

QUELQUES MOTS CLÉS

Nadia Kesteman

Caisse nationale d'allocations familiales (CNAF) | « Informations sociales »

2009/5 n° 155 | pages 6 à 11

ISSN 0046-9459

Article disponible en ligne à l'adresse :

<http://www.cairn.info/revue-informations-sociales-2009-5-page-6.htm>

Pour citer cet article :

Nadia Kesteman, « Quelques mots clés », *Informations sociales* 2009/5 (n° 155),
p. 6-11.

Distribution électronique Cairn.info pour Caisse nationale d'allocations familiales (CNAF).

© Caisse nationale d'allocations familiales (CNAF). Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

Points de repères

Quelques mots clés

Nadia Kesteman – conseillère technique recherche à la Cnaf

► Loyers et accession

Indice de référence des loyers

Depuis l'entrée en vigueur de la loi du 8 février 2008, l'indice de référence des loyers correspond à l'indice des prix à la consommation hors tabac et hors loyers. Conformément à la loi du 6 juillet 1989 tendant à améliorer les rapports locatifs, il permet de réviser annuellement les loyers des contrats de location en cours sans qu'il soit nécessaire de faire un avenant. Du 1^{er} janvier 2006 au 9 février 2008, il s'agissait d'un indice composite des prix à la consommation hors tabac et hors loyers, de l'indice des prix des travaux d'entretien et d'amélioration du logement, et de l'indice du coût de la construction. Il avait lui-même remplacé l'indice basé sur le seul coût de la construction, utilisé jusqu'au 31 décembre 2005. Ces deux derniers modes de calcul étaient inflationnistes, le coût de la construction augmentant plus que l'indice des prix de consommation.

Moratoire ou blocage des loyers

Synonyme de blocage des loyers, le premier moratoire de l'augmentation des loyers a lieu en 1914, durant la guerre. Les loyers furent ensuite diminués de 10 % dans les années 1930 (après la crise de 1929), puis bloqués à nouveau durant le premier semestre 1974 (premier choc pétrolier). Depuis la loi du 6 juillet 1989, les hausses annuelles sont encadrées en fonction d'un indice de référence (voir *supra*). Cette loi prévoit également un encadrement des hausses lors des renouvellements de baux avec le locataire

en place. Le propriétaire peut alors proposer une augmentation, lorsque le loyer est manifestement sous-évalué par rapport à celui des logements comparables du voisinage. Des dispositions spécifiques s'appliquent en Île-de-France.

Taux d'effort brut et net

Le taux d'effort est égal au rapport entre la dépense en logement d'un ménage et son revenu. La dépense en logement peut inclure ou non les charges (charge financière simple ou totale). Le taux d'effort est dit « net » si l'aide au logement perçue par le ménage est déduite de la dépense de logement, et « brut » dans le cas contraire. Cet indicateur permet de mesurer le poids de la dépense liée à l'occupation du logement sur le budget des ménages et le pouvoir « solvabilisateur » des aides au logement. Le revenu pris en compte dans le calcul du taux d'effort inclut les revenus d'activité professionnelle salariée ou non salariée, les revenus de remplacement (indemnités maladie et chômage), les retraites et préretraites, les prestations sociales et familiales, et les revenus du patrimoine financier (source : www.insee.fr, rubrique « Définitions et méthodes »).

Loyer fictif ou imputé

La notion de « loyer imputé » ou « fictif » recouvre le service de location que se rendent à eux-mêmes les propriétaires de leur logement : à savoir, les loyers qu'ils auraient à payer s'ils étaient locataires du logement qu'ils habitent (source : www.insee.fr, rubrique « Définitions et méthodes »).

Indice Clameur

(Connaître les loyers et analyser les marchés sur les espaces urbains et ruraux)

Il s'agit d'un indice descriptif et non prescriptif qui mesure l'évolution annuelle des prix de location (basés théoriquement sur l'indice de référence des loyers) et de relocation (prix libres).

► Prix

Élasticité

L'élasticité est le rapport relatif de la variation d'une variable à celle d'une autre. L'élasticité prix d'un bien est définie comme le rapport entre la variation relative du prix d'un bien et la variation relative de l'offre de ce bien. Ainsi, généralement, lorsque la quantité offerte diminue, le prix augmente, et inversement. Dans le cas du logement, l'élasticité de son prix par rapport au nombre de logements semble faible dans les situations d'augmentation de l'offre (voir l'article de J. Friggit).

Valeur d'usage et valeur d'échange

La valeur d'échange ou vénale désigne le taux auquel une marchandise s'échange, la valeur d'échange étant relative à un autre bien : il s'agit d'une propriété de la marchandise qui permet de la confronter avec d'autres marchandises sur le marché en vue de l'échange. Ainsi, pour leur échange, un bien A vaut x_B et un bien B vaut x_A , ces valeurs prenant la forme d'une grandeur monétaire. La valeur d'usage, quant à elle, est relative au besoin (elle est subjective) : il s'agit de l'utilité concrète du bien pour un individu considéré (voir l'article de R. Rigot).

► Revenus

Revenu disponible

Le revenu disponible d'un ménage comprend les revenus d'activité, les revenus du patrimoine, les transferts en provenance d'autres ménages

et les prestations sociales (y compris les pensions de retraite et les indemnités de chômage), nets des impôts directs. Quatre impôts directs sont généralement pris en compte : l'impôt sur le revenu, la taxe d'habitation et les Contribution sociale généralisée (CSG) et Contribution à la réduction de la dette sociale (CRDS) (source : www.insee.fr, rubrique « Définitions et méthodes »).

Revenu par unité de consommation (RUC)

Système de pondération attribuant un coefficient à chaque membre du ménage et permettant de comparer les niveaux de vie de ménages de taille ou de composition différente. Pour procéder à cette comparaison, on ne peut s'en tenir à la consommation par personne. En effet, les besoins d'un ménage ne s'accroissent pas en stricte proportion de sa taille. Lorsque plusieurs personnes vivent ensemble, il n'est pas nécessaire de multiplier tous les biens de consommation (en particulier les biens de consommation durables) par le nombre de personnes pour garder le même niveau de vie. Aussi, pour comparer les niveaux de vie de ménages de taille ou de composition différente, on utilise une mesure du revenu corrigé par Unité de consommation (UC) à l'aide d'une échelle d'équivalence. L'échelle actuellement utilisée retient la pondération suivante : 1 UC pour le premier adulte du ménage ; 0,5 UC pour les autres personnes de 14 ans ou plus ; 0,3 UC pour les enfants de moins de 14 ans (source : www.insee.fr, rubrique « Définitions et méthodes »).

Dépenses contraintes ou préengagées et revenu arbitral

Les dépenses contraintes ou préengagées sont des « dépenses à engagement contractuel et dont le contrat est difficilement résiliable ou renégociable. On peut aussi les définir en considérant que leur élasticité aux prix de court terme est nulle : elles sont engagées quel que soit leur

prix » (Jérôme Accardo, Pascal Chevalier, Gérard Forgeot, Adrien Friez, Dominique Guédès, Fabrice Lenglard et Vladimir Passeron, « La mesure du pouvoir d'achat et sa perception par les ménages », Rapport sur l'économie française, 2007, http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ref/ECO-FRA07C.PDF).

Le « revenu imputable » est obtenu après imputation des dépenses contraintes (cette notion ne doit pas être confondue avec celle de revenu disponible ni avec celle de « reste à vivre », voir *infra*). Les dépenses contraintes regroupent : les dépenses liées au logement (y compris les loyers imputés aux propriétaires occupant leur logement), ainsi que les dépenses relatives à l'eau, au gaz, à l'électricité et aux autres combustibles utilisés dans les habitations ; les services de télécommunications ; les frais de cantine ; les services de télévision (redevance télévisuelle, abonnements à des chaînes payantes) ; les assurances (hors assurance-vie) ; les services financiers (y compris les services d'intermédiation financière indirectement mesurés).

« Les dépenses préengagées augmentent depuis 2002, avec des évolutions différentes selon les postes : le poids des impôts (hors prélèvements sociaux) est orienté à la baisse (6,7 % du revenu courant), la part des remboursements d'emprunts se maintient à 9 %. En revanche, les dépenses d'assurances (en hausse de 2 points à près de 8,8 %) et surtout de logement (passant de 17,5 % en 2001 à 20,2 % en 2006) pèsent de plus en plus dans les budgets. Il existe de fortes disparités entre ménages. Chez les ménages des deux déciles de niveau de vie les plus bas, les dépenses préengagées représentent plus de la moitié du revenu courant en 2001 et les trois-quarts en 2006. Pour les niveaux de vie plus élevés, cette part est bien moindre, et les écarts entre ménages plus faibles. Pour les 20 % des ménages les plus aisés, la part des dépenses préengagées

dans la dépense totale baisse (- 4 points) » (J. Accardo et al., op. cit.).

« Reste à vivre »

La circulaire du 24 mars 1999 relative à la procédure de traitement des situations de surendettement des particuliers, prise en application de la loi du 29 juillet 1998 d'orientation relative à la lutte contre les exclusions, explicite la notion de « reste à vivre » telle qu'envisagée par la loi précitée de 1998. Dans le cadre d'une procédure de surendettement, il doit être fait application d'un barème en vue de déterminer la part des ressources mensuelles affectées au remboursement du passif du débiteur. Cependant, la somme à rembourser ne peut jamais être supérieure à la différence entre le montant des ressources mensuelles réelles de l'intéressé et le montant du Revenu minimum d'insertion (RMI), majoré de 50 % dans le cas d'un ménage (débiteur vivant en couple, avec ou sans enfants). Le reliquat de revenu après ce calcul constitue le « reste à vivre ».

► Questions foncières

Portage foncier

« De façon restrictive, on désigne par "portage foncier" le fait d'acquérir un terrain plus ou moins longtemps avant son aménagement ou sa construction. Ce portage a un coût constitué, d'une part, du prix de l'argent pour le porteur et, d'autre part, du risque de non-réalisation de l'opération projetée. [...] La question est alors de savoir si la valeur des avantages attendus est bien au moins égale au coût du portage. Or, ce n'est pas toujours le cas, si bien que le montage de certaines opérations vise, au contraire, à différer au maximum l'achat des terrains afin de faire supporter, si possible, le coût du portage par les propriétaires de terrains eux-mêmes. On aboutit alors à une acception plus générale de la notion de "portage foncier" qui devient l'équivalent du

“coût de la détention d’un terrain”. Cette définition plus large permet d’examiner dans quels cas il est plus “économique” de faire porter le terrain par telle ou telle catégorie d’acteurs » (Joseph Comby, « Les logiques contradictoires du portage foncier », www.comby-foncier.com).

Offre potentielle et effective de foncier

« Lorsqu’un promoteur (qu’il s’agisse d’un professionnel ou d’un particulier construisant pour lui-même) envisage une opération de construction, il détermine le prix de revient du logement neuf par comparaison avec celui des logements anciens situés dans le voisinage (et compte tenu de sa marge s’il est un professionnel). Après déduction de ses coûts, relativement inertes (le coût de la construction étant en particulier beaucoup moins volatil que le prix des logements ou du foncier), il obtient le prix auquel il peut payer le foncier. En ce sens, c’est le prix des logements qui détermine le prix du foncier, non l’inverse. Certes, si le prix de marché du foncier est plus élevé que le prix que le promoteur estime pouvoir payer, ce dernier renonce à construire, et un moindre accroissement de l’offre de logements engendre en principe une croissance supérieure du prix des logements, mais on a vu plus haut que l’élasticité du prix des logements par rapport à la taille du parc est assez faible. Par ailleurs, si le prix de marché du foncier est plus élevé que ce que le promoteur pense pouvoir payer, c’est que d’autres promoteurs, ceux précisément qui ont fait ce prix de marché, ont acheté du foncier et vont donc accroître l’offre de logements » (Jacques Friggit, <http://www.bulle-immobiliere.org/forum/viewtopic.php?t=25399>).

Droit de préemption urbain (DPU)

Les communes dotées d’un Plan d’occupation des sols (POS) ou d’un Plan local d’urbanisme (PLU) peuvent instituer un droit de préemption urbain sur tout ou partie des zones urbaines et

des zones d’urbanisation future délimitées par ce plan, dans les périmètres de protection rapprochée de prélèvement d’eau destinée à l’alimentation des collectivités humaines, dans les périmètres définis par un plan de prévention des risques technologiques, ainsi que sur tout ou partie de leur territoire couvert par un plan de sauvegarde et de mise en valeur. Les conseils municipaux des communes dotées d’une carte communale peuvent, en vue de la réalisation d’un équipement ou d’une opération d’aménagement, instituer un droit de préemption dans un ou plusieurs périmètres délimités par la carte. Le droit de préemption peut être défini comme la faculté reconnue à une personne physique ou morale de se substituer à l’acquéreur d’un bien que son propriétaire a mis en vente. Ce droit a été attribué aux collectivités publiques pour leur permettre d’intervenir sur le marché foncier dans certaines zones sensibles. La loi du 18 juillet 1985 relative à la définition et à la mise en œuvre de principes d’aménagement a distingué les deux principaux droits de préemption : le droit de préemption exercé dans les Zones d’aménagement différé (ZAD), instrument d’État, et le Droit de préemption urbain (DPU), outil décentralisé, étant précisé que certaines règles sont communes entre les deux procédures. Ces droits sont exercés en vue de la réalisation d’actions ou d’opérations d’aménagement : « mettre en œuvre un projet urbain, une politique locale de l’habitat, organiser le maintien, l’extension ou l’accueil des activités économiques, favoriser le développement des loisirs et du tourisme, réaliser des équipements collectifs, lutter contre l’insalubrité, permettre le renouvellement urbain et sauvegarder ou mettre en valeur le patrimoine bâti ou non bâti et les espaces naturels ». Depuis la loi relative à la Solidarité et au renouvellement urbains (SRU), la collectivité exerçant le DPU a la possibilité de motiver sa décision en se référant à une délibération par laquelle la commune a défini

« le cadre des actions qu'elle entend mettre en œuvre pour mener à bien un programme local de l'habitat » ou, « en l'absence de programme local de l'habitat, lorsque la commune a délibéré pour définir le cadre des actions qu'elle entend mettre en œuvre pour mener à bien un programme de constructions de logements locatifs sociaux » ou a délimité des « périmètres déterminés dans lesquels elle décide d'intervenir pour les aménager et améliorer leur qualité urbaine ». Seules les communes dotées d'un POS/PLU sont autorisées à instituer le DPU sur tout ou partie des zones délimitées par le plan, sur tout ou partie des secteurs couverts par un plan de sauvegarde et de mise en valeur ainsi que dans certains périmètres de protection. La commune peut décider d'appliquer le droit de préemption à certains biens qui ne sont pas normalement couverts par la procédure ; on évoque alors le DPU « renforcé ». Dans les communes faisant l'objet d'un constat de carence du préfet en application de l'article 55 de la loi SRU en matière de réalisation de logements sociaux, la loi du 25 mars 2009 de mobilisation pour le logement et la lutte contre l'exclusion confie expressément au préfet l'exercice du droit de préemption urbain sur toutes les aliénations de terrains bâtis ou non bâtis affectés au logement et sur ceux destinés à être affectés à une opération prévue par la convention conclue entre le préfet et un organisme d'Habitation à loyer modéré (HLM).

Établissement public foncier (EPF)

Les EPF d'État peuvent mettre en œuvre toutes les prérogatives de puissance publique prévues en matière foncière par le Code de l'expropriation et par le Code de l'urbanisme : acquisition par voie amiable ou expropriation, gestion de zones d'aménagement différé, droit de préemption urbain par délégation des collectivités locales. Ils ont la possibilité de disposer d'une ressource fiscale, la taxe spéciale d'équipement,

qui leur permet d'exercer les actions foncières dont ils ont la charge : achat de terrains, portage foncier (voir ce terme), revente de terrains. Leur action s'inscrit essentiellement dans le cadre de conventions passées avec les collectivités locales. La convention définit un cadre contractuel précisant les conditions d'acquisition et de portage, les délais de revente, la détermination du prix de cession et les modalités de paiement. Les Établissements publics fonciers locaux (EPFL) sont compétents pour réaliser, pour leur compte, pour le compte de leurs membres ou de toute personne publique, toute acquisition foncière ou immobilière en vue de la constitution de réserves foncières ou de la réalisation d'actions ou d'opérations d'aménagement. Ils peuvent acquérir les biens par voie amiable ou par voie d'expropriation dans le cadre des déclarations d'utilité publique. Ils sont aussi susceptibles d'exercer par délégation les droits de préemption définis par le Code de l'urbanisme : le droit de préemption urbain (voir ce terme), le droit de préemption en zone d'aménagement différé, ainsi que le droit de préemption sur les espaces naturels sensibles. Ils disposent également de la taxe spéciale d'équipement (source : ministère de l'Équipement/Direction générale de l'urbanisme, de l'habitat et de la construction, mars 2004, <http://www.muleta.org>).

Syndrome « NIMBY » (Not In My Backyard : Pas dans mon jardin)

« Le terme qualifie des discours et des pratiques d'opposition de plus en plus fréquentes : l'opposition de populations riveraines à l'implantation ou à l'extension d'une nouvelle installation : entreprise, décharge, parc à conteneurs, axe de communication, centre d'accueil pour demandeurs d'asile ou lieu d'aide aux toxicomanes... Le phénomène NIMBY est souvent connoté négativement. Il serait le signe d'un égoïsme individuel et des collectivités locales, la marque d'un refus

d'assurer les coûts de services communs ou d'entreprises dont la dynamique profite, finalement, à l'ensemble de la communauté. Pourtant, certains y voient aussi la vitalité d'une conscience citoyenne et du souci d'un environnement respecté, la manifestation d'une exigence de qualité de vie. Selon la nature des projets, des oppositions et des acteurs, il s'agit probablement tantôt de conflit d'intérêts, tantôt de combat d'opinions. En tout cas, l'engagement est lié à l'usage d'un territoire et le facteur de proximité est décisif » (source : http://environnement.wallonie.be/cgi/doctrine/nimby/nimby/pheno_nimby.asp).

► **L'immobilier comme placement financier**

Plus-value d'urbanisation

« Selon une première conception, largement répandue dans les pays d'Europe du Nord, la propriété du sol n'inclut pas le droit à la plus-value résultant du mouvement général d'urbanisation et, concrètement, de la réalisation d'équipements d'infrastructure généralement à la charge partagée des constructeurs et de la collectivité. C'est par exemple le cas en Suède ou aux Pays-Bas : suivant des mécanismes différents [...], la plus-value d'urbanisation est pour l'essentiel captée par la collectivité. L'autre conception, qui prévaut par exemple dans plusieurs pays d'Europe du Sud, [...] consiste à laisser au propriétaire foncier initial le bénéfice de la plus-value, sous réserve de corrections fiscales, par exemple la taxation des Plus-values » (Vincent Renard, « Où en est le système des transferts de COS ? », <http://www.adeef.org/site/?p=392>).

Pouvoir diversificateur de l'immobilier

Les placements immobiliers permettent aux agents de diversifier leur patrimoine. Les variations du prix des logements et celles du prix des actions étant globalement indépendantes

sur longue période (voir l'article de J. Friggit), la diversification des placements permet de limiter les risques de moins-value en cas de retournement de conjoncture sur un marché d'actifs.

Bulle immobilière

« Une bulle spéculative est généralement définie comme une phase pendant laquelle les prix négociés s'affranchissent de leurs relations habituelles avec les données économiques dites fondamentales et s'inscrivent dans une tendance fortement haussière autonome. C'est aussi une période pendant laquelle les rendements attendus des actifs sont de plus en plus basés sur la plus-value de revente espérée et de moins en moins sur les revenus naturels, dont le taux diminue à mesure que le prix s'élève. On peut donc ajouter que c'est aussi un moment où la fonction de rappel vers l'équilibre, attribuée au marché concurrentiel, ne joue plus son rôle et où, au contraire, la hausse des prix se nourrit d'elle-même. Le phénomène de bulle spéculative peut s'appliquer de manière très simple au marché immobilier, lorsque la hausse du prix de vente ou d'achat du mètre carré ne s'accompagne pas d'une hausse simultanée de même ordre des loyers, entraînant la baisse, au moins temporaire, du rendement locatif » (Jacques Ninet, « Les déterminants récurrents de la formation des bulles financières », <http://scec.univ-poitiers.fr/recherpubli/doctravail/M2003-05.pdf>).