



Etats-Unis : la crise immobilière est loin d'être finie ...

27 novembre 2007

La débandade des banques américaines, et dans une moindre mesure des banques européennes d'août dernier se poursuit au fil de la publication des derniers résultats trimestriels. Aux Etats-Unis, Citigroup a vu son bénéfice net plonger de 57 % au troisième trimestre par rapport au trimestre précédent, Bank of America, de 32 % ! Après avoir passé par pertes et profits 7,9 milliards de créances douteuses (après 5,5 milliards annoncés début octobre), Merrill Lynch a accusé des pertes de 2,2 milliards de \$ qui pourraient atteindre 4,5 milliards au quatrième trimestre selon Goldman et Sachs. Cette succession de mauvaises nouvelles devrait continuer dans les prochains trimestres avec la baisse des prix de l'immobilier dans certaines régions des Etats-Unis, et obliger les banques détentrices de ces mauvaises créances à provisionner encore en 2008. Les experts du FMI évaluent ces pertes à 170 milliards de \$, d'autres à 300 milliards.

Après avoir cru pendant longtemps que le temps travaillait pour eux, que la hausse des prix de l'immobilier leur permettrait de rembourser leur dette via les refinancements, les ménages américains devenus spéculateurs à leur insu sont aujourd'hui les premières victimes de ce miroir aux alouettes. Différés de paiement, taux d'intérêt aguicheur, amortissement négatif ont été autant d'instruments destinés à alléger leurs charges financières pendant les premières années de leur acquisition et permettre aux plus vulnérables de se maintenir sur le marché du crédit. Aujourd'hui, l'heure des comptes a sonné. Les réinitialisations de taux ou de mensualités (*resets*) sur les crédits « subprime » et non traditionnels, principalement à taux variable, contractés entre 2004 et 2006, voire 2007 se multiplient au moment où les prix se retournent dans de nombreuses villes. Dès lors, alors que les mensualités peuvent augmenter brutalement de 50 %, les refinancements peuvent s'avérer insuffisants pour annuler la dette initiale. Et ce, d'autant plus que les banques réservent désormais leur guichet aux ménages les plus fiables. Les refinancements se tarissant, les ménages doivent vendre, volontairement ou sous la contrainte.

Depuis le début de l'année 2006, les retards de paiements augmentent dramatiquement. Au deuxième trimestre 2007, 17 % des prêts « subprime » (soit plus d'un sur six) et 4,2 % des crédits « prime » à taux variable faisaient l'objet de retards de plus de 30 jours. Les mises en saisies concernaient 3,8 % des crédits « subprime » à taux variables et s'étend désormais au marché du « prime ». Selon d'autres sources, au troisième trimestre, les saisies auraient encore augmenté de 30 % sur un trimestre. Sur un an, elles auraient été multipliées par 4 en Californie, là où le taux de saisie est déjà un des plus élevés des Etats-Unis. Pour une moyenne nationale de 1 saisie pour 196 ménages, on atteint 1 pour 88 en Californie, et 1 pour 95 en Floride, le pire étant le Nevada, où le taux de saisies est de 1 pour 61 ménages.

Voir *La fin de l'American Dream*, dans le dossier : Perspectives 2007-2008, Revue de l'OFCE n°101

Or, c'est précisément dans ces Etats que les prix ont le plus baissé. Selon l'indice des prix de ventes répétées de S&P/ Case-Shiller, ils ont fléchi sur un an de 1,4 % en Californie et 1,5 % au Nevada et la National Association of Realtors indique des baisses de prix médian dans l'ancien de plus de 6 % du côté de Sacramento (Californie) et de 4,3 % à Las Vegas. A l'inverse, les Etats où les prix continuent d'augmenter, connaissent une plus faible progression de saisies (graphique). Le lien paraît clair entre la valorisation du collatéral et l'exposition des ménages au risque d'être mis à la porte de chez lui.

