



Centre de Recherche pour l'étude et l'Observation des Conditions de vie

## Enquête sur les pratiques et les opinions des bailleurs du parc privé en ce qui concerne les garanties demandées aux locataires

### Volet institutionnels

*Étude réalisée pour  
l'Agence Nationale pour la Participation des Employeurs à l'Effort de Construction et  
la Direction Générale de l'Urbanisme, de l'Habitat et de la Construction par le département  
Évaluation des Politiques Sociales*

Département  
Évaluation des Politiques sociales

Novembre 2006



## INTRODUCTION

---

### CONTEXTE. OBJECTIFS. PROBLEMATIQUE

D'après l'Enquête Nationale Logement de 2002, 38% des ménages sont locataires de leur résidence principale. Parmi eux, 55% sont dans le secteur privé (composé essentiellement du secteur libre, les logements relevant de la loi 1948 ne représentant plus que 250 000 logements).

Le secteur libre s'est beaucoup développé ces dernières années (+15% de logements entre 1992 et 2002), sous l'impulsion des particuliers, qui ont pu bénéficier successivement des dispositifs des lois Périssol, Besson puis De Robien. Le nombre de logements appartenant à des particuliers est passé de 3 575 000 à 4 534 000 en dix ans.

Les bailleurs personnes morales ont quant à eux eu plutôt tendance à se désengager, et à revendre en partie leur parc de logement. Ainsi, en dix ans, le nombre de logements géré par cette catégorie de propriétaires est passé de 543 000 à 296 000. Ces deux tendances expliquent qu'en 2002, les bailleurs particuliers représentent la quasi totalité, 94%, des bailleurs du secteur libre, contre 87% en 1992<sup>1</sup>.

Il existe principalement trois types de garantie contre les impayés de loyer :

- ✓ **La caution d'une personne physique** : elle consiste à demander à une personne de s'engager à payer le loyer à la place du locataire si celui-ci ne paie pas. L'engagement est pris, en règle générale, pour la durée du bail et quel que soit le nombre de loyers impayés
- ✓ **La souscription d'une assurance privée** : elle garantit au propriétaire une indemnisation des loyers non payés par le locataire, le profil du locataire doit toutefois avoir été validé par l'assurance, qui peut exiger la caution d'une personne physique. Selon les contrats, la durée peut être illimitée ou non, le montant du loyer peut être plafonné ou non, il peut y avoir une franchise ou non.
- ✓ **La garantie LOCA PASS** : elle garantit au propriétaire le paiement du loyer pendant 18 mois sur une durée pouvant s'étaler sur trois ans, même si le locataire ne paie pas. Le LOCA PASS est gratuit pour les propriétaires. Les locataires doivent être salariés du secteur privé ou avoir au moins 30 ans.

---

<sup>1</sup> Le parc locatif récent : davantage de maisons et de petits immeubles, Christelle Minodier, avril 2004, Insee première n° 957

L'ANPEEC et la DGUHC ont confié au CREDOC une étude afin **de mieux connaître les caractéristiques des bailleurs privés**, et plus particulièrement ceux dont les locataires ont bénéficié du dispositif LOCA-PASS. L'étude a également pour objectif **d'évaluer le recours aux autres systèmes de garanties**, conjointement ou à la place du LOCA-PASS, et **l'opinion des bailleurs sur ces différents systèmes**.

L'étude s'appuie sur la réalisation de trois enquêtes téléphoniques :

1. Une **enquête quantitative auprès d'un échantillon représentatif de particuliers bailleurs**, avec un sur-échantillon de bailleurs dont au moins un locataire bénéficie ou a bénéficié du LOCA-PASS,
2. Une **enquête quantitative auprès d'un échantillon représentatif de mandataires**,
3. Une **enquête qualitative auprès d'institutionnels bailleurs**.

En préalable à la réalisation des deux enquêtes quantitatives, une étude qualitative a été menée afin de posséder des éléments de connaissance plus précis des pratiques et des opinions des bailleurs (particuliers et mandataires). Cette étude a permis la formalisation des questionnaires des deux enquêtes quantitatives<sup>2</sup>.

**Le présent rapport détaille les résultats de l'enquête auprès des institutionnels bailleurs.**

---

<sup>2</sup> Les conclusions de ces enquêtes qualitatives sont présentées en annexe

## METHODOLOGIE

Selon l'enquête nationale logement, les institutionnels gèrent 6% des logements locatifs du secteur privé. Etant donné le nombre relativement limité de ces acteurs spécifiques du secteur de l'immobilier, nous avons réalisé auprès d'eux une enquête qualitative, en élaborant un échantillon de 20 structures, diversifié selon le type d'institutions et leur représentativité :

	Répartition des locataires (hors secteur social)	Dans l'échantillon
<b>OPHLM, OPAC</b>	11%	2
<b>SAHLM</b>	15%	2
<b>Sociétés Coopératives</b>	2%	1
<b>SEM</b>	1%	1
<b>Etat, collectivités locales</b>	4%	2
<b>Entreprises publiques</b>	2%	1
<b>Sociétés d'Assurance</b>	24%	4
<b>Autres organismes privés</b>	41%	7
<b>TOTAL</b>	<b>100 %</b>	<b>20</b>

Sources : ENL, 2002.

Cette enquête a pris la forme d'entretiens téléphoniques d'environ 30 minutes, au cours desquels nous avons abordé les mêmes thèmes que les deux enquêtes quantitatives précédentes : fonctionnement structurel de l'institution, exigences vis-à-vis des locataires, problématique des garanties locatives, appréciation et usage du dispositif LOCA-PASS.

## PANORAMA DES INSTITUTIONNELS BAILLEURS

D'abord, il est important de rappeler que l'étude se limite aux logements dits du **parc « libre »**, à l'exclusion du parc « social » et du parc « intermédiaire », au sein desquels interviennent des plafonds de ressources lors de la sélection de locataires. Dans ce régime général, les institutionnels bailleurs sont dans l'obligation de proposer à leurs locataires des baux de 6 ans minimum (contre 3 ans pour les particuliers). Par ailleurs, l'étude qualitative présente se centre exclusivement sur des organismes **eux-mêmes propriétaires des logements ou gérant le patrimoine pour d'autres personnes morales** (et non des particuliers). Enfin, dans un cas comme dans l'autre, il s'agit de bailleurs opérant **une gestion directe** de leur parc, c'est-à-dire étant en contact direct avec les locataires (signature et suivi des baux...).

Dans ce cadre, le champ des institutionnels bailleurs se caractérise par sa diversité. On y trouve ainsi :

- des **institutions publiques** : Etat ; collectivités locales ; entreprises publiques ou nationales et organismes de sécurité sociale ; OPHLM (Office Public Offices Publics d'Habitation à Loyer Modéré) et OPAC (Office Public d'Aménagement et de Construction), deux types d'organisme qui ont un statut d'Etablissement Public ;
- des **institutions privées** : sociétés privées classiques (SA, SARL) ; dont des grandes sociétés d'assurance ; coopératives (SCI, SCIC) ; sociétés privées gérant un parc mixte : social, intermédiaire et libre (SAHLM) ;
- des **institutions intermédiaires** : Société d'Economie Mixte (SEM), au sein desquelles le secteur public représente un actionnariat majoritaire.

En outre, la localisation, le type et la taille des parcs immobiliers concernés par l'étude sont très variables selon les structures interrogées : d'une poignée de pavillons « libres » dans une SAHLM de Province à plusieurs milliers de lots chez certaines sociétés privées de la région parisienne.

Cette diversité structurelle est essentielle pour notre problématique, puisque les acteurs, selon leurs caractéristiques économiques, n'ont pas du tout la même vision de leur métier de bailleur. Le représentant d'une filiale d'un grand groupe d'assurances parle ainsi « d'engranger un maximum de plus-value » pour valoriser les actifs de la maison mère, quand un agent d'un OPAC parle de « ses obligations morales » vis-à-vis du logement des plus démunis. Ces divergences de vision ont un impact très fort sur l'utilisation des garanties locatives, et donc du LOCA-PASS.

En définitive, les informations recueillies au cours des 20 entretiens nous ont conduit à définir trois grands types d'institutionnel bailleur, correspondant à trois approches bien distinctes du LOCA-PASS :

- les bailleurs investis dans le secteur social ;
- les grands bailleurs du secteur marchand ;
- les petits et moyens bailleurs privés.

## **I. LES BAILLEURS INVESTIS DANS LE SECTEUR SOCIAL : UNE CULTURE FAVORABLE AU DISPOSITIF LOCA-PASS**

---

### Caractéristiques structurelles :

La première famille d'institutionnels bailleurs se compose de structures **ayant un lien marqué avec le secteur du logement social**. Il s'agit en effet d'organismes dont le parc immobilier se compose à la fois de logements sociaux (et intermédiaires) et de logements libres, et qui, au final, gèrent tous les lots de la même manière. Parmi ces bailleurs, on trouve l'Etat (les collectivités locales), les OPHLM, les OPAC, les SEM et les SAHLM. Cette famille représente **à peu près le tiers du champ** des institutionnels bailleurs, en terme de nombre de locataires.

La plupart des organismes de ce type a pour trait caractéristique de gérer un grand parc immobilier (plusieurs milliers de lots), mais dont seulement une petite part appartient au parc libre (en général, moins de 10%).

Leur gestion de ces logements libres se fait donc sur le mode « social » : ce sont généralement **des commissions d'attribution** qui traitent les dossiers de demande, quand bien même il n'est pas question ici de plafonds de ressource.

### Exigences vis-à-vis des locataires :

Ces commissions d'attribution accordent une grande place à **la dimension humaine des dossiers**, tempérant les critères objectifs de sélection des locataires. En règle générale, elles demandent un « taux d'effort » de 30% au postulant, veillent à la stabilité des sources de revenu et aux taux d'endettement, mais surtout étudient le degré d'ancienneté et d'urgence de la demande. Nos interlocuteurs ne cherchent pas à bloquer systématiquement les dossiers « à risque », mais au contraire à « faire de la prévention » au cas par cas, pour éviter les impayés.

Chez ce type de bailleurs, la proportion de locataires pour lesquels une garantie locative est exigée est variable (globalement, au-delà des 50%). En revanche, **les habitudes en matière de choix de la garantie sont très proches**<sup>3</sup>. C'est ainsi que le LOCA-PASS s'avère de loin le type de garantie le plus utilisé, devant la caution physique. On ne trouve pour ainsi dire aucun usage des garanties bancaires, ni des assurances impayés.

*NB : Certaines entreprises publiques et collectivités territoriales attribuent prioritairement leurs logements disponibles à leurs salariés. Dans ce cas, pas de garantie en jeu, les loyers étant directement prélevés sur les salaires et les contrats de location prenant fin en même temps que les contrats de travail. S'il leur reste des logements à louer à des personnes tiers, leurs méthodes et procédures les font clairement entrer dans la famille étudiée ici.*

#### Usage du LOCA-PASS :

Ces organismes considèrent donc le dispositif **LOCA-PASS comme un outil efficace et absolument essentiel**. Non seulement ils l'utilisent volontiers, mais les commissions d'attribution ont tendance à le **proposer systématiquement**, lorsque le locataire y est éligible. Ils considèrent le système beaucoup plus fiable que les cautions physiques. L'effet « secteur social » se ressent ici : leur expérience conduit ces bailleurs à se méfier des garants physiques, parfois aussi fragiles financièrement que les locataires. La SEM interrogée ajoute même que les commissions d'attribution apprécient le LOCA-PASS pour une question de transparence : on sait d'où vient l'argent de la garantie !

Lors des contentieux, les bailleurs à caractère social apprécient la procédure plus « amicale » qu'implique le LOCA-PASS, sans menace immédiate d'expulsion, et font généralement valoir d'excellentes relations avec leur collecteur habituel.

Certains bailleurs de cette famille relèvent cependant deux points faibles dans le dispositif LOCA-PASS :

- l'effet « déresponsabilisant » auprès des locataires de mauvaise foi : l'absence de personne physique incarnant la garantie conduit certains d'entre eux à facilement laisser filer les impayés ;
- la lourdeur administrative dans la constitution des dossiers par les locataires : certains d'entre eux démarrent la démarche, se voient attribuer le logement, puis arrêtent la procédure en route...

---

<sup>3</sup> Si les garanties FSL sont parfois largement utilisées par ces organismes, elles ne concernent que le parc conventionné.

Conséquence de ces imperfections, le recours régulier à une **double garantie** : LOCA-PASS et caution physique. En cas d'impayés, le bailleur fait d'abord intervenir la garantie LOCA-PASS, puis la caution physique.

Exemple - un OPAC en Haute-Marne :

*Dans ce département « sinistré », la mission de l'OPAC est à la fois immense et délicate. Plus de 80% des demandeurs de logement auprès de ses services vit en dessous du seuil de pauvreté. Pour le parc libre comme pour le parc conventionné, les commissions demandent presque toujours des garanties locatives, mais évitent de solliciter des cautions physiques, généralement aussi peu solvables que les locataires. Le LOCA-PASS est donc incontournable, et proposé systématiquement. Au final, leurs problèmes commencent quand le LOCA-PASS est impossible : il faut alors traiter les demandes « au mieux ». Il n'est question ni de garanties bancaires (« jamais vues »), ni d'assurances impayées (« nos locataires ne répondent pas aux critères »).*

## II. LES GRANDS INSTITUTIONNELS BAILLEURS DU SECTEUR

### MARCHAND : DES PRODUITS ET PRATIQUES PEU COMPATIBLES

#### AVEC LE LOCA-PASS

---

Caractéristiques structurelles :

Cette deuxième famille d'institutionnels bailleurs se compose de sociétés disposant de **grands parcs immobiliers** (plusieurs milliers de lots), **de haut de gamme**, plutôt localisés dans les grandes villes, à commencer par la capitale et sa proche banlieue. Parmi ces sociétés, on compte essentiellement les grandes compagnies d'assurance. Cette famille représente environ **un quart du champ des institutionnels bailleurs**, en terme de nombre de locataires.

Qu'ils gèrent des actifs pour une maison mère, pour d'autres personnes morales ou pour leur propre compte, ces acteurs travaillent dans une logique tout à fait différente que les précédents : ils doivent **rentabiliser au mieux leur patrimoine**, sachant que le type de produits qu'ils proposent les conduit à traiter essentiellement avec **une clientèle privilégiée**.

Exigences vis-à-vis des locataires :

**Leurs exigences vis-à-vis des primo-entrants sont donc très élevées.** Le taux d'effort maximal attendu varie entre 3.5 et 4, sachant que les loyers dépassent parfois les 15 000 Euros mensuels. Les bailleurs sont très attentifs à la stabilité des revenus (exigences de CDI).

Dans l'ensemble, les bailleurs de cette famille exigent **des garanties locatives pour moins de la moitié de leurs locataires**, si le taux d'effort n'atteint pas 4, par exemple (il doit de toutes façons dépasser 3), ou si les sources de revenus ne sont pas parfaitement sécurisées.

Si les principales garanties demandées sont des cautions physiques, on note chez ces bailleurs une **utilisation conséquente des garanties bancaires**, absentes partout ailleurs. Ce système est parfois même majoritaire, et quasi systématique pour le public étranger. Le LOCA-PASS arrive ici en troisième place. Quant aux assurances impayés, elles sont inexistantes : selon l'un de nos interlocuteurs d'une compagnie d'assurance, les critères de sélection des locataires et la qualité de leur service de contentieux valent tous les contrats d'assurance du monde.

#### Usage du LOCA-PASS :

Chez les grands institutionnels bailleurs du secteur marchand, **l'usage du LOCA-PASS est marginal**. Trois raisons principales sont avancées pour expliquer ce désintérêt sont les suivantes :

- **la nature des logements** qu'ils proposent et donc de leur public, peu enclin culturellement à recourir au LOCA-PASS (manque d'information) ;
- **une garantie locative trop courte** : pour ces bailleurs, il faudrait que le LOCA-PASS couvre la totalité du bail, même après renouvellement ;
- **une gestion comptable lourde** (un jugement qui tient surtout au fait que la LOCA-PASS sort de leur mode de gestion *habituel*) ;

Les étudiants restent cependant un public de locataires à part, pour lesquels les bailleurs n'hésitent pas à accepter le LOCA-PASS... mais en complément d'une caution parentale.

Au final, nos interlocuteurs de ce type considèrent que le dispositif LOCA-PASS est plutôt adapté au logement social : il ne devient intéressant qu'à partir du moment où les solvabilités du locataire *et* de sa caution physique sont douteuses.

#### Exemple - une grande compagnie d'assurances à Paris :

*Cette filiale à 100% d'un grand groupe gère environ 5000 lots d'habitation, dont 85% sont en région parisienne. Il s'agit d'immeubles entiers, dans Paris ou la petite couronne. Le parc est en phase de décroissance : la moitié a été vendue depuis 5 ans. L'objectif de la filiale est de dégager la meilleure marge, de faire valoir au mieux ses actifs. Les locataires sont généralement des cadres supérieurs ou des professions libérales, sans problème de solvabilité. Etant donné « leurs produits et leur public », le bailleur demande peu de garanties locatives, préfère les garanties bancaires et ne propose jamais le LOCA-PASS. Sur le principe, il considère même le dispositif comme « une remise en cause du contrat moral entre le propriétaire et le locataire ».*

### **III. LES BAILLEURS PRIVÉS DE TAILLE PETITE OU MOYENNE :**

#### **DES APPROCHES TRÈS DIVERSES DU LOCA-PASS, SELON LEUR**

#### **DEGRÉ D'INFORMATION**

---

##### Caractéristiques structurelles :

Cette troisième et dernière famille d'institutionnels bailleurs rassemble des sociétés privées gérant des parcs de petite à moyenne taille (en général, moins de 500 lots, maisons et appartements), en ville ou en zone rurale. Il s'agit de SA, de SARL et de sociétés coopératives, gérant des patrimoines propres ou pour le compte d'autres personnes morales. Cette famille représente **plus de 40% du champ des institutionnels bailleurs**, en terme de nombre de locataires.

D'une manière générale, **ces bailleurs de taille modeste connaissent très bien les dossiers** de leurs locataires, et accordent ainsi une grande place à la confiance. Avant toute exigence matérielle, ils font jouer leur « feeling » pour décider des attributions.

##### Exigences vis-à-vis des locataires :

Au-delà de leur approche subjective des locataires, ils veillent tout de même à la solidité tangible des dossiers. Plusieurs organismes interrogés ont même admis que la tendance était au resserrement des critères de sélection : les bailleurs semblent **de plus en plus méfiants**. L'écrasante majorité d'entre eux demande **un taux d'effort maximum de 30 %** et veille à la qualité des sources de revenu (CDI).

En revanche, **leur utilisation des garanties locatives est extrêmement diverse**. D'abord, la proportion de locataires pour qui l'on exige une garantie locative varie de 10 à 90 %. Ensuite, si les uns ne se fient qu'aux cautions physiques, d'autres estiment qu'elles ne valent rien et se rabattent sur le LOCA-PASS. Les garanties bancaires sont inexistantes au sein de cette famille de bailleurs.

A noter : ces bailleurs ont **un recours régulier aux assurances impayés**, surtout chez ceux qui gèrent un parc appartenant à d'autres sociétés : ils vendent ces contrats d'assurance à leurs clients. Cette tendance semble nouvelle, l'un de nos interlocuteurs nous a même parlé de « la mode des assurances impayés », instillée entre autres par une émission de télévision (« Sans aucun doute »).

##### Usage du LOCA-PASS :

Ici, il est intéressant de comprendre pourquoi certains s'intéressent au LOCA-PASS alors que d'autres ne veulent pas en entendre parler. En réalité, il apparaît que ceux qui connaissent bien les rouages du dispositif l'utilisent *en majorité* parmi la palette des garanties locatives, tandis que ceux qui le connaissent mal le rejettent.

Plusieurs bailleurs interrogés ont ainsi évoqué **un manque d'information à ce sujet**, les conduisant à considérer le LOCA-PASS comme une procédure très lourde administrativement (« tas de papiers », relations difficiles avec les collecteurs), obscure, peu fiable, en tout état de cause **beaucoup moins pratique qu'une caution solidaire**. D'après eux, les bailleurs sont aujourd'hui sur la défensive et prennent le moins de risques possible, ce qui les amène à rester « en terrain connu ». L'un de nos interlocuteurs nous explique qu'en aucun cas le LOCA-PASS lui ferait accepter le dossier d'un candidat peu solvable et sans garant physique. Enfin, les bailleurs méfiants évoquent l'argument de la « déresponsabilisation » des locataires et s'opposent ainsi, sur le principe, au dispositif.

A l'inverse, d'autres bailleurs ont bien compris son fonctionnement et le considèrent comme **un excellent outil de travail, qu'ils proposent très souvent** à leurs candidats. Si le LOCA-PASS ne permet pas de faire l'impasse sur la confiance, il paraît suffisant pour étayer la plupart des dossiers pour lesquels ils demandent une garantie locative. La gestion des procédures leur semble claire et plutôt simple, leurs relations avec les collecteurs ne leur posent pas de problème particulier. L'un de nos interlocuteurs préfère ainsi les contentieux avec le LOCA-PASS, plutôt que les péripéties des courses au garant physique.

Enfin, certains bailleurs bien informés nuancent tout de même la fiabilité du dispositif : pour les dossiers les plus délicats, ils préfèrent prendre *aussi* une caution physique classique, et ainsi **doubler le LOCA-PASS par une seconde garantie**, valable, elle, pour la durée du bail.

*En définitive, le degré d'information sur le fonctionnement concret du dispositif LOCA-PASS semble ici un élément déterminant pour la fréquence de son utilisation.*

Exemple - un entrepreneur dans l'Est de la France :

Cette SA immobilière de taille modeste gère 50 logements pour des particuliers. Le bailleur exige des garanties locatives pour la moitié des locataires, mais considère que « les cautions physiques ne valent rien au tribunal ». Il a donc recours le plus souvent possible au LOCA-PASS, un dispositif qu'il connaît bien et qu'il apprécie : « c'est le plus simple ». Le collecteur réagit vite et la limite de 18 mois est « suffisante pour virer le locataire ». Le bailleur nuance l'utilisation de la garantie en soulignant qu'il marche beaucoup à la confiance : même avec le LOCA-PASS, il n'attribuera pas un logement à quelqu'un « qu'il ne sent pas ».

Exemple - un entrepreneur dans le Sud de la France :

Cette SA immobilière gère un parc d'une centaine de logements, appartements et maisons individuelles. Le bailleur demande un taux d'effort maximum de 30% et exige des garanties locatives pour le tiers des locataires. Ces garanties sont presque exclusivement des cautions physiques. Il connaît mal le dispositif LOCA-PASS, qui lui semble très lourd administrativement et moins pratique que la caution physique. Il lui semble que les démarches sont nombreuses et laborieuses, que ce soit au début ou à la fin du contrat. Par ailleurs, avec un LOCA-PASS, il aurait l'impression de prendre beaucoup plus de risque lors d'un contentieux, d'être moins maître de ses choix : « c'est plus simple de gré à gré ». Selon lui, « à petite échelle, le LOCA-PASS fait peur », dans un contexte où « les bailleurs privés sont sur la défensive ». Il conclut : « il y a un vrai manque d'informations pour ce type d'acteurs ».

## IV. JUGEMENT GLOBAL DU LOCA-PASS PAR LES INSTITUTIONNELS BAILLEURS

---

Au-delà de leurs manières très variées d'utiliser le dispositif LOCA-PASS, les institutionnels bailleurs se rejoignent sur quelques jugements clefs :

- A quelques exceptions près, ils considèrent le LOCA-PASS comme **une mesure favorisant la démocratisation de l'accès à la location** – même s'ils ne l'utilisent pas chez eux ;
- La **durée de garantie** (18 mois sur 36) leur semble **trop courte**, étant donnée la durée légale des baux qu'ils signent (6 ans) ;
- Ils constatent de **grandes variations dans la fiabilité des collecteurs** 1% : ceux-ci sont plus ou moins réactifs lors des contentieux, plus ou moins conciliants, plus ou moins procéduriers. Là encore, ce sont ceux qui connaissent le moins bien les collecteurs qui s'avèrent les plus critiques. A l'inverse, les organismes ayant un ou plusieurs collecteurs parmi leurs actionnaires sont généralement très satisfaits des relations qu'ils entretiennent avec eux ;
- Selon la majorité d'entre eux, le LOCA-PASS peut avoir un **effet déresponsabilisant** sur le locataire, la garantie n'étant plus incarnée par une personne de connaissance ;
- Enfin, les locataires leur semblent **inégaux devant l'information** : ceux qui connaissent le mécanisme ont généralement été informés de manière individuelle, soit par leur entreprise, soit par un travailleur social.

## Annexe : liste des institutionnels bailleurs contactés

1	MOSELIS	METZ (57)	OPAC	2
2	OPAC HAUTE MARNE	CHAUMONT (52)	OPAC	
3	SA HLM LOGISEINE	MONT ST AIGNAN (76)	SAHLM	2
4	HABITAT 62 59 SA	COQUELLES (62)	SAHLM	
5	HABITAT DAUPHINOIS	VALENCE (26)	SCIC HLM	1
6	SA DE GESTION IMMOBILIERE (avec la Ville de Paris)	PARIS (75)	SEM	1
7	COMMUNE DE MAUREPAS	MAUREPAS (77)	Etat et collec. locales	2
8	SERVICE IMMOBILIER RURAL ET SOCIAL	CHARNAY LES MACON (71)	Etat et collec. locales	
9	ICF NOVEDIS (pour la SNCF)	PARIS (75)	Entreprise publique	1
10	AGF IMMOBILIER	PARIS (75)	Société d'assurance	4
11	GAIA (pour la MGEN)	PARIS (75)	Société d'assurance	
12	GENERALI	PARIS (75)	Société d'assurance	
13	AXA	PARIS (75)	Société d'assurance	
14	SAGEFRANCE	NANTERRE (92)	société / orga. privé	7
15	JOSEPH COSTAMAGNA SA	PUGET SUR ARGENS (83)	société / orga. privé	
16	BERBO	SARREGUEMINES (57)	société / orga. privé	
17	VAUTRIN IMMOBILIER	NEUFCHATEAU (88)	société / orga. privé	
18	PROGIMO	CANNES (06)	société / orga. privé	
19	YVES DAMONTE IMMOBILIER	TROYES (10)	société / orga. privé	
20	SA DU HAINAUT / MSI	VALENCIENNES (59)	société / orga. privé	