

Évolution des conditions de mobilisation des logements en intermédiation locative

Point d'étape

Avril 2019

The logo for Fapil, featuring the word "fapil" in a white, lowercase, sans-serif font. Above the letters "a" and "i", there are stylized white icons of a house and a person, respectively, integrated into the letterforms.

fapil

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

La mobilisation des bailleurs est une condition essentielle pour parvenir aux objectifs fixés par le Plan Logement d'Abord. Elle repose principalement sur la capacité des associations à mobiliser des logements situés dans le parc privé (voire exceptionnellement dans le parc public ou dans le domaine communal).

Cette activité dite « de prospection » va au-delà de la simple recherche de logement en intégrant le travail de négociation et de contractualisation avec les propriétaires. Concrètement la captation d'un logement suppose généralement une visite technique, une assistance dans les démarches administratives (par exemple pour la signature de la convention Anah), une prise de plusieurs rendez-vous avec le propriétaire, une mise en relation avec le SIAO... L'annexe 3 de l'instruction du 4 juin 2018 reprend d'ailleurs ces différentes tâches relatives à la captation.

Ainsi, l'activité de prospection repose sur plusieurs domaines d'expertise et sur une communication adéquate visant à convaincre des propriétaires. Nos associations ont aussi une mission de conseil sur les rapports locatifs, la fiscalité, les outils de sécurisation ou encore les travaux.

Notons que le nombre de contacts pris par les structures ne reflète pas le nombre de logements réellement captés à des fins de locations solidaires : seule la moitié des contacts aboutit à une mise en location.

Historiquement, la mission fondamentale de « prospection » était rarement financée et ses modalités ainsi que sa mise en œuvre laissées à la discrétion des associations. Avec les objectifs de développement de l'intermédiation locative du Plan Logement d'Abord, nous observons désormais une meilleure prise en compte de cette activité et la mise en place de plateformes en lien avec les collectivités. Cependant, cette évolution positive ne concerne pas encore l'ensemble des territoires. De plus, la mutualisation des moyens de prospection et la contribution des collectivités territoriales à la mobilisation du parc privé soulèvent de nombreuses questions.

Cette note vise à faire un point sur les premières observations de la Fapil et propose des recommandations concrètes pour améliorer l'activité de mobilisation de logements sur les territoires.

1) Application locale de l'instruction : état des lieux du financement et des critères de captation

Cette analyse se base sur l'étude de différents documents communiqués par nos adhérents (cahiers des charges, appels à projets IML, conventions 2017, 2018 ...).

A. Sur les niveaux de financement

Tout d'abord, l'instruction du 4 juin 2018 a permis une meilleure prise en compte de l'activité de mobilisation dans la mesure où de nombreuses conventions reconnaissent la prospection en tant qu'étape cruciale pour constituer un parc privé à vocation sociale. Pour autant, **dans près de la moitié des documents, la prospection n'est pas identifiée comme un poste de dépense à part entière**. Dans nombre de conventions, les missions relatives à la prospection sont financées sur l'enveloppe de gestion locative adaptée. Or, les montants alloués à cette enveloppe sont très variables (parfois même en dessous des préconisations de l'instruction). De plus, il est rarement précisé ce qu'intègrent ces montants. Cette absence de

financement dédié ne permet pas aux opérateurs de dégager du temps et des moyens pour mobiliser des logements, ce qui nuit à la réalisation des objectifs du Plan Logement d'Abord.

Lorsque l'activité est subventionnée en tant que telle, nous observons une forte disparité des financements selon les territoires même s'ils s'inscrivent dans la fourchette assez large indiquée dans l'instruction (entre 300 et 900 euros). **Dans certains départements des niveaux de financements diffèrent selon le mode de gestion.** Par exemple, la captation n'est parfois financée que dans le cadre d'une location/sous-location. Dans d'autres territoires, les montants alloués à la captation restent très bas ou sont inexistantes. Ces partis pris ne peuvent raisonnablement se justifier d'autant plus qu'ils compromettent l'enjeu de développement d'une offre IML en mandat de gestion.

B. Sur les critères de captation

L'instruction du 4 juin 2018 mentionne également le besoin d'établir des critères qualitatifs de captation. A cet égard, nous observons que les conditions fixées sont assez peu ambitieuses : les logements doivent être libres, appartenir à des propriétaires privés et être captés « dans le diffus ». La plupart des conventions et des appels à projets ne mentionnent que ces éléments (certains relèvent également le caractère exceptionnel de la captation dans le parc public).

Certaines DDCCS imposent néanmoins des critères supplémentaires : exclusion des logements situés en quartiers prioritaires politique de la ville, conventionnement obligatoire du logement (excluant par exemple le loyer intermédiaire), performance énergétique minimale (étiquette « D » ou « E »)...

Les typologies à capter sont très peu souvent précisées sur les territoires. Lorsqu'elles le sont, c'est davantage pour décomposer le nombre de places à atteindre par logement (de 2,3 à 3 places en moyenne). Parfois, des territoires fixent des seuils de petites typologies à mobiliser, alors que d'autres demandent aux opérateurs de capter des T5/T6. Si le parc à capter doit s'adapter aux besoins du territoire, ceux-ci pourraient être précisés dans les documents cadres.

L'un des critères les plus évoqués (dans presque la moitié des conventions) est la localisation. De manière générale, elle est souvent suggérée, sans pour autant être prescriptive. Cette localisation est plus ou moins fine. Certains territoires ont inscrit dans leur appel à projets des objectifs chiffrés et territorialisés par zones intra-départementales. Dans les territoires AMI (Logement d'Abord), la localisation préférentielle des logements à capter est celle de la collectivité lauréate (à Grenoble et à Mulhouse au moins 50% sur le territoire de la métropole et de l'agglomération).

En résumé, la relance de l'IML a eu un effet bénéfique en permettant la contractualisation avec de nouveaux opérateurs, notamment en mandat de gestion, et une meilleure prise en compte de l'activité de prospection dans certains territoires. Néanmoins, elle n'a pas eu un impact automatique sur le financement et la définition des modalités de la captation. Pour nombre de nos adhérents, les montants alloués sont identiques aux années précédentes ou légèrement augmentés. De même, les préconisations plus qualitatives de la circulaire n'ont pas encore été appropriées par les DDCCS.

C. Nos recommandations pour la négociation des conventions

a) Définir systématiquement une ligne de financement dédiée à la prospection dans le financement IML

Cette ligne de financement doit apparaître clairement dans les conventions passées entre les DDCCS et les opérateurs. Elle doit être distincte du financement de la gestion et de l'accompagnement. Elle doit s'établir « par logement » et non « par place » afin de ne pas pénaliser la mobilisation de petites typologies.

b) Prévoir un financement correspondant à la « fourchette haute » de l'instruction, soit entre 700€ et 900€ par logement capté, ce qui nous semble acceptable pour financer la mission de prospection

Le sous-financement de la prospection dans certains départements ne permet pas aux associations de mettre en place les moyens humains suffisants pour parvenir à leurs objectifs de captation mais aussi à la constitution d'un parc de qualité (ex : étiquette énergétique). Par ailleurs, les spécificités locales ne justifient pas les écarts de financement importants constatés selon les départements. Ces inégalités génèrent des incompréhensions pour les associations. Enfin, il n'y a pas de raisons objectives de différencier le montant des financements entre la prospection en mandat de gestion et celle en location/sous-location.

c) Définir en concertation avec les opérateurs des exigences sur la nature et la localisation des logements mobilisés

Les objectifs quantitatifs de développement de l'IML peuvent se combiner avec une politique ambitieuse de développement d'un parc privé abordable, bien situé et de qualité. Les conventions IML doivent également permettre de fixer des critères en termes de localisation du parc (privilégier certaines communes, proximité des transports publics et services, communes déficitaires SRU...), de niveau de loyer ou de niveau de performance énergétique. La qualité du logement est un critère déterminant tant en termes d'appropriation du logement que d'environnement pour favoriser l'insertion des personnes.

d) Encourager le conventionnement Anah sans en faire une condition préalable à la mobilisation du logement

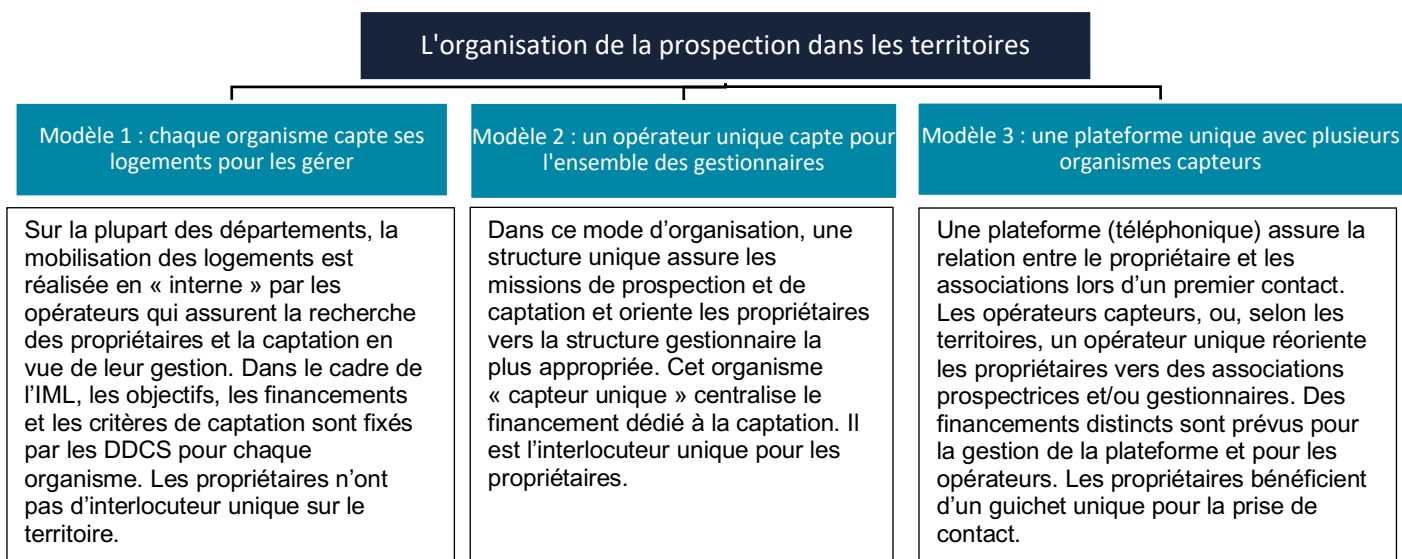
Le conventionnement Anah doit pouvoir être systématiquement proposé aux propriétaires et aboutir rapidement à la signature de la convention et, le cas échéant, au versement de la prime d'intermédiation locative. Il ne doit cependant pas être une condition de mobilisation des logements à partir du moment où le loyer est négocié et respecte le niveau fixé par la collectivité.

2) L'organisation de la prospection dans les territoires

Au-delà des modalités définies dans le cadre du financement IML, le Plan Logement d'Abord amène les territoires à se questionner sur l'organisation de la mobilisation du parc privé à vocation

sociale. Ainsi, des dynamiques et des réflexions sont à l'œuvre, notamment sur les territoires AMI, autour de l'organisation de la prospection. Certaines structures s'associent pour mutualiser des fonds afin de financer un poste de prospecteur et d'autres réfléchissent ensemble à des plateformes de captation. Schématiquement, nous pouvons actuellement distinguer trois modes d'organisation de la prospection sur les territoires (cf. page suivante).

A. L'organisation territoriale de la prospection



Des exemples des modèles déjà en place :

<p>La plupart des DDCS contractualisent directement avec les opérateurs capteurs pour un nombre de logements. Dans certains cas cependant, comme dans le cadre du Groupement dans l'Hérault, il n'y a qu'une convention pour plusieurs capteurs. Seule la négociation de la convention est mutualisée.</p>	<p>En Haute-Savoie, l'AIVS® est l'opérateur capteur unique, détenant la carte professionnelle nécessaire pour capter l'ensemble des logements qu'ils soient ensuite gérés en mandat de gestion, ou en sous location.</p>	<p>Solibail s'appuie sur une communication spécifique, et sur une plateforme téléphonique où un opérateur unique informe et réoriente vers des opérateurs capteurs. Ces derniers mobilisent les logements qu'ils orientent ensuite vers des opérateurs gestionnaires selon des critères géographiques. Les opérateurs gestionnaires peuvent aussi « directement » capter des logements sous certaines conditions.</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Les avantages de chaque modèle

<ul style="list-style-type: none"> - Des relations « sur-mesure » entre les opérateurs (capteurs et gestionnaires) et les propriétaires permettant d'instaurer une relation de confiance dès le premier contact ; - La possibilité pour les opérateurs de fixer des critères de qualité ou de localisation du parc en accord avec le projet social de la structure. 	<ul style="list-style-type: none"> - Une visibilité et une communication simplifiée pour les propriétaires qui n'ont qu'un seul interlocuteur à qui s'adresser ; - Une mutualisation des coûts de prospection et notamment d'un poste de prospecteur dès lors que la mission s'accompagne d'un financement adéquat.
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Les difficultés

- La multiplication des interlocuteurs pour les propriétaires ;
- Une concurrence entre les opérateurs pour capter les logements ;
- Un niveau d'expertise qui ne relève pas des seules compétences de gestion ;
- Une communication plus difficile à mettre en place.

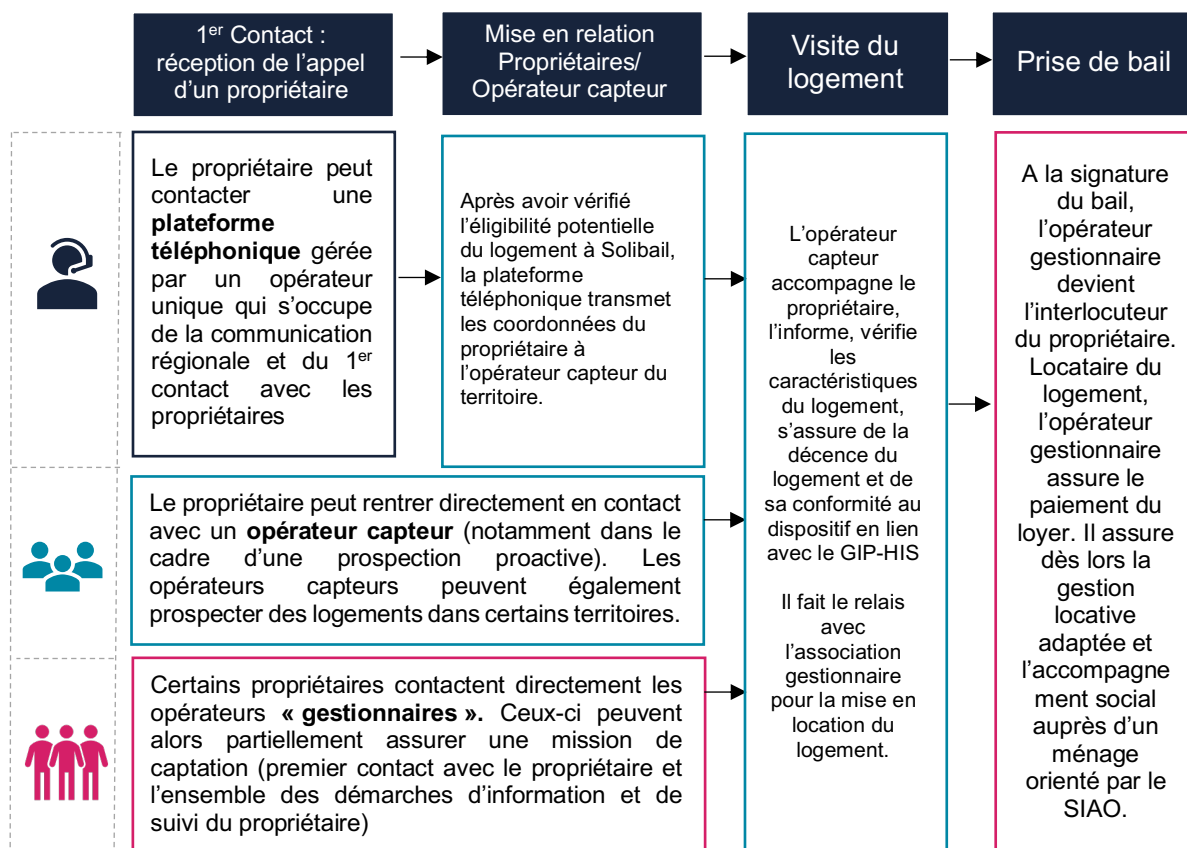
- Un enjeu de coordination afin que les propriétaires soient informés des spécificités propres à chaque opérateur. Il s'agit aussi de garantir la continuité des actions et des discours aux différentes étapes de la mise en location, particulièrement concernant le suivi du conventionnement Anah.
- Le risque que les opérateurs dépossédés de la prospection perdent leur réseau de propriétaires.

Dans plusieurs territoires AMI, ces plateformes s'inspirent du dispositif francilien en prévoyant cependant un modèle simplifié du fait du nombre réduit d'opérateurs.

B. L'organisation de la captation dans le cadre de Solibail en Ile-de-France

Des associations répondent à un appel à projets pour être reconnues responsables de la captation sur une zone géographique et selon les besoins du territoire. Une plateforme téléphonique, gérée par un seul organisme, oriente les propriétaires vers les organismes capteurs du territoire concerné. Cet organisme est également en charge du plan de communication sur Solibail et de la gestion de la base de données sur l'activité de mobilisation.

Les organismes capteurs sont responsables de l'information au propriétaire, de la visite technique, des recommandations en matière de travaux avant la mise en location du bien. Le relais auprès des organismes gestionnaires intervient au moment de la signature du bail et de l'état des lieux d'entrée avec le propriétaire. C'est un modèle avec 4 types d'actions relevant d'acteurs différents : communication, captation, contrôle, gestion.



C. Autres organisations en cours de développement

Si le modèle de Solibail a impulsé des réflexions quant à l'organisation de la prospection sous forme de plateforme, les territoires ne reprendront pas forcément l'ensemble de ses caractéristiques. En Gironde, à Strasbourg, dans le Rhône, différents modèles de plateformes sont discutés.

En Gironde, une plateforme téléphonique devrait être créée par la Métropole de Bordeaux afin de constituer un « guichet unique » pour les propriétaires. Cette plateforme sera gérée conjointement par les deux opérateurs qualifiés pour mettre en œuvre une offre en mandat de gestion. Les critères de répartition des propriétaires entre les deux opérateurs sont en cours de définition tout comme la question de l'intégration de la mobilisation d'une offre en location-sous-location à cette plateforme.

A Strasbourg, un appel d'offres a été lancé fin 2018. Les modalités de fonctionnement de la plateforme seront précisées d'ici mai 2019. Un seul opérateur sera retenu et mobilisera des logements pour l'ensemble des organismes agréés. Le mode de répartition entre les organismes gestionnaires est encore à construire par l'opérateur lauréat en fonction des besoins, de la situation géographique et des objectifs (60% en mandat de gestion et 40% en location-sous-location). Aussi, l'outillage technique est également en réflexion.

Dans le Rhône, suite à l'appel à manifestation d'intérêt trois projets de création de plateforme ont été proposés. L'un des projets présentés est porté par plusieurs associations du Collectif Logement Rhône. Les associations proposent un mode de fonctionnement selon un principe de répartition et redistribution. Sur ce territoire, se pose la question de l'articulation de l'activité de captation des différents acteurs. A ce jour, les projets sont en phase d'élaboration.

3) Les enjeux importants soulevés par les configurations territoriales

A. Plusieurs enjeux...

a) La communication externe auprès des propriétaires

Quelle que soit l'organisation mise en œuvre localement, les conditions de réussite du Plan Logement d'Abord reposent sur la communication autour des dispositifs. Cette communication doit bien sûr être portée par l'Etat dans le cadre de l'intermédiation locative mais également par les collectivités territoriales. Cette communication doit être suffisamment fine pour s'adapter au contexte local et à la possibilité pour les propriétaires de mobiliser les dispositifs mis en avant.

Or, nous constatons qu'un nombre assez faible de collectivités mettent en œuvre une communication grand public identifiant le ou les interlocuteurs pertinents pour mobiliser le parc privé à vocation sociale. Nous pouvons toutefois citer en contre-exemple la Métropole de Grenoble qui, avec son dispositif « Louez Facile », a mis en place une communication institutionnelle bénéfique pour les deux opérateurs en charge de la captation.

b) Les critères permettant de répartir les propriétaires mobilisés entre les opérateurs

Afin de ne pas exacerber la concurrence entre les opérateurs, il est indispensable que des critères d'orientation des propriétaires vers les gestionnaires soient clairement définis. La répartition la plus simple et logique repose sur une territorialisation de la captation entre les opérateurs. Le propriétaire est orienté vers l'opérateur compétent en fonction de la situation de son logement. D'autres critères objectivables peuvent également être prévus en concertation avec les opérateurs (typologie des logements par exemple). Dans tous les cas, le choix d'orientation des propriétaires par l'organisme capteur doit être transparent.

c) Le développement du mandat de gestion lorsqu'un dispositif de sous-location est proposé simultanément aux propriétaires

La mutualisation des moyens dédiés à la prospection se heurte à la difficulté de convaincre les propriétaires à s'engager sur un mandat de gestion lorsque des opérateurs proposent de la location/sous-location dans le même temps. Une plateforme proposant simultanément les deux modes de gestion risque d'avoir du mal à développer le mandat de gestion en l'absence de dispositifs vraiment incitatifs pour celui-ci. Dans le même temps, il est compliqué de ne pas informer les propriétaires de l'existence de la location/sous-location. Une réflexion doit donc être menée sur les territoires pour savoir de quelle manière la location/sous-location peut être prise

en compte dans une plateforme mutualisée sans que cela nuise au développement du mandat de gestion.

d) Les choix des opérateurs en charge de la captation

La prospection et le travail de pré-contractualisation avec des propriétaires privés ne s'improvisent pas et requièrent des compétences relationnelles et techniques. Au-delà de la bonne connaissance des dispositifs comme Louer Abordable ou Visale, les prospecteurs possèdent une expertise pour comprendre les besoins des propriétaires et instaurer une relation de confiance. La Fapil accompagne et forme les adhérents sur le développement de ce savoir-faire spécifique qu'est la mobilisation du parc privé à vocation sociale. Il est essentiel que les opérateurs choisis possèdent une expérience dans ce domaine tout en continuant de faire l'objet de formations régulières.

B. Nos recommandations pour favoriser la mobilisation du parc privé dans les territoires

a) Développer une communication locale adaptée à destination des propriétaires

Cette communication « institutionnelle » doit permettre de toucher un panel plus large de propriétaires que celui constitué par les opérateurs. Elle doit s'appuyer sur des messages forts et généraux (sérénité, solidarité, rentabilité...) afin de permettre aux opérateurs de détailler leurs spécificités lors du contact avec le propriétaire. La mise en place d'une page internet dédiée permettant d'informer et d'orienter les propriétaires est indispensable. D'autres formes de communication peuvent également être envisagées (plaquettes, information dans le bulletin municipal, événements...).

b) Créer un numéro vert unique pour les propriétaires pour faciliter la première prise de contact

Ce numéro vert doit permettre aux propriétaires d'obtenir rapidement et facilement les informations de bases sur l'intermédiation locative. Il est ensuite important que l'interlocuteur identifié puisse orienter le propriétaire vers l'opérateur compétent.

c) Contribuer au développement d'un « kit propriétaire » incitatif par la création d'outils privilégiant le mandat de gestion

Le recours à l'intermédiation locative offre déjà de nombreux avantages pour le propriétaire : avantages fiscaux et prime de 1 000€, sécurisation des risques locatifs, gestion de proximité... Il est important que ces avantages soient présentés dans leur ensemble aux propriétaires pour optimiser les chances de mobilisation du logement. Ce « kit » existant peut être renforcé par des aides des collectivités (prime au conventionnement, indemnisation de la vacance, avance sur travaux...). Nous proposons que ces aides supplémentaires se concentrent sur le mandat de gestion.



d) Prévoir une mise en œuvre concertée de la prospection entre les différents opérateurs en définissant des critères partagés permettant d'orienter les propriétaires sans mettre en concurrence les structures

e) Définir des objectifs et articuler les enjeux de mobilisation du parc privé en lien avec les politiques locales de l'habitat

En premier lieu, il est important que le développement du parc privé à vocation sociale constitue un enjeu des politiques des collectivités en matière d'habitat. Des objectifs de développement doivent être inscrits dans les documents de programmation (PDALHPD, PLH, PDH).

Par ailleurs, l'intermédiation locative peut être une solution intéressante et complémentaire avec des politiques locales de l'habitat de lutte contre la vacance, de rénovation urbaine, de renouvellement des centres-bourgs ou de résorption de l'habitat indigne. Une coordination plus systématique doit notamment pouvoir se faire dans le cadre des OPAH.

f) Soutenir l'activité de prospection des associations en apportant des financements complémentaires aux dispositifs existants par l'intermédiaire de MOUS « captation »

La Fapil et son rôle dans le développement du Logement d'Abord et le suivi du Plan

Le Plan Logement d'Abord lancé en septembre 2017 reconnaît l'intérêt des principes du « Logement d'Abord » défendus depuis plus de 30 ans par la Fapil. La Fapil, qui réunit 114 associations, agit pour l'effectivité du Droit au logement et l'insertion par le logement.

Afin de contribuer à la mise en œuvre de ce Plan, la Fapil suit les actions de l'ensemble de ses adhérents, et assure également une veille sur les évolutions nationales du Plan. Elle produit ainsi des analyses et des préconisations à la fois sur les volets thématiques du Plan (Intermédiation locative, production, accompagnement et prévention des expulsions), et sur l'avancement des 23 territoires de mise en œuvre accélérée.

Ainsi, en décembre 2018, la Fapil a publié deux documents :

- une note de suivi consacrée à la portée effective de l'instruction de juin 2018 dans les conventionnements IML ;
- une autre dédiée au démarrage des territoires et recensant les initiatives en cours.

Suite à la capitalisation des informations, des questions autour de l'organisation et du financement de la mission de prospection et des risques locatifs ont été soulevées. Ainsi, deux notes sont aujourd'hui produites à ce sujet s'appuyant sur la confrontation des expériences des adhérents avec des données nationales. Ces deux notes mentionnent des préconisations et des remarques de la Fapil permettant d'atteindre les objectifs du Plan.

En apportant son expertise aux décideurs publics et aux acteurs de terrain, la Fapil entend contribuer à la mise en œuvre effective des principes du « Logement d'Abord » et de l'insertion par le logement.

6, avenue du Professeur André Lémierre
75020 Paris

contact@fapil.fr
www.fapil.fr



fapil

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