

Jacques RIBOUD



EXEMPLE
DE FONCTIONNEMENT
DU
TITRE **HYPOTHÉCAIRE**

Extrait d'un article de
" L'ÉCONOMIE "
du 17 Décembre 1965 :

POUR UN
" VÉHICULE " HYPOTHÉCAIRE



POUR UN

“ VÉHICULE ” HYPOTHÉCAIRE

Pour parvenir à utiliser les *éléments d'incitation* à l'épargne qu'enferme en lui-même le secteur immobilier — et que ne possèdent pas au même degré les autres secteurs — il est nécessaire de disposer d'un *instrument* adéquat dont chacun peut commodément se servir pour convertir les fonds dont il dispose en placements immobiliers. Le problème est de détourner ceux qui ont le libre usage de leurs fonds, d'un emploi de consommation immédiate, et de leur faire préférer un emploi plus utile qui est l'épargne immobilière. Or, le secteur immobilier dispose d'*atouts psychologiques* qui sont : son caractère concret, sa matérialité sur le sol, sa décomposition en unités physiques, accessibles à une multitude et à la portée d'une foule d'investisseurs. Mais ces éléments d'incitation pour s'épanouir exigent ce que les Anglais appellent un « *véhicule* », c'est-à-dire un instrument, à la fois psychologique et administratif qui, en établissant des relations directes et simples entre producteurs d'épargne et utilisateurs, aura un effet d'entraînement mutuel — favorable à sa formation et à sa distribution.

LE MEILLEUR « VÉHICULE » EST LE TITRE HYPOTHÉCAIRE

L'examen des différents systèmes en vigueur, en France autrefois, et à l'étranger aujourd'hui, amène à conclure que c'est le *titre hypothécaire* qui réussira le mieux à tenir lieu de véhicule, à condition que ce régime déjà ancien soit modernisé et adapté en fonction des enseignements récents de systèmes analogues en vigueur à l'étranger.

Le titre hypothécaire est une obligation émise par un organisme spécialisé en contrepartie d'une hypothèque, prise par lui, sur un bien immobilier. A la base du système se trouve donc un organisme spécialisé auquel s'adresse le candidat emprunteur. Après appréciation du bien, vérification du titre de propriété et inscription sur le registre hypothécaire, l'établissement spécialisé remet à l'emprunteur non une somme en numéraire mais des titres dont la valeur nominale est égale au montant du prêt accordé, à charge pour l'emprunteur de négocier ces titres, c'est-à-dire de trouver un prêteur qui les lui achète en numéraire, à un prix qui dépend du taux du loyer de l'argent, ou plus exactement du cours des prêts hypothécaires. Par la suite, l'organisme spécialisé perçoit de l'emprunteur, sur la base de la valeur nominale, les annuités de remboursement et

l'intérêt, et fait le service des titres (amortissement et intérêts) aux porteurs. La différence entre les montants perçus et versés par l'établissement spécialisé étant calculée (1%) de manière à couvrir les frais généraux, les sinistres et le bénéfice.

Voici un exemple des facilités apportées par le titre hypothécaire et modernisé de manière à faire une synthèse de ce que l'usage a sanctionné comme le meilleur dans la lettre de gage, dans le régime actuel des prêts du Crédit Foncier et dans le F.H.A. américain.

Commençons par le début, au moment où le constructeur promoteur, propriétaire du terrain, ou son représentant, élabore un programme, fait des devis, établit un plan de financement. Une fois les études préliminaires accomplies, il s'adresse à l'établissement spécialisé. Un inspecteur fait une enquête, examine l'affaire, se rend sur place, apprécie les conditions du marché, l'environnement, etc. (C'est la procédure du F.H.A.) et agit au total comme le ferait un capitaliste auquel le constructeur proposerait une association. (Et c'est bien, en effet, à une sorte d'association qu'est conduit l'établissement spécialisé, du fait même de son rôle d'assureur-prêteur.)

L'enquête est maintenant terminée, le programme et ses chances de réussite appréciés, le

montant global du prêt (en titres) fixé ; l'organisme spécialisé prend alors une hypothèque sur le terrain et accomplit les formalités de publicité foncière.

Le constructeur ayant ainsi consolidé les bases de son programme lance les travaux ; au fur et à mesure que le chantier progresse, et en fonction du stade atteint par la construction, l'organisme spécialisé remet au constructeur, après contrôle sur place, un montant en titres dont la valeur nominale est égale à une certaine fraction du montant total qu'il a accepté de prêter. Les différents stades de construction et les fractions du prêt versées peuvent être empruntés aux règlements fort judicieux du Crédit Foncier :

5% - plancher haut du rez-de-chaussée,

5% - plancher haut du 1^{er} étage pour les immeubles à deux niveaux,

10% - arase des murs du 2^e étage, pignons montés,

35% - couverture - étanchéité assurée, etc.

Une fois en possession des titres, le constructeur s'en sert pour se procurer les fonds liquides dont il a besoin pour payer son personnel et ses fournisseurs et, à cette fin, escompte les titres à la banque ou les remet en nantissement. Parallèlement, la banque négocie les titres sur le marché

et trouve des capitaux, ou les conserve ou encore les écoule chez les acheteurs de logement, c'est-à-dire que, par le truchement du constructeur, elle impose à l'acquéreur la reprise en argent liquide de tout ou partie des titres qu'elle détient et qu'elle a, jusqu'à ce moment, conservés en garantie des avances de trésorerie consenties au constructeur.

De son côté, l'acheteur de logement utilise les titres pour se procurer les prêts à long terme dont il a besoin auprès des différents organismes prêteurs : mutuelles, collecteurs des 1%, compagnies d'assurances, etc.

Par ce mécanisme, le titre hypothécaire permet, au moment de la vente, soit de procurer à l'acquéreur du logement, par l'intermédiaire de la banque, le prêt à long terme dont il a besoin, soit de lui donner un moyen commode de mobiliser lui-même les prêts qu'il peut obtenir d'autres sources sans poser pour autant à ces dernières des problèmes gênants d'enquête et de garantie.

Le rôle de contrôle de l'organisme spécialisé s'exerce non seulement à l'égard du constructeur (conformité au devis, respect des barèmes de prix, etc.) mais aussi à l'égard de l'acquéreur. A ce titre, l'organisme spécialisé vérifie la capacité d'emprunt du client, et éventuellement sa qualification sociale. En fonction de cette enquête

personnelle, il maintient ou réduit le prêt hypothécaire consenti (en titres), ou encore le complète éventuellement jusqu'à un plafond qui doit pouvoir être assez haut (90% du logement) (procédure F.H.A.), les conditions d'attribution étant réglées par des certificats provisoires jusqu'à ce que le prêt final soit régularisé au moment de la cession du logement à l'acquéreur (par acte notarié).

RÉDUCTION DE FRAIS PAR LE PRÊT UNIQUE

Le principe d'un *prêt unique* portant (dans des cas bien définis et limités) sur un pourcentage élevé du coût du logement est souvent contesté. En fait, il est appliqué à l'étranger et doit être reconnu comme le meilleur moyen d'abaisser *la marge de distribution du crédit* (différence entre les taux des intérêts demandés à l'emprunteur et versés à l'épargnant), marge qui reste inévitablement élevée lorsque l'emprunteur est contraint de mettre bout à bout plusieurs prêts, accordés indépendamment les uns des autres, pour réunir la somme dont il a besoin. Pour la même raison, il est préférable de renoncer à ces hypothèques à risques échelonnés, de premier rang, de deuxième rang, etc., procédures compliquées, onéreuses et inutiles. A partir du moment où le prêt se rap-

proche du coût total du logement, l'opération ne relève plus du prêt hypothécaire usuel (basé sur la *valeur vénale de réalisation*, et affecté le plus souvent d'un abattement important en raison du risque couru). Elle relève tout autant de la technique de l'assurance, dont la prime est calculée pour couvrir les sinistres. Tenant moins compte de la réalisation éventuelle du gage que de la probabilité de défaut de paiement par l'emprunteur, le prêt ne peut manquer de s'apparenter au *crédit personnel*.

Aux Etats-Unis, le F.H.A. garantit le prêteur sur hypothèque, pour un logement déterminé, mais il se réserve, lorsque la propriété change de main, d'accepter ou de refuser le maintien, au bénéfice du nouveau propriétaire, de la garantie accordée au prêteur. De la même façon, dans le régime du titre hypothécaire, l'organisme émetteur pourra ou compléter, ou au contraire exiger la restitution de tout ou partie des titres remis en contrepartie d'une hypothèque.

Les résultats obtenus par le F.H.A., unanimement reconnus, sa réussite financière (la prime fixée au taux de 0,5% du capital restant dû a suffi pour couvrir ses frais, les pertes et lui a permis de constituer une réserve substantielle) justifient la validité de cette conception d'ailleurs appliquée déjà en France par plusieurs organismes bancaires.

Cela dit, il faut noter que la couverture du risque, si elle est accordée par un organisme spécialisé privé, ou semi-privé, implique en fait une réassurance par le Trésor. Mais cette réassurance devrait être donnée globalement et, conformément aux méthodes de gestion modernes, faire l'objet d'une délégation sans que le Trésor exige de vérifier lui-même toutes les opérations de prêts dans lesquelles il est engagé par le jeu d'une réassurance. Il serait bon, à ce propos, que le Trésor rembourse automatiquement les pertes provenant d'une occupation abusive des lieux par un débiteur défaillant. Par le jeu de la réassurance, la Puissance Publique indemniserait ainsi les créanciers lésés par la dérobade, devant une infraction à la loi, de ceux-là même qui sont chargés de la faire respecter. Elle supporterait de cette façon, conformément à l'équité, les conséquences de ses propres errements.

ROLE DE « VÉHICULE » JOUÉ PAR LE TITRE

Pour apprécier comme il se doit la souplesse du mécanisme proposé, il suffit de le comparer à ceux qu'il a fallu monter pour assurer le financement intérimaire (versements au constructeur) et le financement à long terme (prêts à l'acheteur).

A chacune des étapes de ce long parcours qui commence à l'achat du terrain et s'achève à la remise des clés, se présente le problème d'avance de fonds, donc de risque, donc de garantie ; problèmes compliqués tant qu'ils sont aux échelons des multiples participants à l'opération. Pour les résoudre, des procédures lourdes et coûteuses ont été imaginées. Le titre hypothécaire les remplacerait avantageusement : La participation désirable de l'acheteur du logement au financement intérimaire est assurée ; le constructeur dispose des fonds que lui remet son client, au fur et à mesure que progressent les travaux ; mais ce client, tout comme la banque qui fait l'avance de trésorerie, est protégé par l'organisme spécialisé qui contrôle le constructeur avant de lui remettre les titres. Sur le prêt à long terme, le titre permet de résoudre cet irritant problème et cette source de frais inutiles qu'est la fragmentation des prêts sans, pour ce faire, bouleverser l'organisation actuelle de collecte de l'épargne : tous ces établissements collecteurs : mutuelles, 1%, etc., existent, fonctionnent. Il y a intérêt non seulement à ce qu'ils subsistent mais à ce qu'ils se développent. D'un autre côté, il est anormal que, du fait de leur intervention simultanée auprès de chaque emprunteur, ce dernier supporte des marges de distribution trop élevées.

LE TITRE EST LE MEILLEUR MOYEN DE « MOBILISER L'IMMOBILIER »

Une fois le prêt consolidé et l'acheteur en possession de son logement, la commodité apportée par le titre hypothécaire ne cesse pas de se manifester. Tous les prêteurs qui sont intervenus à des stades divers dans le financement (banques, établissements de crédit, mutuelles, etc.) peuvent ou conserver les titres hypothécaires, qui leur ont été remis, ou au contraire les mobiliser. De son côté, l'acheteur peut se libérer avant terme en remettant des titres achetés par lui sur le marché et en obtenant de l'organisme spécialisé une réduction correspondante d'hypothèque.

Ce dernier exemple, ajouté à ceux qui le précèdent, montre que, de la première à la dernière des multiples opérations qu'exige le financement du logement, le titre apporte des simplifications d'une ampleur qui justifie sa prétention à constituer un « véhicule » à la fois psychique et administratif propre à accroître la formation d'épargne et en améliorer la distribution.

Ce système certes n'a pas la prétention de réussir à procurer au logement tous les fonds dont il aura besoin, mais il réussirait à corriger certaines des déficiences graves et prolongées dont souffrent nos méthodes de financement.