



ADVENIS • BILLON IMMOBILIER • CITYA-BELVIA IMMOBILIER • CITYA IMMOBILIER • CRÉDIT AGRICOLE IMMOBILIER
DAUCHEZ • FONCIA • IMMO DE FRANCE • LOISELET & DAIGREMONT • NEXITY • ORALIA • SERGIC • SQUARE HABITAT

- MEMORANDUM -

« LES CONDITIONS TECHNIQUES DE LA REUSSITE D'UN MANDAT GARANTIE TOTALE »

La proposition 12 du rapport Nogal porte sur « la création d'un nouveau modèle de mandat de gestion locative se substituant obligatoirement aux mandats en cours pour permettre une sécurisation totale du propriétaire contre le risque d'impayé ».

Il s'agit de modifier la loi Hoguet pour imposer simultanément dans tout mandat de gestion locative les trois éléments suivants :

- l'administrateur de biens garantit au propriétaire le paiement des loyers et charges à la bonne date quels que soient les retards du locataire et prend en charges tous les frais éventuels de procédure ;
- l'administrateur de biens se couvre de cet engagement en souscrivant une assurance en excédent de pertes (stop loss) ;
- toute clause générale imposée à l'administrateur de biens pour exclure certains locataires de la garantie au regard du niveau ou de la composition de leur revenu est interdite dans ces contrats d'assurance (voir annexe 3).

Personne ne conteste que la sécurisation du bailleur par la perception régulière de ses loyers et charges est un facteur de rétablissement de confiance. Certaines entreprises la proposent déjà. D'autres y répondent par une offre de contrat d'assurances GLI en sus de leur mandat de gestion.

Vouloir élargir cette offre, déjà plurielle, par un mandat ad hoc complétant l'offre du marché est une proposition qui mérite examen.

Que le professionnel soit reconnu comme l'artisan du retour de confiance du bailleur est un gage flatteur pour la profession.

La déclinaison de cette sécurisation au travers d'un mandat de garantie totale retient donc toute notre attention. Nous essayons par ce mémorandum d'apporter une contribution technique et constructive.

SOMMAIRE :

1. *Pourquoi le mandat de Garantie Totale ne peut-il pas être une obligation ?*
 - *Une disruption juridique,*
 - *Une disruption économique,*
L'effort en fonds propres des ADB, source d'une profonde inégalité.

2. *La soutenabilité du mandat de Garantie Totale : le mandat ne peut et ne doit être qu'optionnel.*
 - 2.1. *Les conditions de sa réussite :*
 - *L'émergence d'une garantie nouvelle,*
 - *La diminution du risque par un autre regard sur la sinistralité des impayés,*

 - 2.2. *Le coût :*
 - *L'évaluation du prix du taux de gestion*

 - 2.3. *Les risques à éviter:*
 - *sur l'entretien du bien,*
 - *sur la durée du mandat de gestion,*

3. *Les mesures d'accompagnement qui rendront le mandat de garantie totale soutenable et désirable.*
 - 3.1. *Les mesures entourant le mandat pour l'ADB,*
 - 3.2. *Les mesures renforçant l'attractivité du mandat pour le bailleur,*
 - 3.3. *Les mesures sécurisant mieux le locataire.*

1. POURQUOI LE MANDAT « GARANTIE TOTALE » NE PEUT-IL PAS ETRE UNE OBLIGATION

Contraindre le métier d'administration de biens à une obligation de résultats comme le prévoit le Rapport alors que son fondement est l'obligation de moyens, introduit une novation juridique et économique qui change le paradigme du métier.

- Une disruption juridique :

Un ADB n'aurait d'autre voie que de proposer ce mandat de gestion.

Les conditions inhérentes à un tel mandat, que nous développons ci-après, écarteraient nombre de professionnels actuels, susceptibles de demander à l'Etat réparation du préjudice subi.

Ce serait une atteinte à la liberté d'exercer et à la libre concurrence.

A ce titre, notre lecture de ce projet nous conduit à penser que cette novation serait anti-constitutionnelle.

- Une disruption économique :

La raison principale de notre opposition à l'obligation de ce mandat est économique :

Il est envisagé, à juste titre, une assurance collective mutualisée pour couvrir le risque pris par le professionnel. Le Rapport envisage un mécanisme avec stop loss qui nous paraît approprié.

- « l'administrateur de biens se couvre de cet engagement en souscrivant une assurance en excédent de pertes (stop loss) ; »

Mais il oublie de traiter ce qui se passe entre le 1^{er} euro d'impayés et le curseur du stop loss. Jusqu'à ce stop loss, -et donc avant la couverture par assurance-, ce sera l'ADB qui sera en première ligne et qui devra puiser sur sa trésorerie pour payer le bailleur. Ce qui suppose une capacité de fonds propres incompatible avec la surface financière de la majorité des cabinets d'ADB et constituerait un droit d'entrée dans la profession.

A titre d'exemple, pour un loyer + charges de 600 + 100 euros à régler au bailleur en cas d'impayés, si les honoraires perçus sont 10 % HT du montant du loyer + charges, l'ADB aura perçu 70 euros d'honoraires et aura une sortie de trésorerie de 630 euros!

Il lui faudra donc 10 mandats de gestion sans incident pour payer le mandat avec incident.

Autre exemple :

Si l'on prend un taux moyen de nombre de sinistres de l'ordre 4 % (taux moyen constaté dans une gestion professionnelle pour une solvabilité à l'entrée de 30%),

Pour un portefeuille d'une taille moyenne de 1 000 mandats, le nombre de sinistres peut donc être estimé à 40 dossiers d'impayés. A 8400 € / an par sinistre, l'Administrateur de Biens devra avancer à ses propriétaires bailleurs la somme annuelle de 336 000 € qui ne seront couverts qu'à partir du stop loss choisi.

Plus le curseur du stop loss sera bas, plus le coût de l'assurance sera élevé.

Le montant du curseur du stop loss, quel qu'il soit, laissera à la charge de l'ADB des montants conséquents à financer sur sa trésorerie. Aura-t-il les fonds propres et la possibilité ?

Ce ne sera pas le rôle de l'assureur de prendre en charge ce débours de trésorerie. Dans l'expérience d'une initiative similaire en 1985, les Caisses de garanties avaient rappelé qu'elles garantissaient seulement les fonds mandants "communs" et non « les fonds propres ».

Cette novation sera économiquement fatale pour de nombreux professionnels.

Cette inégalité entre professionnels face à cette capacité de financement qui est le corollaire du mécanisme d'assurance, est la justification majeure de notre opposition à l'obligation du mandat de garantie totale imposée par le Rapport.

2. LA SOUTENABILITE DU MANDAT DE GARANTIE TOTALE : LE MANDAT NE PEUT ET NE DOIT ETRE QU'OPTIONNEL

Certes, sans obligation, il faudra convaincre.

L'adhésion à ce mandat ne se décrètera pas, elle doit être désirée. Le professionnel doit y avoir intérêt et le bailleur doit y recourir certes pour la sécurité apportée, mais après appréciation d'un rapport avantage- prix compétitif.

Ce mandat peut renforcer une offre plurielle de prestations.

2.1. Les conditions de sa réussite :

- L'émergence d'une garantie nouvelle :

L'ADB ne pourra proposer ce mandat de garantie totale que si une assurance collective et mutualisée couvrant le risque financier est constituée.

C'est la proposition de stop loss du Rapport : Au-delà d'un seuil, l'assurance couvre.

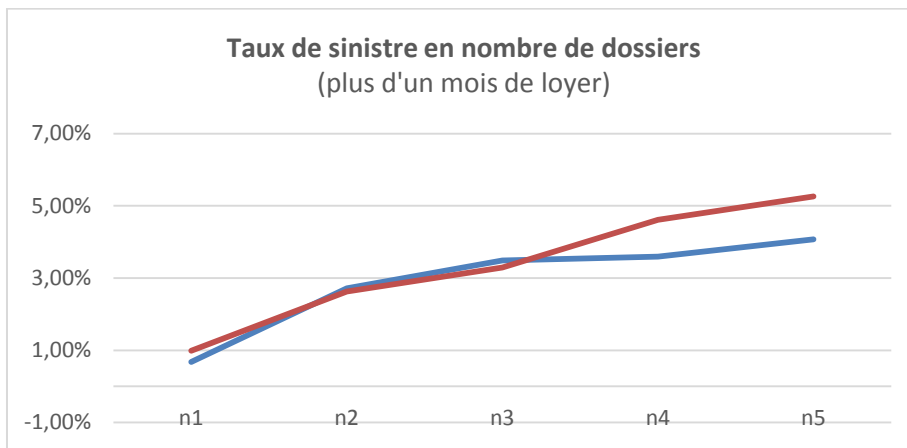
Le risque de déclencher la garantie « Stop Loss » sera directement lié aux conditions de solvabilité des dossiers locataires. Il est difficile d'imaginer que les compagnies d'assurances laisseront l'ADB libre dans ses choix de prise de risques, ou à des conditions tarifaires beaucoup plus chères. Les assurances Stop Loss actuellement en cours contiennent des conditions de solvabilité des candidats locataires.

A ce titre, le Rapport évoque le principe de fixer la garantie STOP LOSS sur les « loyers perçus », alors qu'il convient d'asseoir la garantie sur les « loyers et charges locatives quittancés » ou « appelés », car le risque d'impayé porte sur cette assiette.

- La diminution du risque par un autre regard sur la sinistralité des impayés :

La maîtrise du risque d'impayé lors de l'accès au logement est exclusivement fondée sur le critère de la solvabilité et de ses attributs (CDI, cautions, stabilité,..). On établit un lien direct entre sinistre et critère de solvabilité. Ce lien est exponentiel avec la fragilité de la solvabilité.

On a constaté que le taux de sinistre d'un candidat locataire avec une solvabilité de 2,7 fois ses revenus (taux d'effort de 37 %) atteint plus de 5 % à la cinquième année contre 4 % pour un candidat locataire avec une solvabilité de 3 fois ses revenus (taux d'effort de 33 %). Le taux d'effort s'entend hors aides sociales de type APL,...



Il existe pourtant un autre paramètre générateur de sinistralité, bien plus imprévisible et non maîtrisable : l'accident de la vie. Ce risque ne peut être appréhendé par l'ADB. Il ne devrait donc pas relever de la garantie de l'ADB mais d'un mécanisme assurantiel comme cela est pratiqué pour les emprunts bancaires.

Pourquoi ce qui est considéré comme une évidence si on emprunte, n'est-il envisageable si on loue ?

Changeons ce paradigme en distinguant ces deux causes génératrices de sinistralité.

En les traitant séparément, on diminue les risques de sinistralité liés à la solvabilité et on facilite la capacité de l'ADB à faire valoir sa compétence de gestionnaire sur le critère de solvabilité. Compétence pour laquelle il sera bientôt aidé par l'intelligence artificielle.

C'est, à notre sens, le seul moyen de répondre au souhait du Rapport d'une meilleure fluidification de l'accès au logement.

A défaut, nous assisterons à deux types de comportement des ADB :

- Les professionnels « prudents » prendront peu de risque et renforceront leurs critères d'éligibilité des candidats, afin de ne pas avoir d'impayés coûteux à assumer. Ce qui ira à l'encontre de l'objectif recherché en renforçant les critères de sélectivité.

Le mandat ne sera pas, dès lors, le sésame de l'accès au logement.

- Les professionnels « offensifs » qui assoupliront délibérément leurs conditions de solvabilité moyennant une prise de risque financière importante, voire dangereuse pour leur équilibre bilanciel.

Pour ces professionnels, les polices d'assurance Stop-Loss seront majorées. Le nouveau mandat intégrant directement la couverture de risque dans le prix de vente du mandat au bailleur, cette majoration ne pourra pas être intégrée au prix de vente du mandat, accélérant les difficultés du professionnel. Un ADB qui n'anticiperait pas correctement le coût futur de son mandat pourrait être rapidement en difficulté par un effet de ciseaux entre son prix de vente et son prix de revient.

Le mandat n'apportera pas, dès lors, la sécurité au bailleur.

2.2. Le coût

- *L'évaluation du prix du taux de gestion :*

Au prix du mandat classique de gestion, va s'ajoute le coût du risque mutualisé qui sera fonction des résultats de chacun des ADB. A défaut, ce serait un encouragement à l'irresponsabilité qui conduirait vite à l'échec du projet.

Les fourchettes des cotations des assureurs sur la part assurance vont de 1 à 4, selon les options et les situations retenues, auquel il faut ajouter le coût des fonds propres pour couvrir les sinistres jusqu'au stop loss.

Il est aussi probable que les bailleurs des zones non tendues paient pour les bailleurs des zones moins tendues. En effet, la moindre pression de la demande dans les zones non tendues risque de conduire à l'acceptation de dossiers plus risqués et donc à un transfert du coût du risque sur les mandats des marchés tendus.

Le prix devra intégrer le coût du recouvrement. Il est probable que les assureurs proposent aux ADB une prestation de gestion du recouvrement, pour ceux qui ne sont pas armés pour ce travail. Cela aura un coût qui viendra augmenter le prix de revient final du mandat.

Le taux de gestion de sortie va se voir appliquée une TVA de 20% sur l'ensemble de la prestation alors que dans un mandat de gestion avec GLI, la part de GLI ne se voit appliquer que le taux des contrats d'assurances de 8%.

Le taux de sortie du mandat risque de placer les professionnels à un niveau dissuasif vis-à-vis des bailleurs. Les propriétaires bailleurs de biens immobiliers très attractifs et bien entretenus auraient d'autant plus intérêt à sortir de l'intermédiation et à gérer par eux-mêmes, paupérisant ainsi le portefeuille géré par les Administrateurs de biens.

2.3. Les risques à éviter:

- *sur l'entretien du bien :*

Compte tenu de la faiblesse de la rentabilité nette d'une location nue (« durable »), une sécurisation renforcée telle que décrite, pourrait se retourner aussi contre l'entretien du bien. Concernant le défaut d'entretien, il est exclusivement du ressort du propriétaire bailleur.

Si cet entretien n'est pas correctement réalisé, il est indispensable que la loi permette au professionnel qui donnerait sa garantie d'imposer les travaux au propriétaire, en retenant les montants sur les loyers encaissés, ou en instituant une provision pour travaux d'entretien, et/ou à défaut, en en faisant un cas de résiliation unilatéral de son mandat.

Pour encourager l'effort d'entretien du bailleur, il serait pertinent de prévoir que les ADB qui proposent ce mandat, puissent être délégataires du conventionnement des logements intermédiaires de l'ANAH, notamment pour la mobilisation des aides, pour être les relais des financements de cet organisme.

Ainsi l'aide à l'entretien serait gérée au plus près du besoin.

- **sur la durée du mandat de gestion :**

La loi Hoguet ne permet pas des mandats de durée indéterminée. Le mandat de gestion contractualisé par l'Administrateur de Biens et le bailleur est obligatoirement d'une durée déterminée, généralement d'un an ou trois ans renouvelables.

En droit des Assurances, en cas de sinistre d'impayé, l'assureur se doit de garantir le risque du jour de sa survenance jusqu'à son extinction, éventuellement plafonné en montant. En cas de changement de police d'assurances, c'est à l'assureur au jour du déclenchement du sinistre de garantir le risque jusqu'à son extinction. En l'occurrence, dans le système mandats de gestion + GLI, si le mandat de gestion est résilié pendant cette période, l'indemnité d'assurance se poursuit dans le temps.

Ce n'est pas le cas en matière de mandat de gestion du croire. Dans ce cas, que se passe-t-il, à la date d'échéance, en cas de résiliation du mandat ? Cette situation devra être appréhendée.

3. LES MESURES D'ACCOMPAGNEMENT QUI RENDRONT LE MANDAT DE GARANTIE TOTALE SOUTENABLE ET DESIRABLE.

3.1. Les mesures entourant le mandat pour l'ADB :

L'ADB doit être conforté dans la maîtrise de son risque financier lié à son obligation de résultats.

Les points suivants doivent accompagner la création de ce mandat de garantie totale :

- ***La clause pénale supprimée par la loi ALUR doit être rétablie.***

Elle est un moyen d'action indispensable pour le professionnel.

- ***Les délais de procédure doivent revenir aux délais d'avant la loi ALUR.***

L'allongement de ces délais n'a pas fait ses preuves. Ils n'ont pas amélioré le traitement des impayés. Il faut revenir, à minima, aux délais ante cette loi.

A cet égard, nous sommes favorables à la proposition du Rapport de création d'un observatoire des délais de traitement des procédures d'expulsion permettant de connaître la réalité des délais, de faire apparaître les facteurs qui contribuent le plus à leur allongement et les mesures de nature à raccourcir les délais minimaux pour les propriétaires confrontés à des locataires indécents.

Les professionnels devraient être associés à son suivi, dès lors qu'on leur demande d'être tiers de confiance et de s'engager dans un mandat de gestion « garantie totale » comportant des risques majeurs en gestion d'impayés.

- ***Un fichier des impayés doit leur être dédié :***

La priorité, dans la mesure où le professionnel est engagé dans une « garantie totale », est de disposer d'un fichier des impayés et des débiteurs de mauvaise foi, dont il aurait, à cette fin, usage exclusif, à l'image des procédures bancaires.

L'objectif est uniquement d'écarter les locataires chroniquement indécents.

- ***La consultation obligatoire de l'ADB par les commissions de surendettement pour la mise en œuvre de plans d'apurement réalistes doit être instaurée.***

Ce n'est pas le cas aujourd'hui. Le professionnel apporterait une vision plus opérationnelle dans les décisions.

- ***L'ADB doit rester dépositaire du dépôt de garantie.***

Pour gérer plus aisément les sorties des locataires.

- ***L'ADB doit également être dispensé de l'obligation du permis de louer.***

Il est regrettable que soient passées sous silence les contraintes nouvelles imposées par le permis de louer et ses conséquences à venir sur les délais de relocation. Il serait souhaitable de s'interroger sur la pertinence de la dispense de cette contrainte pour les professionnels que l'on sollicite pour apporter toute garantie de paiement de loyer. Cette exemption n'a rien à voir avec le fait que ce sujet est de la compétence des collectivités locales.

3.2. Les mesures renforçant l'attractivité du mandat pour le bailleur :

Le nouveau mandat doit convaincre les bailleurs :

Le coût final du mandat « garantie totale » restera un élément déterminant du choix des bailleurs. Même si la totalité de ce coût est déductible des revenus fonciers sans plafonnement, il s'agit bien d'une diminution de la rentabilité nette déjà fortement altérée par une fiscalité lourde.

Quel prix est susceptible de payer un bailleur pour avoir cette sécurité ?

Un mandat « hors prix de marché » raterait sa cible et serait défavorable à l'intermédiation.

***Nous sommes également convaincus que la sécurisation doit être associée à l'envie et à la confiance.
Le vrai sésame d'accès au logement est l'accroissement de l'offre locative « durable » du parc existant.***

La solution du mandat « garantie totale » comme facilitateur d'accès au logement est un facteur positif mais, seule, elle sera insuffisante si l'on n'harmonise pas les fiscalités entre le bien loué nu et le bien loué meublé.

Le bailleur continuera de privilégier l'offre en meublé, tremplin vers l'offre touristique de type Airbnb, au détriment de l'offre « durable », cœur de cible.

Il nous paraît primordial que le bailleur soit incité grâce à une fiscalité neutre, déclinée du statut d'entrepreneur qui lui permettra d'amortir son bien.

Vous connaissez les propositions de Plurience sur ce point, essentielles pour le maintien et le retour de logements sur le marché du parc ancien.

Il est tout à fait anormal que la fiscalité de la location nue (« durable ») soit différente et défavorable par rapport à celle du logement meublé.

Aujourd'hui, l'amortissement du bien loué est possible pour :

- Le propriétaire qui achète un bien neuf pendant une durée maximale de 12 ans (la durée de la niche fiscale),
- L'investisseur institutionnel privé ou social qui investit dans un logement intermédiaire (l'ordonnance de 2014),
- Le propriétaire qui loue un bien meublé.

Le propriétaire qui loue un bien ancien en location nue ne peut pas amortir.

Or il s'agit de la typologie de bien la plus recherchée et répondant aux besoins du marché locatif « durable ». C'est ce segment d'offre qui devrait être le plus privilégié.

Nous proposons que les bailleurs qui confient leur bien dans le cadre d'un mandat de garantie totale puissent amortir leur bien.

Nous sommes convaincus de l'effet mobilisateur de cet amortissement dans l'attractivité du mandat de Garantie Totale, amortissement qui serait lié au niveau de loyer mis sur le marché.

Il permettrait notamment au bailleur d'accepter plus facilement le coût auquel le mandat de Garantie Totale sortira.

Sur ce sujet, nous ne partageons pas l'analyse du Rapport en sa proposition n°22.

Nous pensons au contraire que les propositions 12 et 22 sont complémentaires et qu'elles doivent être liées.

3.3. Les mesures sécurisant mieux le locataire :

Les impayés liés aux accidents et aléas de la vie du locataire devraient être traités de façon appropriée et couverts par une assurance (dite « GAV »).

La pratique de cette couverture de risque est coutumière quand il s'agit d'un acquéreur qui emprunte.

Pourquoi ne pas inciter aussi le locataire à recourir à cette protection au même titre qu'il est obligé de se couvrir de ses risques habitation?

Ce serait un gage de sa bonne foi et certainement un atout pour l'accès au logement.

En contrepartie, dans le mandat garantie totale, l'ADB pourrait l'exonérer du dépôt de garantie.

A cet égard, nous pensons que le dépôt de garantie fixé à 1 mois de loyer ne joue plus son rôle.

La solution proposée par le Rapport dans sa proposition n°2 nous paraît être génératrice d'un mécanisme très administratif, coûteux et inefficace.

Des alternatives pourraient être étudiées dans le cadre du mandat « garantie totale ».

Nous sommes opposés à la mutualisation des dépôts de garantie.

Si le législateur devait l'imposer, il serait incompréhensible que les ADB offrant le mandat de garantie totale ne restent pas dépositaires du dépôt de garantie. Pour gérer plus aisément les sorties des locataires.

Nous avons compris que les montants collectés au titre des dépôts de garantie pouvaient soulever des appétits.

Nous rappelons qu'il s'agit d'une créance appartenant aux locataires. Il serait donc de bon aloi, en cas d'imposition d'une mutualisation, de consacrer la quote-part de ces sommes non remboursées, à la réassurance de la GAV, évoquée plus haut, de façon à diminuer le coût de celle-ci pour les locataires.

En conclusion :

Nous proposons que le mandat « garantie totale » soit un choix complémentaire offert par les ADB aux bailleurs et complète la palette, qui doit rester plurielle, des offres d'intermédiation.

Cette novation ne sera attractive que si elle est accompagnée d'un encouragement du bailleur à remettre sur le marché son bien vacant et que le bailleur ne soit plus stigmatisé mais reconnu comme entrepreneur.

Elle devrait être renforcée par une meilleure sécurisation des locataires qui doivent se couvrir de leurs risques liés aux aléas de la vie.

Elle doit enfin assurer les moyens à l'ADB porteur du risque de la sécurisation, de disposer des outils indispensables à sa mission, qui lui permettront une plus grande liberté dans l'appréciation de son risque.

C'est grâce à ce corpus de mesures que le mandat « Garantie totale » maximisera ses chances de devenir le sésame d'un plus large accès au logement.