



# MOBILISER UN PARC PRIVÉ DE QUALITÉ À BAS COÛT DE LOYER

État des lieux des pratiques des associations  
de la Fapil et enquête auprès des propriétaires

Avril 2017

# Sommaire

Introduction	3
Contexte	3
Le conventionnement Anah	3
État des lieux des logements conventionnés avec l'Anah au sein du parc de logements géré par les associations de la Fapil	6
Méthodologie d'enquête	7
La mobilisation des propriétaires bailleurs par les associations d'intermédiation locative	8
La prise de contact avec les propriétaires bailleurs	8
Profil des propriétaires des associations gestionnaires en intermédiation locative	10
Les motivations des propriétaires bailleurs confiant leur logement en intermédiation locative	13
Le rôle des associations gestionnaires dans la constitution et la pérennisation d'un parc privé à vocation sociale via le conventionnement Anah	15
Le rôle des associations dans l'information et l'incitation au conventionnement	15
Une incitation au conventionnement qui repose sur plusieurs arguments	17
L'assistance à maîtrise d'ouvrage : un accompagnement indispensable pour le propriétaire	19
L'intermédiation locative : une garantie de la pérennité du conventionnement et de l'occupation sociale du logement	21
Des taux de conventionnement très variés selon les territoires : des facteurs explicatifs multiples	23
Les freins évoqués par les propriétaires dans l'enquête	23
Les déductions fiscales ne sont pas toujours opérantes	25
Des conditions plus ou moins favorables selon les territoires	28
Des disparités importantes liées aux pratiques et aux moyens propres à chaque structure associative	30
Conclusion : propositions et pistes de travail pour la Fapil	33

# 1. Introduction

## 1.1. Contexte

Les associations adhérentes à la Fapil contribuent chaque jour à la lutte contre le mal-logement et l'exclusion en proposant des solutions d'habitat stable. Pour cela, elles s'emploient à mobiliser une offre locative à bas coût de loyer et en adéquation avec les ressources des ménages qu'elles logent. Cette offre de logement, pérenne ou temporaire, peut être mobilisée de différentes manières : production d'une offre très sociale, démembrement de propriété, intermédiation locative en mandat de gestion ou en sous-location... Elle repose pour une part importante sur la mobilisation du parc privé qui représente à ce jour 43 % des logements gérés par les associations de la Fapil.

La mobilisation d'un parc privé à vocation sociale constitue une des activités historiques pour les associations de la Fapil. Tandis que la construction de logements HLM vraiment abordables pour les ménages les plus modestes demeure insuffisante et que les chantiers prennent du temps, le parc locatif privé est disponible rapidement et souvent bien localisé. Il constitue donc une offre complémentaire au logement social pour proposer aux ménages modestes des logements abordables et de qualité tout en leur garantissant un statut de locataire de droit commun. C'est tout le sens de l'action menée par les 43 Agences Immobilières à Vocation Sociale (AIVS®) de la Fapil, au croisement de l'immobilier et de l'action sociale, qui préserve aussi les intérêts du propriétaire bailleur.

Cette mobilisation des propriétaires privés, généralement des personnes physiques, n'est pas simple. Elle peut se heurter à plusieurs freins : la capacité des associations à capter l'intérêt de propriétaires aux stratégies patrimoniales multiples, la négociation d'un niveau de loyer souvent très inférieur au prix du marché, la qualité du logement à proposer aux ménages ou encore la sécurisation du risque locatif. Pour répondre à ces différents enjeux, les associations s'appuient sur les dispositifs ou les financements existants pour convaincre les propriétaires tout en garantissant un logement adapté aux personnes. À cet égard, les subventions et avantages fiscaux liés au conventionnement avec l'Anah constituent des outils indispensables pour la mobilisation d'un grand nombre de logements.

Le constat initial présidant à la réalisation de cette étude était qu'un nombre important de logements mobilisés ne sont pas conventionnés. Des disparités très importantes sont en effet constatées selon les associations et les territoires. Pour mieux comprendre ces disparités, une enquête a été réalisée auprès des propriétaires-bailleurs confiant leur logement en gestion à une association. Elle a été complétée par une analyse plus fine des pratiques des associations en matière de conventionnement et plus généralement en matière d'argumentaire utilisé pour convaincre les propriétaires. Le recoupement de ces pratiques et des réponses des propriétaires-bailleurs nous permette de repérer des blocages à la fois liés au dispositif en lui-même, au contexte local mais aussi aux pratiques et savoir-faire des associations.

La Fapil est convaincue que le recours au conventionnement est un prérequis indispensable pour les associations mobilisant le parc privé à vocation sociale. Pour cela, elle souhaite faire en sorte qu'il soit mieux connu et mieux appréhendé afin d'apparaître incitatif pour les propriétaires.

## 1.2. Le conventionnement Anah

Le conventionnement Anah désigne la conclusion d'une convention entre l'Agence nationale de l'habitat (Anah) et un propriétaire-bailleur, personne physique ou morale, par laquelle ce dernier s'engage à respecter des conditions relatives au plafond de ressources des locataires, au plafond de loyers et, le cas échéant, aux modalités de choix des locataires. Il peut porter sur un ou plusieurs logements d'un même immeuble à partir du moment où le propriétaire est titulaire d'un droit réel immobilier ou porteur de parts (indivision). Le logement doit être loué nu (sauf sous-location) à titre de résidence principale et le conventionnement doit intervenir au moment du changement de locataire ou lors du renouvellement du bail.

Selon le niveau d'engagement du bailleur en matière de plafond de loyers, la convention passée avec l'Anah est qualifiée de convention à loyer intermédiaire, à loyer social ou très social. Le montant du loyer effectivement applicable dans une convention Anah ne peut être qu'inférieur à un montant maxi-

imum fixé par instruction ou circulaire au niveau national. Un conventionnement Anah à loyer social ou très social ouvre droit à l'APL pour le locataire.

Le conventionnement peut être conclu avec ou sans travaux subventionnés par l'Anah. Pour une convention « avec travaux » le propriétaire s'engage sur une durée minimum de 9 ans contre 6 ans minimum en cas de convention « sans travaux ». La reconduction de la convention n'est pas automatique à son terme. Elle peut être prolongée par période de 3 ans à la demande du bailleur.

Le conventionnement Anah permet aux propriétaires de bénéficier de déductions fiscales sur les revenus fonciers et, dans le cadre d'une convention « avec travaux », d'une subvention couvrant une partie du coût des travaux de rénovation ou d'amélioration. Précisons que ces subventions de l'Anah pour la réalisation de travaux ne s'appliquent en principe qu'au logement « ancien » (logement achevé depuis plus de 15 ans).

### Les aides fiscales existantes

Les résultats et analyses présentés dans cette étude reposent sur les niveaux de déductions fiscales en vigueur jusqu'au 31 décembre 2016 dans le cadre du « Borloo ancien ». Signalons que l'article 46 de la loi de finances rectificative pour 2016 est venu remplacer le dispositif d'incitation fiscale « Borloo ancien » par un nouveau dispositif « Louez Abordable » plus favorable pour les propriétaires dont le logement est géré par une association agréée au titre de l'intermédiation locative. Le tableau ci-dessous résume les pourcentages applicables en intermédiation locative en distinguant le mandat de gestion et la location/sous-location.

### Évolution du niveau de déductions fiscales pour les propriétaires dont le logement conventionné avec l'Anah est confié à une association d'intermédiation locative

Niveau de loyer	Location/sous-location		Mandat de gestion	
	Social/très social	Intermédiaire	Social/très social	Intermédiaire
Jusqu'au 31 décembre 2016	70 %	70 %	60 %	30 %
À partir du 1 <sup>er</sup> janvier 2017	85 %	85 %	85 %	85 %

Jusqu'à présent, l'intérêt fiscal d'un propriétaire à confier son logement à une association agréée ne s'appliquait que lorsque le logement était loué à un organisme public ou privé en vue de sous-location à des personnes défavorisées ou à des personnes physiques dont la si-

tuation nécessite une solution locative de transition, ou pour l'hébergement de ces personnes. Le propriétaire bénéficiait alors d'une déduction de 70 % sur ses revenus fonciers si son logement se situait dans les zones A ou B. À partir de 2017, un taux unique de 85 % de déduction sur les revenus fonciers est applicable à l'ensemble des logements conventionnés confiés à une association agréée au titre de l'intermédiation locative. Ce taux est applicable pour les logements donnés en mandat de gestion ou en sous-location et ce quelque soit le niveau de loyer pratiqué ou la zone géographique.

### Les aides à la réalisation de travaux

Dans le cadre d'un conventionnement avec travaux, l'Anah peut subventionner des travaux lourds de réhabilitation d'un logement indigne ou très dégradé ainsi que des travaux d'amélioration. Ne sont pas subventionnables les travaux de petit entretien ou les travaux d'embellissement des locaux.

Les projets de travaux lourds font l'objet d'un taux maximal de subvention de 35 % avec un plafond de 1 000 € HT/m<sup>2</sup> dans la limite de 80 000€ par logement.

Les travaux d'amélioration peuvent être subventionnés au taux maximum suivant avec un plafond de 750€ HT/m<sup>2</sup> dans la limite de 80 000€ par logement :

- 35 % pour les travaux pour la sécurité et la salubrité de l'habitat.
- 35 % pour les travaux pour l'autonomie de la personne.
- 25 % pour les travaux pour réhabiliter un logement dégradé.
- 25 % pour les travaux d'amélioration des performances énergétiques.
- 25 % pour les travaux suite à une procédure Règlement Sanitaire Départemental (RSD) ou un contrôle décence.
- 25 % pour les travaux de transformation d'usage.

Ces niveaux de subvention définis au niveau national sont adaptés localement selon les priorités des délégations locales.

### Les primes existantes

Le propriétaire peut également bénéficier de primes au conventionnement dans plusieurs cas :

- La prime « intermédiation locative » (PIL) de 1 000 euros pour les propriétaires conventionnant leur logement en « social » ou « très social » et confiant leur logement à une association agréée au titre de l'intermédiation locative. Le versement de la PIL est à ce jour prévu jusqu'au 31 décembre 2017.
- Lorsqu'il signe une convention à loyer très social et qu'il se voit désigner un ménage prioritaire par le Préfet. Il bénéficie dans ce cas d'une prime de 2 000 euros (4 000 euros en zone tendue).
- Lorsqu'il signe une convention sociale ou très sociale dans une zone tendue et qu'un ou plusieurs co-financeurs publics locaux s'engagent à octroyer une prime de réduction de loyer. Cette prime de l'Anah est égale au triple de la participation des co-financeurs et ne peut excéder 150€ par m<sup>2</sup> dans la limite de 80 m<sup>2</sup> par logement.
- Lorsqu'une collectivité territoriale prend une délibération pour instituer une prime au conventionnement.

### 1.3. État des lieux des logements conventionnés avec l'Anah au sein du parc de logements géré par les associations de la Fapil

Les associations de la Fapil gèrent 11 834 logements appartenant à des propriétaires privés (personnes physiques ou SCI). Ces logements correspondent majoritairement (80 %) à un bail de droit commun pour les ménages, la relation au propriétaire étant formalisée par un mandat de gestion à vocation sociale.

Sur ces **11 834** logements, 43 % font l'objet actuellement d'un conventionnement avec l'Anah soit **5 129** logements. Près de la moitié (48,2 %) des logements conventionnés ont bénéficié d'une subvention pour la réalisation de travaux de rénovation ou d'amélioration. On remarque des disparités importantes

entre les régions qui s'expliquent avant tout par des taux de conventionnement très variables entre les associations.

Enfin, 78 % des logements conventionnés le sont à des niveaux de loyer social ou très social. Les logements intermédiaires se situant majoritairement en PACA et en Île-de-France notamment dans le cadre des dispositifs Solibail ou Louez-Solidaire pour lesquels une prise en charge du différentiel de loyer est prévu pour permettre aux ménages de payer une redevance faible au regard du loyer principal. Le conventionnement intermédiaire reste marginal dans les autres régions.

Régions	Logements du parc privé (propriétaires personnes physiques ou SCI)	Dont logement pérenne (mandat de gestion)	Dont logement temporaire (sous-location)	Dont logement conventionné total	% de logements du parc privé conventionné
Auvergne-Rhône-Alpes	2 372	1 998	374	1 723	73 %
Bourgogne-Franche-Comté	142	142	0	89	63 %
Bretagne	513	253	260	47	9 %
Centre-Val de Loire	103	103	0	0	0 %
Corse	151	134	17	81	54 %
Dom-Tom	420	420	0	124	30 %
Grand Est	1 156	1 154	2	339	29 %
Hauts-de-France	2 030	2 027	3	509	25 %
Île-de-France	930	388	542	629	68 %
Normandie	644	637	7	156	24 %
Nouvelle-Aquitaine	643	629	14	223	35 %
Occitanie	849	606	243	466	55 %
Pays de la Loire	293	182	111	116	40 %
Provence-Alpes-Côte d'Azur	1 588	785	803	627	43 %
<b>Total</b>	<b>11 834</b>	<b>9 458</b>	<b>2 376</b>	<b>5 129</b>	<b>43 %</b>

<?> Les chiffres présentés ci-dessous sont issus de l'enquête annuelle de la Fapil auprès de ses adhérents

Régions	Logements conventionnés	Dont très social	% Très social	Dont social	% Social	Dont intermédiaire	% intermédiaire
Auvergne-Rhône-Alpes	1 723	601	35 %	994	58 %	128	7 %
Bourgogne-Franche-Comte	89	0	0 %	73	82 %	16	18 %
Bretagne	47	2	4 %	30	64 %	15	32 %
Centre-Val de Loire	0	0	0 %	0	0 %	0	0 %
Corse	81	81	100 %	0	0 %	0	0 %
Dom-Tom	124	99	80 %	16	13 %	9	7 %
Grand Est	339	78	23 %	182	54 %	79	23 %
Hauts-de- France	509	161	32 %	294	58 %	54	10 %
Île-de-France	629	49	8 %	54	9 %	526	84 %
Normandie	156	13	15 %	20	13 %	113	72 %
Nouvelle-Aquitaine	223	178	80 %	30	13 %	113	72 %
Occitanie	466	250	54 %	191	41 %	25	5 %
Pays de la Loire	116	66	57 %	39	34 %	11	9 %
Provence-Alpes-Côte-d'Azur	627	383	62 %	103	16 %	141	22 %
<b>Total</b>	<b>5 129</b>	<b>1 971</b>	<b>38 %</b>	<b>2 026</b>	<b>40 %</b>	<b>1 132</b>	<b>22 %</b>

#### 1.4. Méthodologie d'enquête

Les résultats présentés dans cette étude sont issus d'une enquête réalisée auprès des propriétaires ayant confié leur logement en gestion à une association adhérente à la Fapil. Deux questionnaires distincts ont été élaborés pour les propriétaires selon si leur(s) logement(s) étaient conventionnés ou non. Dans le cas où un propriétaire possédait à la fois des logements conventionnés et non conventionnés en gestion au sein d'une association, il était demandé aux propriétaires de remplir en priorité le questionnaire portant sur son logement conventionné. Ils ont été envoyés par les dix associations volontaires suivantes :

- L'AIVS® de l'Hérault, Occitanie
- Soliha Haute-Savoie, AIVS® de Haute-Savoie, Auvergne-Rhône-Alpes
- Se Loger en Terre Catalane, AIVS® des Pyrénées-Orientales, Occitanie
- Association Service Logement, AIVS® de la Loire, Auvergne-Rhône-Alpes
- Synergie Habitat, AIVS® de Lorraine, Grand Est
- Tandem Immobilier, AIVS® de l'Oise, Hauts-de-France
- Loca'Rythm, AIVS® du Val d'Oise, Île-de-France
- Habitat et Humanisme Vendée, AIVS® de la Vendée, Pays de la Loire
- La Clef 43, AIVS® de la Haute-Loire, Auvergne-Rhône-Alpes
- l'Aslim, intermédiation locative en location/sous-location sur la Métropole de Lyon, Auvergne-Rhône-Alpes

Au total, **170 propriétaires** ont répondu à cette enquête dont **103** pour le questionnaire portant sur les logements conventionnés et **67** portant sur les logements non-conventionnés. Le nombre de réponses obtenues est très variable en fonction des territoires et ne permet pas une comparaison quantitative des réponses selon les associations.

## 2. La mobilisation des propriétaires bailleurs par les associations d'intermédiation locative

### 2.1. La prise de contact avec les propriétaires bailleurs

Le développement du parc privé à vocation sociale repose sur la capacité des associations à intéresser des propriétaires pour les convaincre de confier leur logement en gestion. Les associations consacrent ainsi une part importante de leur activité à rechercher et à rencontrer de nouveaux propriétaires pour augmenter ou maintenir leur parc de logement. Cette phase dite de « prospection » peut être très différente selon les associations. Elle dépend évidemment des moyens humains et financiers que chaque structure peut consacrer, toutes ne sont pas en mesure de dédier un ou plusieurs ETP à cette fonction de prospection. Elle dépend aussi du réseau de partenaires et de la renommée locale de la structure qui lui apportent un nombre de contacts de propriétaires plus ou moins important.

Pour mobiliser de nouveaux propriétaires bailleurs, les associations combinent généralement deux formes de prospection :

- **Une prospection active et directement dirigée vers les propriétaires** grâce à des actions de communication ciblées ou « grand public ». Ces actions peuvent prendre plusieurs formes : démarchage direct à partir d'un listing, affichage dans les lieux publics, articles de presse dans les médias locaux, présence dans les salons de l'immobilier... Elles ont le mérite de toucher un panel très large de propriétaires qui pour la plupart n'ont connaissance ni de l'association ni de l'intermédiation locative. Ce type de prospection présente néanmoins deux inconvénients majeurs :
  1. Elle génère des prises de contact avec des propriétaires n'étant à priori pas sensibilisé sur le projet social de l'association. Ces propriétaires seront plus réticents à baisser leur loyer et peuvent faire preuve d'une forme d'hostilité à loger des publics « fragiles » dans leur logement. Ces actions de communication grand public s'avèrent très chronophages pour les associations avec un nombre important de contacts de propriétaires n'aboutissant pas à la prise en gestion du logement. Dans la pratique, les associations ont donc assez peu recours à ces techniques de prospection car elles manquent de moyens humains pour assurer périodiquement une communication élargie.
  2. Elle doit contenir clairement la visée sociale ou solidaire de la gestion locative. Les AIVS® sont considérées comme des organismes non lucratifs et ne peuvent donc pas employer les méthodes commerciales d'une agence immobilière « classique » sous peine d'être soumises aux impôts commerciaux. Leur communication ne peut donc pas s'apparenter à une publicité commerciale.
- **Une prospection indirecte basée sur la capacité de l'association à être identifiée pour son projet social et sa gestion locative adaptée.** La mobilisation de nouveaux logements repose principalement sur la notoriété de l'association, son réseau de propriétaires existants ou de bénévoles et des partenariats publics ou associatifs. La capacité d'une association à tisser un réseau de propriétaire solidaire facilite la mobilisation de nouveau propriétaire par le « bouche-à-oreille ». Des associations implantées localement depuis plusieurs années sont également davantage en mesure de mobiliser des propriétaires notamment lorsqu'elles possèdent un réseau actif de bénévoles. C'est aussi le cas pour des associations connues nationalement comme Habitat et Humanisme.



Mais c'est surtout par la constitution de partenariat avec les acteurs locaux que les associations parviennent à mobiliser de nouveaux propriétaires. Des acteurs comme les collectivités locales, les ADIL ou les délégations locales de l'Anah sont en contact régulier avec les propriétaires bailleurs et ont donc un rôle important en matière d'information et d'orientation du propriétaire. Le rapprochement avec les collectivités locales est également une forme de prospection indirecte notamment lorsque l'association s'inscrit comme interlocuteur dans le cadre d'une opération programmée pour l'amélioration de l'habitat (OPAH) ou d'un programme d'intérêt général (PIG). Le lien avec les opérateurs locaux (associations ou bureaux d'études) intervenant sur la réhabilitation des logements apparaît également essentiel dans la mesure où un grand nombre de propriétaires souhaitant remettre en état leur patrimoine cherchent également à louer leur logement. Enfin, dans certains cas, les associations peuvent aussi nouer des liens spécifiques avec des professionnels en contact régulier avec les propriétaires (notaires, huissiers...) pour saisir quelques opportunités.

En plus des actions de prospection mises en œuvre par les associations, la mobilisation des propriétaires bailleurs dépend également beaucoup de la communication institutionnelle faite par l'État ou les collectivités locales. Les associations ont ainsi pu constater un afflux d'appels téléphoniques spontanés de propriétaires au moment de la campagne nationale de communication sur Solibail et à

l'occasion du lancement du dispositif « Louer abordable ».

De façon générale, la prospection reste une part de l'activité des associations souvent peu développée du fait de la faiblesse des moyens humains qu'elles peuvent y consacrer. Ainsi, la moitié des associations interrogées ne possèdent pas de salarié spécifiquement dédié à cette activité de prospection qui est très rarement financée en tant que telle. Le rôle d'un prospecteur va de plus bien au-delà de la simple communication et se concentre également sur la négociation avec le propriétaire, la visite du logement et la signature du mandat de gestion ou de la convention Anah. Le rapport entre le nombre de contact propriétaire obtenu et le nombre de logements effectivement mobilisés varie grandement selon les stratégies de prospection des associations, le profil des propriétaires et l'état du parc locatif privé. Si des associations parviennent à convaincre la plupart des propriétaires rencontrés, d'autres subissent une perte en ligne plus importante. L'attention particulière portée par les associations de la Fapil au niveau du loyer, à l'état du logement et à sa situation géographique entraîne une stratégie de développement souvent plus « qualitative » que « quantitative ». Pour les associations, le choix du logement est déjà un critère important pour favoriser l'insertion des ménages. Il justifie donc d'y passer un temps important et explique en partie la difficulté de certaines associations pour augmenter leur parc.

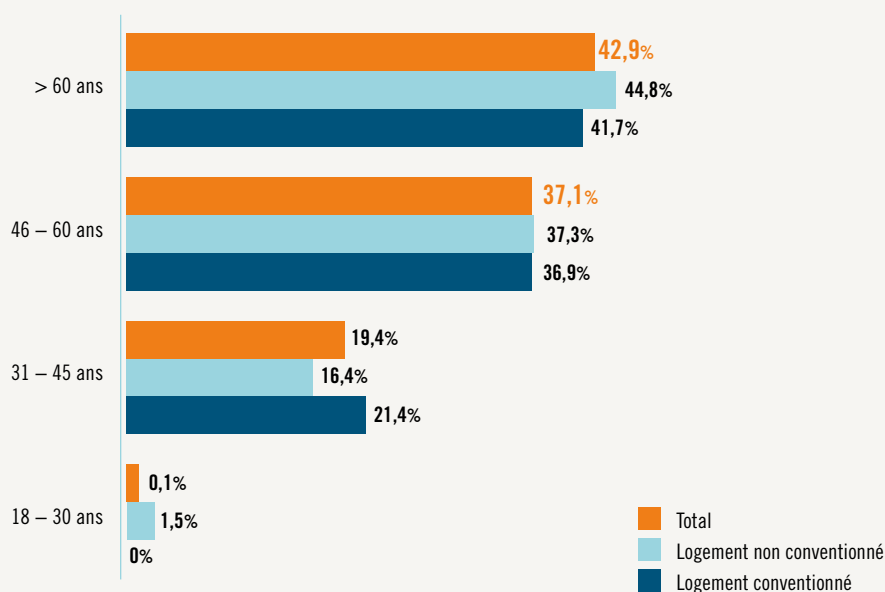
## 2.2. Profil des propriétaires des associations gestionnaires en intermédiation locative

La connaissance du profil des propriétaires est nécessaire pour adapter les stratégies de prospection et l'argumentaire de prise en gestion. Le panel de réponses obtenues dans le cadre de cette enquête permet ainsi de dégager des tendances sur l'âge, la profession, le lieu de résidence ou le patrimoine des propriétaires bailleurs.

- **Âge des propriétaires : une représentation importante des propriétaires âgés**

On constate une représentation importante des propriétaires de plus de 60 ans (**42 %**) et de propriétaires âgés entre 46 et 60 ans (**37 %**). Il y a peu de différence entre les propriétaires ayant choisis de conventionner leur logement et les propriétaires dont le logement n'est pas conventionné.

### ÂGE DES PROPRIÉTAIRES



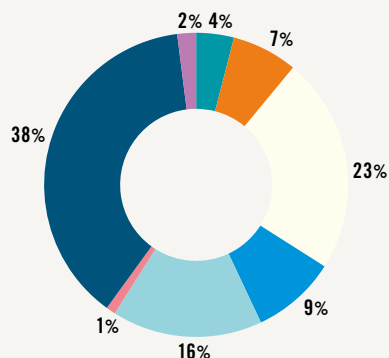
- **Catégorie socio-professionnelle : les retraités ont tendance à conventionner moins souvent leur logement**

Un nombre important des propriétaires sont des personnes retraitées. La part plus importante des retraités pour des logements n'étant pas conventionnés Anah peut s'expliquer par la durée d'engagement de 6 ou 9 ans minimum sur laquelle doit s'engager le propriétaire. La majorité des propriétaires solidaires « âgés » recherchent avant tout une sérénité dans la gestion de leur bien et se préoccupent moins de l'avantage fiscal.

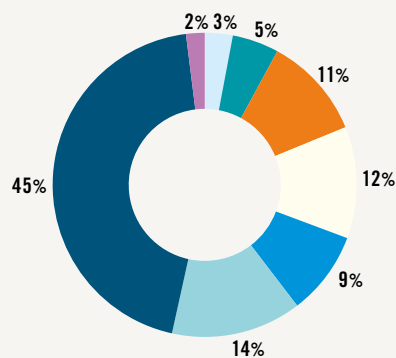
Concernant la part des propriétaires actifs (60 % pour les propriétaires dont le logement est conventionné ; 54 % pour les autres), on constate une part prépondérante des cadres et professions intellectuelles supérieures lorsque le logement est conventionné (39 % des actifs).

À signaler également que 27 % des propriétaires sont salariés d'une entreprise du secteur privé non-agricole embauchant au moins dix salariés. Ces propriétaires peuvent donc bénéficier des aides d'Action Logement (prêt à l'achat dans le neuf ou l'ancien ou à la réalisation de travaux d'agrandissement, d'amélioration, d'adaptation, d'isolation thermique...).

### LOGEMENT CONVENTIONNÉ

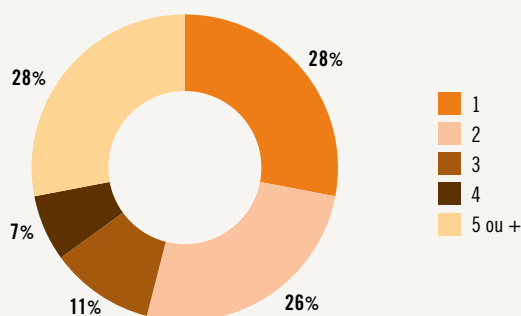


### LOGEMENT NON CONVENTIONNÉ



- Patrimoine immobilier des propriétaires : des stratégies différentes selon les propriétaires

### NOMBRE DE LOGEMENTS DÉTENUS PAR CHAQUE PROPRIÉTAIRE



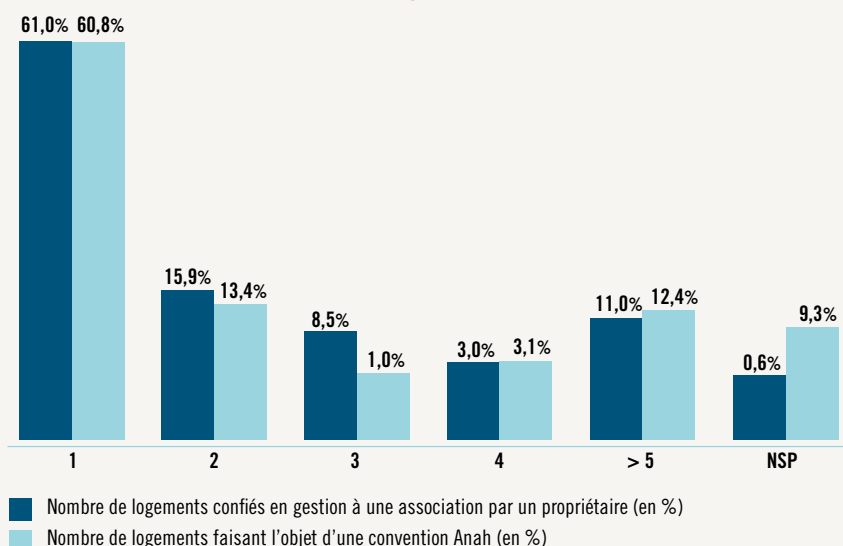
Sans grande surprise, la majorité des propriétaires bailleurs sont également propriétaires de leur logement (80 %).

On remarque également que 54 % des propriétaires ne possèdent qu'un ou deux logements en plus de leur résidence principale. Le nombre de logements par propriétaires ne semble pas influencer directement le choix de conventionner puisqu'il n'y a pas de différences significatives entre la part de « petits propriétaires » ayant au-moins un logement conventionné (52 %) et ceux n'ayant pas de logement conventionné (56 %).

Environ un quart des propriétaires possèdent cinq logements ou plus et s'inscrivent donc dans des logiques de gestion patrimoniale. Ces propriétaires peuvent adopter des stratégies de gestion différentes puisque l'on constate que seulement 12 % des propriétaires interrogés ont confié plus de cinq logements en gestion à l'association (il s'agit en général de propriétaires possédant l'ensemble d'un immeuble). On constate également que 12 % des propriétaires ont passé une convention Anah pour cinq logements ou plus. Une part importante de proprié-

taires possédant plusieurs logements choisit donc de ne confier en gestion et de ne conventionner qu'un de leur logement. On remarque d'ailleurs une corrélation entre le nombre de logement mis en gestion et le nombre de logements conventionnés. De manière générale, lorsqu'un propriétaire confie plusieurs logements en gestion à une association d'intermédiation locative, il aura donc tendance à tous les conventionner ou à n'en conventionner aucun. Cette tendance est évidemment surtout due aux exigences posées par l'association concernant le niveau de loyer

### NOMBRE DE LOGEMENTS CONFIÉS EN GESTION CONVENTIONNÉES PAR PROPRIÉTAIRE



- **Lieu de résidence des propriétaires : une proximité recherchée**

Près de **80 %** des propriétaires interrogés résident dans le même département que l'association gestionnaire. Pour la plupart des associations, cette proximité est d'ailleurs recherchée pour une gestion quotidienne plus simple. Il n'est pas rare que certains propriétaires soient également impliqués dans le projet social de l'association.

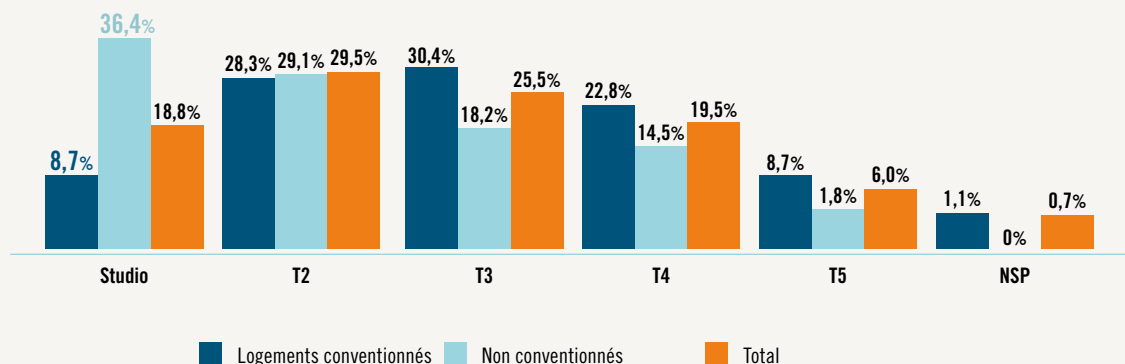
Cette proximité géographique des propriétaires est également liée aux stratégies de prospection de la structure : « bouche à oreille », communication locale, partenaires locaux...

- **Typologie des logements : une plus grande difficulté à conventionner des logements de petite surface**

La typologie des logements dépend principalement du projet social de l'association et des publics qu'elle accueille ou qui lui sont orientés. Une association logeant principalement des hommes seuls ou des familles monoparentales ne prendra pas en gestion des logements familiaux. Les résultats assez homogènes du graphique ci-dessous (48,3 % de T1/T2 et 51 % de T3/T4/T5) cachent des disparités importantes selon les associations avec des structures mobilisant quasi exclusivement des petits logements ou des logements familiaux.

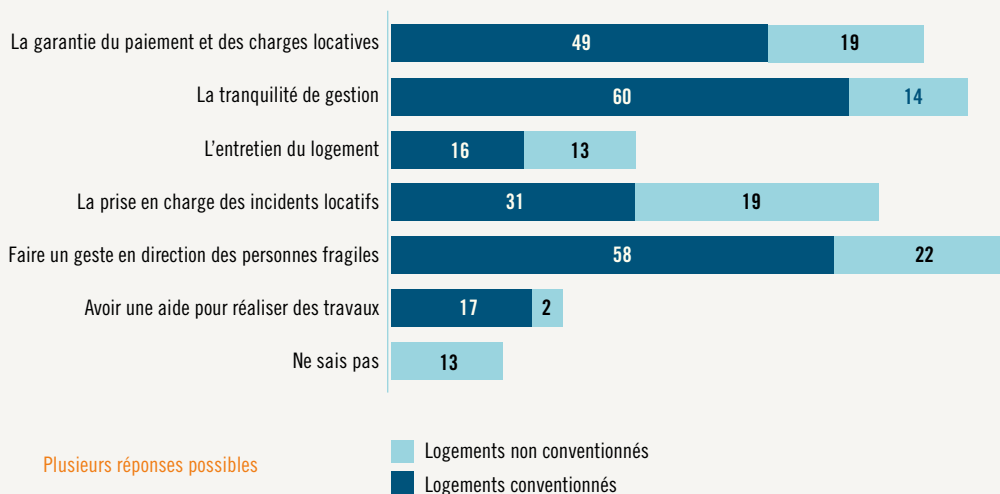
On remarque également une différence importante entre les logements conventionnés Anah et ceux qui ne le sont pas. Cette différence est également observable association par association. Elle démontre clairement une plus grande difficulté pour inciter le propriétaire à conventionner son logement pour des petites surfaces. La part des studios dans les logements non-conventionnés représentent ainsi **36,4 %** contre seulement **8,7 %** pour les logements conventionnés avec l'Anah.

## TYPOLOGIE DU LOGEMENT

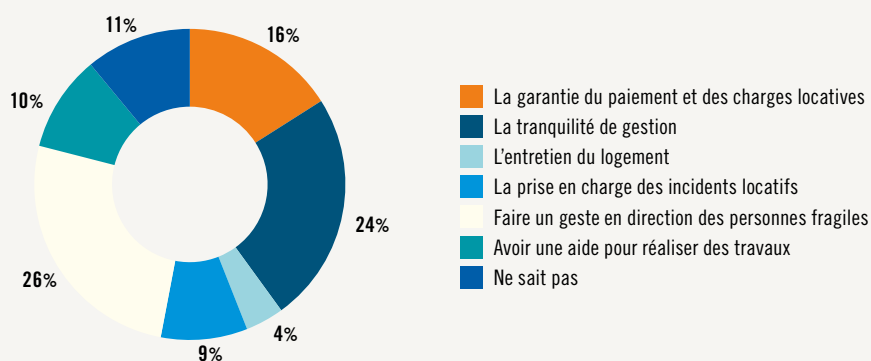


### 2.3. Les motivations des propriétaires bailleurs confiant leur logement en intermédiation locative

#### MOTIVATIONS DES PROPRIÉTAIRES EN INTERMÉDIATION LOCATIVE (en nombre de réponses)



#### MOTIVATION DES PROPRIÉTAIRES EN INTERMÉDIATION LOCATIVE (RAISON PRINCIPALE INVOQUÉE)



Les propriétaires prenant contact avec les associations pour confier leur logement en gestion ou en sous-location sont généralement motivés par trois raisons principales :

1. **La vocation « sociale » ou « solidaire » du propriétaire :** c'est la première raison invoquée par les propriétaires pour justifier de leur choix cf. graphique ci-dessous. Parmi les réponses, 80 propriétaires évoquent l'idée de faire un geste en direction des personnes fragiles et 26 % des propriétaires la citent comme raison principale du recours à une association. Ces résultats montrent l'importance du projet social de la structure et de son implantation locale. Cela ne signifie pas que les propriétaires optent pour l'intermédiation locative uniquement par générosité ou philanthropie mais que la vocation sociale est une plus-value indiscutable dans leurs choix initiaux.
2. **La tranquillité de gestion :** 74 propriétaires évoquent cette raison comme une motivation de recours à l'IML et 24 % la citent comme raison principale. Un grand nombre de propriétaires recherche un intermédiaire pour se décharger des nombreuses obligations qui leur incombent en tant que bailleur notamment dans un contexte de complexification du cadre juridique de la location. Ils recherchent ainsi une gestion de proximité et de confiance. Une forme de méfiance ou une mauvaise expérience précédente avec une agence immobilière « classique » justifie pour certains de passer par une association à but non lucratif. La gestion locative adaptée menée auprès des ménages est également rassurante pour des propriétaires ayant déjà dû faire face à des litiges locatifs. Dans des territoires où la demande en logement est faible, le recours à une association d'intermédiation locative peut également faciliter la garantie de l'occupation du logement.
3. **La garantie du paiement du loyer et des charges locatives :** c'est la troisième raison invoquée par les propriétaires (68 propriétaires et 16 % en raison principale). Rappelons que la garantie proposée peut être variable selon les associations. En sous-location, elle est automatique pour le propriétaire dans la mesure où l'association supporte elle-même le risque locatif. En mandat de gestion, les AIVS® de la Fapil proposent des garanties de loyer impayé ou ont recours au nouveau dispositif de cautionnement Visale. Précisons que si ce dernier est gratuit pour le propriétaire, il n'est pas systématiquement choisi dans la mesure notamment où il ne couvre pas les dégradations locatives. Pour les associations, la sécurisation du risque locatif est souvent le premier élément mis en avant pour convaincre le propriétaire. Cet argument peut être ambivalent dans la mesure où il suggère un risque d'impayé important. Certaines associations préfèrent d'ailleurs rappeler que leur taux d'impayé n'est pas supérieur à ceux d'une agence classique, cet argument n'étant pas valable sur tous les territoires.

Pour convaincre les propriétaires privés de confier leur logement en gestion, les organismes d'intermédiation locative mettent en avant les nombreux avantages existants. Ces différentes motivations sont bien évidemment cumulatives pour un seul et même propriétaire. Chaque association possède ainsi un « package » d'arguments et d'outils qui peuvent avoir pour rôle d'inciter ou de rassurer le propriétaire.

- Des formes de prospections multiples et variées selon les associations, souvent chronophages et dont les résultats s'avèrent très dépendants des relais locaux.
- La volonté des associations de la Fapil de prendre en gestion des logements à bas niveaux de loyer et de qualité
- Un parc de logement géré reposant pour une part importante sur un réseau de propriétaire « local » souvent âgé et retraité
- Des typologies de logements variés selon les territoires et une part de logements conventionnés plus importantes sur les grands logements
- Des propriétaires généralement attachés au projet social de l'association mais recherchant également une gestion sereine de leur logement et une sécurisation des risques liées aux impayés ou aux dégradations

**Les éléments clés**

**La mobilisation des propriétaires bailleurs par les associations d'intermédiation locative**

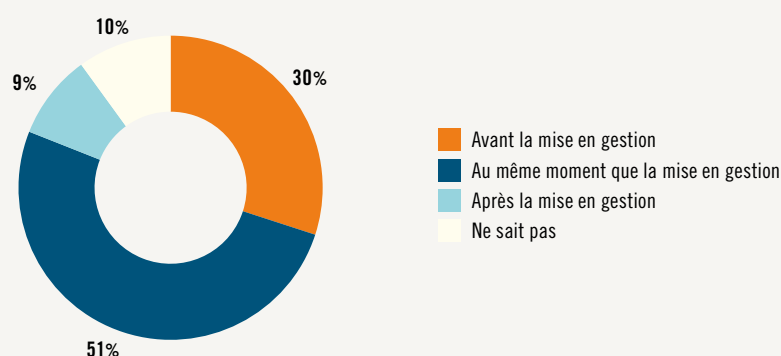
### 3. Le rôle des associations gestionnaires dans la constitution et la pérennisation d'un parc privé à vocation sociale via le conventionnement Anah

En plus de l'activité essentielle de gestion locative adaptée et d'accompagnement pour des personnes fragilisées dans leur parcours résidentiel, les associations de la Fapil participent également à créer du logement social par l'intermédiaire du conventionnement Anah. Rappelons que les logements conventionnés en « très social » et « social » ont des niveaux de loyer assez proches des plafonds de loyer PLAI et PLUS, ils sont d'ailleurs comptabilisés au titre des obligations liées à la production de 25 % (20 % dans les territoires détendues) de logements sociaux pour les communes concernées. En promouvant le conventionnement, les associations agissent également sur la régulation et l'entretien du parc locatif privé dans des marchés locatifs locaux hétérogènes.

#### 3.1. Le rôle des associations dans l'information et l'incitation au conventionnement

- **78 %** des propriétaires ayant mis leur logement en gestion auprès d'un organisme de la Fapil affirment conventionner leur logement pour la première fois
- **65 %** des logements étaient vacants au moment où le dossier de conventionnement a été déposé
- **55 %** des propriétaires ne connaissaient pas le conventionnement Anah avant d'entrer en relation avec l'association
- **75 %** des propriétaires disent avoir été correctement informés par l'association sur les intérêts du conventionnement (seulement 11 % estiment ne pas avoir été correctement informés).
- **60 %** des propriétaires ont été incités par l'association gestionnaire à conventionner leur logement avec l'Anah (27 % estiment n'avoir pas été incités par l'association).

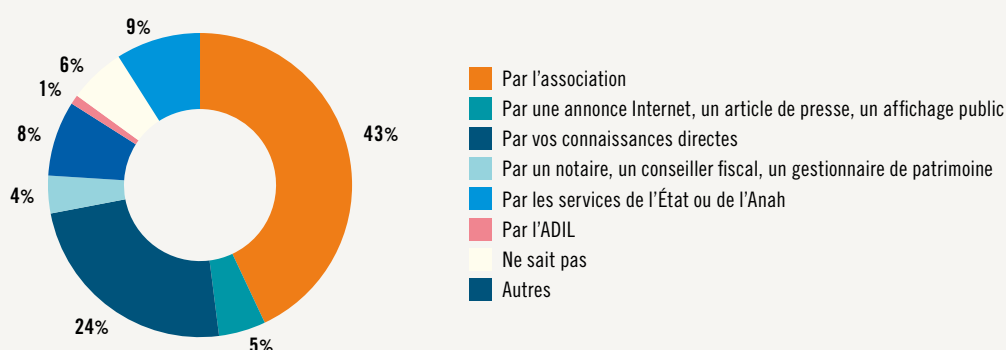
#### MOMENT AUQUEL INTERVIENT LE CONVENTIONNEMENT



Pour les associations d'intermédiation locative, le conventionnement est à la fois un outil d'incitation pour mobiliser le logement et de négociation pour faire baisser le loyer. Proposer des déductions fiscales ou des subventions de l'Anah n'est pas seulement un argument pour capter le logement mais s'intègre également dans le rôle d'intermédiation de l'association vis-à-vis du propriétaire. Pour les AIVS®, l'information du propriétaire sur les déductions fiscales auxquelles il pourrait prétendre compte tenu de son niveau de loyer est une obligation qui relève de la responsabilité du mandataire. Il n'est donc pas surprenant que le conventionnement du logement intervienne souvent au même moment que la mise en gestion du logement.

L'information des propriétaires sur les avantages fiscaux du conventionnement est quasi systématique pour l'ensemble des propriétaires dès lors que la prise de contact est suffisamment avancée. Elle peut intervenir dès la première prise de contact téléphonique, lors de la visite du logement ou dans un second temps au moment de la négociation du loyer. La plupart des associations possèdent des plaquettes reprenant les avantages de l'intermédiation locative (gestion locative adaptée, sécurisation du risque locatif, avantages fiscaux...). Elles remplissent ainsi des missions d'information et de conseil sur le conventionnement Anah. On remarque d'ailleurs que **43 %** des propriétaires ayant conventionné leur logement ont été informés par l'association gestionnaire de ce dispositif. Le rôle des acteurs publics étant comparativement assez faible.

### SOURCE DE L'INFORMATION SUR LE CONVENTIONNEMENT



Au-delà de leur rôle d'information, les associations peuvent également inciter les propriétaires à conventionner leur logement. On relève alors des pratiques assez différentes selon les associations :

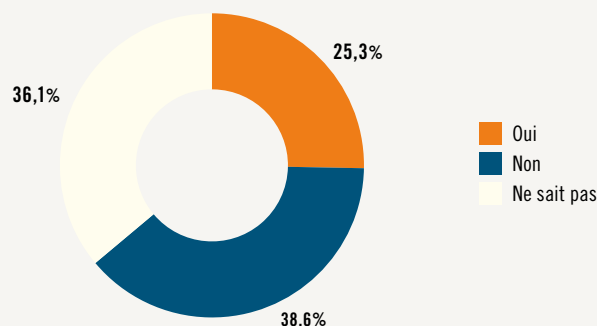
- L'association incite le propriétaire à conventionner son logement de manière occasionnelle, en fonction des opportunités et de l'intérêt que porte le propriétaire aux déductions fiscales. Elle ne cherche pas nécessairement à conventionner son parc géré dans la mesure où les loyers de marché sont faibles et qu'il est donc facile de négocier des loyers abordables pour les ménages à loger.
- L'association conseille le propriétaire en fonction de l'intérêt qu'il peut trouver à conventionner son logement. Elle incitera donc au conventionnement si la déduction fiscale est intéressante pour lui ou si la subvention pour travaux est nécessaire pour une rénovation. Une analyse plus fine de la situation est effectuée par l'association à partir de différents facteurs : le profil du propriétaire (ressources, crédits en court, régime fiscal, tranche d'imposition...), l'état et la typologie du logement, le niveau des loyers de marché... Par conséquent, elle n'incitera pas au conventionnement si le propriétaire n'y trouve pas d'intérêt.
- L'association incite systématiquement au conventionnement, quels que soient la typologie du logement, le loyer de marché ou le profil du propriétaire. Si le propriétaire n'est pas intéressé par le conventionnement, l'association acceptera de prendre son logement en gestion qu'au prix d'une baisse substantielle du loyer.
- Le conventionnement du logement est une condition obligatoire et préalable à la signature du mandat ou du contrat de location. L'association souhaite garantir des loyers ne dépassant pas les plafonds « social » ou « très social » et ne prend pas en gestion des logements avec des loyers supérieurs. Elle considère dès lors que le propriétaire a nécessairement intérêt à conventionner son logement.

Quelles que soient les pratiques propres à chaque structure, on constate un rôle important des associations dans la constitution d'un parc privé à bas niveau de loyer. Comme le montre le



graphique ci-dessous, seulement un quart des propriétaires déclarent qu'ils auraient conventionné leur logement sans passer par une association gestionnaire.

### PROPRIÉTAIRES DÉCLARANT QU'ILS AURAIENT CONVENTIONNÉ LEUR LOGEMENT SANS L'INTERMÉDIAIRE D'UNE ASSOCIATION



Concernant les différents niveaux de conventionnement, on constate que les associations privilégient généralement le « social ». Le conventionnement « très social » ne donne pas lieu à des déductions fiscales plus avantageuses et ne représente pas un gain de loyer conséquent pour le ménage par rapport au « social ». Il peut néanmoins s'avérer intéressant lorsqu'une prime locale lui confère un réel avantage ou lorsque le propriétaire souhaite bénéficier d'une prime de réservation. Concernant le conventionnement intermé-

diaire, il est conseillé à la marge sur les petits logements mais retient peu l'intérêt des propriétaires en mandat de gestion où l'avantage fiscal n'est que de 30 %. L'évolution majeure introduite par le dispositif « Louer abordable » qui porte à 85 %, à partir du 1er février 2017, le taux de déduction fiscale pour le conventionnement intermédiaire (uniquement via une association agréée) risque d'obliger les associations à modifier leurs pratiques et les fragiliser pour inciter les propriétaires à s'engager sur des niveaux de loyer social.

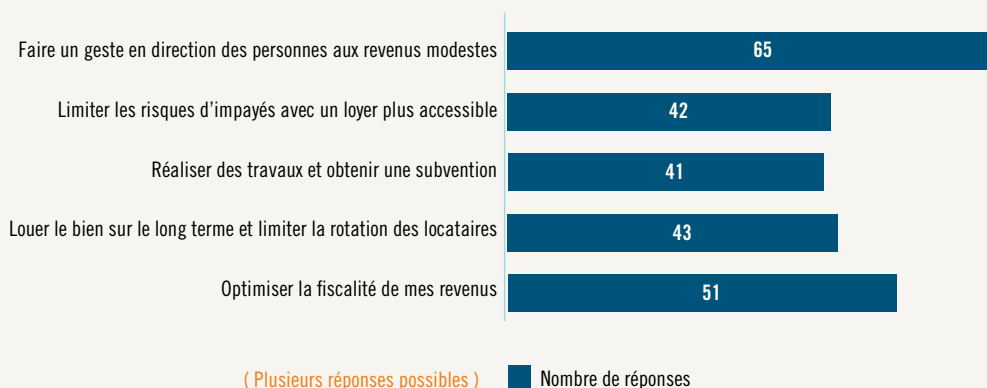
### 3.2. Une incitation au conventionnement qui repose sur plusieurs arguments

Pour inciter les propriétaires à conventionner leur logement, les associations font valoir principalement quatre arguments :

1. La **nécessité de diminuer le loyer** pour permettre à l'association de loger un ménage disposant de faibles ressources. Cet argument vise à présenter le conventionnement comme un outil nécessaire à l'association pour réaliser son projet social. Il fait donc appel à la vocation « solidaire » d'un grand nombre de propriétaires confiant leur logement en gestion.
2. Les **avantages financiers** que permet le conventionnement en matière de déductions fiscales et de subventions directes pour la réalisation de travaux. Selon la situation, ces avantages peuvent être présentés comme un moyen de compenser une perte de ressources liée à la baisse du loyer ou comme une opportunité de réaliser des bénéfices. Notons que 66 % des propriétaires ayant conventionné leur logement ont bénéficié d'un conseil sur les déductions fiscales.
3. Une **gestion sécurisée** de leur bien dans la mesure où le conventionnement garantit la location pour une durée de six ou neuf ans tout en limitant la rotation des locataires du fait du niveau de loyer. La baisse de loyer peut être présentée par l'association comme un moyen également de limiter les risques d'impayés.
4. Un moyen de **réaliser des travaux de rénovation ou d'amélioration** permettant de remettre le logement en état. Le conventionnement « avec travaux » offre une opportunité

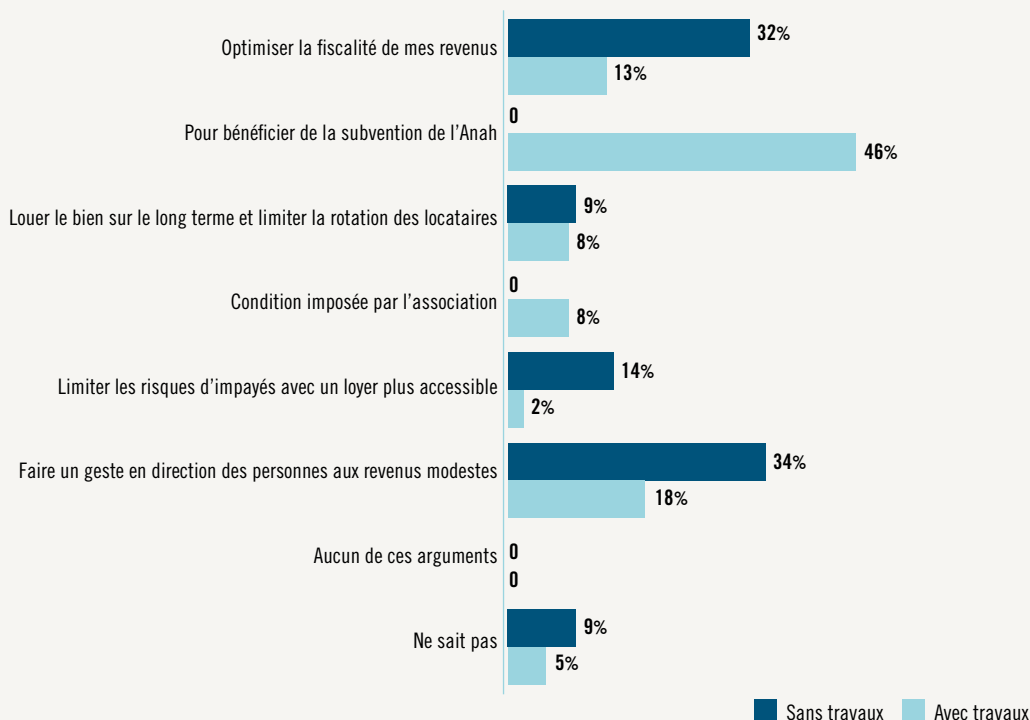
pour des propriétaires « modestes » de réaliser des travaux qu'ils n'auraient pu engager sans la subvention de l'Anah. Dans l'enquête, 31 % des propriétaires ayant passé une convention « avec travaux » précisent qu'ils n'auraient pas amélioré ou rénové leur logement sans une aide de l'Anah et 47 % déclarent que les travaux auraient été moins importants sans subvention. On remarque également que cette subvention a souvent permis de remettre sur le marché des logements dégradés puisque 47 % des travaux ont permis de rénover entièrement le logement et 18 % de le remettre aux normes.

### ARGUMENTS PERÇUS PAR LES PROPRIÉTAIRES AU MOMENT DU CONVENTIONNEMENT



Ces arguments se retrouvent dans les réponses des propriétaires portant sur ceux utilisés par les associations pour les convaincre de conventionner leur logement (graphique ci-dessus). Ils sont également cohérents avec les raisons invoquées par ces mêmes propriétaires pour justifier de leur choix de conventionner (graphique ci-dessous).

### RAISON PRINCIPALE INVOQUÉE PAR LES PROPRIÉTAIRES AYANT CONVENTIONNÉ LEUR LOGEMENT



On remarque que l'optimisation fiscale n'est pas prédominante dans le choix des propriétaires. Ces résultats sont en cohérence avec le profil des propriétaires qui, pour la majorité, ne sont pas dans une logique prioritaire d'investissement. L'argument fiscal est évidemment important pour inciter les propriétaires à baisser leur loyer mais il n'est pas nécessairement ce qu'ils recherchent en priorité. L'enquête réalisée fait d'ailleurs apparaître que 31 % des propriétaires ne connaissent pas les avantages fiscaux dont ils bénéficient. Plusieurs facteurs peuvent expliquer ce chiffre surprenant. La première hypothèse est que des propriétaires oublient l'avantage fiscal au moment de la déclaration de leur revenu. La deuxième hypothèse est qu'ils ne remplissent pas eux-mêmes leur déclaration d'impôt. Quoi qu'il en soit, ce chiffre atteste du fait qu'un nombre important de propriétaires ne sont pas dans une logique d'optimisation fiscale.

### 3.3. L'assistance à maîtrise d'ouvrage : un accompagnement indispensable pour le propriétaire

Le rôle des associations de la Fapil ne se limite pas à informer et conseiller les propriétaires mais va au-delà en proposant à celui-ci [un accompagnement dans la signature, le dépôt et le suivi de sa convention](#). À minima, l'ensemble des associations interrogées remplissent les documents Cerfa faisant office de convention avec le propriétaire. En général, l'association pré-remplit la convention afin que le propriétaire se contente de la signer. Une attention est néanmoins portée pour informer de nouveau le propriétaire sur ses engagements en matière de conditions de location.

Dans le cas des AIVS®, cet accompagnement du propriétaire fait partie intégrante de [leur rôle de mandataire](#). Certaines AIVS® intègrent d'ailleurs cette mission dans leurs grilles d'honoraires de gestion en proposant un montant forfaitaire par convention (entre 50 et 100 euros par convention selon les AIVS®). Les propriétaires ne sont pas réfractaires à ces montants forfaitaires dans la mesure où ils peuvent les déduire de leur revenu foncier sur lequel ils bénéficieront d'une déduction conséquente. Cependant, un grand nombre d'AIVS® font le choix d'intégrer le dépôt et le suivi de la convention dans leurs honoraires sans en tirer de rémunération supplémentaire.

Sur [le suivi de la convention](#), les associations de la Fapil sont en mesure d'accompagner

les propriétaires et de garantir le respect des engagements sur six ans en matière de plafonds de loyer et de ressources. La connaissance plus fine des règles applicables en matière de paiement du loyer (terme échu pour un loyer social et très social, terme à échoir pour un loyer intermédiaire), de congé (impossibilité de donner congé dans le cadre d'une convention social ou très social) ou d'aide au logement (passage de l'allocation logement à l'APL en cas de conventionnement) est variable selon les structures. Certaines associations n'intègrent pas systématiquement les effets de la convention dans la rédaction du bail. Un travail d'information est donc nécessaire sur ces questions.

Mais c'est principalement lorsque la convention Anah [s'accompagne de la réalisation de travaux](#) que le rôle des associations dans l'accompagnement des propriétaires s'avère décisif. Beaucoup de propriétaires contactent les associations de la Fapil pour réhabiliter leur logement ou réaliser des travaux d'amélioration. La capacité de l'association à assister le propriétaire dans la définition et la réalisation des travaux est alors un argument décisif pour que celui-ci accepte non seulement de conventionner son logement mais surtout de le confier en intermédiation locative. À cet égard, les associations se retrouvent, pour des raisons diverses, souvent démunies pour assurer le suivi d'un conventionnement « avec travaux ».

On constate deux cas de figures au sein du réseau Fapil :

- Soit, l'association propose elle-même une Assistance à Maîtrise d'Ouvrage (AMO) au propriétaire. Elle doit dans ce cas disposer de salariés ayant les compétences techniques nécessaires pour évaluer la nature des travaux à réaliser, en définir le montant, gérer les devis et le choix des entreprises, suivre le chantier... Aujourd'hui, peu d'associations sont en mesure de proposer cette assistance au propriétaire. Le graphique ci-dessous montre que sur les 41 propriétaires ayant réhabilité leur logement dans le cadre d'un conventionnement Anah, assez peu ont été aidés par l'association actuellement gestionnaire de leur logement en intermédiation locative. Cette faiblesse s'explique en grande partie par la baisse importante du nombre de convention avec travaux pour les propriétaires bailleurs. Certaines AIVS® ont été contraintes de réduire leur activité d'AMO ou refusent désormais de s'engager sur des conventions « avec travaux ».

### NOMBRE DE PROPRIÉTAIRES AYANT BÉNÉFICIÉ D'UNE ASSISTANCE



- Soit, l'association ne propose pas d'assistance à maîtrise d'ouvrage au propriétaire. Dans ce cas, l'identification des partenaires locaux susceptibles d'assurer cette assistance est décisive pour inciter le propriétaire à louer son logement. Il faut avoir à l'esprit que la plupart des AIVS® sont de petites structures (pas plus de 5 salariés) et se concentrent donc sur leur mission de gestion et de mandataire. C'est dans le cadre de leur rôle de mandataire que les AIVS® ont tout intérêt à nouer des collaborations avec les structures assurant l'AMO et éventuellement la réalisation effective des travaux. L'objectif est que le propriétaire n'ait qu'un seul interlocuteur et que l'AIVS® assure donc l'intermédiaire avec les structures d'AMO.

Certaines associations de la Fapil ont parfaitement intégré cet enjeu et peuvent répondre aux attentes des propriétaires dans le cadre d'une convention avec travaux. En Vendée, l'AIVS® Habitat et Humanisme a passé une convention avec l'association locale Soliha pour répondre de façon complémentaire aux besoins des propriétaires. Concrètement, l'AIVS® HH Vendée s'engage à orienter vers Soliha les propriétaires ayant des travaux d'amélioration à entreprendre tout en conservant la gestion des logements. Réciproquement, Soliha oriente les propriétaires solidaires ayant la volonté de louer leur logement vers Habitat et Humanisme. Cette collaboration permet également de clarifier les compétences de chacun vis-à-vis des partenaires extérieurs.

D'autres associations comme l'Aslim à Lyon collaborent également avec les autres opérateurs associatifs du territoire. Cependant, ce type de partenariat n'est pas observable dans beaucoup de départements pour plusieurs raisons.

Premièrement, l'aide à la réalisation des travaux dans le cadre d'une convention Anah est de plus en plus souvent assurée par des bureaux d'études. Or, il n'existe pas de lien historique entre ces structures et les associations de lutte contre le mal-logement. Les bureaux d'étude n'ont pas d'intérêt à engager ce type de partenariat et assurent en général eux-mêmes le suivi des conventions. Les différences en matière de pratiques professionnelles, de cadres d'intervention et d'objectifs rendent difficiles les tentatives de prise de contact par les associations de la Fapil.

Deuxièmement, les associations de la Fapil constatent une difficulté à créer des partenariats sur la base d'une réciprocité. La plupart des AIVS® signifient aux propriétaires les structures susceptibles de l'aider dans la réalisation de ces travaux. Cependant, elles constatent que ces structures (bureaux d'étude ou associations) n'ont pas le réflexe de proposer une intermédiation locative aux propriétaires. Beaucoup de propriétaires souhaitant réhabiliter leur logement sont ainsi « perdus » alors qu'ils seraient enclin à accepter une gestion locative sociale de leur logement.

Enfin, des formes de concurrence peuvent exister sur certains territoires entre les associations notamment lorsque celles-ci ont en commun des activités de gestion locative ou d'AMO. Cette concurrence se déploie à la fois sur la mobilisation des propriétaires bailleurs et sur les financements dédiés. Toute collaboration devient dans ce cadre impossible.

---

### 3.4. L'intermédiation locative : une garantie de la pérennité du conventionnement et de l'occupation sociale du logement

Au-delà de l'incitation à la baisse des loyers et à la réalisation de travaux, le conventionnement Anah est également un outil intéressant pour les associations dans la mesure où il garantit l'engagement du propriétaire sur au-moins 6 ans dans le cadre d'un conventionnement « sans travaux » et sur au-moins neuf ans dans le cadre d'un conventionnement « avec travaux ». Même si le renouvellement du mandat de gestion ou du contrat de location principal n'est pas directement lié à la convention, la grande majorité des propriétaires les renouvelleront automatiquement tant que leurs loyers seront plafonnés.

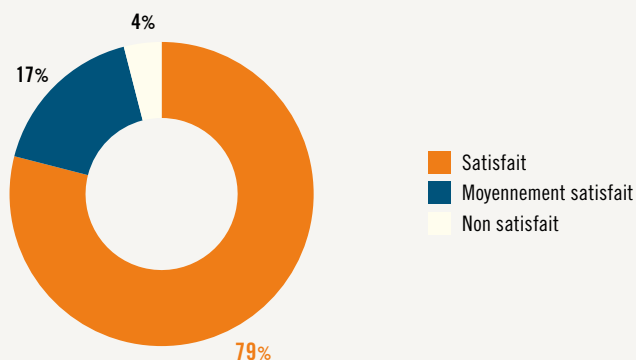
Pour les associations, conventionner un logement est donc également un moyen de « fidéliser » les propriétaires bailleurs. Rappelons également que le propriétaire peut décider de poursuivre la convention par la signature d'un simple avenant pour une durée de trois ans. La plupart des associations proposent d'ailleurs cette prolongation au terme de la convention ou incitent les propriétaires à signer directement une nouvelle convention.

D'après les résultats de l'enquête, **51 % des propriétaires envisagent de reconduire leur convention à l'issue de la première période de six ou neuf ans, 32 % ne savent**

**pas encore quelle sera leur décision et 17 % prévoit déjà de ne pas la renouveler.** Ce résultat corrobore les observations des associations sur la proportion importante de propriétaires enclins à renouveler leur convention. Là encore, ce renouvellement est très lié à la volonté du propriétaire de poursuivre une gestion sereine et solidaire de son logement. Assez peu de propriétaires quittent l'intermédiation locative pour remettre leur logement en gestion sur le marché. Le non-renouvellement des conventions est généralement lié à une volonté de reprendre le logement pour y habiter ou le vendre. Les propriétaires ne peuvent d'ailleurs pas mettre fin au bail ou réévaluer le loyer à la fin de la convention. Il devra attendre la fin du bail pour engager une procédure de réévaluation du loyer encadrée par l'article 17 de la loi du 6 janvier 1989. **Cette difficulté ne semble pas poser réellement problème aux propriétaires puisque seulement 13 % des propriétaires craignent de ne pas pouvoir jouir librement de leur logement à la fin de la convention.** Soulignons également que les propriétaires ne sont pas toujours au fait des règles applicables.

Enfin on peut noter que les propriétaires sont très majoritairement satisfaits (79%) de la gestion de leur logement par l'association. Cette relation de confiance entre l'association gestionnaire et le propriétaire est indispensable pour pérenniser un parc de logements privés conventionnés. La plupart des propriétaires acceptent de baisser leur loyer s'ils ont la garantie qu'une association sécurise le risque locatif, entretient le logement et limite les risques de vacance.

### AVIS DU PROPRIÉTAIRE SUR LA GESTION DE SON LOGEMENT



- Les associations ont un rôle essentiel d'information sur le conventionnement auprès des propriétaires.
- La plupart des associations incite les propriétaires à conventionner leur logement mais toutes n'adoptent pas la même stratégie en cas de refus du propriétaire
- L'incitation au conventionnement repose sur quatre arguments principaux : baisser le loyer pour respecter le projet social de l'association, bénéficier des déductions fiscales et des éventuelles subventions, sécuriser la gestion et, le cas échéant, remettre en état le logement
- Jusqu'à présent, un faible nombre de propriétaire cherche à passer par une association uniquement pour profiter des avantages liés au conventionnement.
- De moins en moins d'association gestionnaire sont en mesure de proposer une assistance à maîtrise d'ouvrage au propriétaire, la coordination avec les opérateurs compétents devenant indispensable
- Le fait de confier son logement à une association d'intermédiation locative a tendance à faciliter la prorogation ou le renouvellement de la convention Anah.

#### Les éléments clés

**Le rôle des associations gestionnaires dans la constitution et la pérennisation d'un parc privé à vocation sociale via le conventionnement Anah**

## 4. Des taux de conventionnement très variés selon les territoires : des facteurs explicatifs multiples

Le conventionnement Anah constitue un outil de mobilisation important voir décisif pour les associations de la Fapil. Pour autant, une part importante (57 %) des logements privés mobilisés ne sont pas conventionnés et des disparités importantes existent selon les associations et les territoires. Les raisons de ce « non-conventionnement » sont multiples et complexes à analyser compte tenu des motivations diverses des propriétaires et des associations. Ces motivations ne sont d'ailleurs pas toujours rationnelles ou en tout cas ne reposent pas toujours sur une connaissance mutuelle des bénéfices d'un conventionnement.

On peut distinguer quatre cas de figures amenant une association d'intermédiation locative à prendre en gestion un logement non conventionné appartenant à un propriétaire privé :

1. L'association ne connaît pas ou maîtrise mal le dispositif de conventionnement avec l'Anah.
2. L'association connaît le conventionnement mais estime ne pas en avoir besoin pour convaincre le propriétaire. Lorsque les prix du marché immobilier sont très faibles, la négociation du loyer à la baisse par l'association ne pose pas de difficulté voire n'est pas forcément nécessaire. Dans ce cadre, l'association n'a pas d'intérêt propre à proposer un conventionnement.
3. L'association n'incite pas le propriétaire à conventionner son logement. Par l'analyse de la situation, elle anticipe le refus du propriétaire. Ce cas de figure est assez rare et correspond généralement à des propriétaires dont la situation fiscale ne permet pas d'aboutir à des déductions intéressantes.
4. L'association propose au propriétaire de conventionner son logement mais celui-ci refuse. Des associations refusent alors systématiquement de prendre en gestion le logement tandis que d'autres vont parvenir à négocier le loyer à la baisse avant de signer le mandat.

---

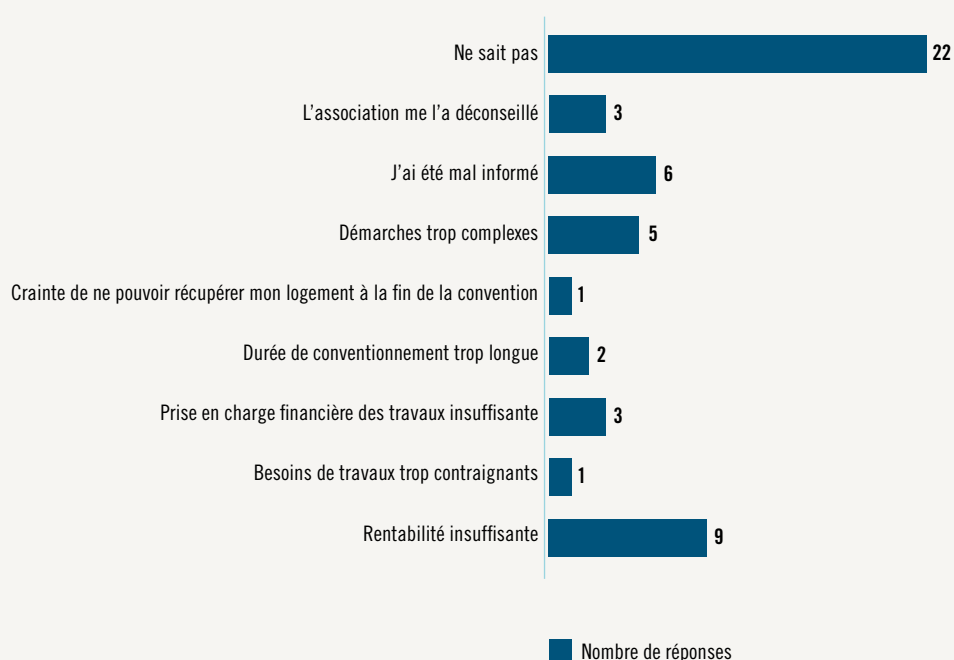
### 4.1. Les freins évoqués par les propriétaires dans l'enquête

L'absence de conventionnement peut venir d'un refus du propriétaire. Ce refus est souvent un motif de perte du logement pour les associations d'intermédiation locative qui refusent de prendre en gestion une solution d'habitat économiquement inadaptée pour les ménages qu'elles logent. Pourtant, les associations acceptent malgré tout de gérer le logement dans certains cas, soit parce qu'elles parviennent à négocier un loyer en dessous des prix du marché, soit parce que les niveaux de loyer sont déjà très faibles (zone détendue) soit enfin lorsque certaines demandes de publics « spécifiques » possèdent les niveaux de ressources suffisants.

La problématique du différentiel entre la perte de loyer et le gain fiscal s'avère sou-

vent décisive dans le choix du propriétaire de conventionner son logement. Cette problématique n'apparaît pas forcément dans les réponses des propriétaires puisque la plupart de ceux qui n'ont pas conventionné leur logement n'ont, par conséquent, pas eu recours à l'intermédiation locative. À cet égard, le graphique ci-après n'est pas forcément représentatif des raisons pour lesquelles les propriétaires refusent de conventionner leur logement. Les associations constatent également qu'un nombre importants de propriétaires refusent de conventionner leur logement car la subvention accordée par l'Anah pour réaliser des travaux ne couvrent pas suffisamment le coût effectif d'une rénovation.

## RAISONS INVOQUÉES PAR LES PROPRIÉTAIRES N'AYANT PAS CONVENTIONNÉ LEUR LOGEMENT



Le fait qu'une majorité de propriétaires répondent « ne pas savoir » les raisons de ce choix doit évidemment être analysé avec précaution. Cela peut à la fois signifier qu'ils n'ont pas été informés ou qu'ils ne sont pas en mesure d'expliquer leur refus. Dans tous les cas, ce résultat met en exergue la méconnaissance ou la connaissance très partielle du dispositif par les propriétaires. Par ailleurs six propriétaires déclarent avoir été « mal informés » et trois disent avoir été déconseillés. Ce défaut d'information est à mettre en perspective avec le fait que 63 % des propriétaires dont le logement n'est pas conventionné trouvent les déductions fiscales incitatives. Même si ce résultat est à prendre avec précaution, il laisse supposer que la rentabilité insuffisante n'est pas le seul

critère permettant d'expliquer le développement d'un parc privé non conventionné en intermédiation locative.

Par ailleurs, vingt et un propriétaires expriment des raisons tenant aux inconvénients du conventionnement. La rentabilité insuffisante est la première raison invoquée tandis que la complexité des démarches est notamment mise en avant pour le conventionnement « avec travaux ». La durée et la sortie du conventionnement ne semblent pas être des motifs décourageants même si 38 % des propriétaires se disent prêts à conventionner leur logement si la durée d'engagement était moins longue. L'impossibilité de transmettre l'avantage fiscal à l'acheteur du bien est également perçue comme un inconvénient.



### Les incitations financières qui inciteraient les propriétaires à conventionner leur logement :

1. Des déductions fiscales plus avantageuses (20 réponses)
2. Une subvention plus importante pour réaliser des travaux (17 réponses)
3. Une prise en charge financière des petits travaux d'entretien (12 réponses)
4. Une prime versée au moment du conventionnement (11 réponses)



Des freins ont également été exprimés par des propriétaires ayant malgré tout conventionné leur logement :

1. La durée du conventionnement (27 réponses)
2. Les plafonds de loyer à respecter (23 réponses)
3. Les contraintes administratives (14 réponses)
4. L'occupation sociale du logement (10 réponses)
5. le renouvellement du locataire en-cours de convention (9 propriétaires)

Parmi les autres motifs, les propriétaires ont également mentionné le fait de ne pas pouvoir choisir le locataire et la difficulté à avancer les travaux avant de bénéficier de la subvention. À signaler que 13 propriétaires ne voient aucun inconvénient au conventionnement.

Notons enfin que seulement 15 % des propriétaires ne jugent pas les déductions fiscales « Borloo ancien » incitatives, 34 % estiment la durée du conventionnement trop longue et 39 % des propriétaires trouvent les plafonds de loyer à respecter trop bas

## 4.2. Les déductions fiscales ne sont pas toujours opérantes

Grâce à leur expérience avec les propriétaires, les associations ont pu repérer les freins récurrents qui bloquent le conventionnement du logement avec l'Anah. En effet, des difficultés se posent indépendamment de la qualité de l'argumentaire développé par l'association ou du contexte territorial plus ou moins favorable. Ces difficultés sont principalement liées au dispositif fiscal en tant que tel et aux modalités de financement des travaux. Voici les freins qui ont pu être relevés à l'occasion de cette enquête :

Les freins liés aux déductions fiscales « Borloo ancien » permettant aux propriétaires de déduire 30 % (conventionnement intermédiaire), 60 % (conventionnement social ou très social) ou 70 % (sous-location par une association agréée) de ses revenus fonciers.

- Le principal frein concerne les propriétaires de logements de petite surface (inférieure à 45/50 m<sup>2</sup>). Pour des studios ou des T2, la perte de loyer s'avère trop conséquente dans les zones tendues où le prix au m<sup>2</sup> est d'autant plus important lorsque la surface est petite. Les propriétaires ont beaucoup de mal à accepter un conventionnement social entre 6€ et 8€ du m<sup>2</sup> lorsque les prix du marché sur des petits logements sont de 14/15€ le m<sup>2</sup> comme c'est le cas dans la plupart des secteurs tendus (Lyon, Annecy, Creil, Nancy, Montpellier...). Ainsi, beaucoup de petits logements sont « perdus » par les associations d'intermédiation locative alors même qu'elles parviennent facilement à mobiliser des T3 ou des T4.



Les délégations de l'Anah ont la possibilité de mettre en place des loyers dérogatoires en fonction de la taille du logement mais cette possibilité est rarement mise en œuvre ou alors de manière peu efficace comme à Lyon où les plafonds de loyer sont de 7,50€/m<sup>2</sup> pour les logements de moins de 40 m<sup>2</sup>, 7,30€/m<sup>2</sup> pour les logements entre 40 et 80 m<sup>2</sup> et 7€/m<sup>2</sup> pour les logements de plus de 80 m<sup>2</sup>. Cette difficulté à conventionner les petits logements pose un véritable problème pour les associations de la Fapil qui logent en moyenne 46 % de personnes isolées et 30 % de foyers monoparentaux. Des associations tentent malgré tout de mobiliser ces logements en proposant par défaut un conventionnement intermédiaire au propriétaire. Les rares logements conventionnés en intermédiaire, hors Île-de-France, portent d'ailleurs sur des petits logements.

- **Le propriétaire est faiblement imposable ou n'est pas imposable du tout.** L'intérêt des déductions fiscales par rapport à la perte de ressources liées aux revenus locatifs est d'autant plus forte lorsque le propriétaire est fortement imposé sur ses revenus fonciers. Par conséquent, un propriétaire imposé seulement sur 10 % ou 20 % de ses revenus fonciers bénéficiera d'une réduction d'impôt finalement assez faible en termes de gain net. Le dispositif « Borloo ancien » est donc finalement assez peu intéressant pour les petits propriétaires possédant un ou deux logements. Or, une part importante (48 % selon l'enquête) des propriétaires confiant leur logement à un organisme d'intermédiation locative sont des propriétaires possédant un ou deux logements. Comme nous l'avons vu, les associations de la Fapil mobilisent pour la plupart un réseau de propriétaires solidaires plutôt qu'un réseau de propriétaires « investisseurs ». La question fiscale n'est donc pas centrale et en tout cas, insuffisante pour convaincre le propriétaire.
- Le propriétaire est imposable d'après **le régime du « micro-foncier »** qui lui permet de bénéficier d'un abattement forfaitaire de 30 %. Cette réduction de 30 % n'est pas comparable au « Borloo ancien » dans la mesure où elle correspond à un forfait remplaçant les charges récupérables. En revanche, l'intérêt du micro-foncier est de permettre une déclaration simplifiée pour le propriétaire. Concrètement, les propriétaires sont souvent réticents à passer en régime fiscal réel même s'ils y trouvent un intérêt financier. Cet intérêt financier est de plus souvent limité compte tenu d'un revenu foncier imposable forcément inférieur à 15 000 €.
- **La durée du conventionnement** notamment pour **les propriétaires âgés**. Pour les deux-tiers des propriétaires, la durée du conventionnement n'est pas un problème. Le fait de confier un logement à une association pour une location pérenne de trois ans est généralement le signe qu'il n'y a pas de projet de vente ou de reprise du logement. Cependant, 38 % des propriétaires n'ayant pas conventionné leur logement déclarent qu'ils auraient pu le conventionner si la durée était plus courte. Les propriétaires âgés peuvent parfois être réticents à s'engager sur six ou neuf ans d'autant plus que les déductions fiscales ne se transmettent pas aux descendants même si la convention continue de produire ses effets. Du côté des associations d'intermédiation locative, la durée du conventionnement constitue un avantage pour pérenniser un parc privé à vocation sociale et n'est donc pas considérée comme un inconvénient.

De manière plus marginale, d'autres points de blocages relatifs au conventionnement ont été émis :

- Les logements meublés ne sont pas éligibles à la déduction fiscale du « Borloo ancien » et ne peuvent donc pas faire l'objet d'un conventionnement. La gestion de logement meublée au sein des organismes de la Fapil reste marginale mais peut représenter néanmoins quelques logements.
- Le fait de présenter le conventionnement comme « social » ou « très social » aux propriétaires peut entraîner des réticences ou des craintes de ces derniers. Ce terme peut être perçu de manière péjorative en renvoyant à des locataires « difficiles » ou « à risque ».
- Un niveau de déduction fiscale plus important pour la sous-location par rapport au mandat de gestion. La campagne Solibail et la communication sur l'abattement fiscal de 70 % entraîne une incompréhension des propriétaires qui contactent les AIVS®. Cette incompréhension est accentuée par la non-prise en charge du différentiel de loyer par rapport au marché. Beaucoup de propriétaires contactent les associations en pensant que le paiement de leur loyer sera pris en charge par l'association à un niveau proche des prix du marché. Cette confusion constitue un obstacle difficile à lever lors du premier contact avec le propriétaire.



Les différents freins relatifs au « Borloo ancien » identifiés devraient être supprimés ou atténués par le nouveau dispositif « Louer abordable ». La compensation de la perte de loyer sera plus facilement compensée par les 85 % d'abattement fiscal y compris sur les petits logements. Les propriétaires en régime « micro-foncier » devraient être incités davantage à passer en régime réel pour bénéficier de cet abattement. Surtout, le dispositif harmonise l'intermédiation locative en mandat de gestion avec la sous-location créant désormais une véritable plus-value pour les propriétaires souhaitant confier leur logement à une AIVS®.

Néanmoins, le dispositif « Louer abordable » risque de créer une nouvelle difficulté pour les associations du fait que les 85 % d'abattement fiscal sont également applicable pour un conventionnement en loyer intermédiaire. Les propriétaires n'auront plus aucun intérêt à conventionner en social ou très social ce qui risque de mettre en porte-à-faux les associations vis-à-vis des ressources des ménages logés.

#### Les freins liés spécifiquement au conventionnement « avec travaux » :

- **La baisse des subventions de l'Anah en faveur des propriétaires bailleurs.** Au niveau national, le nombre de conventions « avec travaux » a été divisé par trois depuis 2012. Au niveau local, les délégations sont contraintes d'arbitrer sur leurs crédits et l'aide aux propriétaires bailleurs ne constitue pas une priorité. Les crédits dédiés à la rénovation des logements sont parfois épuisés avant la fin de l'année ou consacrés uniquement aux rénovations lourdes aux dépens des travaux d'amélioration. Cette nouvelle politique d'aide à l'habitat privé a entraîné une perte d'activité importante pour certaines associations de la Fapil qui proposaient de l'AMO.
- Les aides aux propriétaires bailleurs sont souvent **concentrées sur des programmes spécifiques** et localisées au sein de centres urbains anciens, de quartiers à revitaliser ou de copropriétés dégradées. Les deux tiers des logements conventionnés avec travaux le sont dans la cadre d'opérations programmées d'amélioration de l'habitat (OPAH) ou de programmes d'intérêt général (PIG). Or les associations d'intermédiation locative de la Fapil logent beaucoup de ménages hors de ces zones, « dans le diffus ». Les subventions qu'elles peuvent proposer à leurs propriétaires pour réaliser des travaux sont donc souvent résiduelles dans la programmation locale des crédits de l'Anah.
- Un manque de **visibilité sur les subventions attribuables au-cours de l'année**: les associations ne sont pas assurées d'un niveau d'aide permanent selon les crédits disponibles. Cela signifie qu'elles ne peuvent pas garantir systématiquement l'obtention d'une subvention pour le propriétaire. Dans certains territoires, les associations préfèrent rester prudentes et ne pas engager le propriétaire sur des travaux pour lesquels il ne bénéficiera pas du montant d'aide attendu. Cette incertitude met donc en difficulté les associations dans leur relation de confiance avec le propriétaire et aboutie à la « non-prise en gestion » de nombreux logements nécessitant des travaux.
- **Un reste à charge important** pour le propriétaire sur le financement des travaux, la subvention ne couvrant qu'une partie des dépenses.
- **Les dossiers à remplir et les démarches** à entreprendre pour le propriétaire. En plus de la signature et de l'envoi de la convention, le propriétaire doit également fournir un dossier de demande de subvention et justifier le cas échéant des travaux réalisés et de leurs conditions d'exécution. De par leur rôle de mandataire, les AIVS® ont vocation à effectuer ces démarches pour le compte du propriétaire. Or, elles n'ont pas toujours les moyens humains d'assurer cette mission d'accompagnement du propriétaire. En l'absence d'une

offre d'Assistance à Maîtrise d'Ouvrage, les propriétaires sont évidemment moins enclins à s'engager dans une convention « avec travaux ».

- **L'avance de trésorerie** à effectuer pour les propriétaires sur la subvention de l'Anah. Les associations d'intermédiation locative constatent souvent des délais de paiement important entre le paiement des devis par le propriétaire et le versement de la subvention par l'Anah. Ces délais peuvent mettre le propriétaire en difficulté et le décourager dans son projet de réaliser des travaux sur un nouveau logement.

Enfin, il faut également garder à l'esprit que le refus de conventionner malgré l'incitation par l'association est également lié aux attentes plus « subjectives » du propriétaire. Par exemple, les associations constatent que certains propriétaires n'acceptent pas les engagements liés à la convention et le fait de pouvoir être contrôlés sur le respect de leurs engagements. Même si la relation de proximité instaurée par les AIVS® permet généralement de susciter la confiance du propriétaire, la présentation d'un dispositif porté par une agence d'État peut susciter des

craintes. Par ailleurs, des propriétaires « investisseurs » cherchant la rentabilité ont souvent à l'esprit les dispositifs de défiscalisation liés à l'investissement locatif (Scellier, Duflot, Pinel...), le « Borloo ancien » moins connu ne répond alors pas à leurs attentes. Enfin, certaines associations constatent une défiance de plus en plus importante des propriétaires vis-à-vis des professionnels de l'immobilier. La difficulté pour les associations réside donc aussi dans la diversité des attentes des propriétaires.

### 4.3. Des conditions plus ou moins favorables selon les territoires

La volonté de mobiliser des logements de propriétaires privés se confronte à des contextes très variables selon les territoires. L'état du marché locatif privé est évidemment un facteur déterminant qui conditionne la relation au propriétaire et les arguments mise en avant par l'association pour capter le logement. La facilité à mobiliser et conventionner un logement va ainsi dépendre :

- des niveaux de loyer pratiqués localement ;
- de l'état du logement et du besoin en matière de travaux ;
- du taux de vacance et de la difficulté à louer pour le propriétaire : dans les zones peu tendues, les propriétaires peuvent avoir des difficultés pour trouver des locataires entraînant une perte de ressources liée à la vacance de leur logement. Les niveaux de loyer étant peu élevés, ils sont généralement très favorables à s'engager sur un conventionnement de six ou neuf ans, les associations étant plus facilement en mesure de garantir l'occupation du logement. C'est évidemment le cas en sous-location où le coût de la vacance est supporté par l'association ;
- du réseau local de propriétaires et de leurs niveaux de ressources.

Au-delà des conditions plus ou moins favorables liées au marché du logement locatif privé, trois facteurs facilitent le conventionnement des logements :

- **L'existence de prime locale au conventionnement**

Pour inciter à renforcer l'incitation financière, les collectivités territoriales ont la possibilité d'octroyer des primes supplémentaires pour les propriétaires conventionnant leur logement. Ces primes sont généralement soumises à des conditions de performances énergétiques. Elles viennent s'ajouter à la prime d'intermédiation locative de 1 000 eu-

ros et éventuellement à la prime de réservation de 2 000 euros (ou 4 000 euros dans les secteurs tendus) si le logement est conventionné très social et attribué à un ménage prioritaire.

Par exemple, La Métropole de Lyon propose aux propriétaires une prime complémentaire

substantielle lorsqu'ils passent une convention « sans travaux ». Cette prime est de 1 000€ en cas de conventionnement intermédiaire, 2 000€ en cas de conventionnement social et 3 000€ en cas de conventionnement très social si le logement respecte une performance énergétique équivalente à l'étiquette D. La prime est doublée si le logement répond à des normes énergétiques d'étiquette A, B ou C. Un conventionnement social ou très social d'un logement performant énergétiquement permet donc aux propriétaires de bénéficier d'une prime de 4 000 ou 6 000 euros. Pour l'Aslim qui propose de la sous-location sur le territoire de la métropole, cette prime constitue un outil de mobilisation décisif dans un contexte de marché tendu. La Métropole et les communes viennent également compléter les subventions pour travaux de 10% dans le cadre

d'un conventionnement intermédiaire, 20% dans le cadre d'un conventionnement social et 30% pour un conventionnement très social.

Les associations rhônalpines et du Nord ont également profité de primes régionales conséquentes jusqu'en 2016. La suppression de ces primes constitue une véritable perte dans l'argumentaire d'incitation au conventionnement, la prime d'intermédiation locative ne permettant pas de compenser cette perte. Au-delà de l'aspect incitatif, ces primes permettent souvent au propriétaire de réaliser des travaux de remise en état du logement et d'isolation. Les primes locales au conventionnement constituent donc un outil pertinent pour les collectivités souhaitant développer un parc privé à vocation sociale de qualité sur leurs territoires.

- **Une reconnaissance de l'activité de l'association par les services instructeurs de l'Anah**

L'instruction des conventions et des subventions de l'Anah peut être assurée par les agences locales de l'Anah, par les services déconcentrés de l'État (Direction départementale des Territoires) ou par les départements ou EPCI à fiscalité propre (intercommunalités) dans le cadre d'une délégation pour l'attribution des aides à la pierre sur une durée de six ans (article L321-1-1 du CCH). Dans ce dernier cas, une convention de gestion pluriannuelle des crédits est signée entre la collectivité et l'Anah. À signaler que les EPCI disposant d'un Plan local de l'habitat (PLH) sont désormais considéré comme le territoire pertinent pour mettre en œuvre les politiques locales de l'habitat et de l'hébergement. L'article L301-5-1 du CCH précise que la délégation des aides à la pierre doit porter obligatoirement sur l'attribution des aides en faveur de l'habitat privé et la signature des conventions Anah. Il peut donc y avoir plusieurs instructeurs sur un même département.

Départemental sur le reste du territoire. Cette multiplicité des services instructeurs et donc des interlocuteurs complexifie fortement le travail d'identification à effectuer pour l'AIVS®. Dans ce cadre, il devient difficile pour l'AIVS® de connaître l'orientation des crédits et le niveau d'aide accordée par chaque délégataire.

Dans la plupart des cas, les associations sont en face de deux interlocuteurs : le délégataire des aides à la pierre sur le territoire du chef-lieu du département et les services de l'État sur le reste du territoire. Nous n'observons pas de facilité particulière à coopérer avec les services instructeurs selon un mode de délégation. Les relations avec l'Anah dépendent des habitudes de travail et de la capacité de l'association à se faire identifier localement. Si certaines associations sont plutôt bien identifiées (Se Loger en terre Catalane, Soliha Haute-Savoie, Habitat et Humanisme Vendée, Aslim...), d'autres ne se voient jamais orienter de propriétaires par l'Anah (La Clef 43, Synergie Habitat, AIVS® de l'Hérault...). Beaucoup d'associations déplorent également la difficulté pour obtenir des informations auprès des services de l'Anah et une méconnaissance de l'intermédiation locative. Un travail important de reconnaissance reste donc à effectuer pour les associations d'intermédiation locative.

C'est le cas par exemple dans l'Hérault où l'on dénombre cinq collectivités délégataires des aides à la pierre : la Métropole de Montpellier Méditerranée, la communauté d'agglomération du Bassin de Thau (Sète), la communauté d'agglomération Hérault Méditerranée (Agde), la communauté d'agglomération Béziers Méditerranée et le Conseil

- Un partenariat avec les collectivités locales

Le lien avec les collectivités locales (communes ou intercommunalités) peut favoriser le développement d'un parc privé social conventionné. Ces collectivités peuvent effectivement développer une communication privilégiée à destination de l'AIVS® voire positionner directement l'AIVS® sur des logements conventionnés « avec travaux » dans le cadre des opérations programmées. Des partenariats formalisés peuvent également aboutir au financement direct de la collectivité pour la mobilisation d'un certain nombre de logements sur son territoire. De manière plus générale, l'identification des organismes d'intermédiation locative dans les plans locaux de l'habitat et déjà une première étape.



#### **Le pack « Louer-mieux » proposé par la Communauté d'Agglomération de la Roche-sur-Yon.**

Il s'adresse à l'ensemble des propriétaires bailleurs souhaitant réaliser des travaux d'amélioration et d'économie d'énergie. Déléataire des aides à la pierre, l'agglomération propose aux propriétaires un guichet unique de l'habitat instruisant les aides de l'Anah et de la collectivité. Ce guichet unique propose un pack « Louer-mieux » qui regroupe les subventions de l'agglomération et de l'Anah pour réaliser des travaux. L'AIVS® Habitat et Humanisme Vendée est intégrée dans la communication pour inciter les propriétaires à mettre leur logement en gestion. Afin d'aider l'AIVS® à assurer sa mission de gestion locative adaptée, la Communauté d'Agglomération prend en charge **50 %** des frais de gestion locative. Cette double action de communication et de soutien à l'AIVS® permet de mobiliser de nombreux logements sur La-Roche-sur-Yon. Pour bénéficier de ces aides, les logements devront obligatoirement être conventionnés et bénéficier d'une étiquette D minimum après travaux.

#### **4.4. Des disparités importantes liées aux pratiques et aux moyens propres à chaque structure associative**

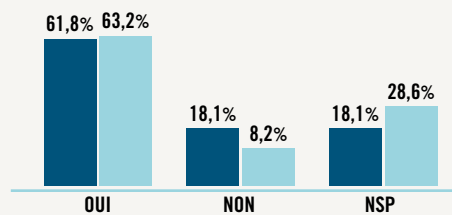
Les freins liés au dispositif et le contexte local ne suffisent pas à expliquer les disparités importantes entre les associations. On observe un lien étroit entre le taux de conventionnement et les pratiques de chaque association au moment de la prise en gestion du logement. Ces différences de pratiques peuvent être expliquées par des stratégies de mobilisation différentes mais également par des connaissances et des savoir-faire propres à chaque structure. Elles sont notamment observables sur les pratiques suivantes :

- **La présentation du conventionnement Anah dans l'argumentaire de prise en gestion du logement.** Certaines associations de la Fapil ont développé un argumentaire systématisé ou un support papier expliquant le principe du conventionnement aux propriétaires (intérêts et engagements). D'autres ne proposent cet outil que partiellement ou depuis peu de temps. Ces associations vont insister davantage sur le rôle d'intermédiaire avec le locataire, la tranquillité de gestion ou la sécurisation du risque locatif. Le développement de l'argument fiscal ne va donc pas de soi et nécessite une adaptation de l'argumentaire de captation. Rappelons également que de nombreux propriétaires confient leur logement avant tout par acte « solidaire » et n'entrent pas en contact avec l'association avec comme objectif premier l'optimisation fiscale de leur revenu.



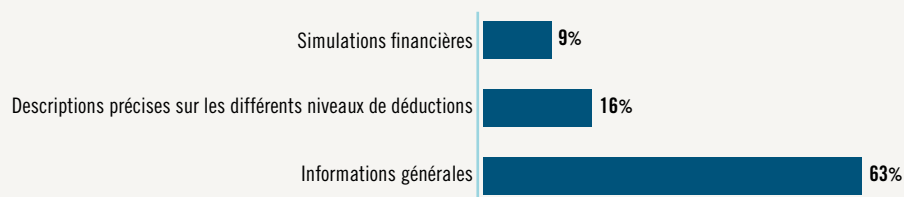
- 57 % des propriétaires n'ayant pas conventionné leur logement déclarent ne pas connaître les déductions fiscales existantes et 53 % ne pas connaître les aides de l'Anah pour réaliser des travaux.
- Parmi les propriétaires n'ayant pas conventionné leur logement, la moitié déclare avoir été informé et seulement 27 % déclarent avoir été incités à conventionner leur logement.

### PROPRIÉTAIRES JUGENT LES DÉDUCTIONS FISCALE INCITATIVES



- **La connaissance précise par les associations du conventionnement Anah.** Une connaissance générale du niveau des déductions fiscales, de la durée d'engagement et des conditions d'occupation est unanimement partagée. Cependant, on constate dans certaines structures un manque de connaissance sur les situations de mutation de propriété, sur les différentes primes existantes (PIL, prime de réduction des loyers, prime de réservation), sur les modifications à apporter au bail de location ou sur le renouvellement et la sortie de convention. Les différences entre un logement conventionné avec ou sans travaux et un logement conventionné en social/très social ou intermédiaire ne sont pas toujours connues et maîtrisées par l'ensemble des associations. La formation en continue des acteurs est donc primordiale
- **La maîtrise de la fiscalité liée au conventionnement (« Borloo ancien » puis désormais « Louer abordable ») :** la plupart des associations sont en mesure d'effectuer une estimation rapide de l'intérêt pour le propriétaire. Une analyse plus poussée est néanmoins indispensable pour présenter aux propriétaires la perte annuelle de revenu liée à la baisse de son loyer et son gain fiscal annuel. Cette estimation a d'autant plus d'intérêt si elle est effectuée sur la durée du conventionnement. Elle implique néanmoins de maîtriser la déclaration des revenus fonciers. Les propriétaires doivent également avoir confiance pour fournir leurs revenus fiscaux. À ce jour, très peu d'associations se sont dotées d'un logiciel de simulation permettant un calcul rapide. Un tel logiciel est pourtant indispensable lorsque le calcul intègre les subventions pour la réalisation de travaux.

### NIVEAU DE CONSEIL FOURNI PAR L'ASSOCIATION SUR LE BORLOO ANCIEN



- **La capacité à adapter son discours au profil du bailleur.** Certaines associations de la Fapil ont développé un réseau « historique » de propriétaires solidaires qui mettent leur logement en gestion avant tout pour soutenir le projet social de l'association. L'enjeu de rentabilité n'est pas un argument décisif avec ces propriétaires. Le discours ne sera donc pas le même que pour des propriétaires pour qui la vocation « sociale » de l'association est considérée comme une contrepartie d'avantages fiscaux ou de subventions.
- **Les moyens humains alloués à la présentation du conventionnement Anah.** L'identification d'une ou plusieurs personnes « spécialistes » sur l'argument fiscal n'est pas toujours systématique au sein des associations. Le fait d'avoir un prospecteur dédié et formé sur la fiscalité est évidemment facilitateur dans la relation au propriétaire. Mais cette fonction est rarement financée et les structures n'ont pas les moyens d'avoir un tel salarié (ou bénévole) et composent donc avec les contraintes de moyen et de temps qu'elles peuvent allouer à la prise en gestion du logement.
- **La proposition d'un conventionnement au moment du renouvellement du bail.** Pour certaines structures, la présentation du conventionnement dans l'argumentaire de prise en gestion est récente. Par conséquent, des propriétaires ayant confié leur logement en gestion il y a plusieurs années n'avaient pas été informés du dispositif. La possibilité de conventionner un logement au moment du renouvellement du bail peut alors être utilisée par l'association pour pérenniser la vocation sociale du logement en engageant le propriétaire sur six ou neuf ans. Cette information n'est cependant pas systématiquement fournie au propriétaire dans la mesure où elle nécessite un support d'information sur le conventionnement et des habitudes de travail.

- Les associations ne parviennent pas toujours à convaincre les propriétaires de conventionner leur logement. C'est notamment le cas lorsque les loyers de marché sont très élevés, pour des petites surfaces et lorsque le propriétaire est faiblement imposable ou relève du régime micro-foncier. Le passage à un taux de déduction fiscale de 85 % devrait atténuer ces difficultés à partir de 2017.
- Localement, les associations ont des difficultés à garantir aux propriétaires des subventions suffisantes pour la réalisation de travaux de rénovation ou d'amélioration.
- Les liens entre les associations d'intermédiation locative et les services instructeurs de l'Anah (Etat ou collectivités délégataires) restent très hétérogènes selon les territoires.
- La maîtrise de la fiscalité liée au conventionnement et la capacité à accompagner les propriétaires sont différentes selon les associations. Les habitudes, les pratiques et les savoir-faire conditionnent fortement le taux de conventionnement pour chaque structure.

**Les éléments clés**

**Des taux de conventionnement très variés selon les territoires : des facteurs explicatifs multiples**



## Conclusion : propositions et pistes de travail pour la Fapil

### Rendre le conventionnement Anah plus incitatif et opérant pour les propriétaires bailleurs

**Proposition 1 :** Remplacer la déduction fiscale par un crédit d'impôt intéressant quel que soit le régime ou la tranche fiscale du propriétaire.

Les déductions fiscales liées au conventionnement Anah (le « Borloo ancien » et aujourd'hui « Louer abordable ») sont surtout intéressantes pour les propriétaires fortement imposés en régime réel. Par conséquent, un propriétaire imposable sur 10 % de ses revenus fonciers bénéficiera d'une réduction d'impôt ne permettant pas de compenser la baisse de son loyer dans les zones « tendues ». De plus, les « petits propriétaires » relevant du régime micro foncier ne souhaitent pas passer au régime réel d'imposition et ne peuvent donc pas bénéficier des avantages fiscaux. Il est donc proposé de réfléchir à un crédit d'impôt incitatif pour ces propriétaires.

**Proposition 2 :** Définir au niveau national des plafonds de loyer différents en fonction de la surface du logement.

Les logements non conventionnés gérés par les associations de la Fapil sont essentiellement des petits logements (Studio ou T2). Les plafonds de loyer s'avèrent inadaptés dans les zones tendues où le prix au m<sup>2</sup> est d'autant plus important lorsque la surface est petite. En pratique, les plafonds de loyer peuvent être adaptés localement en fonction de la typologie mais cette possibilité est rarement mise en œuvre. Il est donc proposé de décliner les plafonds nationaux en fonction de la surface des logements.

**Proposition 3 :** Privilégier les incitations en direction du conventionnement social et très social.

Dans la plupart des situations, les ressources des ménages logés par les associations ne sont compatibles qu'avec des niveaux de loyer social ou très social. Il est donc primordial que les associations puissent présenter aux propriétaires un avantage substantiel par rapport au conventionnement intermédiaire.

**Proposition 4 :** Relancer les aides aux propriétaires-bailleurs pour la réalisation de travaux et donner plus de lisibilité aux associations sur les crédits disponibles.

Au niveau national, le nombre de conventions « avec travaux » a été divisé par trois depuis 2012. Au niveau local, les délégations sont contraintes d'arbitrer sur leurs crédits et l'aide aux propriétaires bailleurs ne constitue pas une priorité. Les crédits dédiés à la rénovation des logements sont parfois épuisés avant la fin de l'année ou consacrés uniquement aux rénovations lourdes aux dépens des travaux d'amélioration. Les associations manquent souvent de visibilité sur l'attribution des subventions ce qui complique leur possibilité d'engagement vis-à-vis du propriétaire. Il est donc proposé d'augmenter les crédits dédiés aux subventions de travaux pour les propriétaires bailleurs tout en garantissant un niveau de subvention équivalent tout au long de l'année.

Mieux informer et sensibiliser les acteurs locaux sur le rôle et l'intérêt des associations d'intermédiation locative dans la constitution, la gestion et la pérennisation d'un parc privé à vocation sociale

**Proposition 5 :** lancer régulièrement des campagnes de communication nationale sur l'intermédiation locative.

La communication a intérêt de mobiliser de nouveaux propriétaires bailleurs et donc d'augmenter le parc privé à vocation sociale sur les territoires. Elle peut s'appuyer sur trois piliers : la tranquillité de gestion et la gestion de proximité avec le propriétaire et le ménage ; la rentabilité économique avec le conventionnement Anah et la prime intermédiation locative, la prise en charge des impayés dans le cadre de Visale.

**Proposition 6 :** informer les agences ou délégations locales de l'Anah sur le rôle et l'intérêt des structures d'intermédiation locative pour les propriétaires bailleurs.

On constate localement des relations très variables entre les associations et les agences de l'Anah ou les délégations locales (services de l'État). Sur certains territoires, les associations ne sont pas identifiées comme des partenaires alors qu'elles interviennent sur le parc privé et auprès des propriétaires bailleurs. Les agences ou délégations de l'Anah devraient être en mesure de proposer au propriétaire, lorsque sa situation le justifie, la mise en gestion de son logement via une association agréée. Concrètement, cette information pourrait être envoyée à l'ensemble des propriétaires bailleurs remplissant le Cerfa de la convention ou un dossier de demande de subvention.

**Proposition 7 :** sensibiliser les collectivités locales sur l'intérêt de développer un parc privé à vocation sociale par l'intermédiaire des associations d'intermédiation locative

Les collectivités locales (communes et intercommunalités) interviennent de plus en plus sur le parc privé en fonction d'objectifs variés (réhabiliter un parc dégradé ou énergivore, lutter contre la vacance, produire rapidement du logement locatif à bas coût...). Elles ont ainsi la possibilité de gérer les aides de l'Anah et d'apporter des primes supplémentaires au conventionnement. Les associations d'intermédiation locative ont donc tout intérêt à se rapprocher de ses collectivités pour poursuivre des intérêts communs. L'intermédiation locative reste méconnue pour beaucoup de collectivités. La Fapil souhaite donc appuyer ses adhérents dans leurs relations avec les collectivités. Les associations de collectivités sont évidemment des interlocuteurs à mobiliser dans ce cadre.

Les pistes de travail pour la Fapil – professionnaliser le réseau sur le conventionnement Anah

**Proposition 8 :** renforcer la formation des associations sur le conventionnement Anah et la fiscalité du propriétaire.

On constate dans certaines structures un manque de connaissance sur les situations de mutation de propriété, sur les différentes primes existantes (PIL, prime de réduction des loyers, prime de réservation), sur les modifications à apporter au bail de location ou sur le renouvellement ou la sortie de convention. Les différences entre un logement conventionné avec ou sans travaux et un logement conventionné en social/très social ou intermédiaire ne sont pas

toujours connues et maîtrisées par l'ensemble des associations. La formation en continue des acteurs est donc primordiale.

**Proposition 9 :** Travailler avec les associations volontaires sur le développement de support d'information et de communication sur le conventionnement pour les propriétaires.

**Proposition 10 :** Travailler avec les associations volontaires ayant un faible taux de conventionnement sur la construction d'un argumentaire adapté en tenant compte du contexte local et de l'intérêt réel à conventionner.

**Proposition 11 :** Fournir pour chaque organisme d'intermédiation locative un logiciel de simulation leur permettant d'évaluer la conséquence financière d'un conventionnement sans travaux ou avec travaux.

Il existe plusieurs outils permettant de réaliser des simulations fiscales (MiniSIM de l'Anah ou SIMULOC des Adil) qui seraient très utiles aux associations souvent démunies lorsque le propriétaire demande une simulation poussée sur la rentabilité du conventionnement. La Fapil souhaiterait pouvoir proposer un outil de simulation à l'ensemble de ses associations.

**Proposition 12 :** Développer une boîte à outil à destination des associations sur les conséquences d'un conventionnement.

Cette boîte à outil serait composée de fiche thématique permettant de répondre aux nombreuses questions des associations : les engagements du bailleur pendant la convention, ce que je dois modifier dans mon bail lorsque je conventionne un logement, que faire en cas de mutation ou de décès du propriétaire, les règles applicables à la fin de la convention...

**Proposition 13 :** Identifier et engager des coopérations avec les acteurs locaux en relation avec des propriétaires bailleurs (ADIL, CCI, associations de propriétaires, partenaires associatifs, bureau d'étude...).

## Remerciements

Étude réalisée  
par Romain  
Bernard, chargé  
de missions à la  
Fapil

- La Fapil tient à remercier les équipes des associations rencontrées pour le temps consacré et l'aide apportée afin de mieux saisir les pratiques, les incitations et les freins liés au conventionnement.
- Nous remercions tout particulièrement, Sarra Gendre de l'AIVS® de l'Hérault ; Véronique Cauvel de l'AIVS® Soliha Haute-Savoie ; François Hernandez de l'AIVS® Se Loger en Terre Catalane ; Marie-Hélène Barriquand de l'AIVS® Association Service Logement ; Didier Laurent de l'AIVS® Synergie Habitat ; Jannick Desacy ; Awatif Jaroud, Catherine Mazand de l'AIVS® Tandem Immobilier ; Yann Hascoet de l'AIVS® Habitat et Humanisme Vendée ; Laëtitia Lhermet de l'AIVS® La Clef 43 ; Sabinne Rovello de l'Aslim.
- Enfin nous remercions Florence de Maussion et Élodie Josse de l'Anah pour l'aide apportée à la construction de l'enquête.



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

6, avenue du Professeur André Lémierre  
75020 Paris  
[contact@fapil.net](mailto:contact@fapil.net) – [www.fapil.net](http://www.fapil.net)

Avec le soutien : du Ministère du Logement et de l'Habitat durable ;  
du Ministère des Affaires sociales et de la Santé ; de la Caisse de  
garantie du logement locatif social ; de l'Agence nationale de l'habitat  
(Anah) et de la Fondation Abbé Pierre.