

Juin 2019

Rapport des professionnels à Monsieur le Député Mickaël NOGAL

Préambule

L'intermédiation est un facteur de sécurisation du bailleur, mais aussi du parcours résidentiel du ménage.

Nous sommes convaincus que la faible intermédiation du marché locatif est préjudiciable au développement et à la déclinaison des politiques publiques ainsi qu'au respect des réglementations.

Nous pensons qu'octroyer des avantages aux professionnels par le renforcement de l'intermédiation et en recourant à leurs services en tant que tiers de confiance ne se traduit pas par une rupture de l'égalité entre les propriétaires, bien au contraire.

La profession est consciente que pour être reconnue comme telle, elle doit accomplir des progrès.

Elle y est engagée :

- avec la mise en place de la commission de contrôle au sein du CNTGI,
- avec l'obligation de formation professionnelle qui accompagne dorénavant la production des cartes professionnelles.

Les dérapages sur les cas de discriminations à l'entrée des locations, récemment constatés, doivent être et seront l'occasion de progrès professionnels.

Le statut de tiers de confiance implique une plus grande responsabilité et exigence professionnelles.

Il nous semble que l'on peut distinguer deux types d'engagements comme tiers de confiance :

- Les engagements qui seraient obligatoires pour toute la profession car ils concernent des objectifs généraux de politique publique.
- Les engagements qui seraient optionnels pour les professionnels intéressés par des produits plus thématiques.

A. LES ENGAGEMENTS OBLIGATOIRES DE LA PROFESSION :

Ils concerneraient l'intégralité des professionnels.

Ils viseraient à répondre :

- au besoin de sécurisation du bailleur en matière d'impayés, l'un des risques d'incertitude recensé auprès des bailleurs, dont la majorité est constituée de petits propriétaires peu familiers des procédures,
- au besoin d'améliorer les conditions d'accès au logement,
- à la mobilisation sociétale de lutte contre les logements indécents.

1. Le besoin de sécurisation du bailleur en matière de recouvrement de ses loyers

1.1. La sécurisation du bailleur par une obligation de résultat :

Monsieur le Ministre DENORMANDIE avait suggéré qu'une obligation de résultats soit substituée à l'obligation de moyens, en faisant du professionnel le locataire direct du bailleur pour qu'il sous-loue et prenne ainsi la totalité du risque de la location (impayés et commercialisation). En fait, c'est le concept du bail commercial appliqué au résidentiel. Ce concept existe pour les gestions des résidences services (étudiants, seniors, tourisme).

Est-il possible d'avoir un mécanisme de location - sous location sans bail commercial pour les logements relevant de la loi du 6 juillet 1989?

Sur le plan juridique, l'analyse a été faite. La réponse en l'état actuel de la législation est négative. Il faudrait modifier significativement la loi de 1989. Nous tenons à votre disposition nos études sur ce sujet.

Sur le plan économique, la soutenabilité d'un tel modèle exige une prise de risque qui se traduirait par un niveau de frais d'intermédiation élevé. Cela s'entend pour les logements neufs de résidences services, car intégrés dans un contexte d'incitation fiscale, mais est difficilement transposable sur un parc locatif ancien.

Les professionnels ne sont pas, sauf exception, en capacité de prendre un tel risque financier, compte tenu de l'atomisation de la profession.

La notion de tiers de confiance, qui semble être perçue comme un sésame du développement de l'offre locative, ne s'entend pas seulement par la mise en place d'une obligation de résultat.

1.2. Les réponses actuelles du marché :

Aujourd'hui, le marché répond par plusieurs voies au risque de l'impayé et à la sécurisation du bailleur.

Le modèle du croire existe dans deux grandes entreprises.

Ce modèle permet aux bailleurs de percevoir leurs loyers mensuellement quelle que soit la situation du locataire au regard de sa créance. A charge pour le professionnel de gérer le risque et de faire son affaire de l'incidence financière. Le professionnel prend le risque financier. Il maîtrise complètement le choix du locataire.

Le bailleur rémunère le professionnel dans un mandat de gestion global.

Le modèle du croire ne prend pas en charge le risque de vacance commerciale, sauf à couvrir ce risque par une prestation complémentaire.

Le modèle du croire n'est pas transposable.

Le modèle de la GLI

Les professionnels ont développé le modèle d'assurance contre les impayés, avec la GLI qui couvre de 30 à 40 % du marché intermédié.

Le bailleur, moyennant la souscription d'un contrat d'assurance attaché au mandat de gestion, est couvert de ses loyers, en cas d'impayés, en général sur un rythme trimestriel.

Le choix du locataire doit répondre aux critères de la compagnie d'assurances. Le contentieux est géré par l'assureur.

VISALE

Ces deux modèles sont complétés par l'entrée sur le marché de VISALE nouvelle version.

Ce produit concerne plus spécifiquement les bailleurs qui ne font pas appel à la GLI, avec toutefois un angle d'approche différent puisqu'il concerne d'abord la demande (les locataires qui doivent être habilités) et non l'offre (les bailleurs).

Le contentieux est géré par Action Logement (APAGL), les loyers sont versés mensuellement au bailleur.

Lorsqu'un produit Visale est placé par un professionnel, celui-ci reste l'intermédiaire de la relation.

Le développement du produit Visale nouvelle version peut faire l'objet d'un pacte de confiance avec les professionnels, qui, pour ceux qui le souhaiteraient, devrait aller jusqu'à la gestion du pré-contentieux.

1.3. Un modèle de mandat de tiers de confiance complémentaire à construire :

Nous vous proposons d'expertiser un modèle de mandat de tiers de confiance, suivant :

Dès lors que le modèle de location-sous location est difficile à envisager ou à soutenir financièrement, il est possible d'examiner une solution médiane qui permettrait aux professionnels et notamment à la majorité que sont les petits cabinets, de prendre le risque du loyer impayé et de disposer du choix du locataire.

Elle est proche du modèle du croire, mais avec une couverture assurantielle professionnelle collective du risque.

A charge donc pour le professionnel de se garantir par une assurance collective de couverture du risque, à construire car elle n'existe pas sur le marché.

Elle s'apparente au modèle GLI, mais le contrat d'assurance n'est pas extériorisé par une annexe au mandat de gestion. Il en est partie intégrante.

Ce serait une option complémentaire aux modèles existants.

Elle suppose un degré avancé de maîtrise des process de recouvrement par le professionnel et la collaboration du secteur des Compagnies d'assurances pour concevoir le produit.

Ainsi, serait mise sur le marché une réponse graduée aux risques impayés du bailleur, allant de la caution personne physique à la GLI / VISALE ou au du croire, en passant par le mandat de tiers de confiance.

Cette palette d'offres devrait répondre aux besoins de sécurisation du bailleur en matière d'impayés.

Comme indiqué, cette évolution suppose l'adaptation des assurances professionnelles aux nouveaux risques induits.

En devenant tiers de confiance, le professionnel doit avoir le souci du juste équilibre des rapports entre le bailleur et le locataire. Il devient le point de jonction entre les deux parties.

Avantage pour le bailleur :

Le bailleur perçoit son loyer à date convenue, chaque mois, quelle que soit la situation de la créance du locataire.

C'est un réel atout de sécurisation sur la régularité de son revenu, souvent contrepartie d'un remboursement d'emprunt ou d'un complément de retraite.

Dès lors où le professionnel prend le risque de cette gestion, il est normal qu'il bénéficie de tous les outils pour tenir ses obligations.

Aussi un tel modèle doit être accompagné du retour de la clause pénale qui a toujours été un moyen efficace et peu onéreux de gestion professionnelle des recouvrements ainsi que le retour aux délais de procédure d'avant la loi ALUR.

L'aménagement des procédures relatives au surendettement des locataires applicable à partir du 1er mars 2019, et précisant l'articulation entre le traitement des situations de surendettement et la procédure en constat de résiliation du bail (article 40 modifiant l'article 24 de la loi du 6 juillet 1989) peut être une avancée positive. Il est prématuré pour porter jugement.

Avantage pour le locataire :

Ce modèle de gestion doit aussi être gagnant pour le locataire.

Nous proposons que dans le cas d'une gestion sous mandat de tiers de confiance, le dépôt de garantie demandé au locataire, qui lui impose une sortie de trésorerie significative à l'entrée dans les lieux, soit remplacé par une souscription par le locataire d'une assurance intégrant la dégradation immobilière et pouvant être élargie à ses risques d'impayés notamment liés aux accidents de la vie.

Un locataire de bonne foi, -sans incidents notoires de paiement-, pourrait se voir ainsi octroyer un bonus de sa compagnie d'assurances. Ce pourrait être analysé comme un gage de bonne foi.

Le fichier des locataires débiteurs de mauvaise foi que nous formulons de nos vœux, pourrait, par ailleurs, être suivi par les assurances et accessible aux seuls professionnels tiers de confiance.

Enfin, une harmonisation de tous les préavis sur tous les parcs, privé et social, serait une mesure de sagesse et de simplification tant pour les bailleurs que pour les locataires.

2. La mobilisation sociétale de lutte contre les logements indécents

Le professionnel doit participer à la police du logement, (par un mécanisme de « TRACLIN »), c'est sa responsabilité professionnelle.

Des devoirs :

Un agent immobilier ne peut pas gérer un bien indécents.

Il peut donc tenir le rôle de tiers de confiance dans cette politique publique en présentant un « **certificat de décence** » pour chaque logement loué, fort du respect des obligations qui sont les siennes, de production des divers diagnostics ainsi que du respect de la réglementation en matière de logement décent.

Accessoirement, une harmonisation des délais de validité de ces diagnostics, selon qu'il s'agisse de location ou de vente, serait la bienvenue.

Le professionnel peut le faire pour le compte de la collectivité locale, la dispensant ainsi de recruter ou d'affecter des fonctionnaires pour cette tâche.

Des droits :

Mais en contrepartie, il serait paradoxal de ne pas exonérer le professionnel du permis de louer.

Nous avons acté que ce sujet relevait de la responsabilité des collectivités locales. Toutefois, nous pensons que l'Etat pourrait encourager en ce sens, un partenariat entre nos syndicats professionnels et l'Association Nationale des Maires de France.

Des résultats :

En effet, les délais qui sont autorisés (30 jours prolongeables en cas de dossier incomplet !) ne manqueront pas de rallonger les temps de relocation et de freiner le marché locatif, notamment en période de charge de travail.

On peut en outre craindre une jurisprudence locale « zélée » de la notion de logement indécents, source de futurs contentieux et de découragement des bailleurs. Ceci est d'autant plus contestable que les marchands de sommeil, principaux responsables de ces situations, se garderont bien de respecter la réglementation. En s'appuyant sur les professionnels, tiers de confiance, les collectivités locales gagneraient en efficacité et en connaissance réelle de la situation. Elles pourraient en effet consacrer toutes leurs ressources à « débusquer » les marchands de sommeil, en évitant de perdre du temps avec la visite des appartements gérés par des professionnels.

B. LES ENGAGEMENTS OPTIONNELS DE PROFESSIONNELS :

Les professionnels ont aussi le souhait d'être reconnus **comme tiers de confiance** en tant que relais de politiques publiques.

Dans ce cas, le mandat de tiers de confiance ne peut être que la conséquence d'un choix par le professionnel et d'une habilitation par les pouvoirs publics.

Le professionnel doit rester libre de ne pas adhérer à cette démarche.

Aussi faut-il que, pour celui qui adhère, l'enjeu soit motivant.

La volonté publique doit être claire, lisible et pérenne.

Ces engagements viseraient à répondre :

- à la promotion du logement intermédiaire comme logement de référence du marché privé,
- à la mobilisation du parc existant en faveur des salariés d'entreprises avec Action Logement.

1. La promotion du logement intermédiaire comme logement de référence

Contrairement à ce que pense la Cour des Comptes, le parc privé locatif, même atomisé, peut être un précieux contributeur du développement du marché locatif à loyer abordable.

La Cour promeut le recours aux institutionnels privés et sociaux, pour développer le logement intermédiaire car il lui paraît plus difficile de contrôler le respect des

contraintes législatives (normes de revenus et de loyers) avec les propriétaires privés personnes physiques.

Cette vision empêche le recours à l'épargne privée qui pourrait être mieux investie dans ce type de produit en en faisant un produit d'épargne retraite plutôt qu'une niche fiscale.

On élargirait en même temps le potentiel d'investisseurs et on se donnerait davantage de moyens pour réussir le choc de l'offre.

Si l'on veut donner la priorité au logement intermédiaire, facteur d'amélioration du pouvoir d'achat des ménages locataires, il faut convier le professionnel tiers de confiance dans cette démarche.

Dans un premier temps, nous suggérons de basculer aux professionnels qui le souhaiteraient, le conventionnement des logements intermédiaires confié à l'ANAH

Le professionnel peut devenir le relais naturel des politiques conduites, en lieu et place des structures administratives, dès lors qu'il s'agit d'interventions relatives au marché privé.

Ce serait un signal fort de reconnaissance.

Aujourd'hui, le conventionnement est assuré par l'ANAH qui se concentre essentiellement sur le conventionnement des logements à loyers très sociaux, avec le recours aux AIVS.

Le conventionnement des logements à loyer abordable est peu connu.

Les conventionnements des régimes Cosse ou Borloo ancien restent également très ésotériques et méconnus.

A titre d'exemple, la loi ELAN reconduit le dispositif « Cosse » ou « Louer abordable » pour l'année 2019, dernière année de validité du dispositif (article 162 – ex 54 bis B – modifiant l'article 31 du Code général des impôts – CGI). Or ce dispositif ignore totalement les professionnels qui seraient les mieux habilités pour convaincre les bailleurs privés.

Selon quelles modalités ?

- Une alternative de distribution, gage d'une meilleure information :

Les professionnels, qui auraient accepté de souscrire au cahier des charges relatif aux logements à loyer abordable que doit appliquer l'ANAH, seraient les relais de son développement et de son application. Le conventionnement serait distribué par ces professionnels. Il intégrerait la distribution des régimes Cosse et Borloo ancien qui souffrent d'une trop grande confidentialité et d'une distribution sans les professionnels.

- **Une expérience pilote :**

Dès à présent, en gage de confiance, une expérience pilote pourrait être conduite avec des professionnels volontaires et l'Etat pour convaincre les bailleurs assujettis à la taxe des logements vacants (cible de 200 000 assujettis, plus de 3 années de production) de remettre sur le marché leurs biens vacants.

Dans un deuxième temps, nous souhaitons la mise à l'étude de notre proposition de faire du loyer intermédiaire le logement de référence et qu'une politique d'amortissement sur le parc existant, peu onéreuse pour la dépense publique mais source de gain de pouvoir d'achat pour les ménages, soit possible et puisse se décliner avec des professionnels tiers de confiance.

Elle s'adosse à un changement du paradigme de l'aide apportée au logement : le propriétaire individuel est un entrepreneur qui doit amortir son bien selon le loyer de sortie et quels que soient :

- la nature de la location (meublée ou nue)
- le statut du propriétaire (privé ou public, institutionnel ou individuel)
- ou la situation géographique (les 222 cœurs de ville et le reste du marché).

Les objectifs poursuivis :

- Maîtriser les dépenses contraintes du logement par une incitation à la modération des loyers par le levier de l'amortissement,
- Accroître le nombre des investisseurs privés,
- Le professionnel, tiers de confiance, validerait le montant de l'investissement assiette de l'amortissement, le respect des normes de revenus et de loyers.

Nous suggérons que la politique encourageant la promotion du logement à loyer abordable sur le parc existant, par une pratique appropriée de l'amortissement, s'appuie sur des professionnels tiers de confiance chargés de faire respecter le cadre réglementaire.

2. La mobilisation du parc existant en faveur des salariés d'entreprises avec Action Logement

Un autre exemple de ce type de partenariat en tiers de confiance peut être conçu avec Action Logement.

Nous avons suggéré de développer Visale en accompagnant Action Logement, et, pour les professionnels qui le souhaiteraient, d'apporter leur concours jusqu'à la sous-traitance du recouvrement du pré-contentieux afin d'assurer la réactivité indispensable à la gestion de l'impayé.

Nous avons aussi proposé d'être tiers de confiance dans le projet de « **Louer pour l'emploi** » qui a pour ambition de mettre à disposition des propriétaires privés personnes physiques, un package de gestion sécurisée. Le package développé par Action Logement pour inciter le bailleur à mettre son bien dans le circuit du marché est exemplaire car il s'inscrit dans la durée et la lisibilité. Les professionnels devraient être les relais de cette action pour garantir le respect des critères demandés et notamment le respect de la labellisation souhaitée.

Les professionnels pourraient être ainsi des alliés précieux dans la mobilisation du parc privé à destination des actifs et des jeunes et dans la facilitation de leur accès au logement. Ce peut être aussi un moyen de ramener dans le parc locatif, compte tenu de l'aide à la rénovation qui est attenante au produit, des logements qui en sont sortis.

Lorsqu'il s'agit d'être relais des politiques publiques, le mandat de tiers de confiance suppose que les professionnels répondent sur la base du volontariat, tant en développeurs du marché locatif privé, qu'en acteurs de la rénovation des copropriétés.