

<b>Zeitschrift:</b>	Habitation : revue trimestrielle de la section romande de l'Association Suisse pour l'Habitat
<b>Herausgeber:</b>	Société de communication de l'habitat social
<b>Band:</b>	30 (1958)
<b>Heft:</b>	7
<b>Artikel:</b>	Le coût des hypothèques en deuxième rang
<b>Autor:</b>	[s.n.]
<b>DOI:</b>	<a href="https://doi.org/10.5169/seals-124776">https://doi.org/10.5169/seals-124776</a>

### Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 19.02.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# LE COÛT DES HYPOTHÈQUES EN DEUXIÈME RANG

*Nous pouvions lire récemment dans le Coopérateur suisse l'information suivante :*

## L'endettement des consommateurs aux Etats-Unis

On compte aujourd'hui 4,5 millions de chômeurs aux Etats-Unis. Pour une population de 160 millions d'habitants, cela représente une proportion inférieure à 3%. Sans être alarmant, le nombre des sans-travail témoigne toutefois d'un net recul de l'activité économique.

Les économistes s'accordent à considérer ce phénomène comme passager. Ce n'est d'ailleurs pas le premier mouvement de ce genre enregistré depuis la fin de la dernière guerre; mais chaque fois des événements extérieurs facilitèrent la relance de l'économie américaine. Ce furent d'abord la guerre de Corée, ensuite le réarmement, qui stimulèrent l'activité au moment du premier fléchissement. Il pourrait en être de même actuellement grâce à la construction des fusées. Comme l'a relevé M. le professeur Oulès, il est amusant de constater que la politique soviétique a fort opportunément stimulé l'économie des Etats-Unis chaque fois que celle-ci présentait les premiers signes d'une dépression.

Un fait est certain, c'est que malgré l'existence de statistiques beaucoup plus complètes qu'en Suisse sur la production, les Etats-Unis n'ont pas prévu ce recul de l'activité économique. Cette constatation est de nature à «consoler» ceux qui en Suisse déplorent l'absence de statistiques complètes sur l'activité des entreprises.

Les causes du recul de l'activité économique américaine sont certainement multiples et complexes. Il est cependant évident que certains secteurs économiques ont augmenté leur capacité de production de manière exagérée; cela semble être le cas notamment de l'industrie automobile. L'étude du marché, l'appréciation de la capacité d'achat par les consommateurs solvables a certainement été faussée par l'importance des ventes à tempérament. Pour les Etats-Unis, le volume des engagements résultant des ventes à tempérament est estimé actuellement à 30 milliards de dollars, c'est-à-dire à 600 dollars (environ 2500 francs) par ménage. Cet endettement a évidemment des limites. Les ventes à tempérament sont particulièrement sensibles aux fluctuations économiques; un début de dépression provoque la crainte des consommateurs qui cessent subitement, en tout premier lieu, les achats à crédit, amplifiant ainsi le mouvement de recul.

La vente à tempérament en Suisse n'atteint pas l'importance qu'elle connaît aux Etats-Unis. Elle est quand même suffisante pour inspirer des craintes justifiées. L'expérience des Etats-Unis, la «nervosité» dont l'économie américaine fait preuve, en grande partie en raison de l'endettement des consommateurs, doivent nous inciter à la prudence.

G. P. V.

*Il s'est trouvé qu'au même moment, la revue Cartel, publication de l'Alliance coopérative internationale, publiait le très intéressant article que nous donnons ci-dessous, pour bien montrer à quel point les méthodes strictement libérales de financement du logement, sont incapables de rester dans le pur domaine de la justice sociale. Ces deux textes coïncident en tout point pour nous mettre en garde contre le danger, où nous allons, de la liberté totale dont jouit le capital immobilier, quand il substitue le pur profit individuel au bien-être et à la sécurité collective.*

## Le coût des hypothèques en deuxième rang

Trois sur dix ventes de maisons aux Etats-Unis sont actuellement financées par des hypothèques en deuxième rang. Souvent le taux annuel d'intérêt de ces hypothèques va jusqu'à 15%.

L'utilisation des hypothèques en deuxième rang et d'autres pratiques coûteuses d'emprunt est devenue si ordinaire que deux comités du Congrès sont en train d'enquêter sur la situation. De plus, l'administrateur de l'habitation des Etats-Unis, Albert M. Cole, étudie un plan pour éviter «les frais excessifs du financement par hypothèques en deuxième rang qui deviennent de plus en plus prédominantes et dangereuses».

L'Administration fédérale de l'habitation a établi que le système des prêts par hypothèques en deuxième rang s'accroît rapidement. Dans l'Etat du Connecticut, par exemple, on estime qu'actuellement, 30% des ventes portant sur le type ordinaire de maisons implique des hypothèques en deuxième rang et des contrats fonciers (un type de contrat de vente conditionnelle). Six mois plus tôt, ce chiffre ne s'élevait qu'à 8%.

La raison du nombre croissant d'hypothèques en deuxième rang est que les prix des maisons ont augmenté alors que les banques et autres prêteurs ont limité les montants qu'ils sont disposés à prêter sur hypothèques en premier rang. Pour plus de sûreté, ils ne prêtent que 60 à 70% de la valeur «estimée» de la maison. Etant donné que la valeur estimée est souvent inférieure au prix de vente sur le marché, l'emprunteur en fait n'obtient souvent que 60 à 70% du prix qu'il doit payer pour la maison avec hypothèque de premier rang.

Les frais de construction augmentent rapidement depuis des années. Une maison dont la construction coûtait 8000 dollars en 1941 coûte maintenant 19 840 dollars.

Les prêteurs utilisent diverses méthodes pour augmenter les frais des hypothèques en deuxième rang, ce qui fait que l'intérêt payé est exorbitant. Une pratique courante est, en dehors des frais totaux, de demander un escompte important. Dans les Etats du Mid-Est New York et New Jersey par exemple, les prêteurs demandent des escomptes s'élevant jusqu'à 12 et 14%, en plus de la charge d'intérêt de 6%. Ainsi l'acheteur d'une maison peut emprunter 3000 dollars sur hypothèque en deuxième rang mais signe un contrat pour rembourser 3400 dollars et payer en outre 6% sur cette somme au lieu des 3000 dollars empruntés en fait.

Les taux des hypothèques en deuxième rang atteignent probablement le niveau le plus élevé dans les Etats de la Côte sud-est et ouest, où la pénurie de maisons est la plus grave. Un récent article dans le journal coopératif *Cooperative Builder* décrit les conditions en Californie. Cet Etat permet des «actes fiduciaires» au lieu d'hypothèques et permet aux prêteurs de demander 10% d'intérêt sur les «actes fiduciaires en deuxième rang» en plus des frais de courtage et des frais de service. Les frais de courtage sont réglés par la loi à 5% pour les hypothèques d'un an, 10% pour deux ans et 15% pour trois ans. Les courtiers augmentent leur courtage en incitant les emprunteurs à solliciter des hypothèques de trois ans pour lesquelles ils demandent 15% de frais de courtage en plus des 10% d'intérêts annuels. Outre ces charges, ils demandent aux emprunteurs jusqu'à 4% ou plus pour les frais. Enfin ils calculent ces charges sur la base de la valeur nominale de l'hypothèque plutôt que sur le montant que reçoit l'emprunteur. Ainsi le taux réel d'intérêt d'un acte fiduciaire en deuxième rang atteint souvent 15%.

Un courtier d'hypothèques important de Californie, nommé «Trustors'Exchange», prétend que d'ordinaire «on ne prête pas à moins d'un taux légal de 10% d'intérêt outre les frais de courtage et de service». Les courtiers obtiennent ces taux élevés malgré le fait, comme l'admet ce courtier, que les prêteurs sont bien protégés et les pertes minimales.

Un propriétaire de maison a rapporté au Better Business Bureau de Los Angeles qu'il avait accepté de payer une commission de 500 dollars à un courtier pour obtenir une hypothèque en deuxième rang de 1800 dollars. Outre cette somme, il devait payer un intérêt de 10%, non sur les 1800 dollars reçus en fait, mais sur la somme de 2300 dollars qui comprenait la commission.

Les prêts par «acte fiduciaire» autorisés en Californie com-

prennent plus de risques pour l'acheteur de maison que le prêt hypothécaire ordinaire. Aux termes d'une hypothèque, l'acheteur garde le titre de sa propriété et ne l'offre que comme garantie; mais dans un acte fiduciaire, l'acheteur accorde le titre de sa propriété à un tiers dit consignataire.

Si l'acheteur est en retard sur les versements d'un acte fiduciaire, il a généralement 90 jours pour rembourser tous les versements arriérés ainsi que tous les frais légaux que pourrait encourir le prêteur. Au terme de 90 jours, si le montant dû n'a pas été versé, la maison est mise en vente aux enchères et l'acheteur doit payer toute la différence due sur le prêt s'il veut garder sa maison. Au cas contraire, la maison est vendue par le signataire et l'acheteur n'a aucun droit de rachat.

## L'ARCHITECTURE AUX ÉTATS-UNIS

### *Une «anticipation» qui est déjà réalisée:*

### LA MAISON DE VERRE EN FORME DE BULLE QUI SE DÉPLACE EN HÉLICOPTÈRE

M. Buckminster Fuller pourrait être le nom d'un auteur de science fiction particulièrement ingénieux, d'une sorte de Jules Verne aussi débordant d'imagination et de hardiesse prophétique que l'auteur de *Vingt Mille Lieues sous les Mers* et du *Voyage de la Terre à la Lune*.

Il y a quelques semaines, aux Etats-Unis, un grand réseau de télévision donnait une émission intitulée *1976*, sorte de regard mi-sérieux, mi-plaisant jeté sur l'avenir. Comment vivrons-nous dans vingt ans et surtout dans quel cadre?

Parmi les «anticipations», cette émission présentait la future «machine à vivre»: la «maison bulle», transparente, posée comme un demi-globe sur la surface du sol. Cette maison, composée de multiples triangles de plastique translucide encastrés dans l'aluminium et assemblés en forme de dôme, comportait au centre un mât métallique contenant la plomberie, le chauffage et toutes les commodités les plus modernes. A l'intérieur de cette bulle climatisée, de grandes pièces aérées, lumineuses, hautes de plafond, semblaient promettre à leurs futurs occupants un mode de vie à la fois parfairement confortable et d'une harmonie raffinée.

Maison pour 1976? Erreur. La «maison bulle» n'est pas une anticipation. Elle existe sur le papier depuis 1932, en fait depuis plusieurs années. Seule dans toute une partie du Massachusetts, elle a résisté aux tornades qui ont ravagé cette région en 1954, 1955. R. Buckminster Fuller n'est pas un auteur de science fiction: c'est un inventeur et il est le père, entre autres, de la «maison bulle».

#### *Un inventeur aux talents divers*

R. Buckminster Fuller est un homme trapu d'une cinquantaine d'années, au parler doux, aux manières paisibles, de qui émane un singulier rayonnement. Avec la patience infinie et la ténacité de quelqu'un qui sait ce dont il parle, il trace inlassablement les contours de l'avenir. Il le fait à l'improvisiste, laissant fuser impromptu son inspiration, de telle ma-

nière que ses élèves, pour ne rien perdre de ses révélations, s'attachent à ses pas avec une abnégation de disciples.

Cet homme étonnant se défend d'être un architecte. Cependant, dès 1927, il mettait au point les plans de la Dymaxion House, structure exagonale légère suspendue par câbles d'acier à un mât métallique central de 20 mètres de haut à l'intérieur duquel se logeaient la plomberie, l'électricité, le chauffage, etc. L'idée maîtresse de Fuller en matière d'habitat est qu'une maison se compose de deux éléments: une partie lourde qui abrite les commodités et installations sanitaires et autres, et une partie légère réservée à l'habitat.

Cette extraordinaire Dymaxion House semblait posséder, dès 1932, toutes les caractéristiques de confort, de perfectionnement pratique, de facilité d'entretien - sans compter le bon marché de la construction - qui font aujourd'hui le succès des maisons modernes. Si elle ne connut pas à cette époque le succès qu'elle méritait, c'est qu'elle eut la malchance de tomber en pleine période de dépression économique.

Cependant, dès cette époque, les spécialistes reconnaissaient que les formules préconisées par Fuller pour la construction de hangars en série étaient remarquablement libérées des préjugés habituels en la matière.

#### *La maison bulle qui résiste aux tornades*

Mais aujourd'hui Fuller nous présente une nouvelle invention: la maison bulle. C'est un «dôme géodésique», suivant sa propre expression, conçu d'après les lois de la «géométrie synergique et énergétique» auxquelles Fuller s'intéresse depuis vingt-cinq ans. En bref, il s'agit d'utiliser une combinaison de triangles imbriqués de manière à former un globe ou plutôt un demi-globe, combinaison qui assure une répartition égale des tensions et des tractions en tous les points de la construction.