation en Suisse», in: JACCOUD C., SCHULER M., BASSAND M. (eds), *Raisons et déraisons de la ville*, PPUR, Lausanne, pp. 185-202, 1996.
- FIERZ K., «Die schweizerische Wohnbauförderung am Scheideweg», *Neue Zürcher Zeitung*, 4/5, Mai 1996.
- FLATTET G., «La propriété par étages», in: *Sixième journée juridique, 9 octobre 1966*, Mémoires publiés par la Faculté de droit de Genève, n° 22, Georg, Genève, 1967.
- FOLLAIN, J. R., LING D. C.; MCGILL G. A., «The Preferential Income Tax Treatment of Owner-Occupied Housing: Who Really Benefits?», *Housing Policy Debate*, vol. 4(1), pp. 1-24, 1993.
- FORREST R., KENNETT P., LEATHER P., *Home Ownership in Crisis? The British Experience of Negative Equity*, Ashgate Publishing, Aldershot, 1999.
- FORREST R., MURIE A., *Moving the Housing Market*, Avebury, Aldershot, 1990.
- FRIGGIT J., «Le prix des logements sur longue période», *L'Observateur de l'Immobilier*, vol. 49-50, pp. 14-25, juin 2001.
- GEIGER M., «Logement, lieu d'habitation et loyer», *Bulletin du Logement*, vol. 33, Office fédéral du logement, Berne, 1985.
- GERHEUSER F. W., *Mietpreis-Strukturerhebung 1996*, Bulletin 271-9600, Office fédéral de la statistique, Neuchâtel, 1999.
- GERHEUSER F. W., *Mietbelastungen, erweiterte Eigentümerquote, Wohnverhältnisse und Wohnzufriedenheit*, Bericht z.H. des Bundesamtes für Wohnungswesen, Büro für Politikberatung und Sozialforschung, Brugg, 2001.
- GFS-INSTITUT DE RECHERCHES, Univox, classeurs «Tabellen», «Trendbericht» et «Vertiefungsbericht», pour différentes années.
- GFS-SOCIÉTÉ SUISSE DE RECHERCHES SOCIALES PRATIQUES, *Basisdaten für Öffentlichkeitsarbeit, Informationstätigkeit, Wirtschaftspolitik, Sozialpolitik*, Zurich, GfS-Forschungsinstitut, diverses années.

- GOODMAN A.C., KAWAI M., «Permanent income, hedonic prices, and demand for housing: New evidence», *Journal of Urban Economics*, vol. 12(2), pp. 214-237, 1982.
- GOTMAN A., LAFERRÈRE A., «Logement et transmission», in: SEGAUD M., BONVALET C., BRUN J. (dir.), *Logement et Habitat. L'Etat des Savoirs*, Editions La Découverte, Paris, pp. 355-364, 1998.
- GREEN R. K., WHITE M., «Measuring the benefits of homeownership: The effects on children.», *Journal of Urban Economics*, vol. 41, pp. 441-461, 1997.
- GRIGSBY W. G., *Housing Markets and Public Policy*, University of Pennsylvania Press, Philadelphia, 1963.
- GROSCLAUDE P., SOGUEL N., «Coûts externes du trafic routier: évaluation en milieu urbain», *Revue suisse d'économie politique et de statistique*, vol. 128(3), pp. 453-469, 1992.
- GUISSO L., JAPPELLI T., TERLIZZESI D., «Housing finance arrangements, inter-generational transfers and consumption. The Italian experience», *Economic Modelling*, vol. 11(2), pp. 145-155, 1994.
- GULBRANDSEN L., *Inequality in Norwegian Housing*, Paper presented at ENHR Congress in Gävle, 26-29 June 2000.
- HAFFNER M., «Paying for owner-occupied housing», in: KLEINMAN M., MATZNETTER W., STEPHENS M. (eds.), *European Integration and Housing Policy*, Routledge for RICS, London and New York, 1998.
- HAGER A., «Les propriétaires de bâtiments d'habitation et de logements», in: OFFICE FÉDÉRAL DE LA STATISTIQUE, *Recensement Fédéral de la Population 1990. Le Logement en Suisse*, Berne, pp. 265-335, 1996.
- HANSER C., KUSTER J., FARAGO P., «Les aides fédérales pour la construction de logements locatifs», *Bulletin du logement*, vol. 59, Office fédéral du logement, Granges, 1995.
- HARDING J., MICELI T. J., SIRMANS C. F., «Do owners take better care of their housing than renters?», *Real Estate Economics*, vol. 28(4), pp. 663-681, 2000.
- HENDERSHOTT P.H., «Tax changes in the 1980s», in: FELDSTEIN M.S. (ed.), *The Effects of Taxation on Capital Formation*, University of Chicago Press, Chicago, pp. 259-290, 1987.
- HOLMANS A.E., «House prices, land prices, the housing market and house purchase debt in the UK and other countries», *Economic Modelling*, vol. 11(2), pp. 157-199, 1994.
- HORNUNG D., EYMANN U., *Deregulierung Eigentumsmarkt*, Strukturierungsstudie zu Handen des Bundesamtes für Wohnungswesen, mimeo, Bern, 1997.
- HUGENTOBLE M., GYSI S., *Sonnenhalb – Schattenhalb. Wohngeschichten und Wohnsituationen von Frauen in der Schweiz*, Limmat Verlag, Zürich, 1996.

- HUISOUD T., BASSAND M., CSILLAGHY J., GARNIER A., *Habitations parcimonieuses en sol et aspirations résidentielles*, Programme national de recherche Utilisation du sol en Suisse, rapport n° 17, Liebefeld-Berne, 1988.
- HUISOUD T., BASSAND M., CSILLAGHY J., *Habitations parcimonieuses en sol et aspirations résidentielles: Rapport de la première étape*, Rapport IREC n° 70, cahier 1, FNRS-PNR 22 «Sol», requête n° 4'933'0'85'22, Lausanne, 1987.
- ITEN R., MAIBACH M., «Externe Kosten durch Verkehrslärm in Stadt und Agglomeration Zürich», *Revue suisse d'économie politique et de statistique*, vol. 128(1), pp. 51-68, 1992.
- JONES L. D., «Current wealth constraints on the housing of young owners», *Review of Economics and Statistics*, vol. 72(3), pp. 424-432, 1990.
- JUNOD CH.-A., «L'indexation des crédits hypothécaires pourrait-elle à la fois améliorer le fonctionnement du marché du logement et servir de correctif à l'inflation?», *Wirtschaft und Recht*, pp. 88-123, 1988.
- KEARL J.R., «Inflation, mortgages and housing», *Journal of Political Economy*, vol. 87, pp. 1115-1138, 1979.
- KEMENY J., *From Public Housing to the Social Market. Rental Policy Strategies in Comparative Perspective*, Routledge, London, 1995.
- KEMPSON E., *Household Budgets and Housing Costs*, Policy Studies Institute, London, 1993.
- KES, COMMISSION VALEUR LOCATIVE/CHANGEMENT DE SYSTÈME, *Rapport à l'attention du Département fédéral des finances*, Berne, mars 2000.
- KIECHLE T.K., «Miete, Einkommen und Wohnungsnachfrage», *Basler Sozial-ökonomische Studien*, Band 25, Rüegger, Grösch, 1985.
- KING M., «Debt deflation: Theory and evidence», *European Economic Review*, vol. 38(3/4), pp. 419-445, 1994.
- KLEPS K., *Wohnungsmarktpolitik in der Schweiz*, Vlg Paul Haupt, Bern, 1969.
- LA MORVONNAIS, P. DE, *Le financement du logement et la fluidité du marché immobilier. Un essai de comparaison internationale*. Bureau d'Information et de Prévisions Economiques, novembre 1984.
- LA MORVONNAIS, P. DE, «Comparaisons internationales», in: SEGAUD M., BONVALET C., BRUN J. (dir.), *Logement et Habitat. L'Etat des Savoirs*, Editions La Découverte, Paris, pp. 147-157, 1998.
- LAMBELET J.-C., ZIMMERMANN C., *Droit au logement ou économie de marché?*, Editions Payot, Lausanne, 1991.
- MANDIČ S., «Trends in Central East European rented sectors», *HBE Journal of Housing and the Built Environment*, vol. 15(3), pp. 217-231, 2000.
- MARCUSE P., «Property rights, tenure and ownership: towards clarity in concept», in: DANERMARK B., ELANDER I. (eds.), *Social Rented Housing in Europe: Policy, Tenure and Design*, Delft University Press, Delft, 1994.

- MARTI P., *Droit de bail, frais de transaction et marché suisse du logement*, Rapport de recherche interne, Office fédéral du logement, Brugg, 1995.
- MASSOT A., «Fiscalité successorale et patrimoines locatifs», *L'Observateur de l'Immobilier*, vol. 31, pp. 60-62, mai 1995.
- MAYO S. K., ANGEL S., «Housing: Enabling markets to work», *World Bank Policy Paper*, World Bank, Washington D.C., 1993.
- McFADYEN S.M., HOBART R.J., «Inflation and urban home ownership», in: BOURNE L.S., HITCHCOCK J.R. (eds), *Urban Housing Markets. Recent Directions in Research and Policy*, University of Toronto Press, Toronto, pp. 164-178, 1978.
- MERLE R., «Assurance chômage pour les propriétaires: l'exemple français», *Journal de Genève*, 19 février 1997.
- MESSIAUX J.-C., *L'acquisition d'un appartement sous le régime de la «propriété par actions» (PPA)*, Société privée de gérance, Genève, 1985.
- MEYERAT-SCHLEE E., WILLIMANN P., «Suggestions aux constructeurs et propriétaires d'immeubles locatifs», *Bulletin du Logement*, vol. 42, Office fédéral du logement, Berne, 1989.
- MICELI T.J., «Housing rental contracts and adverse selection with an application to the rent-own decision», *AREUEA Journal*, vol. 17(4), pp. 403-421, 1989.
- MILES D., *Housing, Financial Markets and the Wider Economy*, Wiley, New York, 1994.
- MILLS E.S., «Housing tenure choice», *Journal of Real Estate, Finance and Economics*, vol. 3(4), pp. 323-331, 1990.
- MINFORD P., «Effects of housing distribution on unemployment», *Oxford Economic Papers*, vol. 40(2), pp. 322-345, 1988.
- MINISTÈRE DE L'ÉQUIPEMENT, DES TRANSPORTS ET DU LOGEMENT, *Les différentes aides de l'Etat présentées selon leur nature, leur objet et leur cadre juridique*, site Internet (www.logement.equipement.gouv.fr), 2001.
- MINISTERIE VAN VROM (NETHERLANDS MINISTRY OF HOUSING, SPATIAL PLANNING AND THE ENVIRONMENT), *Housing in the Netherlands*, La Haye, 1997.
- MINISTERIE VAN VROM (NETHERLANDS MINISTRY OF HOUSING, SPATIAL PLANNING AND THE ENVIRONMENT), *Statistiques du Logement dans l'Union Européenne 2000*, La Haye, 2000.
- MORESI S., «Hedonic prices and functional specification: An empirical analysis of the urban housing market», in: MUNICIPIO DELLA CITTÀ DI BELLINZONA, *Regolamenti per la concessione di contributi Comunali alle spese per l'alloggio*, Messaggio Municipale 1723, Bellinzone, pp. 37-78, 1989(a).
- MORESI S., *Nonlinear least squares estimation of hedonic prices: An empirical analysis of the urban housing market*, Econometric Research Paper, MIT, Cambridge, 1989(b).

- OCDE, *Les femmes et la ville: Logements, services et environnement urbain*, Paris, 1995.
- OFS – OFFICE FÉDÉRAL DE LA STATISTIQUE, *Annuaire statistique de la Suisse 1992*, Verlag Neue Zürcher Zeitung, Zurich, diverses années.
- OFL – OFFICE FÉDÉRAL DU LOGEMENT, «Encouragement à la construction de logements et à l'accèsion à la propriété – Quel avenir?», *Bulletin du Logement*, vol. 67, Granges, 1999.
- OSWALD A.J., *A Conjecture on the Explanation for High Unemployment in the Industrial Nations: Part I*, University of Warwick Department of Economics, Working paper, December 1996.
- PARAVICINI U., *Habitat au féminin*, Presses polytechniques et universitaires romandes, Lausanne, 1990.
- POMMEREHNE W.W., «L'évaluation des gains et des pertes d'aménités: Le cas du bruit provenant du trafic», in: BURGAT P., JEANRENAUD C. (eds), *Services publics locaux*, Economica, Paris, pp. 197-220, 1987.
- POTERBA J.M., «Taxation and housing markets: Preliminary evidence on the effects of recent tax reforms», in: SLEMROD J. (ed.), *Do Taxes Matter?*, MIT Press, Cambridge, MA, pp. 141-160, 1990.
- Rapport Locher*, Bericht der Expertenkommission zur Prüfung des Einsatzes des Steuerrechts für wohnungs- und bodenpolitische Ziele erstattet dem Eidgenössischen Finanzdepartement, Bern 1994.
- Rapport Masset*, Commission d'experts pour l'encouragement de l'accèsion à la propriété de logements, Rapports de travail sur le logement, vol. 2, Office fédéral du logement, Berne, 1979.
- RAYMOND H., HAUMONT N., RAYMOND M. G., HAUMONT A., *L'Habitat pavillonnaire*, Institut de sociologie urbaine, Centre de recherche d'urbanisme, Paris, 1966.
- RÖLLI A., *Die Sozio-ökonomischen Bestimmungsfaktoren der Bildung von Wohneigentum in der Schweiz*, Dissertation, Rüegger, Diessenhofen, 1981.
- ROSEN S., «Hedonic prices and implicit markets: Product differentiation in pure competition», *Journal of Political Economy*, vol. 82(1), pp. 34-55, 1974.
- ROSENTHAL S.S., «A residence time model of the housing market», *Journal of Public Economics*, vol. 36(1), pp. 87-109, 1988.
- ROSSI P. H., WEBER E., «The Social Benefits of Homeownership: Empirical Evidence from National Surveys», *Housing Policy Debate*, vol. 7(1), pp. 1-36, 1996.
- ROWLANDS R., MURRAY C. M., «Young peoples' perceptions of housing tenure: A case study in the socialization of tenure prejudice», *Housing, Theory and Society*, vol. 17(3), pp. 121-130, 2000.
- SALLIN-KORNBERG E., *Propriété par étages ou location?*, Edité par Habitations Pour Tous, Pully/Lausanne, 1994.

- SATTIVA H., *Recherches sur la propriété par étages, sa prohibition et son remplacement en droit suisse*, Henri Jaunin, Lausanne, 1954.
- SAUNDERS, P. R., *A Nation of Home Owners*, Unwin Hyman Ltd, London, 1990.
- SCHMALSTIEG H., «100 Years of Co-op Housing», *Review of International Co-operation*, vol. 86(1), pp. 5-14, 1993.
- SCHULZ H.-R., MUGGLI C., HÜBSCHLE J., «Wohneigentumsförderung durch den Bund. Die Wirksamkeit des Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetzes (WEG)», *Schriftenreihe Wohnungswesen*, vol. 55, 1993.
- SHELTON J.P., The cost of renting versus owning a home, *Land Economics*, vol. 44, pp. 59-72, 1968.
- SHILLING, J., SIRMANS C. F., DOMBROW J., «Measuring depreciation in single-family rental and owner-occupied housing», *Journal of Housing Economics*, vol. 1(2), pp. 368-383, 1991.
- SCHWAB R.M., «Real and nominal interest rates and the demand for housing», *Journal of Urban Economics*, vol. 13(2), pp. 181-195, 1983.
- SOGUEL N., *Evaluation du coût social du bruit généré par le trafic routier en ville de Neuchâtel*, Working Paper 9105, Institut de recherches économiques et régionales, Université de Neuchâtel, 1991.
- STEINAUER P.-H., *Introduction à l'étude des droits réels, possession et registre foncier, dispositions générales sur la propriété, propriété par étages*, 2^e éd., Staempfli, Berne, 1990.
- STRASSMANN W.-P., «Housing Market Interventions and Mobility: An International Comparison», *Urban Studies*, vol. 28(5), pp. 759-771, October 1991.
- STRUYK R.J., MARSHALL S., «The determinants of household home ownership», *Urban Studies*, vol. 11, pp. 289-299, 1974.
- SWAN C., «A model of rental and owner-occupied housing», *Journal of Urban Economics*, vol. 16, pp. 297-316, 1984.
- TAGGART R., *Low Income Housing: A Critique of Federal Aid*, Johns Hopkins Press, Baltimore, 1970.
- TEULET P., COLOOS B., «Le logement en Espagne», *L'Observateur de l'Immobilier*, vol. 33, pp. 36-43, juin 1996.
- THALMANN P., «Explication empirique des loyers lausannois», *Revue suisse d'économie politique et de statistique*, vol. 123(1), pp. 47-70, 1987.
- THALMANN P., «How expensive is appropriate housing?», *Revue suisse d'économie politique et de statistique*, vol. 129(1), pp. 23-38, 1993.
- THALMANN P., «Housing policy towards ownership in Switzerland», in: BACCHETTA P., WASSERFALLEN W. (eds), *Economic Policy in Switzerland*, Macmillan, Basingstoke, UK, pp. 214-242, 1997.
- THALMANN P., «Which is the appropriate administrative level to promote home ownership?», *Swiss Journal of Economics and Statistics*, vol. 135(1), pp. 3-20, 1999.

- THALMANN P., FAVARGER P., CUENNET S., «Examen de la politique du logement. Une politique du logement pour la croissance», in: KOMMISSION FÜR KONJUNKTURFRAGEN (ed.), *Liberales Wirtschaftspolitisches Konzept. Materialienband*, KfK, Bern, 1999.
- THALMANN P., FAVARGER P., SCHMID G., *La conversion d'appartements locatifs en appartements en propriété*, rapport pour l'Office fédéral du logement, rapport de recherche de l'IREC n° 154, novembre 2000.
- VAN LEUVENSTEIJN M., «Is home-ownership an impediment to the labour market?», *CPB Report*, vol. 4, pp. 40-43, 2000.
- VITT L. A., *Homeownership, Well-Being, Class, and Politics: Perceptions of American Homeowners and Renters*, unpublished Ph.D. dissertation, The American University, 1993.
- VOITH R., GYOURKO J., «The Tax Treatment of Housing: Its Effects on Bounded and Unbounded Communities», *Federal Reserve Bank of Philadelphia Working Paper*, n° 98-23, December 1998.
- VORMS B., «Les politiques d'encouragement à l'accession à la propriété», in: SEGAUD M., BONVALET C., BRUN J. (dir.), *Logement et Habitat. L'Etat des Savoirs*, Editions La Découverte, Paris, pp. 210-219, 1998.
- VORMS B., *L'accession à la propriété et la maîtrise des risques*, Collection «Recherches», vol. 108, Plan Urbanisme Construction Architecture, Paris, 1999.
- WHITEHEAD C., «Are housing finance systems converging within the European Union», in: KLEINMAN M., MATZNETTER W., STEPHENS M. (eds), *European Integration and Housing Policy*, Routledge for RICS, London and New York, 1998.
- WÜRMLI P., BESSENICH B., DÜRR D., HÜBSCHLE J., «Entre logement locatif et propriété individuelle», *Bulletin du Logement*, vol. 66, Office fédéral du logement, Berne, EDMZ, 1998.

ANNEXE A

ORGANISATION ET REPRÉSENTATIVITÉ DES ENQUÊTES DE 1996

A.1 STRUCTURE DU QUESTIONNAIRE QUALITATIF

Le questionnaire de l'enquête qualitative a la forme d'un guide d'entretien. Il comporte 10 parties. Les parties A à D et J concernent :

- A. les caractéristiques du ménage : composition, degré de formation, activité professionnelle, style de vie ;
- B. sa trajectoire résidentielle : mode de possession des parents et de l'entourage social, logements occupés, résidence secondaire ;
- C. ses préférences absolues (hors contraintes, notamment financières) : importance des caractéristiques du logement, logement idéal (région d'habitation, type de logement, mode de possession) ;
- D. son logement actuel : caractéristiques du logement, satisfaction du ménage ;
- J. enfin, les questions sensibles du revenu et de la fortune du ménage.

La partie E est destinée à tous les locataires. Elle contient des questions concernant :

- le loyer et comment il est jugé,
- les relations avec le propriétaire et la régie,
- la connaissance des aides publiques à l'accession à la propriété,
- l'intérêt à acheter le logement actuel.

Viennent ensuite, dans la partie F, des questions aux locataires n'ayant jamais été propriétaires. C'est là qu'on tente de préciser leurs motivations. Les questions se réfèrent :

- à l'envie de devenir propriétaire ou de rester locataire,
- aux motivations qui sous-tendent ce choix,

- aux éventuelles démarches accomplies en vue d'accéder à la propriété,
- aux difficultés rencontrées lors de ces démarches.

Enfin, quelques questions, dans la partie G, s'adressent à une part très minoritaire des ménages, aujourd'hui locataires après avoir été propriétaires durant une certaine période. Les questions concernent :

- les motivations et les circonstances de leur accession,
- puis de leur retour au statut de locataire,
- et leurs envies actuelles en la matière.

La partie H s'adresse aux propriétaires. On tente d'y comprendre les motivations de ces ménages et de connaître les circonstances de leur accession.

La partie I comprend des questions générales à l'intention de tous les répondants sur leurs perceptions en matière de mode de possession :

- connaissance du taux de propriétaires en Suisse,
- opinions quant à la nécessité et aux moyens de favoriser l'accès à la propriété,
- opinions quant à diverses affirmations, de la protection des locataires à l'avantage fiscal du propriétaire.

A.2 STRUCTURE DU QUESTIONNAIRE DE LA GRANDE ENQUÊTE DE 1996

Le questionnaire de la grande enquête de 1996 est subdivisé en trois parties (annexe C). La première partie contient des questions sur les ménages et les répondants ainsi que des questions sur le logement et le mode de possession en général :

- les caractéristiques sociodémographiques et économiques du ménage,
- le mode de possession et les caractéristiques du logement actuel,
- les préférences par rapport au mode de possession et aux caractéristiques des logements,
- l'intérêt à devenir propriétaire et les avantages associés à la propriété.

Cette première partie permet de vérifier la représentativité de notre échantillon en le comparant avec les résultats du recensement fédéral de la population de 1990. Elle permet également de mesurer l'influence des caractéristiques des ménages sur le choix du mode de possession et d'appréhender leur perception de divers sujets liés au logement.

La deuxième partie est destinée aux locataires uniquement. Elle permet de cerner les raisons qui les incitent à être locataires et de connaître leurs éventuels projets d'accession à la propriété. Les questions portent sur :

- le propriétaire du logement et le loyer payé,
- les raisons de rester locataire,

- l'intérêt à acheter son logement actuel,
- la connaissance de l'aide au logement,
- les éléments pris en compte pour calculer le coût du logement en propriété,
- les démarches déjà entreprises en vue d'acheter un logement.

La troisième partie s'adresse aux propriétaires, en les interrogeant sur leur situation personnelle et financière au moment de l'accession à la propriété. Elle permet de tracer un portrait robot de l'accédant à la propriété. Les questions portent sur :

- les caractéristiques sociodémographiques et économiques du ménage au moment de l'achat,
- la valeur fiscale et locative du logement ainsi que son financement,
- la nature des démarches entreprises pour acheter le logement,
- le recours à l'aide publique,
- le calcul du coût actuel du logement en propriété.

A.3 ÉCHANTILLON DE LA GRANDE ENQUÊTE DE 1996

Le questionnaire a été envoyé par la poste à 5000 ménages à la fin du mois de juillet 1996. A la fin du mois d'août, le taux de réponse atteignait 16%. Nous avons alors renvoyé le questionnaire à tous les ménages¹. A fin janvier 1997, soit six mois après le lancement de l'enquête, 1563 questionnaires remplis de manière satisfaisante² avaient été retournés, soit un taux de réponse de 31,3%, ce qui est relativement élevé pour ce type d'enquête, vu la longueur du questionnaire. Beaucoup de questions étaient également posées à une deuxième personne du ménage. Au total, 2761 personnes ont participé à l'enquête.

La structure de l'échantillon en termes de couples et de genre des répondants est décrite par le tableau A.1.

Tableau A.1 Genre des deux répondants et types de couples.

		Premier répondant			Total
		Femme	Homme	Pas précisé	
Deuxième répondant	Femme	18	986	2	1006
	Homme	186	8	2	196
	Pas de deuxième répondant	129	211	21	361
	Total	333	1205	25	1563

¹ Comme le questionnaire était anonyme, nous ne pouvions pas savoir qui avait déjà répondu.

² Nous avons effectué des contrôles pour éliminer des questionnaires remplis de façon incohérente.

La taille moyenne des ménages dans l'échantillon est de 3 personnes. Il y a 12% de personnes seules, 35% de ménages de 2 personnes, 15% de ménages de 3 personnes, 25% de ménages de 4 personnes et 13% de ménages encore plus grands. Dans 78% des cas, le premier répondant est un homme et dans 84% des cas le second répondant est une femme. Pour l'ensemble des répondants, il s'agit à 51% d'hommes et à 49% de femmes. Parmi les premiers répondants, 8% ont moins de 30 ans, 26% ont entre 30 et 39 ans, 21% ont entre 40 et 49 ans, 36% ont entre 50 et 64 ans et 19% ont 65 ans et plus. Ils sont 20% à être célibataires, séparés, divorcés ou veufs et 80% à être mariés. L'enquête a surtout touché des Suisses, 94% des premiers répondants. Parmi les étrangers, 85% ont un permis d'établissement et 15% un permis annuel.

En termes de formation, l'échantillon des 2761 répondants en compte 15% qui se sont arrêtés à la scolarité obligatoire, 45% qui ont fait un apprentissage ou une école professionnelle, 5% qui ont obtenu une maturité ou un baccalauréat, 22% qui ont effectué une formation ou école professionnelle supérieure et 13% qui ont obtenu un diplôme universitaire. Les répondants sont à 57% employés, 16% indépendants et 27% sans activité professionnelle. 29% d'entre eux jugent leur emploi très sûr et 53% le jugent plutôt sûr, contre 13% qui le jugent fragile et 5% très fragile ou temporaire.

Les revenus par classes s'échelonnent de la façon suivante: 19% des ménages indiquent un revenu inférieur à 50 000 francs, 22% entre 50 000 et 75 000 francs, 23% entre 75 000 et 100 000 francs, 16% entre 100 000 et 125 000 francs et le reste, soit 20%, déclarent un revenu supérieur à 125 000 francs. Le revenu médian est situé dans la tranche de 75 000 à 100 000 francs. Nous avons aussi posé la question de la fortune nette totale du ménage, en leur demandant également d'indiquer soit le montant soit la tranche dans laquelle il se trouve. Ainsi, 33% des ménages indiquent une fortune inférieure à 50 000 francs, 25% entre 50 000 et 100 000 francs, 15% entre 100 000 et 200 000 francs, 14% entre 200 000 et 500 000 francs et 13% plus de 500 000 francs. La fortune médiane est située dans la tranche de 50 000 à 100 000 francs.

Les ménages de l'échantillon occupent à 30% des maisons individuelles, 53% des appartements et le reste des maisons contiguës ou fermes. Ils sont propriétaires de leur logement pour 47% et locataires pour 53%.

A.4 REPRÉSENTATIVITÉ DE L'ÉCHANTILLON

Le taux de réponse est très élevé dans certains cantons (près de 50% à Schaffhouse et 46% à Neuchâtel) et très faible dans d'autres (moins de 10% à Appenzell Rhodes intérieures, moins de 15% à Obwald). Dans 14 cantons, le taux de réponse s'écarte de plus de 5 points de pour-cent de la moyenne, et dans les quatre cantons précités de plus de 10 points. A première vue, il semble

difficile d'expliquer les différences de taux de réponse par certaines caractéristiques des cantons (urbains ou ruraux, alémaniques ou romands, etc.). Les écarts les plus grands ont surtout été observés dans de petits cantons, ce qui peut s'expliquer par la taille de l'échantillon. Dans le canton d'Appenzell Rhodes Intérieures, par exemple, trois répondants de plus auraient suffi pour dépasser le taux de réponse moyen.

La représentativité de l'échantillon est vérifiée en comparant les caractéristiques des personnes et ménages répondants avec celles de la population telles qu'on les connaît par le recensement fédéral de 1990. On suppose donc que la structure de la population n'a pas changé entre 1990 et 1996.

La taille moyenne des ménages de l'échantillon est sensiblement supérieure à celle de l'ensemble des ménages (3 personnes contre 2,4). Les différences sont particulièrement frappantes pour les ménages composés d'une seule personne (près d'un tiers de la population contre seulement 12 % de l'échantillon), ainsi que pour les ménages de 4 personnes ou plus (21 % de la population contre 38 % de l'échantillon).

78 % des premiers répondants (nommés ci-après «les premiers») sont des hommes, mais cette proportion tombe à 51 % lorsque les deuxièmes adultes (nommés ci-après «les deuxièmes») sont également pris en considération. Dans les ménages comprenant au moins deux adultes, presque 90 % des questionnaires ont été remplis également par un deuxième. Parmi les ménages pour lesquels deux adultes ont répondu au questionnaire, le premier est masculin dans 83 % des cas, et 84 % des deuxièmes sont des femmes.

La moyenne d'âge est légèrement plus élevée dans l'échantillon que dans la population. Pour pouvoir comparer, nous nous sommes limités à la population âgée de 20 à 79 ans. La moyenne d'âge de la population est de 45 ans dans cette tranche d'âge, alors que dans l'échantillon elle est de 48 ans (premiers et deuxièmes ensembles). Cela provient du fait que les jeunes sont sous-représentés dans l'échantillon (34 % des personnes ayant répondu à l'enquête ont entre 20 et 39 ans, contre une proportion de 44 % dans la population), alors que la tranche d'âge des 40-64 ans est surreprésentée (47 % de l'échantillon contre 41 % de la population).

La proportion d'étrangers est nettement plus faible dans l'échantillon que dans la population résidente de plus de 20 ans (6 % contre 18 %).

L'échantillon est également biaisé par rapport au degré de formation : 35 % des personnes ayant répondu au questionnaire ont accompli une formation supérieure, professionnelle ou universitaire, contre seulement 13 % dans la population.

Très liée à la taille des ménages, la taille des logements est également biaisée du côté des grands logements : 20 % de logements d'une ou deux pièces dans la population contre seulement 7 % dans l'échantillon, 25 % de logements de cinq pièces et plus dans la population contre 43 % dans l'échantillon.

Les habitants de maisons individuelles sont surreprésentés dans l'échantillon (30 % contre 21 % dans l'ensemble de la population).

Enfin, il semble que les ménages propriétaires collaborent plus facilement à ce type d'enquête, puisqu'ils sont 47 % dans l'échantillon contre 31 % dans la population. Cela peut s'expliquer par un intérêt plus grand pour les questions liées au logement ou plus précisément au mode de possession.

A.5 PONDÉRATIONS

Les différences entre la population résidante et l'échantillon sont de nature à influencer les résultats tirés de l'enquête, puisqu'elles portent sur des caractéristiques susceptibles de déterminer les préférences pour le logement et le choix du mode de possession. Nous avons donc pondéré les observations de façon à rendre l'échantillon plus représentatif par rapport à ces caractéristiques essentielles.

La pondération est basée sur trois des critères en regard desquels l'échantillon est le moins représentatif de la population :

- le mode de possession du logement,
- la taille du ménage,
- l'âge des personnes.

Ces trois critères divisent la population et l'échantillon en 60 catégories. En principe, le coefficient de pondération attribué à chaque observation d'une catégorie correspond au rapport entre la part de la catégorie correspondante dans la population et la part de cette catégorie dans l'échantillon. Comme deux des 60 catégories ne comprenaient aucune observation dans l'échantillon, les coefficients ont dû être normalisés de manière à ce que le nombre total d'observations après pondération corresponde au nombre effectif avant pondération.

Pour illustrer les effets de la pondération, le tableau A.2 indique les proportions de ménages dans les différentes catégories de modes de possession et les compare aux proportions données par le recensement fédéral de 1990.

Tableau A.2 Mode de possession du logement.

	Recensement 1990 (%)	Enquête de 1996 (%)	Enquête de 1996 (Nombres)
Propriétaire ou copropriétaire	31,3	33,0	515
Locataire coopérateur	3,7	3,3	52
Locataire ou sous-locataire	62,8	62,6	979
Autres	2,2	1,1	19
Total	100	100	1563
Données pondérées des ménages.			

Certaines questions concernent l'ensemble du ménage (le mode de possession actuel par exemple) alors que d'autres s'adressent aux individus (le mode de possession idéal par exemple). Il a donc été nécessaire d'élaborer deux tableaux de coefficients. Pour les ménages, on a comparé la répartition par âge des premiers de l'enquête à la répartition par âge des «chefs de ménage» selon le recensement fédéral de 1990. Pour les individus, on a comparé l'ensemble des personnes ayant répondu à l'enquête (premiers et deuxièmes) à l'ensemble de la population de plus de 18 ans.

La pondération des observations modifie les résultats, mais seulement légèrement. Par exemple, la proportion des personnes qui préfèrent la propriété à la location passe de 87,5 % avant pondération à 83,3 % après pondération.

TABLEAUX DÉTAILLÉS

Nous reproduisons ici des tableaux détaillés, dont l'information est résumée sous forme de graphiques dans le chapitre 3.

Satisfaction exprimée		4	3	2	1	0	Moyenne	Ecart-type	Nombre
Mode de possession	Propriétaire	65	29	5	1	0	3,6	0,7	935
	Copropriétaire	48	25	13	14	0	3,1	1,1	64
	Locataire coopérateur	39	44	16	0	1	3,2	0,8	90
	Locataire	31	49	17	2	1	3,1	0,8	1541
Type de logement	Maison individuelle	67	27	4	0	0	3,6	0,6	613
	Maison contiguë	55	35	7	3	0	3,4	0,8	308
	Ferme	53	40	3	2	2	3,4	0,8	118
	Appartement	31	48	18	3	1	3,1	0,8	1556
Total		44	41	12	2	1	3,3	0,8	2685

Question 20: «Globalement, quelle satisfaction vous procure votre logement actuel? (4 = totalement satisfait, 0 = pas du tout satisfait)». Répartition horizontale en % des réponses. L'écart-type mesure la dispersion des réponses. La dernière colonne contient le nombre des réponses, une indication importante pour juger de la représentativité des résultats.

Tableau B.2 Satisfaction procurée par le logement actuel selon le type de logement et le mode de possession (fig. 3.3).

	Maison individuelle	Maison contiguë	Ferme	Appartement	Total
Propriétaire	3,7	3,6	3,3	3,4	3,6
Copropriétaire	–	3,6	3,3	3,2	3,3
Locataire coopérateur	–	3,1	–	3,1	3,2
Locataire	3,3	3,2	3,0	3,0	3,1
Total	3,6	3,4	3,2	3,1	3,3

Valeur moyenne des réponses à la question 20: «Globalement, quelle satisfaction vous procure votre logement actuel? (4 = totalement satisfait, 0 = pas du tout satisfait)». Aucune valeur n'est indiquée lorsqu'un groupe dans une cellule compte trop peu de membres pour que la moyenne soit fiable.

Tableau B.3 Critères de choix du logement (fig. 3.4).

	4	3	2	1	0	Moyenne	Ecart-type
Calme	58	31	8	2	1	3,4	0,8
Ensoleillement	54	35	8	2	1	3,4	0,8
Grandes pièces	43	40	14	2	1	3,2	0,8
Coûts mensuels faibles	42	33	22	2	1	3,1	0,9
Qualité des relations humaines dans le quartier	39	35	17	4	3	3,1	1,0
Proximité des transports publics	47	29	14	5	5	3,1	1,1
Proximité des commerces, poste, banque	37	39	16	4	3	3,1	1,0
Confort (salles de bain, cuisine...)	36	37	19	5	2	3,0	1,0
Espace vert privé	40	34	17	5	4	3,0	1,1
Vue	30	40	23	5	3	2,9	1,0
Nombreuses pièces	23	42	26	5	4	2,8	1,0
Proximité du lieu de travail	30	36	20	5	9	2,7	1,2
Espace vert public	22	35	27	7	5	2,6	1,1
Proximité des crèches, écoles	25	26	17	7	25	2,2	1,5
Proximité des cinémas, théâtres	6	14	29	20	30	1,4	1,2

Questions 21 à 31: «Si vous deviez chercher un logement aujourd'hui (comme résidence principale), quel degré d'importance attacheriez-vous aux éléments suivants?». Réponses de 4 = ne voudrait y renoncer à aucun prix, à 0 = pas important. Répartition horizontale en % des réponses. Pour chaque qualité, il y a entre 2248 et 2633 réponses, le nombre de réponses étant plutôt plus faible pour les qualités moins valorisées.

Tableau B.4 Attraits de la propriété (fig. 3.15).

	4	3	2	1	0	Moyenne	Ecart-type
Pouvoir aménager librement son logement	53	26	14	4	4	3,2	1,1
Bénéficier d'un avantage fiscal	40	29	18	7	6	2,9	1,2
Eviter le risque d'une hausse de loyer	39	28	21	7	6	2,9	1,2
Constituer une épargne-vieillesse	36	27	19	9	9	2,7	1,3
Eviter de payer les bénéfices de la régie et du propriétaire	38	21	18	11	12	2,6	1,4
Eviter le risque d'une résiliation de bail	35	20	21	11	13	2,5	1,4
Constituer un capital pour les enfants	25	23	21	11	19	2,2	1,4
Utiliser ses loisirs pour aménager son logement	18	25	31	14	12	2,2	1,2
Pouvoir bénéficier d'une plus-value à la revente	17	21	25	16	21	2,0	1,4
Léguer aux descendants la « maison de leur enfance »	17	16	20	15	32	1,7	1,5
Jour du prestige social du propriétaire	4	5	13	15	63	0,7	1,1

Questions 36 à 47: « Certains avantages sont généralement associés à la propriété. Etes-vous, ou voulez vous devenir propriétaire pour ces raisons? (4 = oui, très importante, 0 = non, pas du tout importante) ». Répartition horizontale en % des réponses. Pour chaque avantage, il y a entre 2120 et 2166 réponses.

Tableau B.5 Accord ou désaccord avec des lieux communs (fig. 3.18).

	Entre accord total (4) et désaccord total (0)					Moyenne			Ecart-type
	4	3	2	1	0	Propriétaires ou préfèrent la propriété	Locataires et préfèrent la location	Tous	
L'accession à la propriété est financièrement impossible pour une majorité de ménages	65	21	10	3	2	3,4	3,4	3,4	0,9
Beaucoup de locataires paient des loyers trop élevés par rapport à leur revenu	52	28	14	4	3	3,2	3,3	3,2	1,0
Les locataires sont bien protégés par la loi	22	27	32	11	8	2,4	2,3	2,4	1,2
Devenir propriétaire est dans la nature de l'homme	25	21	28	10	15	2,3	2,2	2,3	1,4
Les propriétaires ne peuvent presque plus changer de logement	19	26	27	14	13	2,1	2,7	2,2	1,3
Payer un loyer, c'est « jeter de l'argent par la fenêtre »	9	14	31	18	27	1,7	1,1	1,6	1,3
A long terme, la location est financièrement plus avantageuse que la propriété	7	10	26	19	38	1,2	2,0	1,3	1,3

Questions 57 à 64: « On entend des choses diverses au sujet des locataires et des propriétaires, parfois même contradictoires. Avec lesquelles des déclarations suivantes êtes-vous d'accord? (4 = totalement d'accord, 0 = pas du tout d'accord) ». Répartition horizontale en % des réponses. Pour chaque lieu commun, il y a entre 2422 et 2530 réponses.

B.2 TABLEAU DU CHAPITRE 4

Nous reproduisons ici un tableau détaillé, dont l'information est résumée sous forme de graphique dans le chapitre 4.

Tableau B.7 Satisfaction procurée aux femmes et aux hommes par leur maison individuelle (fig. 4.2).

Satisfaction exprimée	4	3	2	1	0	Moyenne	Ecart-type	Nombre
Femmes	65	28	6	1	0	3,6	0,6	309
Hommes	71	26	2	0	0	3,7	0,6	294
Total	68	27	4	0	0	3,6	0,6	603

Seulement les répondants habitant des maisons individuelles. Question 20: «Globalement, quelle satisfaction vous procure votre logement actuel? (4 = totalement satisfait, 0 = pas du tout satisfait)». Répartition horizontale en % des réponses. L'écart-type mesure la dispersion des réponses. La dernière colonne contient le nombre des réponses, une indication importante pour juger de la représentativité des résultats.

B.3 TABLEAUX DU CHAPITRE 7

Nous reproduisons ici des tableaux détaillés, dont l'information est résumée sous forme de graphiques dans le chapitre 7.

Tableau B.8 Différence de coût d'usage du logement selon l'horizon temps du bailleur et la durée d'occupation, configurations D et E (fig. 7.13).

Horizon bailleur	Prix d'achat	Loyer /prix	Différence de coût d'usage total du logement, selon la durée d'occupation									
			Loc. bailleur ⁽¹⁾ /Prop. occupant					Loc. non-bailleur/Prop. occupant				
			5 ans	10 ans	20 ans	30 ans	50 ans	5 ans	10 ans	20 ans	30 ans	50 ans
Configuration D												
30 ans	412 000 fr.	6,0%	8,6%	8,7%	8,7%	8,7%	8,7%	2,3%	6,2%	8,1%	8,7%	9,2%
10 ans	390 000 fr.	6,3%	8,6%	8,6%	8,6%	8,7%	8,7%	5,0%	8,7%	10,5%	11,1%	11,5%
Configuration E												
30 ans	412 000 fr.	6,0%	3,7%	4,1%	4,3%	4,4%	4,5%	-2,7%	1,6%	3,7%	4,4%	4,9%
10 ans	390 000 fr.	6,3%	3,9%	4,4%	4,6%	4,6%	4,7%	0,3%	4,4%	6,4%	7,0%	7,5%
⁽¹⁾ Attention: son horizon de calcul est le même que celui du propriétaire-occupant.												

ANNEXES C ET D

Le lecteur trouvera:

- en annexe C, le Questionnaire de la grande enquête de 1996,
- en annexe D, le Questionnaire de l'enquête de 1999,

sur le site Internet <http://housing.epfl.ch>.

Ce livre constitue une synthèse de la situation de l'accèsion à la propriété du logement en Suisse. Il se base sur une grande enquête menée par les auteurs et l'Institut de Recherche sur l'Environnement Construit de l'Ecole polytechnique fédérale de Lausanne auprès de la population, afin d'analyser les aspirations des Suisses en matière de logement, leurs difficultés à accéder à la propriété et les démarches entreprises par ceux qui y sont parvenus. L'ouvrage expose par ailleurs les avantages et les inconvénients de l'accèsion à la propriété, notamment d'un point de vue économique et fiscal, et offre un regard croisé sur les politiques pratiquées dans les différents pays européens.

Ouvrage synthétique et sans précédent, il s'adresse tout autant aux professeurs, chercheurs et étudiants en urbanisme, architecture et économie du logement qu'aux professionnels de l'habitation (architectes, gérances immobilières, etc.), aux autorités et aux milieux politiques et à toute personne envisageant d'accéder à la propriété.

Philippe Thalmann est licencié en économie politique de l'Université de Lausanne en 1984 et docteur (PhD) de l'Université Harvard (Cambridge, USA) en 1990. Maître-assistant à l'Université de Genève, puis professeur-assistant à l'Université de Lausanne, Philippe Thalmann est depuis 1994 professeur extraordinaire d'économie de la construction à l'Ecole polytechnique fédérale de Lausanne.

Philippe Favarger est licencié en économétrie et en économie politique de l'Université de Genève en 1985 et 1986 respectivement. Il a obtenu le doctorat en sciences économiques de l'Université de Genève en 1996. Dès 1995, il rejoint l'Institut de recherche sur l'environnement construit de l'Ecole polytechnique fédérale de Lausanne où il est devenu premier assistant.