



Club Logement d'Abord

Mobiliser des petits logements en
zones tendues

2 février 2021

The logo for Fapil, featuring the word "fapil" in a white, lowercase, sans-serif font. Above the letters "a" and "p", there is a stylized white icon of a house with a chimney.

fapil

Fédération
des Associations
et des Acteurs
pour la Promotion
et l'Insertion par
le Logement

Participants

Organismes	Participants	Fonction	Mails
Entre2Toits	Sabine Rovello	Directrice	sabine.rovello@entre2toits.org
AISCAL	Grégoire GAGNEUX	Directeur	gregoire.gagneux@aiscal.fr
	Julie GAUBERT	Chargée de développement	Julie.gaubert@aiscal.fr
HH Gestion Alsace	Yasef ICEL	Conseiller Habitat	y.icel@habitat-humanisme.org
ALFA 3 A	Jérémy GOURDON	Chargé de projet	jeremy.gourdon@alfa3a.org
	Véronique LETENEUR	Directrice de Pôle Immobilier	veronique.leteneur@alfa3a.org
AIVS ALMA	Christophe DESMIERS	Directeur	aivs-demiers@orange.fr
Territoires	Imen SAID	Chargée de captation	i.said@untoitpourtous.org
Club de Prévention d'Epernay	Delphine VILLEFRANQUE	Chargée de mission IML	d.villefranque@club-prevention.fr
La Savoisienne	Manuel LAURENT	Référent IML Gestionnaire	m laurent@savoisienne.com
GRAAL	Marie DEFRETIN	Gestionnaire locative	m.defretin@graal-logement.fr
AIVS AL Prado	Serge JACOB	Chargé de développement	serge.jacob@alprado.fr
	Erika CHACHOUA	Chargée de développement	echachoua.polelog@alprado.fr
ADAGES Maison du Logement	Pauline GAZAVE	Chargée de mission	p.gazave@adages.net
	Michaël BLANCHARD	Chargé de mission IML	m.blanchard@adages.net
Association REVIVRE	Lysiane DREAN	Responsable Pole Habitat	ldrean@revivre-asso.org
AI Soleil	Fabienne de MASQUARD	Directrice	f.de.masquard@ai-soleil.org
AGIS 06	Stéphane PENNEC	Directeur	stephane.pennec@agis06.fr
AIVS Duo Immobilier	Angélique MARECHAL	Négociatrice	serviceimmobilier@aivs80.fr

Les Clubs Logement d'Abord sont des rendez-vous à distance entre structures adhérentes de la Fapil, qui leur permettent d'échanger entre elles autour de sujets liés à la mise en œuvre du Plan Logement d'Abord.

En 2020, plusieurs « clubs » thématiques se sont tenus sur les enjeux liés aux orientations par les SIAO ; l'organisation de la captation via des plateformes ; les modalités de mise en œuvre et de financement de l'IML.

La Fapil poursuit en 2021, l'animation de ces temps afin de faciliter la circulation de l'information et le partage d'expériences au sein du réseau.

Introduction

Face à la difficulté croissante à mobiliser des petits logements alors que les besoins sur ce type d'offre sont grandissants, la Fapil a proposé un temps d'échange sur ce thème afin de dresser un état des lieux des obstacles et leviers pour y remédier.

A. Bref rappel sur le conventionnement ANAH

a. Le calcul du loyer applicable

Des plafonds nationaux à ne pas dépasser (2020) mais des plafonds modulables localement dans le respect des plafonds nationaux.

	Zone A bis	Zone A	Zone B1	Zone B2	Zone C
Loyer intermédiaire	17,43€	12,95€	10,44€	9,07€	9,07€
Loyer social	12,19€	9,38€	8,08€	7,76€	7,20€
Loyer très social	9,49€	7,30€	6,29€	6,02€	5,59€

Le calcul du loyer est réalisé sur la surface utile soit la surface fiscale + la moitié des surfaces annexes dans la limite de 8m² augmentée du coefficient multiplicateur soit 0,7 X 19/S (plafonné à 1,2).

Points d'attention

- **Le coefficient est appliqué ou non par les délégations locales.** Lorsqu'il est utilisé, il peut être soumis à des critères tels que le niveau de loyer (I, S, TS) ou la surface du logement (si < à 25m² par exemple) ;
- Certaines délégations modulent également les plafonds au m² en fonction de la surface du logement afin de pallier les écarts avec les prix de marché (un plafond réhaussé pour les logements jusqu'à 25m² par exemple) ;

- **Un loyer plafond n'équivaut pas un loyer plancher** : il ne faut pas retenir le loyer plafond pour se prémunir de tout dépassement (lorsque la surface fiscale est erronée par exemple).

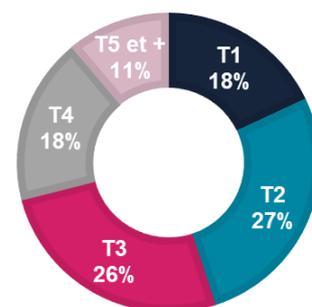
b. Les incitations financières

- **Un abattement de 85%** quel que soit le niveau de loyer (en dehors des loyers intermédiaires en zone C) ;
- **Des primes ANAH**
 - Une prime de 1 000€ mobilisable en Intermédiation locative pour les conventions à loyer S et TS (hors zones C) avec condition d'intermédiation sur au moins 3 ans ;
 - Une prime de réservation de 2 000 € pour les conventions à loyer très social réhaussée à 4 000€ en zones tendues. Compte tenu des conditions d'éligibilité, celle-ci n'est mobilisable dans les faits qu'en cas de conventionnement avec travaux ;
 - Une prime complémentaire si la collectivité co-finance pour des conventionnements avec travaux à loyer social ou très social (max 150€ HT/m² dans la limite de 80m²)

B. Quelques données sur le parc privé

c. Environ 6,7 Millions de logements

- Un parc locatif ancien avec une forte proportion de petits logements : **45% de Studio/T1 et T2**.
- Un parc énergivore : **23% des appartements en location ont des étiquettes F ou G** ; 25% ont une étiquette E.
→ Pour rappel, depuis juillet 2020, le « Louer Abordable » est assujéti à une étiquette énergétique minimale E.
- Des taux de rotation importants : **+ de 36% sur les studios et T1** ; 31% sur les T2 ; 27% sur les T3.
- **300 000 logements durablement vacants en zones tendues** (soit vacance de + de 2 ans)



d. Les propriétaires bailleurs

- Des propriétaires de 55 ans en moyenne : 33% ont entre 60 et 74 ans, 13% + de 75 ans.
→ Des bailleurs seuls propriétaires de leur(s) bien(s) : 21,5% de biens en propriété partagée (souvent le fruit d'un héritage).
- **64% des propriétaires bailleurs n'ont qu'un seul logement en location** (soit 36% du parc).
- **64% gèrent leur bien en direct** (88% en milieu rural).
- **60% du parc locatif privé est détenu par des ménages des 9^{ème} et 10^{ème} décile** (soit un montant annuel moyen de revenus de 61 090€ et plus)
→ Des propriétaires qui peuvent émerger au « Louer Mieux » et/ou bénéficier de MaPrimeRénov (« violet » ou « rose »).

→ Des propriétaires avec un taux marginal d'imposition de 30% voire 41% (à partir de 73K€) pour lesquels la minoration des revenus est donc intéressante pour diminuer leur impôt.

N.B : Les participants ont échangé sur les profils de bailleurs rencontrés tout en soulignant que ceux-ci étaient par nature variés et peu typifiées. Néanmoins, ils sont souvent « novices » en matière de gestion locative et d'imposition des revenus fonciers ont besoin d'être épaulés et rassurés quant aux sécurités proposées dans le cadre d'une intermédiation. Pour les associations qui mettent en œuvre depuis de nombreuses années l'intermédiation, les contacts proviennent souvent de propriétaires sensibles à l'utilité sociale de la location via une association.

e. La location meublée : « concurrente » sur les petits logements ?

Les biens loués meublés n'ont cessé d'augmenter : + 6 points entre 1992 et 2012 soit 9,5% du marché locatif privé en 2012. Cette offre se concentre dans les zones tendues (40%) et surtout dans les agglomérations de + de 200 000 habitants (où se trouve 80% de l'offre en meublé).

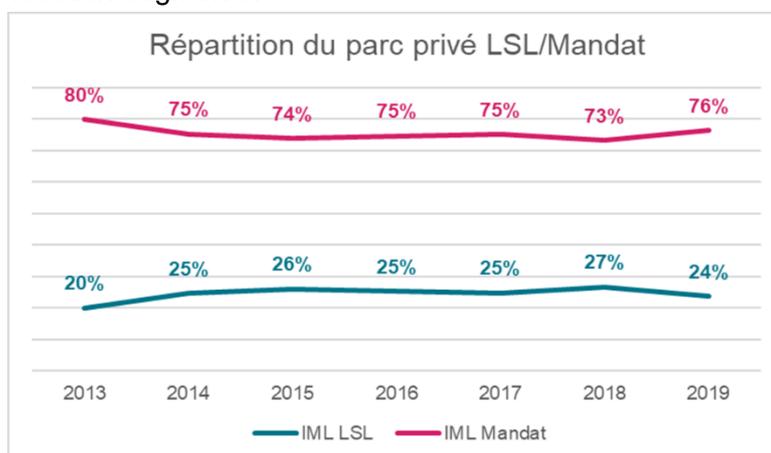
- **Des surfaces souvent plus petites qu'en location nue** : 33m² en moyenne ;
- Des petites typologies largement majoritaires : **63% de studio et 25% de T1** ;
- **Des loyers de 10 à 30% plus élevés** qu'en location nue ;
- **Les revenus fonciers représentent 30% des revenus globaux en meublé** contre 10% en location libre ;
- **Un régime fiscal (micro-Bic ou Bic) plus favorable** : pour le micro-BIC comme pour le régime de bénéfice réel, un revenu foncier médian supérieur d'environ 10 000€ par rapport à celui des bailleurs en régime réel ou microfoncier.

N.B : Plutôt que la location meublée, les participants ont pointé les enjeux de localisation (offre désaffectonnée), d'état du bien et de rivalité avec la location à des étudiants pour certaines collectivités. Seul H&H Gestion Alsace a relevé que les meublés représentent 41% des petites surfaces publiées à moment T et indiqué recevoir des appels de propriétaires souhaitant savoir s'ils peuvent combiner le « Louer Abordable » et le meublé.

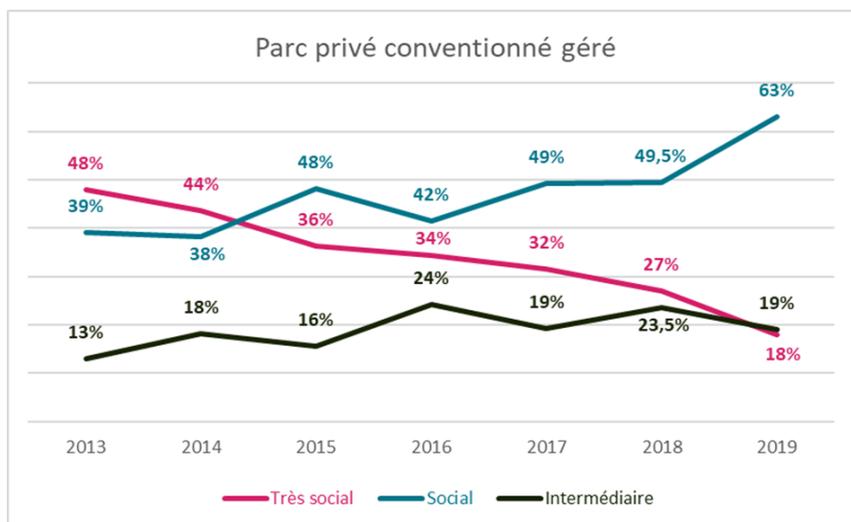
C. Le parc privé géré par le réseau

Plus de **16 000 logements** issus du parc privé en 2019.

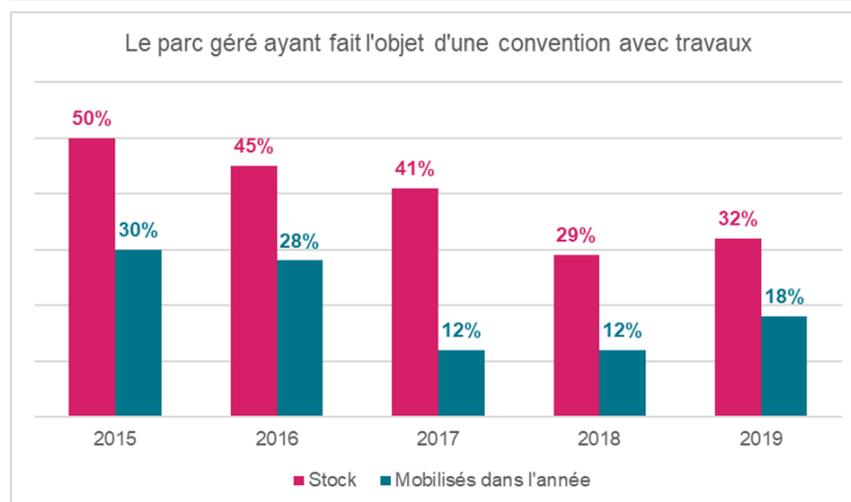
Les biens mobilisés en mandat demeurent largement majoritaires mais la part du parc privé en location/sous-location augmente.



Le parc privé conventionné à loyer très social est en chute continue alors que celui conventionné à loyers intermédiaire et social est en progression depuis la mise en place du « Louer Abordable » et de l'abattement à 85%. La part des biens issus non conventionnés est en baisse.



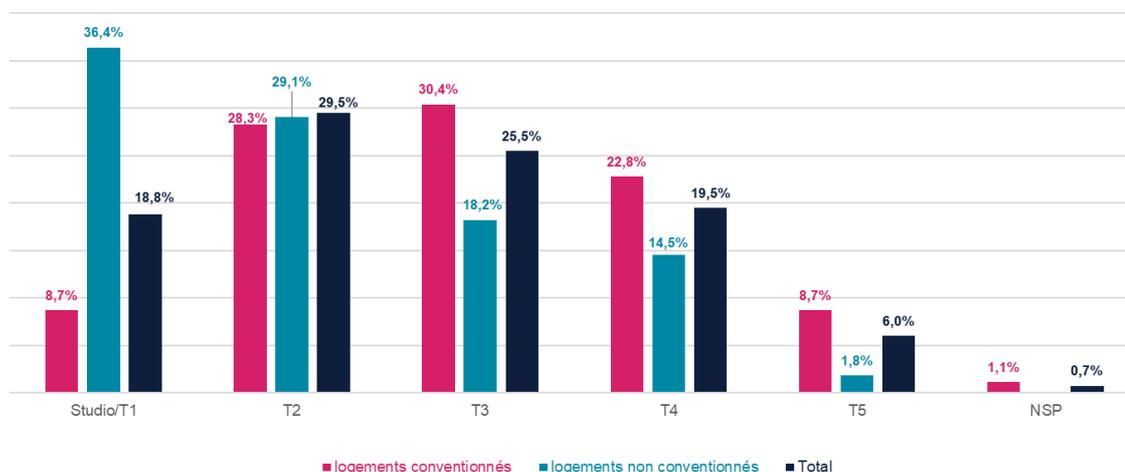
Corrélativement à la baisse des conventionnés « Très social », **on note une diminution des biens ayant fait l'objet d'une aide aux travaux de l'ANAH** (en stock et en flux).



Une difficulté à conventionner sur les petits logements qui n'est pas nouvelle

- La part des logements conventionnés par les PB du réseau n'est que de 8% sur les studio/T1 ;
- La part des biens conventionnés et de ceux non conventionnés est équivalente pour les T2 ;
- Le conventionnement est « intéressant » pour les T3 et T4.

Répartition par typologie du nombre de logements



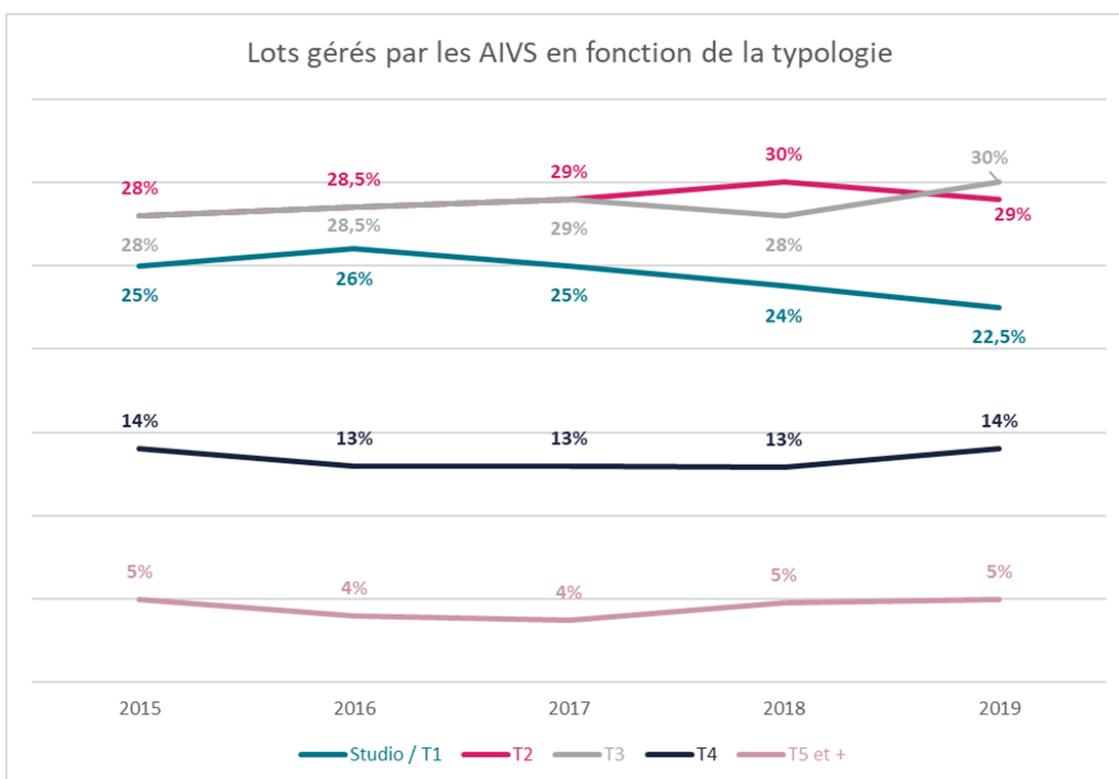
N.B : Jusqu'au 31.12.2010, le conventionnement ANAH avec travaux incluait des travaux « classiques » au-delà des enjeux de rénovation énergétique et de lutte contre l'habitat indigne avec des montants de financement plus importants.

Aujourd'hui, le type de travaux éligibles et les objectifs à atteindre en matière de performance énergétique impliquent un investissement important avec un reste à charge conséquent pour le propriétaire. Néanmoins, au regard des profils (très aisés) la subvention peut demeurer un élément déclencheur.

f. Le parc diffus géré par les AIVS®

Plus de 18 000 logements en diffus en 2019 dont près de 80% issus du parc privé (84% pour les logements en mandat).

Les studio/T1 représentent 22,5% de l'offre gérée mais leur part diminue au profit des T3.



D. Les écarts de loyer sur les petits logements

Des écarts d'appréciation entre les prix des locations et les loyers de marché référencés par l'ANAH : **1,75€/m² de différence en moyenne mais un écart moyen de 5,65€ pour les T1** (2,65€ pour les T2).

→ Des loyers de référence dont l'actualisation n'est pas réalisée régulièrement selon les délégations locales.

g. Loger des personnes seules aux minima dans le parc privé, une équation intenable en l'état actuel ?

Pour qu'une personne seule au RSA puisse accéder et se maintenir dans un logement, le loyer chargé doit avoisiner 330€/mois (TEOM comprise).

Sur un échantillon de 27 agglomérations sur lesquelles interviennent les adhérents, **le loyer moyen constaté pour un studio/T1 est de 420€ et de 560€ pour un T2**. La baisse à opérer pour permettre l'accès durable de ménages aux minima est donc de 100€ mensuels pour un studio/T1.

Ecarts avec les plafonds ANAH sur des studio/T1 (constatés sur un échantillon de 27 agglomérations)

L'écart entre les plafonds de loyer social (ANAH) et les loyers de marché est dans

- 35% des cas > à 10€/m²
- 40% des cas > à 7€/m² = à 10€/m²

L'écart entre les plafonds de loyer très social (ANAH) et les loyers de marché est dans :

- 60% des cas > à 10€/m²
- 32% des cas > à 7€/m² = à 10€/m²

→ Les loyers plafonds fixés par l'ANAH qui ne font pas assez l'objet de réajustements réguliers et concertés au-delà de la vérification de la conformité avec les plafonds nationaux fixés annuellement à l'échelle nationale.

h. Un « manque à gagner »/ au marché significatif pour les propriétaires

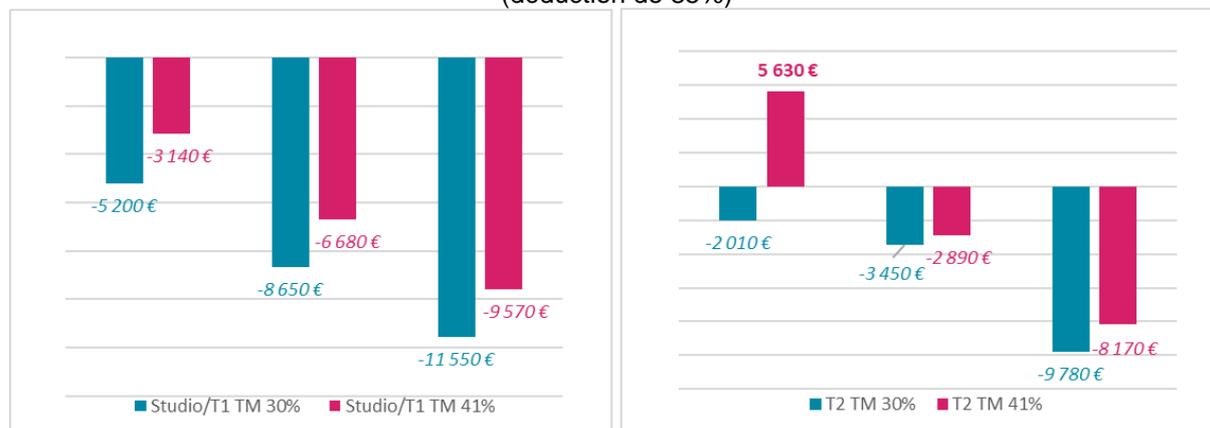
Au-delà de la baisse de loyer, les écarts de rentabilité entre un location de marché (non meublée) et une location solidaire sur les petites surfaces sont importants.

N.B : Les données ci-après exposées sont à prendre avec beaucoup de prudence car elles ne peuvent rendre compte de la complexité du calcul de l'impôt d'un particulier étant donné la diversité des profils des propriétaires bailleurs précédemment évoquée. Les simulations ont été réalisées pour un conventionnement sans travaux avec un taux de 85% et un engagement sur 6 ans. Elles n'intègrent ni les éventuels revenus fonciers tirés d'autres biens locatifs, ni des intérêts d'emprunts, ni le nombre de parts (jouant in fine sur le calcul de l'impôt). Enfin, pour le conventionnement à loyer très social les pertes sont également envisagées sur 6 ans et non 9 ans compte tenu des logiques propres au déficit foncier créé par les frais liés aux travaux.

Sur les studios/T1 les « pertes » après impôts par rapport au loyer de marché s'échelonnent entre 5 000€ et 11 500€ pour un propriétaire avec taux marginal de 30% ; entre 3 000 et 9 500€ si son Taux Marginal est de 41%.

Sur les T2 les « pertes » par rapport au loyer de marché s'échelonnent entre 2 000€ et 9 500€ pour un propriétaire avec un taux marginal de 30% ; entre 2 800€ et 8 000€ si son taux marginal est de 41%.

Les écarts après impôts entre une location de marché et une location solidaire (déduction de 85%)



Simulations réalisées sur 27 grandes villes de France, avec 975€ de TFPB ; 1 340€ de charges de copropriété ; 72€ d'assurance PNO.

Compte-rendu des échanges entre adhérents

A la suite de cette présentation, les échanges ont porté sur leurs difficultés et leviers exogènes et endogènes. En préalable, les participants ont répondu à 3 questions dont voici les résultats.

En moyenne 33% de leur parc est constitué de Studio/T1 mais avec une fourchette très large : soit moins de 20% soit près de 50% soit plus de 70%.

Ils sont plusieurs à constater une hausse de la demande en matière de petits logements même si pour certains celle-ci a toujours été importante.

Pour 56% d'entre eux les écarts entre les loyers de marché et les plafonds ANAH Social sont de + de 10€/m² (39% entre 5€ et 10€)

E. Les difficultés et leviers exogènes

Plusieurs participants indiquent qu'ils ont des difficultés à louer les biens de type studio car ils correspondent peu aux demandes des ménages (plus enclins à accéder à un T1 bis voire un T2). L'ensemble des adhérents présents ajustent leur négociation en fonction des loyers qui seront supportables pour les ménages qu'ils logent.

a. Le marché locatif

Aucun des participants n'indiquent que les biens de type studio/T1 sont rares. Les difficultés tiennent plutôt :

- Au décalage entre les prix proposés pour permettre aux personnes à faibles ressources d'y accéder et ceux du marché ; difficultés d'autant plus fortes lorsque les délégations locales excluent la possibilité de conventionner à loyer intermédiaire (c'est le cas dans les Alpes-Maritimes et dans le Var) ;
- A la localisation des biens proposés en location solidaire sur des secteurs qui n'intéressent pas les ménages (Montpellier Méditerranée Métropole) ;
- A la nécessité de trouver des petites surfaces (au-delà de petites typologies) pour résoudre l'équation loyer / ressources des ménages à loger (Lyon Métropole notamment) ;
- A l'état des biens proposés lorsque les propriétaires sont prêts à baisser leur loyer (à Lille Eurométropole par exemple) ;
- Et de manière plus marginale, à la concurrence directe ou indirecte d'autres types de location (le meublé à Strasbourg, les locations à des étudiants en hausse à Brest notamment)

N.B : En zones tendues sur les petites typologies, à défaut de réaliser une baisse pour atteindre le prix du plafonds social ou très social, les participants négocient pour que la diminution du loyer soit compatible avec les ressources des ménages logés tout en permettant au propriétaire de bénéficier du « Louer Abordable » (puisque le loyer demeure en-deçà du plafond intermédiaire).

b. Les politiques publiques et leur déclinaison locale

En raison du caractère intersectoriel et pluri-institutionnel de l'activité de mobilisation (touchant à la fois aux champs immobilier, fiscal, technique, social), la question de l'articulation des actions en matière d'habitat privé à vocation sociale si elle est essentielle, est rarement optimale. Tous les participants soulignent le déficit de dialogue entre les parties agissantes dans ce domaine (délégations locales de l'ANAH – Etat – Conseil Départemental – EPCI/Communes – organismes agréés) et ce malgré une ambition de développement partagée. A titre d'exemple, dans l'Hérault les associations d'intermédiation locative ne sont pas identifiées pour répondre aux objectifs sur le volet propriétaires bailleurs dans le cadre des OPAH. Là où les objectifs ont aussi une dimension qualitative, les critères fixés par l'Etat, le Département, les EPCI ou villes se juxtaposent (voire se contredisent) sans se coordonner.

L'Etat et les Départements

Des « publics cibles » différents. Dans l'Hérault, le département fixe des objectifs de captation de logements à minima de deux pièces pour le relogement des familles (notamment de familles monoparentales accompagnées par l'aide sociale à l'enfance) alors que la majorité des demandes orientées par le SIAO sur l'IML Etat correspond-elle à des ménages isolés.

Des logiques de financement qui biaisent la mobilisation. Dans les Alpes-Maritimes (et ailleurs) le financement à la place (sur la base de 2,5 places par logement dans le 06) n'encourage pas les organismes à mobiliser de petits logements (alors même que le besoin existe) pour lesquels leur action se trouve mécaniquement sous-financée. Pour entrer dans leurs frais, la mobilisation portera plutôt sur des T2/T3/T4.

Des objectifs quantifiés mais peu qualitatifs. En dehors de certains territoires (Métropole Lyonnaise, Grenoble Alpes Métropole, Eurométropole de Strasbourg) les financeurs (Etat, CD, EPCI) qualifient peu l'offre à mobiliser en dehors de la typologie. Pour les territoires précités

les aides allouées sont soumises à des conventionnements (niveaux de loyer S et TS) et/ou à des étiquettes énergétiques (cf. infra)

L'engagement des EPCI et Villes

Des collectivités qui s'engagent et se coordonnent en faveur de la mobilisation. Parmi les participants, plusieurs interviennent dans des territoires où l'implication de la collectivité est réelle. C'est le cas de l'Eurométropole de Strasbourg, de la Métropole de Lyon, de celle de Grenoble Alpes Métropole.

Sur le volet communication :

Grenoble Alpes Métropole travaille avec la DDCS depuis maintenant un an afin d'optimiser leurs soutiens et objectifs dans le cadre du Plan Logement d'Abord : cela a donné lieu à un projet de plateforme de captation mutualisant les objectifs (IML Etat et intermédiation financée par GAM).

De même à Lyon, où la Métropole qui finançait historiquement la captation (via des MOUS) a incité les acteurs associatifs historiques à mettre en œuvre cette activité selon de nouvelles modalités pour répondre aux objectifs du Plan Logement d'Abord. Cela a donné lieu à la création en 2019 de la plateforme « [Louer solidaire 69](#) » qui regroupe plusieurs associations d'intermédiation locative afin de simplifier l'accès à l'information, communiquer sur la location solidaire, proposer une offre complète de gestion tout en renforçant la complémentarité des opérateurs.

A Strasbourg, la création de la plateforme « [FAC'il](#) » en 2019 répond aux mêmes enjeux.

Amiens prévoit de lancer une campagne de communication auprès des bailleurs privés pour les encourager à rénover leur bien et à passer par l'intermédiation locative.

Sur le volet des aides incitatives :

La Métropole de Lyon surenchérit les primes ANAH dans le cadre des conventionnements avec ou sans travaux. Pour les premiers, l'engagement de location est proratisé en fonction du montant alloué (de 5 à 15% en sus des subventions ANAH selon le niveau de loyer pratiqué), la prime en réduction de loyer est pratiquée au plafonds (soit 150€/m² de la Métropole et 150€/m² de l'ANAH), une prime à l'assistance à maîtrise d'ouvrage est octroyée (de 500 à 2000€ selon le niveau de loyer). Pour les seconds, la Métropole verse une prime de 1 000€ pour un conventionnement à loyer Intermédiaire, de 2 000€ à loyer social et 3 000€ en loyer très social. Ces primes sont assujetties à une étiquette énergétique D à minima (elle est doublée pour les logements en étiquettes A, B ou C).

L'Eurométropole de Strasbourg octroie des primes complémentaires : 1 500€ pour les logements mobilisés via un conventionnement social ou très social, 1 500€ pour des logements vacants depuis au moins 2 ans. A ces primes peuvent s'ajouter celles versées par certaines communes. Le chaînage des primes ANAH et de celles des collectivités permet d'atteindre sur certains logements 6 000€ de primes.

Grenoble Alpes Métropole cible des aides complémentaires de 4 000€ pour les logements conventionnés en très social (soit 6€/m²) et de 8 000€ en très social minoré (soit 5€/m²). Malgré cet effort, les primes allouées ne permettent pas de combler l'écart de rentabilité avec une location au prix du marché sur ce territoire.

Les Métropoles Nice Côte d'Azur, Sophia Antipolis, Caen Normandie, Bordeaux, Européenne de Lille et les villes d'Amiens et de Brest n'ont à la connaissance des participants pas mis d'incitations de ce type en place. Montpellier Méditerranée Métropole est en cours de réflexion sur des aides à la mobilisation.

L'articulation à la SRU : un intérêt qui se traduit peu en action.

L'intégration de l'intermédiation locative au décompte SRU comme le mécanisme de déduction des dépenses en faveur de l'intermédiation locative sont méconnues des communes comme des organismes agréés.

En dehors d'H&H Gestion Alsace qui bénéficie du reversement du dégrèvement SRU (5 000€/logement si conventionnement social ou très social), aucun des participants n'est financé par une collectivité par ce biais. Certains participants ont démarché des communes SRU (en état de carence ou non) sans que cela n'aboutisse malgré l'intérêt suscité.

Une mobilisation qui peine à s'inscrire dans les opérations programmées.

Là encore, si les participants ont conscience des opportunités potentielles dans le cadre d'opération programmée (OPAH, OPAH-RU, PIG), dans les faits les acteurs se méconnaissent et n'intègrent pas l'intermédiation locative dans leurs objectifs. [Une recherche-action](#) réalisée par Adages met bien en évidence la nécessité de se concerter pour mieux identifier les acteurs intervenant auprès de propriétaires bailleurs d'une part et, les faire travailler ensemble pour favoriser le recours à la médiation locative d'autres part.

Dans des zones « détendues » la mobilisation s'inscrit dans la visée plus large de revitalisation. Ainsi dans l'Ain, certains EPCI souhaitent faciliter la mobilisation du parc privé en l'intégrant à d'autres dispositifs et programmes (Louer pour l'emploi et Action Cœur de Ville notamment).

c. L'ANAH

Globalement, les rapports avec les délégations locales sont nébuleux. Le déficit d'information et de concertation sur les conditions du conventionnement complique le travail de conviction des adhérents. A titre d'exemple, certaines délégations décident unilatéralement de ne valider des conventions qu'à loyers social ou très social et ce quelle que soit la zone considérée. Cela met un coup d'arrêt à la mobilisation sur des territoires tendus (métropoles en zones littorales notamment).

Par ailleurs, les délais d'instruction des dossiers sont très variables et inexplicables ; les interlocuteurs peu disponibles. Parmi les participants, la plupart enregistre des délais de 6 à 8 mois ce qui n'est pas sans poser des difficultés lorsque le dossier est finalement rejeté mais que l'intermédiation a bien démarré. Ces délais sont similaires pour le versement des Primes d'intermédiation locative. Certaines délégations ont également « gelé » les dossiers déposés à partir du 1^{er} juillet 2020 dans l'attente de l'arrêt sur l'éco-conditionnalité. A la Réunion où l'éco-conditionnalité se décline selon des critères dont la pertinence reste à prouver.

Certains participants ont souligné le manque de considération alors même que les organismes d'intermédiation locative sont pourvoyeurs de conventionnements.

B. Les difficultés et leviers endogènes

a. Vos arguments et les services proposés aux propriétaires

Les adhérents s'accordent sur le fait qu'il n'existe pas de profil type de propriétaires « solidaires ».

Peu d'adhérents parmi les participants ont mis en place un suivi statistique et qualitatif des prospects mais beaucoup ont amorcé ce travail afin de conforter leur connaissance empirique des propriétaires bailleurs. Ils ont surtout à faire à des propriétaires « novices » en matière de

gestion locative et d'impôt foncier. L'appui qui leur ait proposé via l'intermédiation locative est donc un avantage qu'il faut valoriser.

Au-delà de la sécurisation des risques, un besoin d'appui dans la gestion locative

Dans le cadre du bilan de la plateforme FAC'il, H&H Gestion Alsace a analysé des données sur les contacts propriétaires. Ils ont « perdu » un logement sur trois du fait du montant du loyer et/ou de la durée d'engagement. Leur argumentaire se fonde sur quatre dimensions : la sécurisation, la déduction fiscale, la vocation sociale et la tranquillité de gestion.

ALMA (AIVS située à Brest) indique que la plupart des nouveaux contacts sont des investisseurs (non récents avec un prêt déjà remboursé), sensibles à la défiscalisation mais dont les biens ne sont en général pas en très bon état. L'AIVS décline les services offerts aux propriétaires (garantie, gestion locative de proximité, etc.), fait réaliser les devis et les conseille sur l'échelonnement des travaux le cas échéant. L'association souligne aussi le délai nécessaire à la prise de décision entre le 1^{er} contact et la signature *in fine* du mandat.

L'AISCAL (AIVS située à Caen) réfléchit à proposer des services « innovants » aux propriétaires tels la transaction ou encore la gestion des parties communes sur des monopropriétés.

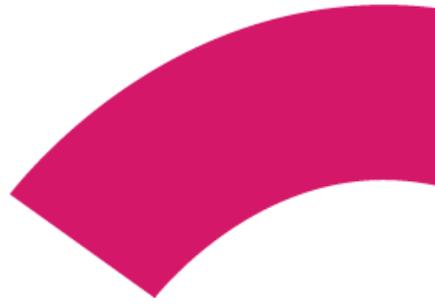
Les propriétaires ayant confié leur bien à l'AIVS AL Prado (Bordeaux) ont en moyenne 60 ans et possèdent entre un et trois biens. Ils sont attachés à l'utilité sociale de leur bien.

L'AI Soleil (Réunion) propose aux propriétaires qui lui confient leur bien la garantie Visale (gratuite), le doublement du dépôt de garantie en cas de détérioration et a intégré dans son équipe des techniciens en charge de travaux pour les remises en état.

Les contacts propriétaires de Territoires (AIVS située en Isère) mentionnent souvent leur désir de ne plus avoir à s'occuper de leur logement et ceux ayant signé un mandat avec l'AIVS sont aussi plus nombreux à demander qu'elle se charge de régler les charges de syndic. Il est également important d'expliquer aux propriétaires ce que signifie le conventionnement en matière de quittancement (versement du loyer à terme échu et non à échoir, quittancement trimestriel pour certaines agences, etc.).

L'Assistance à maîtrise d'ouvrage : un levier mais une activité mal financée

AGIS 06 a récemment obtenu son agrément pour l'assistance à maîtrise d'ouvrage et a pu par ce biais mobiliser une dizaine de logement depuis. Néanmoins, son financement demeure faible. Agence Soleil a un partenariat solide et fonctionnel avec SOLIHA pour l'appui aux travaux avant la prise en gestion par l'AIVS. A Lyon, la Métropole réhausse les forfaits AMO de l'ANAH.



6, avenue du Professeur André Lémierre
75020 Paris

contact@fapil.fr
www.fapil.fr

