

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.

Nos 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):

- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 6% de propriétaires neutres, qui le sont devenus sans véritable projet d'accéder à la propriété mais par exemple par héritage.
- 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.
- 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 à 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 la grande 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, l'enquête confirme une image traditionnelle de la femme, plus attentive au confort du foyer et aux besoins 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 attraits 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 5½ revenus annuels, ce qui n'est possible pour la plupart des accédants que moyennant un crédit, qui se monte en moyenne à ¾ 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 ¾ 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 propriétaire par achat, 30% en construisant eux-mêmes et les autres surtout par héritage. La moitié d'entre eux ont dépensé entre 3½ et 6½ 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 5½ 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 l'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^{ème} pilier apportant une contribution marginale. En multipliant 25% environ de fonds propres par 5½ revenus annuels pour le prix d'acquisition, on trouve que les accédants ont apporté des fonds propres correspondant en moyenne à 1½ revenu annuel environ. Ceci représentait en moyenne les ¾ 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. Puis 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 de ce 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 inter-temporelles 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 minimum 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 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 2'000 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 trouve 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 1½ milliard de francs sur les impôts sur le revenu et quelques 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 son 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 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 raison 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.