



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

Synthèse de l'étude sur les pratiques et les opinions des bailleurs du secteur privé sur les garanties demandées aux locataires

Département Évaluation des politiques sociales
Décembre 2006

D'après l'Enquête Nationale Logement de 2002, 38% des ménages sont locataires de leur résidence principale. Parmi eux, 55% logent dans le secteur privé. La quasi-totalité des logements en location de ce secteur, 94%, appartient à des particuliers.

L'ANPEEC et la DGUHC ont confié au CREDOC la réalisation d'une étude pour mieux connaître les pratiques et les opinions des bailleurs du secteur privé sur les garanties demandées aux locataires.

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

- La caution d'une personne physique,
- La caution d'une personne morale,
- La souscription d'une assurance privée,
- La garantie LOCA-PASS.

L'étude permet de resituer le LOCA-PASS par rapport aux autres garanties, aussi bien dans les pratiques des bailleurs que dans leurs représentations.

Cette étude compte trois volets :

a) 1 055 ménages bailleurs ont été interrogés par téléphone. Cet échantillon, constitué selon la méthode des quotas, est représentatif de l'ensemble des ménages bailleurs. Ainsi, 64% s'occupent eux-mêmes au moins pour une partie de leurs logements de la recherche des locataires, 36% la confient entièrement à une agence immobilière ou un administrateur de biens. 18% des bailleurs interrogés ont déclaré qu'au moins un de leurs locataires bénéficie ou a bénéficié d'une aide LOCA-PASS¹ (dépôt de garantie ou garantie contre les impayés). Ces

bailleurs sont appelés dans la suite de l'étude les bailleurs LOCA-PASS. Un échantillon complémentaire de bailleurs concernés par le LOCA-PASS a été interrogé, de manière à constituer au final un échantillon de 301 bailleurs « LOCA-PASS » à comparer aux autres bailleurs.

b) Un échantillon de 506 mandataires (agences immobilières ou gestionnaires de biens) a été constitué à partir de la base de données Diane, qui recense toutes les entreprises qui publient leurs comptes annuels auprès des greffes de tribunaux de commerce.

c) Une enquête qualitative a été réalisée auprès d'une vingtaine d'institutionnels bailleurs de logements dans le secteur privé.

• Les bailleurs LOCA-PASS plus investis dans l'activité locative

Les bailleurs LOCA-PASS sont près de deux fois plus propriétaires de plusieurs logements mis en location que les autres ménages bailleurs.

Leurs motivations d'achat correspondent plus souvent à une stratégie d'investissement locatif. Le type des logements que détiennent les bailleurs LOCA-PASS sont conformes à cette logique : ce sont essentiellement des appartements, de taille intermédiaire.

Ils touchent chaque mois des revenus locatifs plus élevés que les autres bailleurs, essentiellement en raison du plus grand nombre de biens loués.

• Quelques particularités des bailleurs LOCA-PASS

Les bailleurs LOCA-PASS, tout en restant beaucoup plus âgés que l'ensemble des ménages, comptent moins de seniors que les autres bailleurs.

¹ Cette proportion est probablement sous-estimée, les propriétaires n'étant pas toujours informés que leur locataire bénéficie d'une aide LOCA-PASS.

Les chefs d'entreprise ou les professions libérales y sont plus représentés.

Les bailleurs LOCA-PASS ont des revenus plus élevés que les autres bailleurs, mais sont plus nombreux à estimer qu'ils rencontreraient des difficultés financières s'ils ne percevaient plus de loyer. Cette crainte s'explique par deux raisons : ils ont plus d'emprunts à rembourser et la part que représentent les loyers dans l'ensemble des revenus est plus importante.

Près des deux tiers des bailleurs LOCA-PASS recherchent eux-mêmes leurs locataires, contre seulement la moitié des autres bailleurs.

. **Des mandataires aux pratiques assez homogènes**

La plupart des mandataires inclut dans leur mandat de gestion standard la recherche du locataire. Les candidats intéressés par les logements doivent alors satisfaire en moyenne deux ou trois critères différents, parmi lesquels figure presque toujours le montant des revenus.

Un peu plus de huit mandataires sur dix affirment qu'ils informent leurs bailleurs sur les critères pris en compte pour le choix de leurs locataires. Pourtant, seulement une minorité des particuliers bailleurs qui mandatent la gestion de leur logement déclare les connaître.

Moins de la moitié des mandataires affirme toujours demander l'accord du propriétaire avant de signer le bail.

. **Le dépôt de garantie est quasi systématique**

90% des bailleurs en gestion directe demandent à leurs locataires un dépôt de garantie de deux mois de loyer. Un quart de ces bailleurs se souviennent avoir déjà eu des locataires qui ont financé ce dépôt par un LOCA-PASS, mais rarement sur la suggestion du propriétaire.

La totalité des mandataires demande systématiquement un dépôt de garantie de deux mois de loyer. Près de sept mandataires sur dix affirment que le dépôt de garantie est demandé par les propriétaires.

Presque tous les mandataires interrogés ont déjà eu au moins un locataire qui a financé son dépôt de garantie avec un LOCA-PASS.

Une fois sur deux, c'est d'ailleurs le mandataire qui l'a proposé.

. **La demande d'une garantie en cas d'impayés de loyer n'est pas systématique**

Seulement le tiers des bailleurs demandent toujours ou presque une garantie en cas d'impayés de loyer, près de la moitié n'en demandent jamais. Les bailleurs LOCA-PASS en gestion directe sont plus nombreux à demander une garantie contre les impayés de loyer (53% la demandent toujours ou presque).

Les mandataires ne demandent pas non plus systématiquement une garantie en cas d'impayés : un peu moins de la moitié la demande presque toujours, un sur quatre la demande parfois.

. **Pas vraiment de particularités des bailleurs ayant souscrit une assurance**

Près de 20% des propriétaires souscrivent au moins pour certains locataires une assurance privée contre les impayés de loyer. Le profil de ces bailleurs n'est pas très différent des autres.

Les propriétaires avec mandat de gestion sont plus nombreux à souscrire une assurance (38% contre 12% des propriétaires en gestion directe), qui leur est alors proposée par le mandataire.

Effectivement, plus de 60% des mandataires interrogés proposent systématiquement à leurs clients propriétaires de souscrire une assurance privée contre les risques d'impayés de loyer. 21% la proposent parfois.

La proposition d'une assurance contre les dégâts dans le logement est presque aussi fréquente que contre les impayés. L'assurance contre la vacance locative est plus rare.

Plus du quart des mandataires déclare percevoir une commission quand les propriétaires souscrivent ces assurances, généralement sous la forme d'un pourcentage. Les trois quarts des mandataires ont négocié les tarifs avec un assureur.

. **Une expérience fréquente d'impayés**

37% des bailleurs ont déjà du faire face à un impayé de loyer.

Les bailleurs LOCA-PASS ont encore plus souvent que les autres bailleurs été confrontés au problème des impayés de loyer, ce qui a pu

les amener à inciter leurs locataires à prendre un LOCA-PASS.

En cas d'impayé, les bailleurs LOCA-PASS réagiraient plus vite que les autres alors que les souscripteurs d'une assurance privée ne seraient pas plus rapides. Le premier réflexe des bailleurs serait alors de téléphoner au locataire ou d'aller le voir.

Près de 90% des mandataires ont déjà été confrontés à un impayé. Près des trois quarts réagissent dès le premier mois d'impayés, et envoient généralement une lettre de relance.

La procédure d'expulsion intervient le plus souvent après trois mois d'impayés mais un quart des mandataires dit la mettre en route dès le deuxième mois.

. Face au risque d'impayé, les bailleurs et les mandataires pensent en premier à l'assurance privée

L'incident le plus redouté par les propriétaires est la non perception du loyer, loin devant les dégâts dans le logement et la vacance. Le risque d'impayés est encore plus mis en avant par les bailleurs LOCA-PASS, mais pas par les souscripteurs d'une assurance privée.

La quasi totalité des mandataires a cité la non perception du loyer dans les trois incidents qu'ils cherchent le plus à éviter, 80% l'ont citée en premier. Viennent ensuite trois risques cités dans des proportions identiques : les dégâts occasionnés dans le logement, la vacance locative et les nuisances du locataire.

Face à ce risque d'impayé, la première précaution à laquelle pensent spontanément les propriétaires (44%) comme les mandataires (76%) est l'assurance privée.

Parmi les trois premières précautions qui viennent à l'esprit des bailleurs, la garantie de loyer LOCA-PASS n'est évoquée que par 8% des bailleurs.

Près d'un mandataire sur cinq cite également la garantie LOCA-PASS.

. La notoriété du LOCA-PASS parmi les bailleurs est moins forte que la caution personne physique et l'assurance privée

Si l'on cite la garantie LOCA-PASS aux bailleurs interrogés, 38% la connaissent. Sa notoriété est nettement moins forte que la caution d'une personne physique (connue de

84% des bailleurs) ou l'assurance privée (72%).

Un tiers des propriétaires n'a jamais utilisé aucune des quatre garanties proposées. Près de la moitié a utilisé la caution d'une personne physique, 19% ont souscrit une assurance privée, et 15% ont déjà eu un locataire ayant utilisé une garantie LOCA-PASS.

Quant aux mandataires, la plupart de ceux qui ont été interrogés connaissent toutes les garanties évoquées dans l'enquête.

La caution d'une personne physique est la plus utilisée par les mandataires (85%). La garantie LOCA-PASS est utilisée par plus de la moitié des mandataires. Enfin, 40% ont recours à l'assurance privée. Cependant, l'assurance privée est plus souvent proposée que le LOCA-PASS (69% contre 45%).

. Avantages et inconvénients des principales garanties en cas d'impayés

Parmi les avantages de la caution d'une personne physique, les propriétaires interrogés citent principalement la sécurité qu'elle procure, ainsi que son caractère incitatif vis à vis du locataire. Parmi les inconvénients, ils évoquent le problème du choix de la caution et la complexité à la faire fonctionner en cas d'impayés.

Selon les mandataires, la principale vertu de la caution est la responsabilisation du locataire. Parmi les inconvénients, ils évoquent comme les bailleurs le problème du choix de la caution, et dans une moindre mesure, la complexité de son fonctionnement.

En ce qui concerne la garantie LOCA-PASS, les propriétaires mettent en avant le versement rapide des loyers en cas d'impayé et la gratuité. Ils évoquent trois inconvénients ; le fait que cela ne concerne pas tous les locataires, que la durée de la couverture est limitée et que le dispositif est mal connu.

Les mandataires mettent en avant le versement rapide des loyers en cas d'impayé, puis dans une moindre mesure, l'absence de démarches pour le propriétaire.

Cet argument est encore plus souvent cité par les mandataires qui proposent le LOCA-PASS à leurs locataires. Le principal inconvénient cité est la durée de couverture limitée.

L'avantage de l'assurance privée pour les bailleurs est principalement le versement rapide des loyers en cas d'impayés. L'inconvénient majeur est son coût, mais aussi la restriction sur le profil du locataire.

Les mandataires évoquent le même avantage. Ils citent ensuite la possibilité de couvrir plusieurs risques et la facilité de la procédure. Les inconvénients sont les mêmes que pour les bailleurs.

. **La garantie considérée comme la plus avantageuse : le LOCA-PASS pour les bailleurs, l'assurance pour les mandataires**

Quand les propriétaires comparent les trois garanties, la garantie LOCA-PASS (qui n'est pas la plus utilisée) est considérée comme la plus avantageuse : à la fois la plus sûre, la plus rapide pour le recouvrement des loyers et la moins coûteuse.

Pour les mandataires, c'est l'assurance privée qui apparaît comme la meilleure garantie : ils l'estiment à la fois la plus sûre, la plus facile à mettre en œuvre (à égalité avec la caution d'une personne physique) et la plus rapide pour recouvrer les loyers. Le LOCA-PASS est classé en troisième position, sauf pour la mise en œuvre.

. **Peu de changements de pratiques pour l'avenir²**

20% des propriétaires interrogés pensent augmenter les garanties demandées avec leurs prochains locataires. Les bailleurs LOCA-PASS évoquent plus que les autres un renforcement des critères de sélection des locataires (ressources plus élevées et/ou plus régulières). Ils envisagent également une double garantie personne physique et LOCA-PASS.

Enfin, le tiers des propriétaires qui ne cotisent pas encore à une assurance privée pense en prendre une à l'avenir (30% parmi les bailleurs en gestion directe et 50% parmi les bailleurs avec mandat), le quart l'envisage même avec certitude.

. **Les conditions de location aux publics à risque**

Quatre propriétaires sur six affirment qu'ils n'assoupliraient pas leur critère de sélection en faveur de jeune locataire sans emploi stable. De même, un propriétaire sur deux déclare qu'il ne prendrait pas un locataire sans

ressources suffisantes. Les autres auraient besoin d'une caution personne physique.

Les mandataires sont prêts à prendre un jeune locataire essentiellement si un proche avec un emploi stable se porte garant (79%). En deuxième choix, les mandataires privilégient plutôt une garantie gratuite limitée à une garantie payante sur toute la durée du bail (36% contre 29%). 3% ne sont pas prêts à prendre un jeune locataire, quelles que soient les conditions.

Pour les personnes sans emploi stable ou avec des faibles ressources, les garanties demandées par les mandataires sont les mêmes. Cependant, la proportion de mandataires qui ne sont pas prêts à louer à ces publics est beaucoup plus élevée (respectivement 11% et 20%).

. **Trois grandes catégories de bailleurs institutionnels³**

Sur le principe, l'ensemble des bailleurs institutionnels (publics, privés et mixtes) considère le LOCA-PASS comme une mesure favorisant la démocratisation de l'accès à la location. Pourtant, les usages du dispositif sont très variés. On distingue :

1. Les bailleurs investis dans le secteur social
Que ce soit l'Etat, les OPHLM, les OPAC, les SEM ou les SAHLM, ces institutionnels ont en commun le fait de gérer un parc composé à la fois de logements sociaux et libres. Pour eux, le LOCA-PASS est un outil efficace, d'autant plus indispensable qu'ils exigent des garanties locatives de la part de presque tous leurs locataires. Ils connaissent bien le fonctionnement du LOCA-PASS et le préfèrent à la caution physique, peu fiable pour leur type de public.

2. Les grands bailleurs du secteur marchand
Ces sociétés (type grandes compagnies d'assurance) disposent de grands parcs immobiliers de haut de gamme, plutôt dans les grandes villes. A l'inverse des bailleurs du premier groupe, ils ne demandent pas toujours de garanties aux locataires, et, quand ils le font, il s'agit de cautions physiques ou bancaires, pratiquement jamais de LOCA-PASS. Ils estiment que leurs produits ne sont pas adaptés au dispositif, que la garantie

² Rappel : L'étude a été réalisée avant la finalisation du nouveau dispositif de la Garantie des Risques Locatifs.

³ On rappelle que les résultats de ce paragraphe s'appuient sur la réalisation d'entretiens auprès d'une vingtaine d'organismes.

locative est trop courte et que la gestion comptable du LOCA-PASS leur compliquerait la tâche.

3. Les bailleurs privés petits et moyens

Impossible de distinguer une ligne de conduite claire au sein de cette troisième famille : les usages du LOCA-PASS y sont extrêmement variés. Cependant, on constate que ces usages varient selon le degré d'information du bailleur : 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. Pour les premiers, il s'agit d'un excellent outil de travail, qu'ils proposent à leurs clients. Pour

les autres, hors de question de sortir du terrain connu : ils craignent la lourdeur des procédures administratives.

Enfin, l'ensemble des acteurs consultés dans cette étude estime que le LOCA-PASS est une garantie efficace, même s'il souffre d'une faible notoriété parmi les particuliers bailleurs et parmi certains organismes privés. Il a cependant deux principaux inconvénients, la durée limitée de couverture et la restriction des critères d'obtention qui peuvent amener certains bailleurs à le coupler avec une caution personne physique ou à privilégier une assurance privée.