



Juin 2019

Sécuriser sa mise en location face au risque d'impayés

Pratiques et appétences des bailleurs ayant consulté une ADIL

Aline Abauzit, Maxime Chodorge, Clément Pavard

L'ANIL tient à remercier Olivier Moulois (Action Logement) et Elodie Vanackere (APAGL) pour leurs relectures attentives et leurs remarques. Merci également à Manuella Bourassin pour ses retours éclairants.

Le contenu du document demeure de la seule responsabilité des auteurs.

SOMMAIRE

Introduction	4
Recherche, puis sélection d'un locataire : entre critères objectifs et considérations subjectives	6
Les outils digitaux s'imposent, mais les canaux traditionnels restent incontournables	6
Des critères tant objectifs que subjectifs pour choisir un locataire	7
Deux tiers des bailleurs se couvrent contre les risques d'impayés avec un instrument dédié	10
Le cautionnement par une personne physique reste l'instrument traditionnel de sécurisation	11
L'assurance « loyers impayés », privilégiée par les bailleurs en gestion déléguée	12
Visale, un dispositif séduisant mais encore mal connu	12
Un tiers des bailleurs n'utilisent pas un outil de couverture dédié	13
Un public potentiel pour un dispositif global de sécurisation	15
Un bailleur sur dix accepterait à la fois la sélection du locataire par un tiers et la pratique d'un loyer plafonné	15
Des profils de bailleurs contrastés	16
Des bailleurs se positionnant sur un marché spécifique et adoptant un outil de sécurisation adapté	16
Des bailleurs qui sécurisent par la sélection de locataires stables	19
Des bailleurs plus souples dans la sélection qui diluent le risque d'impayés entre plusieurs biens	20
Des bailleurs indécis par rapport à un produit global de sécurisation	21
Annexes	24
Annexe 1 : questionnaire	24
Annexe 2 : comparaison de l'enquête 2018 de l'ANIL avec l'ENL	28
Annexe 3 : résultats complémentaires de l'enquête 2018 de l'ANIL	29
Annexe 4 : motivations pour un dispositif global de sécurisation	32
Annexe 5 : caractéristiques des bailleurs par profils	33
Annexe 6 : bibliographie	37

* *
*

Introduction

Le 11 décembre 2018, le Premier Ministre confiait au député Mickaël Nogal la mission d'identifier les freins et verrous à la mise en location des logements locatifs privés. Cette mission s'inscrit en continuité du développement depuis le milieu des années 1990 de dispositifs de soutien à l'accès au parc privé de locataires dont la situation ne correspond pas aux exigences du marché et des bailleurs privés. Elle interroge l'efficacité des dispositifs de sécurisation locative par leur capacité à rassurer les bailleurs du parc privé face au risque d'impayés ou de dégradations et, *in fine*, à inciter à la mise en location de logements.

En raison de sa mission d'information des ménages sur l'ensemble des questions relatives au logement, le réseau ANIL/ADIL est en contact quotidien avec des bailleurs et des locataires du parc privé. Les conseillers juristes d'ADIL informent les ménages sur les différents dispositifs de garantie, afin de sécuriser une mise en location. Ces consultations sont l'occasion pour le réseau d'appréhender à la fois les pratiques et l'appétence des propriétaires bailleurs en matière de sécurisation locative. La présente étude s'appuie sur ces éléments, pour observer et analyser les modalités de sécurisation utilisées par les bailleurs du parc privé, en particulier sur la couverture du risque d'impayés. Elle fait suite à trois premières enquêtes portant sur le même sujet, réalisées en [1994](#), [1999](#) et [2003](#). Ainsi, de juin à septembre 2018, plus de 2 400 bailleurs ont répondu à un questionnaire lors de leur consultation en ADIL. Cette approche statistique a été complétée par des éléments qualitatifs issus d'une dizaine d'entretiens directifs menés auprès de bailleurs.

La sélection du locataire est une première étape pour les bailleurs qui cherchent à se prémunir contre les risques locatifs. La grande majorité des bailleurs se montrent ainsi attentifs à la fois aux ressources et à la stabilité professionnelle des candidats locataires. Ils se fient aussi assez largement à leur jugement basé sur des critères plus subjectifs telle que la « bonne impression » laissée par un locataire potentiel.

L'enquête portait également sur la connaissance et l'utilisation des instruments de sécurisation par les propriétaires bailleurs du parc privé. Les résultats mettent en lumière le recours au cautionnement par une personne physique dans près de la moitié des cas, l'utilisation plus marquée des assurances loyers impayés par les bailleurs en gestion déléguée et la curiosité des bailleurs pour Visale, la nouvelle garantie proposée par Action Logement pour laquelle la campagne de communication n'avait pas encore été lancée au moment de l'enquête.

De ces éléments, il est apparu une diversité de comportements en matière de sécurisation locative. Une typologie de bailleurs a ainsi pu être établie, croisant ces comportements aux caractéristiques des bailleurs, de leur(s) locataire(s) et du bien mis en location. Huit profils types se sont dégagés de cette analyse typologique et statistique. Ces huit profils ont fait apparaître plusieurs groupes de bailleurs aux pratiques de sécurisation diverses : certains bailleurs ciblent plutôt des profils spécifiques de locataires en y associant un outil de sécurisation adapté, d'autres privilégient la sécurisation via la sélection de locataires aux ressources conséquentes ou stables ; d'autres encore, multipropriétaires, sont moins sélectifs ou moins couverts.

Cette typologie permet également d'apporter un éclairage aux analyses du dernier volet de l'enquête, à savoir la motivation des bailleurs pour un dispositif spécifique, induisant de déléguer le choix du locataire et/ou de pratiquer un loyer plafonné.

Encadré 1 : méthodologie de l'enquête et de l'étude

Cette étude porte sur les résultats d'une enquête du réseau ANIL/ADIL. Cette enquête a été menée dans les ADIL de juin à septembre 2018 auprès de 2 417 bailleurs venus en consultation sans lien direct avec la question de la sécurisation locative (questionnaire en [annexe 1](#)).

Les résultats qui en sont issus peuvent traduire une forme de biais d'observation par rapport aux caractéristiques de l'ensemble des propriétaires bailleurs, telles qu'elles peuvent être observées dans l'Enquête nationale logement (ENL) 2013 de l'Insee ([annexe 2](#)) :

- la part de bailleurs gérant en direct leur location est plus importante dans cette enquête que dans l'ENL (85 % contre 65 %) ;
- la part de bailleurs âgés de 49 à 60 ans est surreprésentée dans cette enquête en comparaison à l'enquête logement. La part des 60 ans et plus est à l'inverse plus faible ;
- le nombre de biens mis en location par les bailleurs est, en revanche, comparable.

Les profils des locataires sont également comparés :

- les locataires des bailleurs interrogés dans l'enquête ANIL/ADIL sont moins fréquemment célibataires que dans l'ENL (48 % dans l'enquête ANIL/ADIL et 55 % dans l'ENL) ;
- ils sont plus fréquemment étudiants (13 % contre 6 %) et moins fréquemment retraités (respectivement 7 % et 17 %) ;
- ils sont également plus fréquemment bénéficiaires d'aides au logement (respectivement 48 % et 34 %).

Les résultats quantitatifs ont été complétés par des entretiens plus qualitatifs auprès de consultants d'ADIL. Dix bailleurs du Gard, du Loir-et-Cher et de l'Essonne ont ainsi été interrogés à la suite de consultations en ADIL (non spécifiques à l'objet de l'enquête) ou rappelés quelques jours après leur consultation.

Classification statistique des bailleurs

Dans la dernière partie de cette étude, une typologie statistique des bailleurs est proposée. Cette typologie a été calculée selon une classification ascendante hiérarchique à partir :

- des pratiques des bailleurs (mode de recherche du locataire, critères de sélection, pièces justificatives demandées, instrument de couverture utilisé) ;
- de la description des bailleurs (origine du bien, mode de gestion, régime fiscal, zone de tension de marché, nombre de biens, âge) ;
- ainsi que de la description des locataires (type de ménage, activité, bénéfice d'aides au logement).

Les calculs ont visé à constituer des groupes les plus contrastés possibles entre eux et comprenant en leur sein les bailleurs les plus semblables possibles.

Recherche, puis sélection d'un locataire : entre critères objectifs et considérations subjectives

Lors de la mise en location, le premier moyen dont disposent les bailleurs pour se prémunir contre les risques d'impayés est de se montrer vigilant quant au choix du locataire. Les données recueillies en ADIL permettent, d'une part, d'analyser la manière dont les bailleurs recherchent les candidats à la location et, d'autre part, de décrire les éléments concourants au choix d'un locataire.

Les outils digitaux s'imposent, mais les canaux traditionnels restent incontournables

Pour rechercher des candidats locataires, 80 % des bailleurs n'utilisent qu'un seul canal de diffusion de l'annonce, que ce soit internet, leur réseau de connaissances, un professionnel de l'immobilier ou encore une annonce papier. Près de deux bailleurs sur dix utilisent cependant deux canaux lors de la recherche de leur locataire : 9 % des ménages utilisent par exemple à la fois une petite annonce internet et mobilisent leur réseau de connaissances.

La recherche de candidats pour la location passe, dans près de la moitié des cas, par une annonce postée sur internet notamment via des sites spécialisés ou par les réseaux sociaux et, dans 10 % des cas, par une annonce papier ([graphique 1](#)). Lors de la précédente enquête, menée en 2003 dans le réseau des ADIL¹, les petites annonces étaient utilisées par 42 % des bailleurs et le questionnaire ne faisait pas mention d'internet. Certaines catégories de bailleurs utilisent plus fréquemment les annonces en ligne. C'est notamment le cas pour le marché locatif étudiant ou pour les bailleurs les plus jeunes. En effet, 60 % des bailleurs dont le locataire en place est un étudiant et 60 % des bailleurs âgés de moins de 40 ans sont passés par internet pour trouver leur locataire, contre 47 % pour l'ensemble des bailleurs interrogés et 42 % pour les plus de 60 ans. Par ailleurs, les locataires retraités ont moins fréquemment candidaté à une location proposée sur internet ([annexe 3](#)).

Seuls 13 % des bailleurs interrogés ont fait appel à un professionnel pour la recherche d'un locataire, dans une proportion similaire à l'enquête de 2003 (14 %). Cette donnée correspond au profil des bailleurs consultant les ADIL, gérant plus fréquemment leur bien en direct ([encadré 1](#)). Passer par une agence pour la recherche de candidats locataires signifie aussi s'épargner une partie des démarches de mise en location. Un propriétaire bailleur a ainsi fait le choix de passer par une agence pour la recherche d'un locataire après avoir loué pendant plusieurs années son logement en passant par des petites annonces papier ou internet :

« Des personnes intéressées viennent et reviennent à chaque fois que je loue la maison. Il faut se déplacer systématiquement alors que certains ne viennent que par curiosité. C'est pour cela que nous sommes passés par une agence, et pour le prochain locataire, nous repasserons par une agence et nous serons tranquilles. » Retraité du trésor public, 70 ans.

Les modes de recherche par relations restent également une voie privilégiée pour 42 % des bailleurs interrogés. En 2003, 30 % des bailleurs avaient mobilisé leurs relations pour la recherche d'un locataire. Hormis pour le segment de marché propre aux étudiants, sur lequel la recherche passe plutôt par des annonces en ligne, la recherche via le bouche-à-oreille fonctionne pour tous les types de ménages et dans une plus forte proportion pour les bailleurs qui louent en zone de forte tension de marché, au sens du zonage (ABC) utilisé par les politiques publiques pour orienter l'investissement en logement. Les bailleurs qui louent en zone A ont trouvé leurs locataires via leur réseau de connaissance pour 48 % des baux qu'ils ont signés. Ils peuvent d'autant plus facilement trouver des locataires par relations du fait de la demande très importante de candidats locataires. Trouver un locataire par des relations, que ce soit celles du bailleur ou du locataire quittant le logement, s'avère parfois relever d'un concours de circonstances qui évite au bailleur le temps et le coût des recherches. Une propriétaire nîmoise explique comment elle a pu saisir l'opportunité lorsque sa locataire sortante lui a proposé un remplaçant :

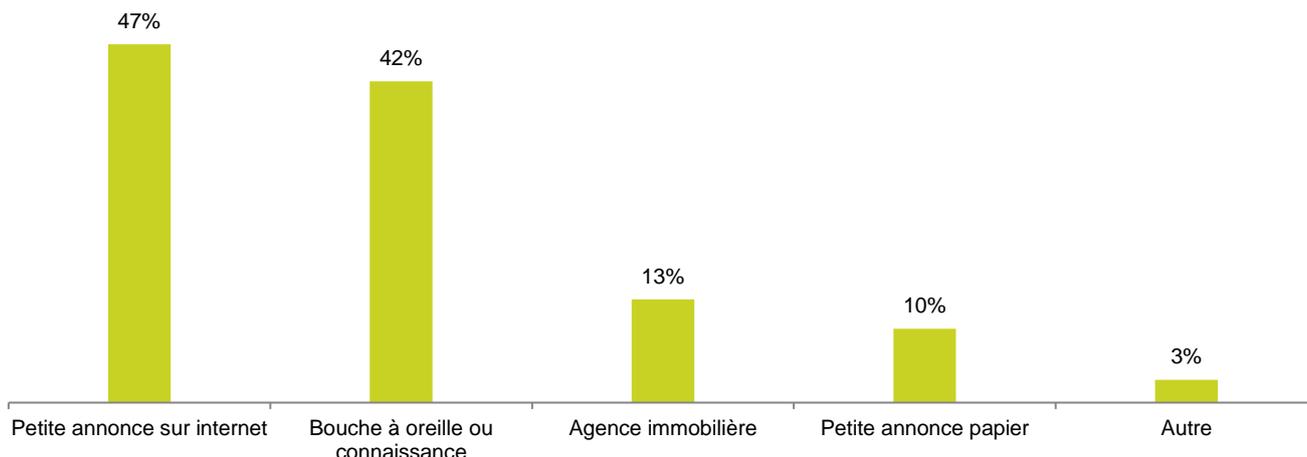
« Cette locataire s'en va le 15 du mois, le 20 un jeune homme prendra l'appartement. C'était la locataire qui m'avait parlé de lui, il est un copain de son compagnon. C'est rassurant finalement et je n'ai pas à passer d'annonce, c'est encore mieux. Il n'y a pas toute la démarche à effectuer, parce que quand même cela représente du travail, il faut passer une annonce, donner rendez-vous aux personnes, qui parfois ne se présentent pas... » Secrétaire retraitée, 71 ans.

La recherche d'un locataire peut donc parfois revêtir une dimension relationnelle, hors du cadre des processus établis et traditionnels de mise en relation du locataire avec le bailleur par le biais d'une annonce. De la même manière, cette dimension relationnelle peut également rentrer en compte lors du choix du locataire parmi une liste de candidats, en complément de critères objectifs de sélection.

Enfin, 3 % des bailleurs répondent avoir utilisé un autre canal de recherche que ceux proposés lors de l'enquête. Il s'agit, par exemple, de bailleurs qui n'ont pas eu besoin de rechercher de locataire, le bien étant déjà occupé lors de leur acquisition.

¹ [Les conditions d'accès au parc locatif privé](#). Étude ANIL, janvier 2004.

Graphique 1. Mode de recherche de candidat(s) locataire(s) pour la dernière mise en location (réponse à choix multiple, nombre moyen de canaux utilisés = 1,15)



Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL

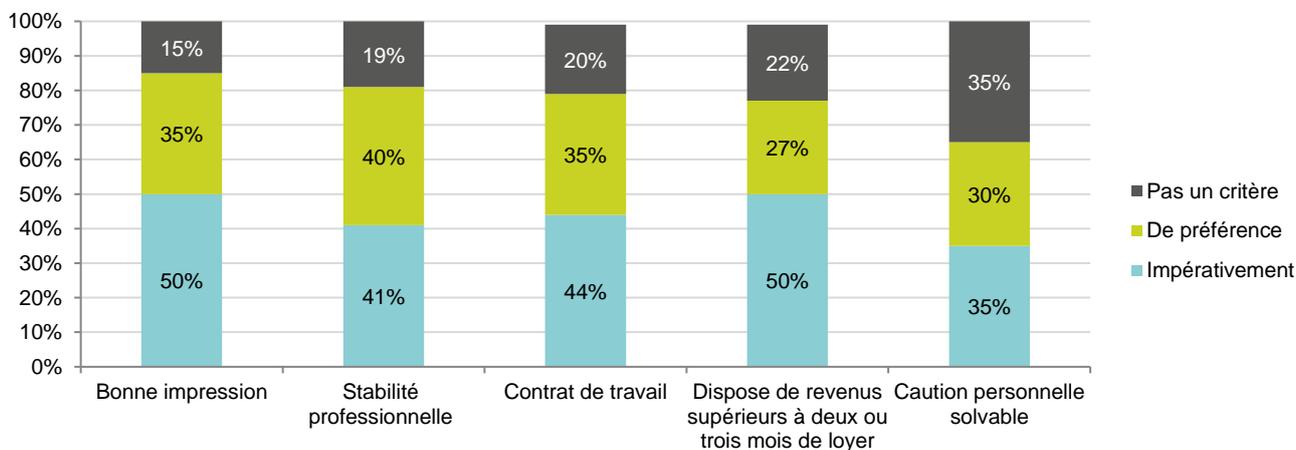
Des critères tant objectifs que subjectifs pour choisir un locataire

Le questionnaire interrogeait les bailleurs sur les éléments entrant en ligne de compte au moment de la sélection du locataire. Si la quasi-totalité des bailleurs sélectionnent leur locataire sur la base d'éléments factuels témoignant de la capacité de paiement du candidat locataire, la plupart se fondent également sur des critères plus subjectifs ([graphique 2](#)).

Pour autant l'ensemble de ces éléments ne constitue pas obligatoirement des critères établis et systématiques par les bailleurs. En effet, 19 % de ces derniers indiquent ne pas utiliser de critère de sélection de manière systématique et adaptent leurs critères au candidat locataire, et 2 % disent ne jamais utiliser de critère de choix.

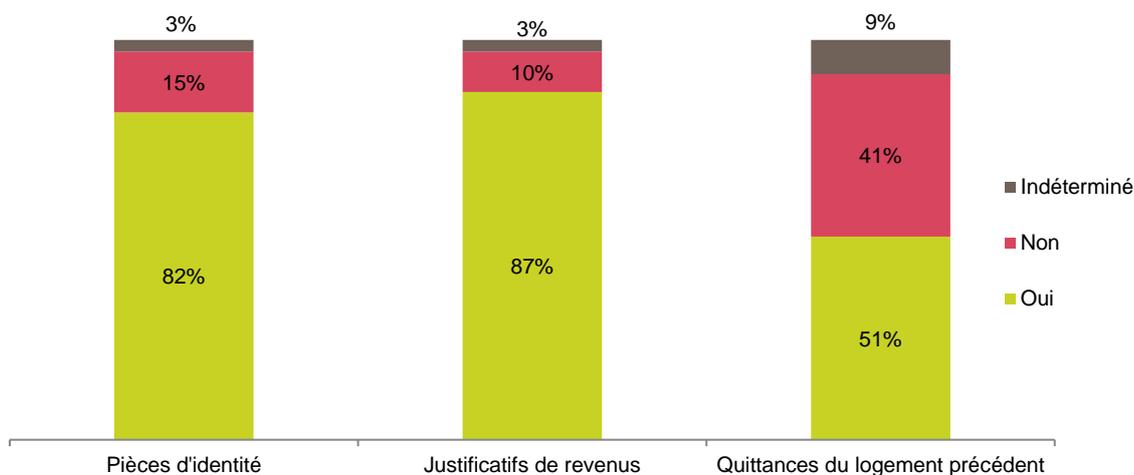
Les éléments relatifs à la solvabilité ou à la stabilité professionnelle du candidat locataire ou de sa caution constituent au moins un critère de choix pour 94 % des bailleurs. Au-delà de la vérification de l'identité du candidat, les principales pièces justificatives demandées par les bailleurs correspondent ainsi aux ressources et à la stabilité professionnelle du ménage ou à la preuve de sa capacité à s'acquitter de son loyer précédent ([graphique 3](#)). Pour un bailleur sur deux, les critères de revenus, à savoir des ressources supérieures ou égales à deux ou trois mois de loyer, constituent un impératif pour retenir un candidat. Par comparaison avec les couples et ménages actifs, l'examen du niveau de ressources et de la stabilité professionnelle est moins systématique pour les personnes seules, en particulier pour les ménages en emploi temporaire ou sans emploi, ainsi que pour les étudiants ([annexe 3](#)). Pour ces derniers, les exigences se reportent alors plutôt sur la caution que sur le locataire lui-même. Ainsi, quand le locataire est un étudiant, une caution a été exigée dans 66 % des baux signés.

Graphique 2. Critères de sélection du locataire



Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL

Graphique 3. Pièces justificatives demandées aux candidats locataires



Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL

Les bailleurs possédant plusieurs biens se montrent moins exigeants sur les conditions de ressources ou de situation professionnelle que les bailleurs possédant un ou deux biens. Ainsi, 42 % des bailleurs possédant trois ou quatre biens exigent impérativement que les ressources du locataire soient supérieures à deux ou trois fois le montant du loyer. Ce pourcentage s'élève respectivement à 51 % et 55 % pour les bailleurs ayant un ou deux biens. Ce constat peut être rapproché des résultats de la typologie des différents bailleurs, présentée plus loin dans cette étude. Les multipropriétaires, plus expérimentés, pourraient être plus à même d'assouplir leurs critères de sélection parce qu'ils ont été plus souvent confrontés à la réalité des candidatures. De plus, ils diluent, de fait, le risque d'impayés, ce qui pourrait leur permettre de sélectionner une plus grande diversité de profils.

Lors de la sélection d'un locataire, les bailleurs peuvent adapter leurs exigences. Un bailleur sur cinq n'établit pas de critère fixe de sélection et adapte ses modalités de décision au locataire rencontré. Les exigences peuvent notamment dépendre de la tension du marché sur lequel est situé le logement. Ainsi, dans les zones où la tension de marché est la plus élevée, les bailleurs se montrent fréquemment plus exigeants à la fois sur les revenus et la situation professionnelle des candidats. Par exemple, en zone A, 53 % des bailleurs exigent que le candidat locataire dispose de ressources supérieures à deux ou trois fois le montant du loyer (44 % en zone C). De même, en zone A, 52 % des bailleurs demandent que le locataire soit stable professionnellement contre 33 % en zone C ([annexe 3](#)). Mis à part le cas où le locataire est sélectionné par une agence, le mode de recherche d'un locataire n'a pas d'influence sur le niveau d'exigence envers les candidats à la location. Ainsi, le fait de trouver son locataire par bouche à oreille n'induit pas d'être plus ou moins rigoureux sur les critères de sélection. *A contrario*, les professionnels en délégation de gestion se montrent plus exigeants quant aux garanties à apporter par les locataires, cette prérogative faisant partie de leur mandat de gestion². En gestion directe par exemple, 48 % des bailleurs appliquent impérativement le critère de ressources deux ou trois fois supérieures ou égales au montant du loyer contre 65 % des cas en gestion déléguée ([annexe 3](#)). Le bailleur cité plus haut et ayant fait le choix récent de recourir à une agence pour trouver un locataire, explique que celle-ci est plus rigoureuse dans sa manière de sélectionner un candidat :

« Les agences seront toujours plus au fait que nous. Elles demanderont l'ensemble des éléments nécessaires. Tandis que jusqu'à présent, je m'en occupais moi-même, et lorsque je demandais les papiers j'étais un peu trop gentil. [...] L'agence, elle, demande trois mois de loyer. Pour les derniers locataires, je ne l'avais pas demandé parce qu'ils ne les avaient pas, mais c'était des jeunes, ils avaient l'air sympathiques et je préférais leur louer la maison. Et puis finalement on finit par le regretter, lui n'est pas vraiment coopératif... » Retraité du trésor public, 70 ans.

Comme le souligne ce témoignage, la sélection d'un locataire peut également être fondée sur des critères subjectifs.

² Notamment, la jurisprudence a fait peser sur l'[agent immobilier](#), [négociateur](#) d'une opération locative, l'obligation, quelle que soit l'étendue de sa mission, de s'assurer de la solvabilité des candidats à la location à l'aide de vérifications sérieuses (Cass. Civ I : 16.11.16, n° 15-23.790 / [Cass. Civ I : 4.5.12, n° 10-28.313](#)).

Voir aussi, [Sécurisation locative dans le parc privé : 20 ans d'enseignements entre expérimentation, mise en question et innovation](#), Elodie Vanackère, [politiquedulogement.com](#), octobre 2016.

La « bonne impression » donnée par un candidat est un critère de choix pour 85 % des bailleurs interrogés. Dans un cas sur deux, il s'agit d'un impératif. En entretien directif, certains disent ainsi décider « au feeling », sur une « impression », « une voix » ou encore sur le caractère « sympathique » d'une personne.

« Le choix du locataire ? Cela dépend, c'est un peu au feeling. Parfois certains viennent et se présentent avec leurs parents, d'autres viennent seuls et ont une façon... ils vous attendrissent plus que d'autres. Oui ça se passe comme ça, ça s'est toujours passé comme ça. » Secrétaire retraitée, 71 ans.

Ces critères subjectifs peuvent renvoyer à un ensemble varié de considérations Certains bailleurs, particulièrement impliqués dans la location et la relation avec le locataire, chercheront à trouver chez les candidats un indice d'une éventuelle affinité ou d'un lien de confiance. D'autres chercheront plutôt à évaluer le « sérieux » et donc déceler chez un locataire un éventuel engagement moral à s'acquitter de ses devoirs et maîtriser ainsi les risques locatifs. Enfin, pour certains, il s'agira de s'assurer que le profil, la composition du ménage et *a fortiori* les usages potentiels du logement soient cohérents avec la typologie du bien. Des bailleurs interrogés lors d'entretiens individuels disaient ainsi vérifier la détention d'animaux ou encore l'adéquation du nombre de personnes au nombre de pièces dans le logement pour éviter des situations de surpeuplement. Ces considérations subjectives et les jugements implicites portés sur les locataires soulèvent par ailleurs la question de la discrimination. Si celle-ci n'est pas abordée dans l'enquête, elle a fait l'objet de plusieurs travaux ([encadré 2](#)).

De ces statistiques et témoignages se dégagent quelques profils de candidats locataires pour qui l'accès à un logement du parc privé semble a priori plus complexe. Il s'agit notamment de ménages ne pouvant présenter de caution solvable, dont les ressources ne sont pas *a minima* supérieures à deux mois de loyer ou ne pouvant justifier du règlement antérieur de loyer, qu'ils soient primo-locataires ou en impayés de loyer. C'est notamment pour répondre au besoin en logement que certains dispositifs proposent des garanties à l'accès au logement de ce type de publics : il s'agit par exemple de l'intermédiation locative ([encadré 5](#)) ou plus récemment de la garantie Visale. Ces outils de sécurisation complètent les instruments que sont les assurances de marché ou la caution d'une personne physique, garantissant les bailleurs contre les risques d'impayés de loyer ([encadré 3](#)).

Encadré 2 : encadrement des pratiques de sélection des locataires

En amont de la signature du bail, le bailleur peut exiger du candidat locataire certaines pièces attestant de son niveau de revenus, de son activité, de son domicile et de son identité.

Les pratiques en matière de sélection ont progressivement été encadrées. La loi du 17 janvier 2002 de modernisation sociale (art. 162) avait déjà interdit l'exigence de certains justificatifs dans le cadre d'une candidature pour une location, à savoir des photographies d'identité, une carte d'assuré social, une attestation de bonne tenue de compte bancaire ou des copies de relevés de comptes bancaires. Cette liste de documents non-autorisés a progressivement été allongée jusqu'en 2010 (loi n° 2010-1249 du 22.10.10 : art. 41). En 2014, la loi ALUR (loi n° 2014-366 du 24.3.14 : art. 6) a établi une liste exhaustive de documents pouvant être demandés à un locataire ou à sa caution (sur l'identité, le domicile, l'activité professionnelle et les ressources du candidat et de sa caution) et non plus une liste de documents interdits. Cette liste figure dans le décret du 5 novembre 2015. La loi ALUR a également instauré des sanctions (amendes) en cas de non-respect de cette liste.

Étant donné le cadre de l'enquête, uniquement centrée sur la parole des propriétaires bailleurs et dans le cadre d'un échange avec un ou une juriste de l'ADIL, les éventuelles pratiques illégales et officieuses pouvaient difficilement être affichées par les enquêtés, que ce soient les demandes de pièces justificatives non prévues par la loi ou les pratiques discriminatoires.

Pour mémoire, sont ainsi définis comme discriminatoires au sens de l'article 225-1 du Code pénal les refus de candidatures motivés par des éléments injustes et illégitimes : origine, sexe, situation de famille, grossesse, apparence physique, patronyme, état de santé, handicap, caractéristiques génétiques, mœurs, orientation ou identité sexuelle, âge, opinions politiques, activités syndicales, appartenance ou non-appartenance, vraie ou supposée, à une ethnie, une nation, une race ou une religion déterminée. Si l'enquête n'aborde pas la question des pratiques discriminatoires, plusieurs études, testing et témoignages font état de l'existence de critères discriminatoires de sélection de locataire. Par exemple, le cinquième volet de [l'enquête « Accès aux droits »](#) du Défenseur des droits, publié en 2017, était consacré aux discriminations dans l'accès au logement locatif dans le parc privé et social. Un [testing publié par le CNRS Travail, emploi et politiques publiques](#) en décembre 2017, comparait les taux de réussite de candidatures fictives à des logements du parc privé. Les résultats de ces deux enquêtes montrent que différentes catégories de populations, notamment les personnes racisées, les familles monoparentales et les personnes handicapées, perçoivent et vivent des discriminations dans l'accès au logement.

Dans le cadre de la lutte contre ces discriminations et en partenariat avec la Ville de Paris, l'ADIL 75 a mis en place [un nouveau service, « Allo discriminations logement »](#), pour accompagner les personnes pensant être victimes de discriminations au logement.

Deux tiers des bailleurs se couvrent contre les risques d'impayés avec un instrument dédié

Le questionnaire interrogeait également les pratiques et la connaissance des dispositifs de sécurisation du risque d'impayés. Ainsi, 65 % des bailleurs interrogés sécurisent les impayés via un instrument dédié ([encadré 3](#)) et trois produits sont principalement utilisés par les enquêtés : la caution³ d'une personne physique (47 %), la GLI (14 %) et Visale (3 %). Par ailleurs, 1 % utilisent un autre produit pour se couvrir contre les risques d'impayés (FSL accès, GRL, « caution bancaire » ...). Enfin, 35 % des bailleurs enquêtés n'utilisent actuellement aucun instrument de couverture du risque d'impayé.

Encadré 3 : instruments de couverture des risques locatifs

Les garanties pour sécuriser le paiement des loyers sont facultatives. Le bailleur peut choisir entre une caution personne physique ou morale (par exemple Visale) ou souscrire une assurance pour les loyers impayés. Il ne peut cumuler les deux garanties, sauf si le logement est loué à un étudiant ou un apprenti (loi du 6.7.89 : art. 22-1).

Le cautionnement par une personne physique

Un bailleur personne physique ou une Société civile (SCI) familiale peuvent exiger d'un candidat locataire la caution d'une personne physique. Des parents peuvent par exemple se porter caution pour leur enfant, s'engageant alors par un acte écrit à payer à sa place si celui-ci ne peut plus remplir ses obligations.

Le cautionnement peut être signé pour une durée déterminée (par exemple la durée du bail et un renouvellement) ou indéterminée ou non précisée. Dans ce second cas, le cautionnement peut être résilié sans l'accord du bailleur par lettre recommandée et prendra fin à l'expiration du bail en cours. L'acte précise la portée de l'engagement de la caution (loyer, charges, réparations, éventuelles indemnités d'occupation, etc.) et peut prévoir une solidarité avec le locataire. Dans ce cas, le bailleur peut solliciter directement la caution.

La loi du 27 janvier 2017 relative à l'égalité et à la citoyenneté (art. 121) a simplifié le formalisme du cautionnement pour les personnes morales. La loi ELAN du 23 novembre 2018 poursuit ce travail de simplification dans un objectif de dématérialisation des procédures. L'article 134 de cette loi supprime l'exigence d'une mention manuscrite : les précisions tenant notamment au montant du loyer, à ses conditions de révision, à la nature et l'étendue de l'obligation de la caution, etc. pourront être dactylographiées. En allégeant ces formalités, la loi ELAN limite aussi les erreurs sur les éléments manuscrits pouvant remettre en cause la validité du cautionnement.

Le cautionnement par une personne morale : l'exemple de Visale

Une personne morale peut s'engager dans un cautionnement, par exemple dans le cas de la garantie Visale proposée par Action Logement ou encore celles des fonds de solidarité pour le logement (voir plus bas). L'utilisation de la nouvelle garantie gratuite Visale a été enquêtée pour la présente étude. Lancée par Action Logement en janvier 2016, Visale remplace la Garantie des risques locatifs (GRL). Elle ne peut être cumulée avec une caution ou une assurance « loyers impayés » pour garantir les mêmes risques. Elle court sur toute la durée d'occupation du logement, dans la limite de 36 mensualités impayées pour les logements du parc locatif privé et de neuf mensualités pour le parc locatif social. En outre, elle ne comprend ni de délais de franchise, ni de délais de carence. Elle concerne les loyers et les charges dont le montant est inférieur à 1 500 € en Île-de-France et à 1 300 € sur le reste du territoire. Pour les étudiants et les alternants ne pouvant justifier de ressources, le montant de loyer garanti ne dépasse pas 800 € en Île-de-France ou 600 € sur le reste du territoire. Par ailleurs, pour être éligible, le montant du loyer et des charges ne doit pas dépasser 50 % des ressources mensuelles déclarées. Visale a été ouverte à l'ensemble des jeunes de moins de 30 ans entrant dans le parc privé, mais également dans le parc social pour les étudiants et alternants. Les salariés du secteur privé âgés de plus de 30 ans en mutation professionnelle, les publics prioritaires d'Action Logement, les ménages relevant d'un organisme d'intermédiation agréé ou les locataires contractant un bail mobilité créé par la loi ELAN peuvent également prétendre à la garantie Visale.

Visale couvre depuis 2019 les dégradations locatives, à l'exclusion des frais de remise en état du mobilier, dans la limite de deux mensualités (loyer et charges inscrits au bail) pour les logements du parc privé.

Fonds de solidarité pour le logement (FSL)

Les aides du FSL peuvent être sollicitées par les locataires du parc privé. La nature des aides accordées, ainsi que leur gestion relèvent du niveau départemental. Les conditions d'attribution et le montant varient en fonction des départements. Elles permettent notamment de financer des dépenses liées à l'entrée dans le logement, ainsi que des dépenses liées au maintien dans le logement. Dans le premier cas, il peut s'agir de financer le dépôt de garantie, le premier loyer, les frais d'agence, de déménagement ou d'assurance, l'achat du mobilier de première nécessité... Dans certains départements, le FSL peut aussi se porter caution pour faciliter l'accès au parc locatif.

³ Juridiquement, il s'agit d'un acte de cautionnement par lequel une personne se porte caution ([encadré 3](#)). Nous utilisons ici indifféremment les deux termes caution et cautionnement, selon la pratique usuelle.

« Caution bancaire »

Dans sa rédaction antérieure à la loi ALUR du 24 mars 2014, l'article 22-2 de la loi du 6 juillet 1989 autorisait le bailleur, qui n'a pas exigé de dépôt de garantie ou de garantie autonome, à demander au locataire la remise sur un compte bloqué de biens, d'effets, de valeurs ou de somme d'argent équivalent au maximum à un mois de loyer (dans la pratique immobilière, cette situation était qualifiée de « caution bancaire », même si juridiquement, il s'agit d'un gage). La nouvelle rédaction de l'article 22-2 supprime cette possibilité : même s'il n'a pas demandé de dépôt de garantie ou de garantie autonome, le bailleur ne peut exiger la remise sur compte bloqué de somme d'argent.

Les assurances « loyers impayés »

Également nommée Garantie loyers impayés (GLI), l'assurance « loyers impayés » est proposée par différents assureurs. La cotisation et l'étendue de la garantie varient d'un assureur à l'autre. La prime d'assurance pourra être éventuellement réduite si la souscription est faite par l'intermédiaire d'un professionnel. Elle est couramment comprise entre 3 et 4 % du montant des loyers et des charges. Si l'assurance permet généralement le remboursement des pertes dues au non-paiement du loyer, des charges, des indemnités d'occupation mises à la charge du locataire ou des frais de contentieux et de recouvrement, certaines options permettent également de couvrir le risque de non-paiement des réparations locatives, les dégradations, les frais de déménagement ou de vacance de location. Les conditions varient d'un contrat d'assurance à l'autre, la couverture allant souvent de 60 à 100 % du montant des loyers et des charges sur une période atteignant fréquemment 36 mois. Les délais de carence ou de franchise varient selon les contrats d'assurance. Les conditions d'éligibilité d'un locataire à ces assurances sont également variables. Elles supposent généralement un taux d'effort inférieur à 35 %. Par ailleurs, une liste de pièces qui varie selon les assurances est systématiquement demandée au locataire. Celle-ci diffère souvent selon la situation professionnelle de ce dernier.

Les nouveaux services en ligne à destination des locataires

Avec l'émergence de l'« Assurtech », des « start-up » (par exemple : www.unkle.fr, garantme.fr/fr, www.youse.fr, etc.) distribuent de nouveaux services assurantiels à destination des locataires, en visant un public souvent jeune et/ou au profil atypique (free-lance/indépendant, personnes de nationalité étrangère, etc.). Par rapport aux outils précédents, la logique assurantielle est ici « inversée ». Le locataire s'acquitte de la couverture du risque au bénéfice du bailleur. Le coût de ces assurances est régulièrement fixé entre 3 et 4 % du montant des loyers et des charges.

Le cautionnement par une personne physique reste l'instrument traditionnel de sécurisation

Le succès du recours au cautionnement solidaire par une personne physique est stable, puisque 47 % des bailleurs utilisent ce dispositif ([graphique 4](#)), soit la même proportion que lors de la précédente enquête en 2003. Ce résultat est similaire à celui constaté pour l'ensemble des ménages du parc privé, dont 41 % ont recours à la caution⁴. Selon la présente enquête, ce dispositif est plus largement utilisé par les bailleurs gérant en direct la location : 48 % d'entre eux demandent ou ont demandé une caution d'une personne physique au dernier locataire, contre 38 % des bailleurs en gestion déléguée.

La majorité des bailleurs motivent leur choix de la caution personne physique par la simplicité à la mettre en place ([graphique 5](#)). Comme pour l'ensemble des dispositifs de garantie, y compris Visale ou les assurances « loyers impayés », les bailleurs en gestion directe sont plus sensibles à la question de la facilité de mise en place que les bailleurs en gestion déléguée. En gestion directe, 63 % des bailleurs utilisant la caution évoquent ce motif contre 44 % en gestion déléguée. Cette facilité de mise en place peut en partie correspondre à la notoriété et à l'habitude d'utilisation d'un dispositif à la fois ancien et populaire. Un tiers des bailleurs disent ainsi recourir à la caution personne physique par habitude. Un bailleur interrogé en entretien voyait dans cette caution une évidence et alors qu'il aurait pu être intéressé par une assurance, le temps de recherche d'information, de comparaison des offres et modalités de souscription constituait pour lui un frein au changement d'outil de sécurisation :

« Si je n'ai pas recours à une assurance, c'est surtout par ignorance, parce que finalement, que me propose-t-on ? Il faudrait aller voir des assurances, faire une sorte d'appel d'offres, évaluer les avantages, les prix etc. » Ancien agent de la fonction publique territoriale, 66 ans.

Les bailleurs font confiance au cautionnement par une personne physique, qui est un mécanisme connu, clairement identifié et qui a l'avantage d'être gratuit. Celui-ci est en particulier apprécié du fait de l'incitation au paiement par un tiers qu'il constituerait. Le cautionnement fait intervenir le plus souvent l'entourage proche du locataire. Certains bailleurs comptent ainsi sur l'efficacité du contrôle social pour responsabiliser le locataire et dissuader l'impayé :

⁴ Calculs ANIL d'après l'enquête nationale logement 2013 de l'INSEE ([annexe 1](#)).

« En général, ce sont des jeunes. La caution implique les parents vis-à-vis de leurs enfants. [...] Cela me plaît mieux, c'est moins anonyme. Finalement, cela oblige le locataire à se dire attention, j'ai mes parents derrière moi. » Couple de retraités, 70 et 75 ans.

Au-delà de cet effet incitatif, la caution apparaît pour les bailleurs comme un moyen de s'assurer de la solidarité familiale en cas de difficultés. Cette solidarité familiale semble souvent entendue par les bailleurs comme une solidarité intergénérationnelle, entre parents cautions et enfants locataires. En effet, 72 % des bailleurs dont le locataire est étudiant demandent une caution d'une personne physique, tandis que 24 % des bailleurs logeant des ménages retraités ont recours à ce mécanisme. Une propriétaire bailleur interrogée en entretien ne demande explicitement pas de caution pour les « ménages d'un certain âge », considérant par ailleurs la caution comme superflue à partir du moment où le locataire gagne lui-même trois fois le montant du loyer.

Bien que le cautionnement par une personne physique soit ouvert à tous, en pratique, certains locataires ne peuvent y prétendre s'ils n'ont pas dans leur entourage de garant respectant les conditions admises par le bailleur. Il peut s'agir de locataires isolés, issus d'un milieu modeste ou avec un garant étranger.

L'assurance « loyers impayés », privilégiée par les bailleurs en gestion déléguée

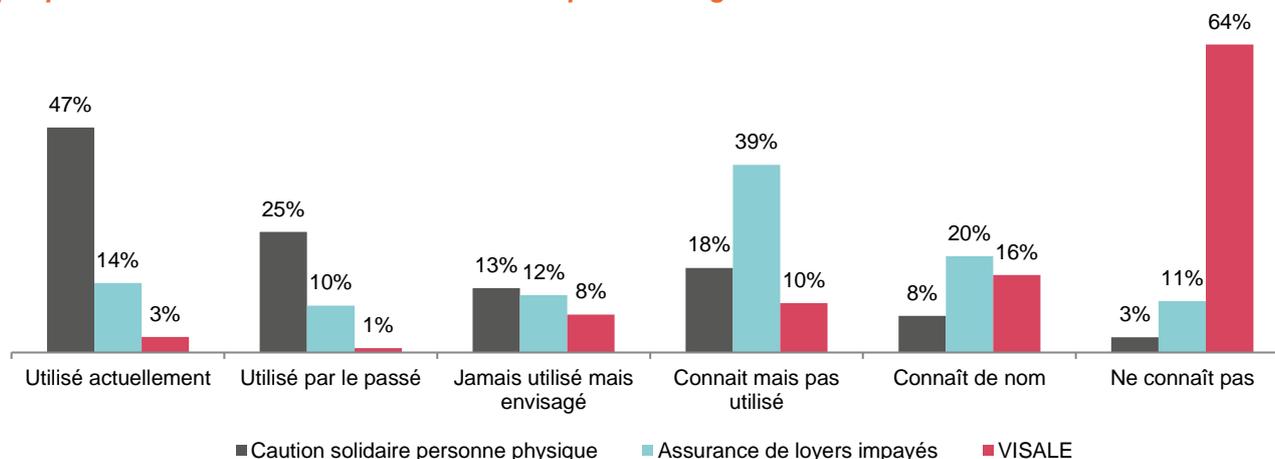
Une assurance « loyers impayés » est utilisée par 14 % des bailleurs (graphique 4), en légère augmentation depuis 2004 où moins de 10 % des bailleurs étaient concernés. La souscription à une assurance est plus fréquente en cas de gestion déléguée (42 % des bailleurs qui ont délégué la gestion de leur bien l'utilisent actuellement) qu'en cas de gestion directe (9 %). Pour cause, les professionnels, potentiellement commissionnés pour distribuer ces produits, proposent couramment ce service à leurs clients : 53 % des bailleurs en gestion déléguée qui ont souscrit une GLI expliquent avoir fait ce choix car cette solution était proposée par l'agence. Ce dispositif peut intéresser par exemple des bailleurs ayant une forte aversion au risque ou une perte potentielle élevée en cas d'impayé ou de dégradation, notamment en marché tendu où il est utilisé par 27 % des bailleurs (annexe 3). Ainsi un tiers de ceux qui l'utilisent recherchent un niveau élevé de garantie (graphique 5). Ce produit d'assurance peut, en effet, couvrir des montants élevés de loyers et de charges, des frais liés à la dégradation et aux réparations, des frais de justice et des pertes liées à la vacance, sur une période pouvant atteindre 36 mois (encadré 3).

Le faible taux de recours à l'assurance s'explique à la fois par une méconnaissance et par une désaffectation. D'une part, 20 % des bailleurs ne connaissent que de nom ces dispositifs et 11 % ne le connaissent pas (graphique 4). D'autre part, la proportion de bailleurs faisant le choix de ne pas utiliser cette garantie tout en ayant connaissance de son fonctionnement est significativement supérieure à la caution ou à Visale. Ce désaveu peut être induit par le coût et l'interdiction légale de cumuler ce système avec la caution personne physique.

Visale, un dispositif séduisant mais encore mal connu

Si, au moment de l'enquête (et donc en amont des campagnes de communication réalisées au 2nd semestre 2018), Visale était encore méconnue par deux tiers des enquêtés et utilisée par seulement 3 % des bailleurs interrogés, le dispositif séduit par des modalités de souscription aisées et par son caractère gratuit (graphiques 4 et 5). Ces données sont cependant à analyser avec précaution, du fait du faible échantillon concerné. La quasi-totalité des bailleurs interrogés lors d'entretiens individuels se sont montrés curieux des conditions et du champ de couverture de la garantie. Ils étaient par exemple interrogateurs sur la couverture par Visale des dégradations, la question de la détérioration du bien étant pour certains centrale (encadré 4).

Graphique 4. Connaissance et utilisation des dispositifs de garantie



Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL

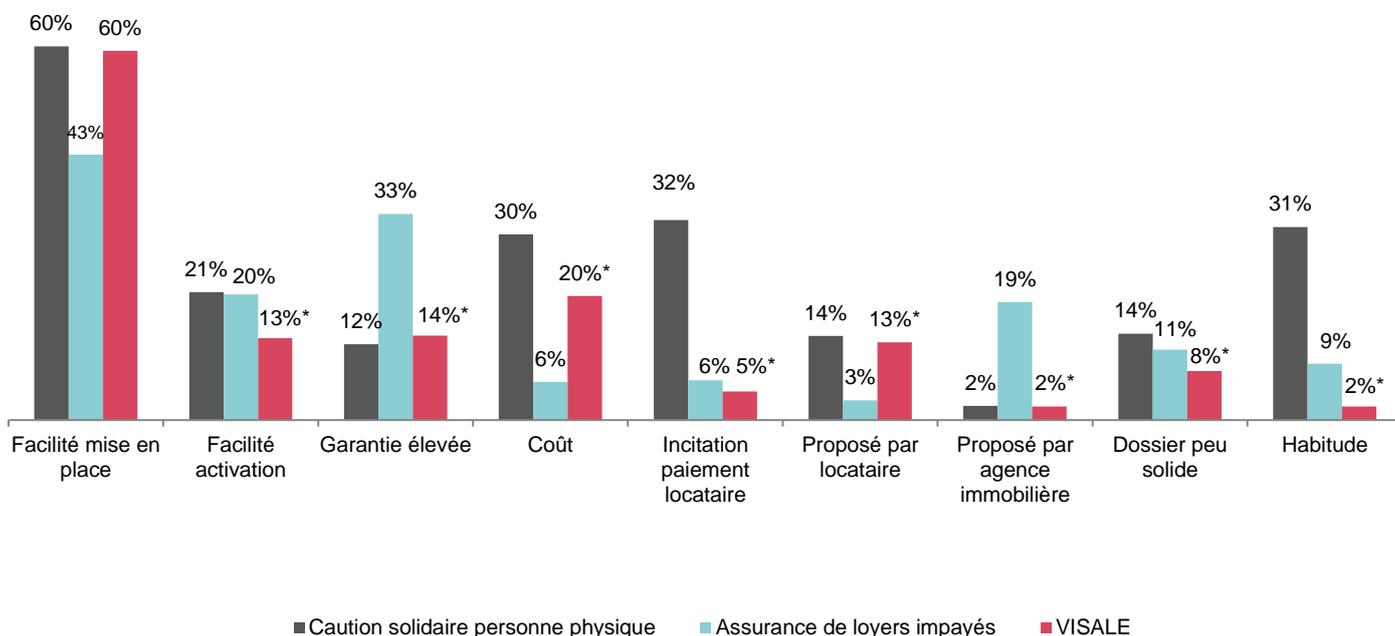
Un tiers des bailleurs n'utilisent pas un outil de couverture dédié

Un tiers des bailleurs enquêtés (35 %) répondent n'utiliser actuellement aucun instrument de couverture du risque d'impayés, en particulier les bailleurs gérant en direct (39 % d'entre eux contre 15 % pour les bailleurs qui délèguent la location). Certains cas de non recours à un instrument de couverture peuvent relever de choix rationalisés.

Un bailleur peut choisir de ne pas couvrir un risque qu'il juge faible, par exemple si le locataire lui semble solvable. Locataires et bailleurs peuvent aussi s'entendre pour qu'un tiers, solvable, soit co-titulaire du bail. Au vu d'un risque perçu comme faible, certains bailleurs peuvent se satisfaire du dépôt de garantie versé au moment de l'entrée dans les lieux ([encadré 4](#)). Les coûts d'information, de procédures de souscription ou d'activation peuvent également dissuader certains bailleurs de se couvrir contre les risques locatifs. Dans d'autres cas, le locataire peut se trouver, de fait, « exclu » des dispositifs de sécurisation. En effet, le locataire peut ne pas répondre aux critères d'éligibilité à Visale ou à une GLI ([encadré 3](#)) sans pour autant présenter de caution solvable. Enfin, certains bailleurs peuvent préférer la résolution amiable des conflits éventuels à une formalisation des rapports locatifs. La formalisation pourrait être perçue comme faussant la relation de confiance établie avec le locataire.

Les bailleurs n'utilisant aucun outil de couverture sont plus rares dans les marchés tendus et étudiants. En zone A où la perte potentielle est plus importante en cas d'impayés du fait de loyers élevés, seuls 11 % des bailleurs n'utilisent aucun outil de couverture. Quand le locataire est étudiant, il est également rare que le bailleur ne soit pas couvert (12 %). En effet, ces bailleurs ont fréquemment recours à une caution d'une personne physique (66 % d'entre eux). Par ailleurs, le risque d'impayés de locataires présentant des situations moins stables dans l'emploi ou retraités, est moins fréquemment couvert par un produit dédié (annexe 3). Cela peut résulter des conditions d'éligibilité aux différents dispositifs proposés par le système assurantiel, ainsi que par les potentielles difficultés de ces locataires à présenter une caution personne physique. Néanmoins, ils peuvent faire l'objet de stratégie de couverture spécifique. Les profils de bailleurs présentés en fin d'étude permettent de mieux décrire ces stratégies des bailleurs quant à leurs critères de sélection, l'emploi des produits de couverture et les profils de candidats à la location retenus.

Graphique 5. Motivations liées au choix des garanties



Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL

* Faibles effectifs (<20)

Encadré 4 : s'assurer contre les dégradations et dépôt de garantie

Les risques locatifs au sens large renvoient, au-delà de la question des impayés de loyer, aux éventuelles dégradations sur le logement que peuvent causer les locataires. La présente étude est consacrée au sujet des impayés (loyer et charges), principal risque couvert par les dispositifs de garantie. Pour autant, la question des dégradations n'en demeure pas moins préoccupante pour nombre de bailleurs. Cette question revêt une dimension particulière pour les bailleurs louant un bien avec lequel ils entretiennent un rapport affectif, que ce bien ait été leur ancienne résidence principale, leur future résidence pour la retraite ou un bien familial hérité. La dégradation, au-delà du coût financier qu'elle représente, porte atteinte à ce qui faisait autrefois l'identité d'un ménage, ce qui symboliquement représentait une partie de soi (F. Larceneux, 2010). Un bailleur louant son ancienne résidence principale après un divorce, raconte avec colère en entretien l'ensemble des dégâts qu'il a constaté dans son logement du fait de locataires :

« Alors bien sûr il y a une caution [ndlr un dépôt de garantie]. Mais la caution ce n'est plus qu'un mois de loyer. Et je peux vous dire que lorsque les locataires partent, c'est vraiment une catastrophe. Oui, je suis inquiet de la dégradation. Cela se fait toujours dans une espèce de violence verbale, je pense que les gens ont du mal à comprendre qu'ils se comportent de manière indigne. À chaque fois c'est une catastrophe... » Ancien agent de la fonction publique territoriale, 66 ans.

Versé au début du bail et limité à un ou deux mois de loyers selon le type de location, le dépôt de garantie est le premier outil utilisé par les bailleurs pour s'assurer contre les risques de dégradations. En particulier, pour les locations de courte durée, le dépôt de garantie peut également être utilisé face au risque d'impayés. [L'étude de l'ANIL sur la valeur ajoutée du conseil des ADIL au moment de la restitution d'un dépôt de garantie](#) fait cependant état des différents désaccords qui peuvent exister entre bailleurs et locataires sur ce sujet. Pour certains bailleurs, cette somme ne suffit pas à se prémunir contre le risque de dégradations et en particulier de dégradations conséquentes, aussi, certains se montrent curieux de dispositifs alternatifs d'assurance contre les dégradations. À ce titre, la récente ouverture de la garantie Visale à la couverture du risque de dégradations est susceptible d'intéresser des bailleurs.

Encadré 5 : intermédiation locative

L'intermédiation locative permet de sécuriser et simplifier la relation entre le locataire et le bailleur grâce à l'intervention d'un tiers social (opérateur, organisme agréé ou association). Le dispositif repose également sur des déductions fiscales, pouvant atteindre jusqu'à 85 % des revenus locatifs lorsque le bailleur accepte de louer son logement à un ménage en difficulté. Il existe deux formes d'intermédiation locative.

La première est la location/sous-location où le propriétaire loue son logement à une association agréée par la préfecture (pour une durée de trois ans renouvelable). C'est l'association qui est locataire et qui met le logement à disposition du ménage. En cas d'impayés, de dégradations ou de vacance, c'est l'opérateur qui assume les obligations locatives et pallie les défaillances du ménage.

La seconde est le mandat de gestion. Le propriétaire fait appel à une Agence immobilière sociale (AIS) qui le met en relation avec le locataire et établit le bail (trois ans minimum) directement entre eux (le locataire et le propriétaire). En cas d'impayés, de dégradations ou de vacance, le propriétaire bailleur, comme dans le parc privé « classique », porte ces risques. L'AIS peut proposer une garantie de loyers « classique » ainsi qu'un accompagnement social du locataire en fonction des besoins. Le produit Visale est en particulier ouvert à ces ménages.⁵

⁵ Quelle prise en charge des risques locatifs en IML ? FAPIL, avril 2019.

Un public potentiel pour un dispositif global de sécurisation

Au cours de l'enquête, la motivation des bailleurs pour un autre dispositif de sécurisation des rapports locatifs a été testée. Il s'agissait de présenter un dispositif global de sécurisation (paiement du loyer, indemnisation des dégradations, procédures contentieuses) en contrepartie d'un loyer plafonné pour des locataires salariés sélectionnés par un organisme tiers comme Action Logement (questionnaire en [annexe 1](#)). Puis, trois intérêts étaient testés selon ces contreparties : celui de la sélection du locataire par un tiers, celui de la sélection du locataire par Action Logement, celui de la pratique d'un loyer plafonné ([annexe 4](#)).

Un bailleur sur dix accepterait à la fois la sélection du locataire par un tiers et la pratique d'un loyer plafonné

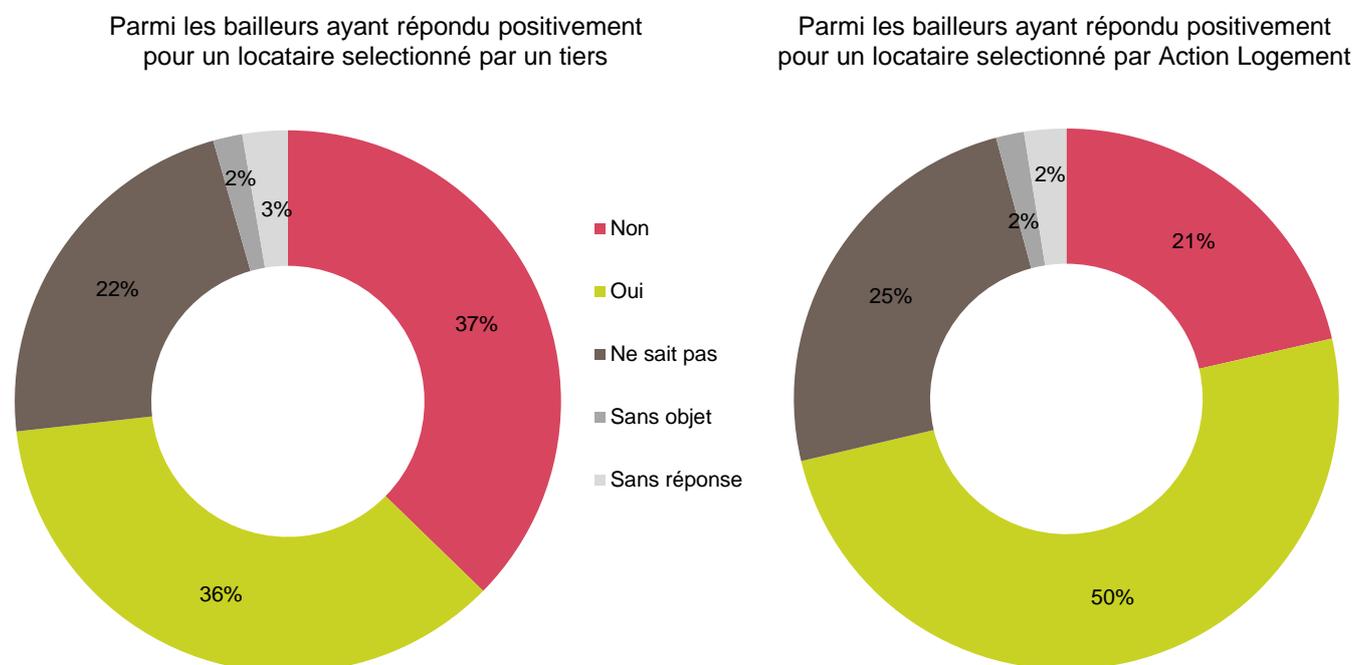
Un quart des bailleurs enquêtés accepteraient que leur locataire soit sélectionné par un tiers (20 % si ce tiers est Action Logement), tandis que la moitié d'entre eux refuseraient systématiquement cette option (46 % pour une sélection du locataire par Action Logement). Par ailleurs, 17 % ne se prononcent pas quant à leur motivation pour cette option et restent un public potentiel à convaincre. Si le tiers sélecteur est Action Logement, un quart ne se prononce pas, soit une proportion plus importante. La méconnaissance de cet organisme par une partie des enquêtés peut expliquer cet écart.

L'autre partie du dispositif proposé aux bailleurs dans l'enquête suggère que le loyer pratiqué soit plafonné. Parmi les enquêtés, 18 % accepteraient de pratiquer un loyer plafonné (dans les conditions du dispositif présenté dans l'enquête). Plus de la moitié d'entre eux refuseraient systématiquement cette option (55 %) et 19 % sont indécis.

Pour mesurer l'intérêt potentiel des bailleurs par rapport au dispositif dans son ensemble, il convient de se concentrer sur les bailleurs qui accepteraient à la fois la sélection de leur locataire par un tiers et la pratique d'un loyer plafonné. En fin de compte, 36 % des bailleurs qui seraient d'accord pour la sélection du locataire par un tiers, plafonneraient également leurs loyers. Cette proportion atteint 50 % des bailleurs étant intéressés par la sélection du locataire par Action Logement ([graphique 6](#)).

Dans l'ensemble des bailleurs interrogés, 9 % (10 % si le locataire est sélectionné par Action Logement) sont à la fois d'accord pour que leur locataire soit sélectionné par un tiers et pour pratiquer un loyer plafonné.

Graphique 6. Accepteriez-vous un loyer plafonné ?



Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL

Des profils de bailleurs contrastés

Les pratiques des bailleurs en matière de sélection des locataires et de sécurisation des impayés sont diverses. Afin d'analyser la diversité de ces pratiques en fonction des caractéristiques des bailleurs, des profils types sont proposés dans cette partie, issus d'une classification statistique ([encadré 1](#)). Huit profils de bailleurs, réunis en quatre groupes en découlent (toutes les statistiques sont présentées en [annexe 5](#)). D'un profil à l'autre, le lien entre sélection et sécurisation diffère même si des récurrences de comportements se dégagent.

Le premier groupe réunit des bailleurs qui choisissent une méthode de sécurisation adaptée aux profils spécifiques de leurs locataires. Il s'agit soit d'étudiants, soit de ménages précaires bénéficiant d'une aide au logement, soit de locataires solvables sélectionnés par une agence immobilière ou éligibles à une assurance impayée.

Un deuxième groupe réunit des bailleurs, généralement monopropriétaires et pouvant avoir un lien affectif avec leur logement, qui sélectionnent des locataires stables et solvables.

D'autres bailleurs, plus régulièrement multipropriétaires, répondent plus fréquemment à la diversité de la demande, en étant manifestement plus souples.

En dernier lieu, se dessine un profil isolé de bailleurs « moyens » quant à leurs pratiques de sélection et de sécurisation, et qui se distinguent par leur caractère indécis vis-à-vis d'un dispositif global de sécurisation exposé précédemment.

Des bailleurs se positionnant sur un marché spécifique et adoptant un outil de sécurisation adapté

Parmi les bailleurs enquêtés, d'aucuns cherchent à sécuriser le risque d'impayés en sélectionnant des profils spécifiques de locataires et en utilisant l'outil répondant aux caractéristiques de ces locataires.

Ainsi, trois profils de bailleurs, sont distingués ici ([graphique 7](#)) :

- ceux qui logent majoritairement des locataires très solvables respectant les critères d'une GLI, en confiant généralement la gestion du bien à un tiers ;
- ceux qui logent principalement des étudiants couverts par une personne physique solvable se portant caution ;
- ceux qui logent des locataires ayant des caractéristiques fragiles dans l'emploi et aux faibles ressources qui bénéficient d'une aide au logement.

Pour ces bailleurs, le bien loué est généralement un investissement. Ils recherchent des pratiques de location simples et rationalisées. Cette rationalisation se matérialise dès la recherche du locataire jusqu'à la sécurisation des risques au cours du bail.

■ Des bailleurs qui couvrent le risque par une GLI ou par la gestion par un professionnel

Ce profil regroupe des bailleurs qui délèguent majoritairement la gestion de leurs bien (86 % contre 15 % des bailleurs dans l'ensemble) et qui, pour la moitié d'entre eux, sécurisent les risques avec une Garantie « loyers impayés » (GLI) contre 14 % en moyenne. Dans ce dernier cas, les critères et les pièces demandées constituent des éléments de sélection des locataires ([encadré 3](#)). Ainsi, les locataires sélectionnés exercent très fréquemment une activité stable (77 % contre 60 % dans l'ensemble).

Ces bailleurs ont, en fait, bien souvent répondu à une proposition de l'agence immobilière qui gère leur patrimoine locatif (51 % de ces bailleurs expliquent utiliser une GLI car l'agence l'avait proposé) et 32 % de ces derniers jugent également que ce dispositif présente des garanties élevées.

S'agissant des options proposées lors de l'enquête sur un produit global de sécurisation, ces bailleurs sont de fait enclins à déléguer la sélection de leurs locataires à un tiers puisqu'ils délèguent déjà généralement cette étape à une agence immobilière. Ainsi, 69 % d'entre eux sont prêts à déléguer cette sélection à un tiers contre 26 % dans l'ensemble. Ces derniers sont également plus motivés que la moyenne pour les autres options de ce produit innovant dans des proportions moindres ([tableau 1](#)).

■ Des bailleurs qui logent des étudiants et qui sécurisent les risques via une caution personne physique

Au sein de ce profil, 85 % des bailleurs utilisent une caution personne physique pour couvrir les risques d'impayés (contre 47 % dans l'ensemble). Pour cause, ces bailleurs logent principalement des étudiants (90 % de leurs locataires sont étudiants) et souhaitent de ces derniers qu'ils aient une caution solvable. Ce critère constitue un impératif dans 78 % des recherches de ces bailleurs (35 % dans l'ensemble). Ils se caractérisent également par le fait qu'ils signent régulièrement des baux en colocation (31 % de leurs baux contre 6 % en moyenne). Étant donné le profil de locataire visé, le mode de recherche privilégié est internet (68 % contre 47 % pour l'ensemble des bailleurs interrogés).

L'habitude constitue une justification largement évoquée comme critère de choix de cet instrument (44 % des bailleurs). Leur choix de la caution personne physique pour sécuriser les risques est également justifié, dans 35 % des cas, par l'incitation au paiement du locataire que constitue ce mécanisme du fait de l'engagement pris par la caution (qui est bien souvent un parent). La gratuité et les dossiers peu solides que peuvent présenter les candidats (ici, principalement des étudiants) sont aussi des éléments de motivation ayant poussé le bailleur à se tourner vers une caution personne physique. Enfin, la durée du bail plus souvent courte dans le cas d'une location à un étudiant, peut inciter le bailleur à sécuriser moins fortement les risques (qu'avec une GLI par exemple). En outre, une grande majorité de leurs locataires sont éligibles à une aide au logement (84 % d'entre eux), ce qui peut être un élément de sécurisation supplémentaire pour les bailleurs ayant tout ou partie du loyer acquitté par ce biais.

Deux tiers de ces bailleurs louent en meublé contre 15 % dans la population étudiée. Ces bailleurs détiennent un parc situé dans des zones urbaines où les étudiants sont présents. Plus de la moitié d'entre eux ont un parc situé en zone B1 (contre 32 % dans l'ensemble).

Dans le cadre du dispositif global de sécurisation qui leur a été présenté au cours de l'enquête, ces bailleurs sont réfractaires à la sélection de leur locataire par un tiers (62 % d'entre eux ne souhaitent pas cette option contre 49 % en moyenne), même si ce tiers est Action Logement (59 % contre 46 % dans l'ensemble). Pour cause, ils sélectionnent leurs locataires à partir de critères très précis (étudiants couverts par une caution personne physique solvable) qui ne seraient pas les mêmes dans le cadre d'une sélection par un tiers.

■ Des bailleurs qui logent des locataires modestes bénéficiant d'une aide au logement

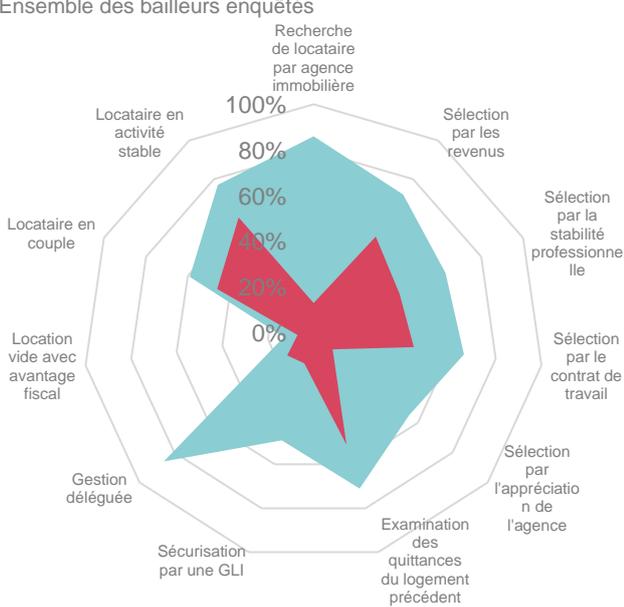
Ces bailleurs logent des ménages plus fragiles économiquement, en majorité sans emploi ou en emploi temporaire, ou encore retraités, généralement éligibles à une aide personnelle au logement (dans 70 % des cas). Leurs biens sont fréquemment localisés en marché détendu (40 % sont situés en zone C contre 28 % dans l'ensemble).

Ils se distinguent par leur mode de recherche et de sélection du locataire. Ils recherchent principalement leur locataire par le bouche à oreille et auprès de leurs connaissances (dans 60 % des cas). Leur principal critère de sélection est la bonne impression, et ils utilisent peu des critères habituels des autres bailleurs, concernant le revenu ou la stabilité professionnelle. Ces bailleurs demandent également moins fréquemment les pièces justificatives habituellement réclamées lors de la sélection. Ainsi, une pièce d'identité ou des justificatifs de revenus sont demandés par 60 % d'entre eux tandis que les proportions d'ensemble dépassent 80 %.

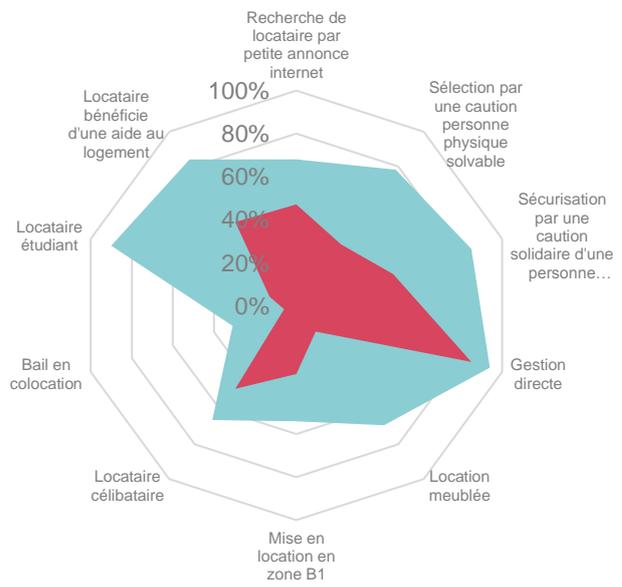
Ils recourent peu fréquemment à un outil de garantie : 71 % d'entre eux n'utilisent aucun outil dédié de couverture du risque, et seulement 23 % formalisent une caution avec une personne physique. De fait, l'aide au logement contribue à sécuriser ces bailleurs et peut couvrir la majeure partie du loyer dans des zones où les niveaux des loyers sont bien plus faibles qu'en zones tendues. L'aide peut également être versée en tiers payant, gage supplémentaire de recouvrement d'une partie du loyer. Bien que cette pratique ne soit pas autorisée ([encadré 2](#)), certains bailleurs ont répondu lors de l'enquête qu'ils demandaient lors de la sélection du locataire une attestation de la CAF prouvant que le locataire est éligible à une aide au logement.

Graphique 7. Caractéristiques des bailleurs se positionnant sur un marché spécifique et adoptant un outil de sécurisation adapté

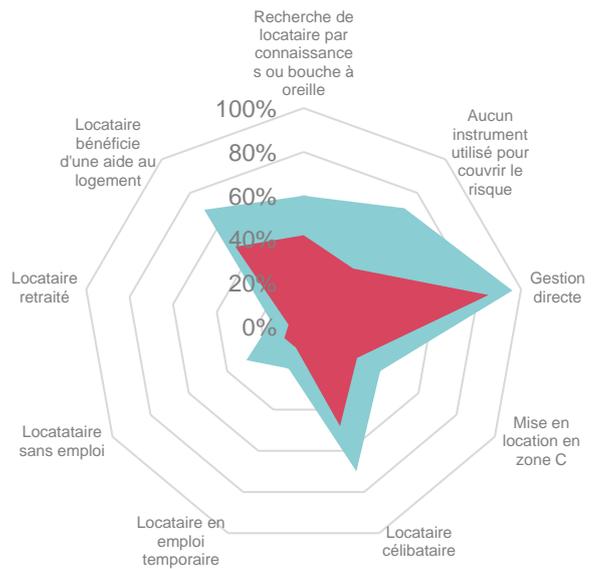
- Bailleurs qui couvrent le risque par une GLI ou par la gestion par un professionnel
- Ensemble des bailleurs enquêtés



- Bailleurs qui logent des étudiants et qui sécurisent les risques via une caution solidaire personne physique
- Ensemble des bailleurs enquêtés



- Bailleurs qui logent des locataires modestes bénéficiant d'une aide au logement
- Ensemble des bailleurs enquêtés



Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL

Note de lecture : pour chacun des profils, les modalités statistiquement supérieures à celles de l'ensemble des bailleurs sont représentées. Ainsi, sur le graphique ci-dessus représentant le premier profil (en haut à gauche), on lit que 49 % de ces bailleurs utilisent une GLI ; ce qui est significativement supérieur à la proportion d'ensemble (14 %). Dans le second profil (graphique en haut à droite), cette modalité n'étant pas significativement supérieure à la moyenne, elle n'est pas représentée. En revanche, on peut lire que 85 % de ces bailleurs utilisent une caution personne physique ; ce qui est significativement supérieur à la proportion d'ensemble (47 %).

Des bailleurs qui sécurisent par la sélection de locataires stables

Deux profils de bailleurs se distinguent par une sécurisation via la sélection de leurs locataires, en privilégiant les situations stables, tout en gérant leur bien en direct.

Cette catégorie regroupe des « petits bailleurs » qui possèdent généralement peu de biens en location et qui peuvent attacher une valeur affective au bien loué. Ce sont en effet majoritairement des bailleurs « inadvertants » (par référence au terme proposé par André Massot⁶) qui ont soit hérité, soit mis en location leur ancien logement après l'avoir quitté (après un divorce, un déménagement, etc.). Ce peut aussi être des bailleurs ayant investi pour leur retraite, dont l'investissement locatif peut être destiné à devenir leur résidence principale ([graphique 8](#)). Ces bailleurs peuvent donc avoir un rapport affectif au bien et souhaiter sélectionner un locataire rassurant.

Ces bailleurs ne se tournent pas plus fréquemment que la moyenne vers un outil de sécurisation spécifique. Ils sont également peu motivés par le dispositif global de sécurisation proposé lors de l'enquête. Cela peut être le signe d'un manque d'expérience dans la mesure où ils possèdent peu de biens ou d'une trop grande confiance dans leurs pratiques de sélection de locataires qu'ils jugent rassurants.

■ Des bailleurs louant leur ancienne ou leur future résidence principale

Ce profil regroupe des bailleurs ayant fréquemment conservé leur ancienne résidence principale à la suite d'une nouvelle acquisition (55 % de l'origine du bien contre 18 % dans l'ensemble) pour la mettre en location ou des bailleurs qui ont investi dans un bien afin de l'occuper au moment de leur retraite. Leur patrimoine locatif est souvent constitué d'un seul bien (94 % ont un seul bien à la location tandis que cette proportion est de 59 % dans l'ensemble). Étant donné la dimension affective de cette mise en location, du fait de l'attachement à l'ancienne ou à la future résidence principale, ces bailleurs tiennent plus souvent à garder la main sur le choix du locataire. Ainsi, leur mode de recherche privilégié est le bouche-à-oreille ou les connaissances (pour plus de la moitié d'entre eux, alors que seulement 42 % des bailleurs passent par ce biais dans l'ensemble). Cette indépendance lors de la sélection du locataire s'illustre par le fait qu'ils gèrent en direct leur location (95 % d'entre eux) et par leur faible motivation pour souscrire un dispositif global de sécurisation : 64 % d'entre eux ne souhaiteraient pas que leur locataire soit sélectionné par un tiers et 66 % ne plafonneraient pas leurs loyers ([tableau 1](#)). Leur faible expérience de bailleur est également un frein à la projection dans ce genre de dispositifs.

Par ailleurs, ces bailleurs se montrent plutôt plus exigeants et plus sélectifs qu'en moyenne. Ainsi, la stabilité professionnelle et la justification d'un contrat de travail sont des critères que ces bailleurs jugent plus souvent impératifs (respectivement 49 % contre 41 % dans l'ensemble et 57 % contre 44 %). En conséquence, 74 % des locataires qui louent à ces bailleurs occupent un emploi stable contre 60 % au total.

Généralement bailleurs d'un seul bien, ils peuvent, dès lors, être prêts à consacrer du temps à la recherche d'un locataire afin de sélectionner un ménage rassurant, stable et disposant de revenus permettant amplement de s'acquitter du loyer.

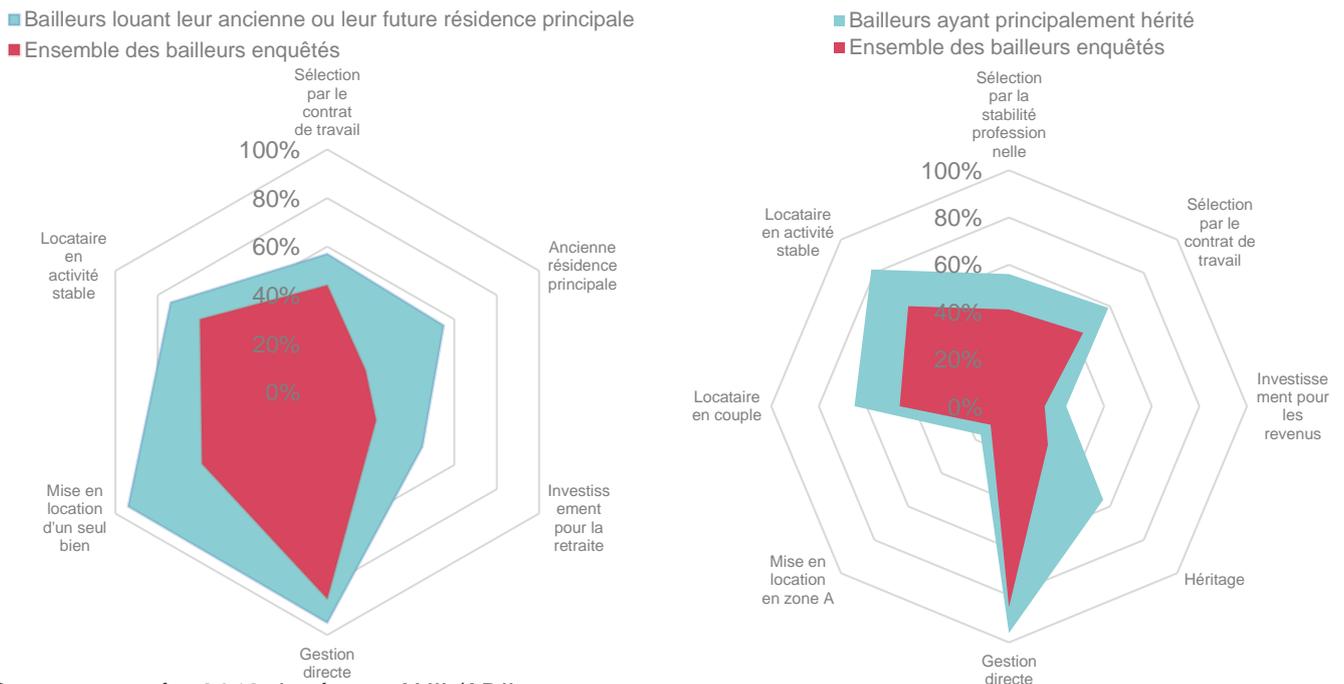
■ Des bailleurs ayant principalement hérité

Pour ces bailleurs, l'origine du bien est un héritage dans 56 % des cas (contre 23 % au global) ou constitue un placement permettant d'en obtenir un revenu. Ils possèdent généralement un ou deux biens (90 % d'entre eux contre 80 % dans l'ensemble). Comme les précédents bailleurs, ceux-ci cherchent à sélectionner un candidat stable pour leur logement. Ils demandent plus fréquemment qu'en moyenne le respect impératif de plusieurs critères par les candidats : ils doivent être stables professionnellement (56 % contre 41 %) et doivent présenter un contrat de travail (59 % contre 44 %). Étant donné leurs critères de sélection exigeants, les locataires qu'ils logent ont des profils solvables sur le long terme au regard de leur composition (65 % de couples contre 46 % dans l'ensemble) ou de leur statut dans l'emploi (82 % de leurs locataires occupent un emploi stable contre 60 % au total).

Ces bailleurs ne cherchent pas spécifiquement à sécuriser les risques locatifs autrement que par leur sélection et ne souhaitent pas déléguer la gestion (96 % d'entre eux gèrent en direct) ou la sélection, y compris en contrepartie d'une sécurisation complète. Ainsi, 69 % d'entre eux répondent ne pas souhaiter que leur locataire soit sélectionné par un tiers et la même proportion ne souhaite pas pratiquer un loyer plafonné ([tableau 1](#)).

⁶ [La situation du logement dans six pays d'Europe. Allemagne, Espagne, France, Italie, Pays-Bas, Royaume-Uni.](#) André Massot, Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région d'Île-de-France, novembre 2007.

Graphique 8. Caractéristiques des bailleurs qui sécurisent par la sélection de locataires stables



Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL

Des bailleurs plus souples dans la sélection qui diluent le risque d'impayés entre plusieurs biens

Comme les précédents, ces bailleurs sont dans une approche moyenne par rapport aux produits de sécurisation et n'ont pas de comportement spécifique sur des marchés « cibles » de locataires. Au sein de cette catégorie, deux profils de bailleurs sont regroupés car ils sont caractérisés par une moindre sélection et sont généralement multipropriétaires. Ces bailleurs se différencient également du fait qu'ils aient ciblé une stratégie d'investissement précise. Les premiers d'entre eux ont investi pour générer des revenus au cours de leur retraite, les seconds pour se constituer un patrimoine à terme (graphique 9). Certains peuvent être confrontés à la réalité des marchés, et adaptent leur niveau d'exigence aux candidats rencontrés, d'autres peuvent chercher à générer des économies en ne rémunérant pas d'intermédiaire pour déléguer la sélection de locataires, la gestion ou le risque, tout en ayant la faculté à diluer le risque.

Par rapport aux bailleurs du groupe précédent qui sélectionnent des locataires selon leur stabilité professionnelle et leurs ressources, ces derniers sont plus souples quant aux exigences de sélection. Ils sont *a priori* plus au fait des solutions de sécurisation (car plus expérimentés), mais ne les utilisent pourtant pas plus. En effet, soit les candidats locataires ne présentent pas nécessairement les caractéristiques adéquates aux différents dispositifs, soit ces bailleurs ne souhaitent pas rémunérer la sécurisation du risque. De même, ces bailleurs sont globalement moins sensibles à l'innovation proposée pour un dispositif global de sécurisation (tableau 1).

■ Des bailleurs qui ont investi dans plusieurs biens pour leur retraite

Ce profil comprend des bailleurs qui ont choisi d'investir dans le but de générer des revenus pour leur retraite (c'est le cas de 81 % d'entre eux contre 23 % en moyenne). Ces bailleurs ne sont toutefois pas nécessairement retraités, bien que plus âgés qu'en moyenne (52 % d'entre eux ont plus de 60 ans contre 40 % dans l'ensemble). Ils ont pu, en effet, anticiper leur investissement afin que l'exploitation de ce dernier devienne excédentaire au moment de leur retraite (en contractant un emprunt bancaire courant jusqu'à l'âge de leur retraite par exemple).

Ces bailleurs possèdent généralement plusieurs biens (deux ou plus dans 90 % des cas alors que cette proportion est de 42 % dans l'ensemble). Ils louent quasi systématiquement en direct (dans 96 % des cas). Enfin, ces bailleurs recherchent leurs locataires plutôt via des petites annonces internet (59 % contre 47 % dans l'ensemble). Pour ces bailleurs expérimentés, la bonne impression constitue le principal critère de sélection (impératif pour 59 % d'entre eux).

Ces bailleurs sont peu sélectifs et ne sécurisent pas les risques via un outil spécifique. Ils sont également indifférents vis-à-vis du dispositif global de sécurisation proposé. Pour ces bailleurs, l'enjeu de sélection est moindre étant donné leur expérience en la matière.

■ Des bailleurs qui ont investi pour le patrimoine

Comme le précédent, ce profil est clairement caractérisé par l'orientation d'investissement prise par les bailleurs qu'il regroupe : 81 % de ces derniers ont choisi d'investir pour se constituer un patrimoine (pour un taux moyen de 21 %). En outre, 40 % d'entre eux ont choisi le régime de location vide avec avantage fiscal, soit bien plus que la proportion moyenne de 7 %. Leur patrimoine locatif se situe à 47 % en zone B2 éligible à ce type de dispositifs tandis que la proportion moyenne de biens situés en B2 dans l'enquête est de 29 %.

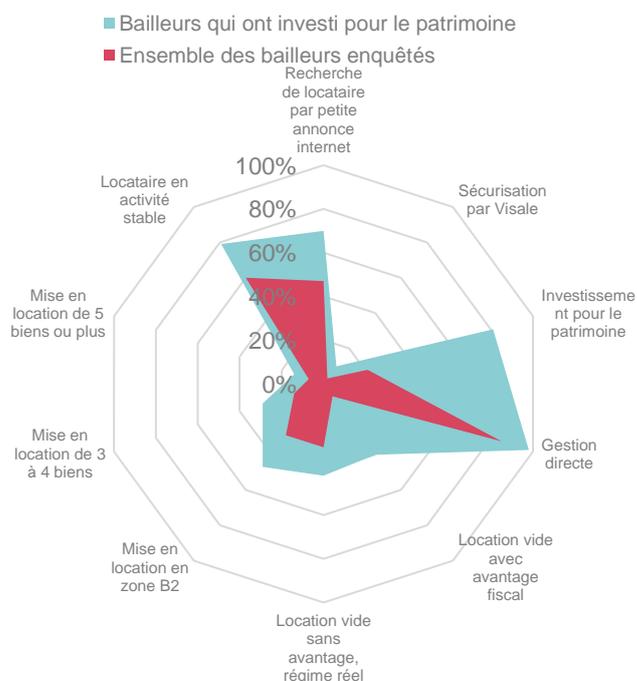
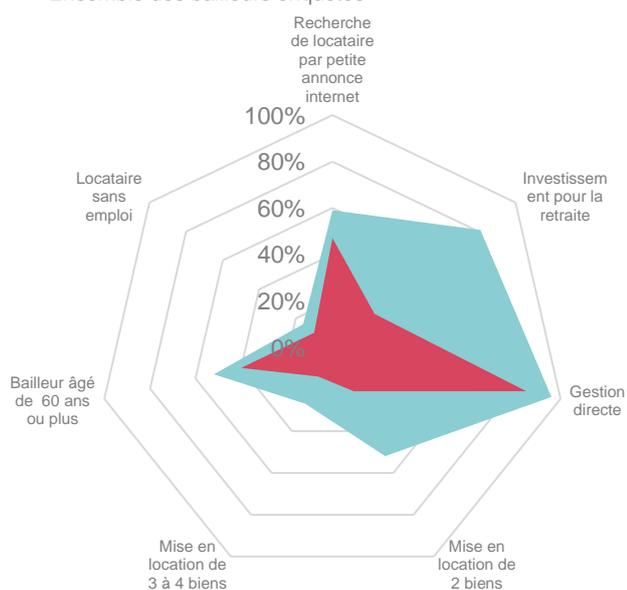
Ces bailleurs présentent une expérience forte, caractérisée par le fait qu'ils possèdent plusieurs biens (43 % d'entre eux possèdent trois biens ou plus tandis que cette proportion est de 21 % au global) ; biens dont ils ne délèguent presque jamais la mise en location (98 % gèrent en direct contre 85 % dans l'ensemble). En outre, leur recherche de locataire s'effectue massivement par petites annonces passées par internet (70 % contre 47 % pour l'ensemble).

Ces bailleurs logent régulièrement des locataires en activité stable (79 % d'entre eux contre 60 % dans l'ensemble). Dans cette catégorie, 10 % des bailleurs utilisent Visale (soit 7 points de plus que la moyenne) et justifient cette utilisation par une proposition fréquente du candidat locataire de passer par ce dispositif (18 %). Sa gratuité constitue également un argument souvent cité (28 %).

Ces bailleurs se montrent volontaires sur l'option de plafonnement des loyers proposée dans un dispositif global de sécurisation (37 % d'entre eux contre 18 % au global). Ils sont, de fait habitués à ce type de contrepartie : les dispositifs locatifs d'incitation fiscale supposent déjà le plafonnement des loyers pendant une certaine durée.

Graphique 9. Caractéristiques des bailleurs plus souples dans la sélection qui diluent le risque d'impayés entre plusieurs biens

- Bailleurs qui ont investi dans plusieurs biens pour leur retraite
- Ensemble des bailleurs enquêtés



Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL

Des bailleurs indécis par rapport à un produit global de sécurisation

Ce profil regroupe des bailleurs qui ont des caractéristiques relativement moyennes quant à leurs pratiques de sélection et de sécurisation, ainsi que leurs caractéristiques. En fait, ils se distinguent par leur opinion indécise sur un dispositif global de sécurisation ([tableau 1](#)).

En outre, ces bailleurs sont peu sélectifs et ne cherchent pas à sécuriser les risques via un outil spécifique. Ils ne semblent pas particulièrement préoccupés par la sécurisation des risques car ils peuvent présenter une plus faible aversion au risque locatif que les bailleurs présentés précédemment. Ils sont, pour cette raison, indécis quant à leur intérêt pour un dispositif global de sécurisation. La majorité d'entre eux ne sait pas s'ils sont prêts à accepter que leur locataire soit sélectionné par un tiers (74 % contre 17 % dans l'ensemble) ou par Action Logement (88 %

ne savent pas contre 25 % dans l'ensemble) ou à pratiquer un loyer plafonné (69 % contre 19 % de « ne sait pas » au global pour cette question). Ces bailleurs pourtant assez expérimentés seraient peut-être plus enclins à s'exprimer et à donner une opinion positive sur la question en ayant davantage d'informations sur le dispositif en amont.

	Sélection du locataire par un tiers			Sélection du locataire par Action Logement			Loyer plafonné		
	Oui	Non	Nsp*	Oui	Non	Nsp*	Oui	Non	Nsp*
Bailleurs se positionnant sur un marché spécifique et adoptant un outil de sécurisation adapté									
Bailleurs qui couvrent le risque par une GLI ou par la gestion par un professionnel	69%	18%	7%	24%	42%	23%	24%	52%	14%
Bailleurs qui logent des étudiants et qui sécurisent les risques via une caution personne physique	16%	62%	16%	14%	59%	19%	13%	61%	21%
Bailleurs qui logent des locataires modestes bénéficiant d'une aide au logement	30%	52%	6%	27%	48%	12%	20%	57%	11%
Bailleurs qui sécurisent par la sélection de locataires stables et solvables									
Bailleurs louant leur ancienne ou leur future résidence principale	17%	64%	10%	18%	56%	16%	13%	66%	12%
Bailleurs ayant principalement hérité	16%	69%	6%	16%	62%	10%	13%	69%	9%
Bailleurs plus souples dans la sélection qui diluent le risque d'impayés entre plusieurs biens									
Bailleurs qui ont investi dans plusieurs biens pour leur retraite	25%	50%	18%	27%	46%	20%	24%	57%	14%
Bailleurs qui ont investi pour le patrimoine	23%	57%	15%	25%	45%	24%	37%	43%	15%
Bailleurs indécis par rapport à un produit global de sécurisation									
Bailleurs indécis par rapport à un produit global de sécurisation	12%	14%	74%	9%	3%	88%	7%	21%	69%
Ensemble des bailleurs enquêtés									
Ensemble des bailleurs enquêtés	26%	49%	17%	20%	46%	25%	18%	55%	19%

Tableau 1 : motivations des bailleurs pour les différentes options du dispositif global de sécurisation

Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL

* Ne sait pas

Encadré 6 : des intérêts différenciés par profil pour un dispositif global de sécurisation

Au cours de l'enquête, la motivation des bailleurs pour un autre dispositif de sécurisation des rapports locatifs a été testée. Il s'agissait de présenter un dispositif global de sécurisation (paiement du loyer, indemnisation des dégradations, procédures contentieuses) en contrepartie d'un loyer plafonné pour des locataires salariés sélectionnés par un organisme tiers comme Action Logement (questionnaire en [annexe 1](#)).

Il ressort de cette étude que l'intérêt pour ce produit est d'autant plus marqué que les bailleurs sont expérimentés, qu'ils soient multipropriétaires ou spécialisés sur un marché donné et sécurisés par l'outil ad hoc (étudiants, ménages précaires, ...). Ces bailleurs associent déjà une tactique de sélection et de couverture du risque : ils envisagent plus volontiers l'utilisation de l'outil proposé lors de l'enquête.

Les bailleurs focalisés sur la stabilité professionnelle et les revenus lors de la sélection présentent quant à eux fréquemment moins d'intérêt pour ce dispositif. Leur manque d'expérience ou leur trop grande confiance dans leurs pratiques de sélection de locataires peuvent constituer des freins à l'acceptation d'un dispositif innovant pour eux.

Néanmoins, au sein de chaque groupe, des bailleurs peuvent être intéressés par des produits de sécurisation institutionnels couvrant des candidats « hors marché » ou hors de leur cible de locataires habituelle. Ainsi, en totalisant la part de bailleurs indécis ou intéressés par rapport au dispositif, environ 40 % de l'ensemble des bailleurs interrogés présentent un intérêt potentiel pour chacune des options proposées ([tableau 1](#)). Parmi les bailleurs qui sécurisent par la sélection de locataires stables et solvables, cette proportion atteint environ un quart. Elle dépasse systématiquement 30 % dans les trois profils de bailleurs qui logent des profils de locataires spécifiques et qui adaptent leurs méthodes de sécurisation et 40 % pour les deux profils de bailleurs plus souples dans la sélection qui diluent le risque d'impayés par la taille de leur portefeuille de biens.

Annexes

Annexe 1 : questionnaire

Les bailleurs rencontrés en ADIL : motivations et choix de produits de sécurisation locative

Merci de remplir ce questionnaire pour le logement objet de la consultation qui a motivé votre venue à l'ADIL, uniquement pour un logement loué à titre de résidence principale (loué vide ou meublé).

1) Comment avez-vous recherché votre locataire actuel (ou votre dernier locataire) (plusieurs réponses possibles) :

- Auprès de vos connaissances
- Par le bouche à oreille
- Par une petite annonce sur un site internet spécialisé
- Par une petite annonce sur support papier (dans la presse locale, dans un lieu public...)
- Par le biais d'un professionnel de l'immobilier (agent, administrateur de biens, notaire)
- Autre. Préciser :

2) Quels critères examinez-vous de façon systématique pour retenir un candidat ? (mettre une croix pour chaque ligne) :

	Impérativement	De préférence	Ce n'est pas un critère pour vous
Disposer a minima de 2 mois de loyer comme ressources mensuelles			
Disposer a minima de 3 mois de loyer comme ressources mensuelles			
Avoir une situation professionnelle stable (CDI confirmé, fonctionnaire retraité)			
Avoir un contrat de travail			
Vous donner une bonne impression lors de la visite			
Avoir une bonne appréciation par l'agent immobilier			
Avoir une caution personnelle solvable			
Autre .Préciser :			

Aucun critère de façon systématique, c'est en fonction du candidat :

3) Quelles pièces justificatives avez-vous demandé avant de donner votre accord à votre locataire actuel (ou votre dernier locataire) ?

- Pièces d'identité : oui non
- Justificatifs de revenus : oui non
- quittance(s) de loyer du précédent logement : oui non
- Autre(s). Précisez :

4) Quel(s) instrument(s) de couverture du risque d'impayé connaissez-vous ou utilisez-vous ?

	Assurance de loyers impayés :	Cautions solidaire d'une personne physique	Visale (dispositif d'Action Logement)
utilisé actuellement ou pour le dernier locataire			
utilisé par le passé			
jamais utilisé mais compte l'utiliser pour le prochain locataire			
connait le principe mais n'utilise et n'utilisera pas			
connait de nom			
ne connait pas			

J'utilise un autre instrument. Si oui, lequel ?

Je n'utilise aucun instrument de couverture.

5) Principales raisons du choix du dernier mode de couverture utilisé concernant le locataire actuel du logement faisant l'objet de la consultation, ou du dernier locataire si le logement est vacant (mettre 1 croix par case pour chaque colonne concernée, plusieurs croix possibles par colonne) :

	Assurance de loyers impayés :	Cautions solidaire personne physique	Visale (dispositif d'Action Logement)	Autre instrument
Facilité de mise en place				
Facilité d'activation en cas d'impayé				
Niveau de garantie élevé				
Coût avantageux				
Locataire incité à payer (par sa caution)				
Solution proposée par le locataire				
Choix ou prescription de l'agence				
Manque de solidité du dossier locataire				
Par habitude				
Autre				

6) Un autre dispositif de sécurisation des rapports locatifs pourrait consister à assurer une sécurisation complète (paiement du loyer, indemnisation des dégradations, procédures contentieuses) en contrepartie d'un loyer pratiqué sous un certain plafond pour des locataires salariés sélectionnés par un organisme tiers comme Action Logement.

Lors de votre prochaine mise en location, seriez-vous prêt à :

Accepter un locataire sélectionné par un tiers	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Ne sait pas	<input type="checkbox"/> Sans objet (ne relouera plus de biens)
Accepter un locataire sélectionné par Action Logement	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Ne sait pas	<input type="checkbox"/> Sans objet (ne relouera plus de biens)
Pratiquer un loyer plafonné	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Ne sait pas	<input type="checkbox"/> Sans objet (ne relouera plus de biens)

7) Informations sur le ou les titulaires du bail (ou des baux) pour le logement faisant objet de la consultation (ou le dernier à défaut) :

7-1) Type de ménage : célibataire en couple (marié, pacsé, concubinage)

Plusieurs personnes hors couples (colocation)

7-2) Activité principale : étudiant en activité stable

en emploi temporaire sans emploi retraité

7-3) Bénéficiaire(s) d'une aide au logement : Oui Non Ne sait pas

8) Origine du bien (un seul choix possible) :

Héritage Ancienne résidence principale Investissement pour retraite

Investissement pour constitution d'un patrimoine Investissement pour revenus

Investissement pour réduire les impôts

Autre. Préciser :

9) Mode de gestion du bien objet de la consultation (un seul choix possible) :

Directe Déléguée (bien mis en location et géré par un professionnel)

Mixte (un professionnel s'est occupé de la mise en location mais vous gérez vous-même les relations avec le locataire et la perception du loyer ou inversement).

10) Régime fiscal du bien objet de la consultation (un seul choix possible) :

Location louée vide sans avantage fiscal particulier, en micro-foncier

Location louée vide sans avantage fiscal particulier, en régime réel (sans micro-foncier)

location louée vide avec un avantage fiscal pour logement neuf (Périssol - Robien - Scellier - Scellier intermédiaire - Dufflot- Pinel...)

Location louée vide avec un autre avantage fiscal (Conventionnement Anah- Borloo ...)

Meublé micro BIC

Autre meublé

11) Localisation du bien objet de la consultation :

Code du département : Nom de la commune :

12) Nombre de biens en location (un seul choix possible) :

- 1
- 2
- 3 à 4
- 5 à 9
- 10 ou plus

Commentaire :

Merci de votre participation

Information relative à la protection des données :

Ces données, qui ne comportent pas d'identifiant vous concernant, seront utilisées uniquement par l'ADIL et l'ANIL, dans le cadre d'une étude sur les pratiques de sécurisation des bailleurs. Leur durée de conservation est de 5 ans.

Vous disposez d'un droit d'accès et de rectification pour les données vous concernant. Pour exercer ce droit ou avoir plus d'explications sur l'enquête, écrire à l'ADIL par mail :

Vous avez la possibilité d'introduire une réclamation auprès de la CNIL.

Cadre réservé à l'ADIL

Nom du conseiller :

Date et heure de la consultation :

La consultation a-t-elle porté sur la sécurisation locative ? oui non

Si oui, le questionnaire a-t-il été rempli avant ou après la consultation ? avant après

Annexe 2 : comparaison de l'enquête 2018 de l'ANIL avec l'ENL⁷

Profils des locataires

Type de locataire	Bailleurs enquêtés en ADIL	Ensemble du parc locatif privé
Célibataire	48%	55%
En couple	46%	42%
Colocation	6%	4%
Statut dans l'emploi du locataire	Bailleurs enquêtés en ADIL	Ensemble du parc locatif privé
Occupe un emploi	70%	63%
Etudiant	13%	6%
Sans emploi	10%	14%
Retraité	7%	17%
Titulaire du bail bénéficiaire d'aides au logement ?	Bailleurs enquêtés en ADIL	Ensemble du parc locatif privé
Oui	48%	34%
Non	34%	66%
Ne sait pas	18%	/

Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL

Profils des bailleurs

Mode de gestion	Bailleurs enquêtés en ADIL	Ensemble du parc locatif privé
Directe	85%	35%
Déléguée	15%	65%
Age du bailleur	Bailleurs enquêtés en ADIL	Ensemble du parc locatif privé
Moins de 40 ans	13%	13%
40 à 59 ans	47%	18%
60 ans ou plus	40%	69%
Nombre de biens loués par le bailleur	Bailleurs enquêtés en ADIL	Ensemble du parc locatif privé
1	59%	64%
2	21%	20%
3 à 4	14%	10%
5 à 9	5%	5%
10 ou plus	2%	1%

Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL

Utilisation de la caution personne physique

Mode de gestion	Bailleurs enquêtés en ADIL	Ensemble du parc locatif privé*
Directe	48%	39%
Déléguée	38%	45%
Ensemble	47%	41%

Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL - * Locataires du parc privé emménagés récents (- de 4 ans) ayant répondu qu'un parent ou un ami s'était porté caution pour leur bail en cours

⁷ L'Enquête nationale logement de l'Insee, qui existe depuis 1955, est la source statistique majeure pour décrire les conditions d'occupation des logements par les ménages. L'enquête de 2013 s'est déroulée entre juin 2013 et juin 2014, en France métropolitaine et dans les DOM sur un échantillon de 33 000 logements.

Annexe 3 : résultats complémentaires de l'enquête 2018 de l'ANIL

Type de ménage		
Célibataire	En couple	Colocation
48%	46%	6%

Activité du ménage				
Etudiant	Activité stable	Emploi temporaire	Sans emploi	Retraité
13%	60%	10%	10%	7%

Caractéristiques des locataires

Bénéficie d'aides au logement		
Oui	Non	NSP
48%	34%	18%

Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL

Origine du bien				
Héritage	Ancienne résidence principale	Investissement pour retraite	Investissement pour patrimoine	Investissement pour revenus
23%	18%	23%	21%	15%

Mode de gestion	
Directe	Déléguée
85%	15%

Caractéristiques des bailleurs

Régime fiscal			
Vide sans avantage, micro-foncier	Vide sans avantage, régime réel	Vide avec avantage fiscal	Meublé
50%	29%	7%	15%

Zone de tension de marché			
A	B1	B2	C
11%	32%	29%	28%

Nombre de biens			
1	2	3 à 4	5 ou plus
59%	21%	14%	7%

Age		
Moins de 40 ans	40-59 ans	60 ans et +
13%	47%	40%

Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL

Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL - * Faibles effectifs (<20)

		Ensemble	Origine du bien					Mode de gestion		Régime fiscal			
			Héritage	Ancienne résidence principale	Investissement pour retraite	Investissement pour patrimoine	Investissement pour revenus	Directe	Déléguée	Vide sans avantage, micro-foncier	Vide sans avantage, régime réel	Vide avec avantage fiscal	Meublé
Modes de recherche du locataire	Connaissances ou bouche à oreille	42%	50%	42%	43%	34%	40%	46%	18%	46%	40%	26%	42%
	Petite annonce internet	47%	38%	45%	50%	51%	53%	52%	16%	42%	51%	58%	58%
	Petite annonce papier	10%	11%	7%	10%	11%	9%	11%	3%*	11%	9%	6%	8%
	Agence immobilière	13%	15%	14%	10%	16%	13%	3%	72%	13%	15%	24%	8%
Critères de sélection impératifs	Dispose de revenus supérieurs à deux ou trois mois de loyer	50%	46%	53%	52%	54%	48%	48%	65%	50%	57%	52%	38%
	Stabilité professionnelle	41%	38%	45%	39%	46%	34%	38%	56%	42%	43%	44%	30%
	Contrat de travail	44%	42%	50%	44%	48%	38%	42%	59%	45%	51%	50%	30%
	Bonne impression	50%	49%	52%	53%	51%	46%	52%	39%	49%	54%	51%	51%
	Appréciation de l'agence immobilière	11%	11%	11%	10%	13%	13%	6%	43%	11%	12%	12%	8%
	Caution personnelle solvable	35%	31%	32%	39%	39%	33%	35%	34%	31%	36%	33%	46%
Pièces justificatives demandées	Pièces d'identité	82%	82%	81%	83%	84%	80%	81%	88%	80%	84%	86%	85%
	Justificatifs de revenus	82%	83%	82%	83%	82%	76%	80%	87%	83%	81%	83%	73%
	Quittances du logement précédent	51%	47%	51%	54%	57%	48%	48%	67%	48%	57%	67%	43%
Instrument de couverture utilisé actuellement	GLI	14%	12%	16%	13%	15%	16%	9%	42%	13%	15%	19%	10%
	Caution solidaire personne physique	47%	51%	42%	51%	47%	42%	48%	38%	45%	51%	42%	51%
	Visale	3%	3%*	1%*	4%*	4%*	3%*	3%	4%*	2%*	4%	6%*	3%*
	Aucun	35%	32%	40%	31%	33%	38%	39%	15%	39%	28%	32%	35%

Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL - * Faibles effectifs (<20)

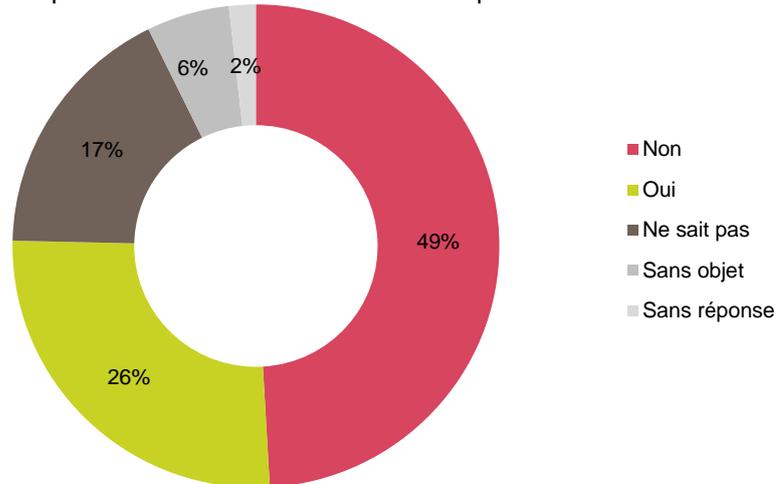
		Ensemble	Type de ménage locataire				Activité du ménage locataire				Bénéficiaires du logement		
			Célibataire	En couple	Colocation	Etudiant	Activité stable	Emploi temporaire	Sans emploi	Retraité	Moins de 40 ans	40-59 ans	60 ans et +
Modes de recherche du locataire	Connaissances ou bouche à oreille	42%	43%	41%	36%	34%	41%	49%	46%	45%	42%	44%	39%
	Petite annonce internet	47%	48%	45%	50%	60%	45%	53%	40%	33%	45%	48%	47%
	Petite annonce papier	10%	10%	8%	11%*	9%	10%	9%	9%*	13%	9%	10%	7%
	Agence immobilière	13%	11%	15%	13%*	6%*	17%	6%*	8%*	13%	15%	10%	19%
Critères de sélection impératifs	Dispose de revenus supérieurs à deux ou trois mois de loyer	50%	44%	56%	50%	38%	62%	36%	25%	46%	63%	40%	56%
	Stabilité professionnelle	41%	34%	48%	43%	23%	56%	13%	13%	40%	55%	29%	46%
	Contrat de travail	44%	38%	52%	39%	25%	60%	23%	18%	29%	57%	34%	50%
	Bonne impression	50%	50%	50%	51%	55%	50%	51%	49%	53%	52%	51%	50%
	Appréciation de l'agence immobilière	11%	9%	13%	11%*	7%	13%	7%*	8%*	12%*	14%	9%	12%
	Caution personnelle solvable	35%	36%	31%	55%	66%	35%	22%	21%	21%	35%	34%	35%
Pièces justificatives demandées	Pièces d'identité	82%	82%	82%	86%	89%	85%	75%	71%	72%	83%	82%	82%
	Justificatifs de revenus	82%	80%	82%	82%	78%	86%	78%	65%	84%	85%	78%	82%
	Quittances du logement précédent	51%	48%	53%	48%	40%	57%	46%	36%	48%	56%	47%	51%
Instrument de couverture utilisé actuellement	GLI	14%	12%	15%	16%	12%	17%	7%*	8%*	12%*	18%	10%	18%
	Caution solidaire personne physique	47%	48%	44%	62%	72%	48%	41%	32%	24%	46%	47%	44%
	Visale	3%	4%	3%	1%*	3%*	3%	4%*	2%*	3%*	3%*	4%	3%*
	Aucun	35%	35%	37%	21%	12%	31%	46%	57%	60%	32%	37%	34%

Modes de recherche du locataire	Connaissances ou bouche à oreille	42%	48%	37%	38%	50%	43%	40%	43%	33%	36%	42%	44%
	Petite annonce internet	47%	31%	47%	54%	47%	44%	50%	50%	56%	60%	47%	42%
	Petite annonce papier	10%	9%	9%	11%	10%	9%	12%	8%	12%*	5%*	8%	13%
	Agence immobilière	13%	16%	16%	12%	8%	14%	15%	10%	13%	11%	15%	13%
Critères de sélection impératifs	Dispose de revenus supérieurs à deux ou trois mois de loyer	50%	53%	55%	49%	44%	51%	55%	42%	46%	56%	53%	45%
	Stabilité professionnelle	41%	52%	43%	39%	33%	41%	47%	34%	31%	45%	41%	38%
	Contrat de travail	44%	53%	45%	43%	40%	46%	51%	37%	31%	48%	46%	40%
	Bonne impression	50%	55%	48%	50%	51%	46%	54%	55%	64%	57%	51%	49%
	Appréciation de l'agence immobilière	11%	12%	14%	11%	8%	11%	15%	9%	12%*	10%	11%	10%
	Caution personnelle solvable	35%	40%	40%	35%	26%	35%	35%	36%	36%	41%	35%	33%
Pièces justificatives demandées	Pièces d'identité	82%	87%	88%	82%	74%	80%	85%	83%	88%	80%	82%	81%
	Justificatifs de revenus	82%	85%	80%	80%	80%	83%	80%	76%	76%	81%	81%	80%
	Quittances du logement précédent	51%	51%	49%	51%	51%	51%	48%	52%	54%	54%	50%	49%
Instrument de couverture utilisé actuellement	GLI	14%	27%	14%	10%	10%	15%	16%	9%	11%*	19%	15%	10%
	Caution solidaire personne physique	47%	54%	48%	47%	41%	46%	47%	49%	52%	42%	49%	47%
	Visale	3%	6%*	2%*	4%	2%*	3%	2%*	5%*	7%*	4%*	4%	2%*
	Aucun	35%	11%	34%	38%	46%	35%	34%	34%	29%	34%	30%	40%

Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL - * Faibles effectifs (<20)

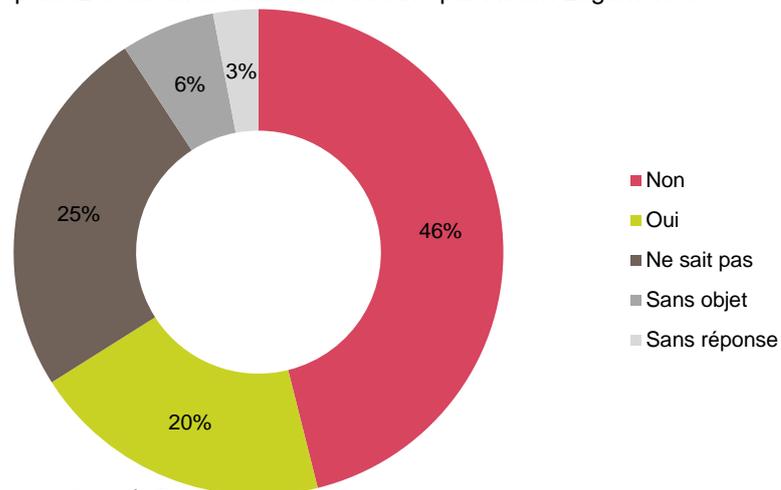
Annexe 4 : motivations pour un dispositif global de sécurisation

Accepteriez-vous un locataire sélectionné par un tiers ?



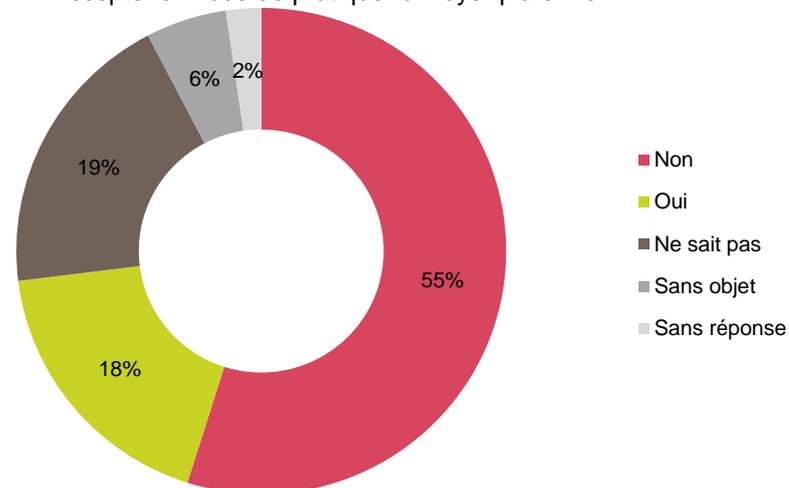
Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL

Accepteriez-vous un locataire sélectionné par Action Logement ?



Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL

Accepteriez-vous de pratiquer un loyer plafonné ?



Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL

Annexe 5 : caractéristiques des bailleurs par profils

Caractéristiques des bailleurs se positionnant sur un marché spécifique et adoptant un outil de sécurisation adapté

		Bailleurs qui couvrent le risque par une GLI ou par la gestion par un professionnel	Bailleurs qui logent des étudiants et qui sécurisent les risques via une caution personne physique	Bailleurs qui logent des locataires modestes bénéficiant d'une aide au logement	Ensemble des bailleurs enquêtés	
Nombre d'individus		313	173	347	2417	
Pratiques du bailleur	Modes de recherches	Connaissances ou bouche à oreille	13%	68%	60%	42%
		Petite annonce internet	10%		32%	47%
		Petite annonce papier	2%			10%
		Agence immobilière	86%	4%	1%	13%
	Critères de sélection	Deux ou trois mois de loyer	72%	32%	20%	50%
		Stabilité professionnelle	63%	18%	9%	41%
		Contrat de travail	66%	14%	9%	44%
		Bonne impression				50%
		Caution solvable		78%		35%
	Pièces justificatives	Appréciation agence immobilière	55%	5%	3%	11%
Pièces d'identité				60%	82%	
Instrument de couverture actuellement utilisé	Justificatifs de revenus			60%	81%	
	Quittances du logement précédent	71%	38%	30%	51%	
	Visale				3%	
	GLI	49%	8%	4%	14%	
Caractéristiques du bailleur	Origine du bien	Caution solidaire personne physique	35%	85%	23%	47%
		Aucun instrument	13%	5%	71%	35%
		Ancienne résidence principale				18%
		Investissement pour retraite			6%	23%
		Investissement pour revenus			25%	15%
	Mode de gestion	Héritage			36%	23%
		Investissement pour patrimoine				21%
	Régime fiscal	Déléguée	86%	6%	4%	15%
		Directe	14%	94%	96%	85%
		Meublé	6%	69%		15%
Vide avec avantage fiscal		13%	1%		7%	
Zone	Vide micro-foncier		16%		50%	
	Vide sans avantage, régime réel		14%		29%	
	A				11%	
	B1		54%		32%	
Nombre de biens	B2				29%	
	C	18%	8%	40%	28%	
	1				59%	
	2				21%	
Age du bailleur	3 à 4				14%	
	5 ou plus				7%	
Caractéristiques du locataire	Type de ménage	Moins de 40 ans			13%	
		60 ans ou plus			40%	
		En couple	59%	3%	26%	46%
	Activité du ménage	Célibataire	35%	66%	70%	48%
		En colocation		31%		6%
		Activité stable	77%	4%	24%	60%
		Emploi temporaire			20%	10%
		Sans emploi		1%	30%	10%
	Ménage bénéficie d'une aide au logement	Retraité		0%	15%	7%
		Etudiant	4%	90%		13%
OUI		36%	84%	70%	48%	
	NON		4%		34%	
	Ne sait pas	27%	11%	18%	18%	

Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL

Note de lecture : pour chacun des profils, les statistiques affichées sont significativement différentes (inférieures en rouge, supérieures en noire) de la moyenne (dernière colonne) avec un degré de confiance à 90 %. Ainsi, 49 % des bailleurs de la première colonne utilisent une GLI pour sécuriser les risques locatifs ; ce qui est significativement supérieur à la proportion d'ensemble (14 %).

Caractéristiques des bailleurs qui sécurisent par la sélection de locataires stables

		Bailleurs louant leur ancienne ou leur future résidence principale	Bailleurs ayant principalement hérité	Ensemble des bailleurs enquêtés	
Nombre d'individus		372	454	2417	
Pratiques du bailleur	Modes de recherches	Connaissances ou bouche à oreille		42%	
		Petite annonce internet		47%	
		Petite annonce papier		10%	
		Agence immobilière	2%	4%	13%
Critères de sélection	Deux ou trois mois de loyer		56%	50%	
	Stabilité professionnelle		59%	41%	
	Contrat de travail	57%		44%	
	Bonne impression			50%	
	Caution solvable			35%	
	Appréciation agence immobilière	4%		11%	
Pièces justificatives	Pièces d'identité			82%	
	Justificatifs de revenus			81%	
	Quittances du logement précédent			51%	
Instrument de couverture actuellement utilisé	Visale			3%	
	GLI			14%	
	Caution solidaire personne physique			47%	
	Aucun instrument			35%	
Caractéristiques du bailleur	Origine du bien	Ancienne résidence principale	55%	0%	18%
		Investissement pour retraite	45%	0%	23%
		Investissement pour revenus	0%	24%	15%
		Héritage	0%	56%	23%
		Investissement pour patrimoine	0%		21%
	Mode de gestion	Déléguée	5%	4%	15%
		Directe	95%	96%	85%
	Régime fiscal	Meublé		7%	15%
		Vide avec avantage fiscal	0%	1%	7%
		Vide micro-foncier		73%	50%
		Vide sans avantage, régime réel		20%	29%
	Zone	A		17%	11%
B1				32%	
B2				29%	
C				28%	
Nombre de biens	1	94%		59%	
	2	2%		21%	
	3 à 4	3%	7%	14%	
	5 ou plus	1%		7%	
Age du bailleur	Moins de 40 ans			13%	
	60 ans ou plus			40%	
Caractéristiques du locataire	Type de ménage	En couple		65%	46%
		Célibataire		30%	48%
		En colocation			6%
	Activité du ménage	Activité stable	74%	82%	60%
		Emploi temporaire			10%
		Sans emploi	4%	3%	10%
		Retraité			7%
	Etudiant	7%	3%	13%	
	Ménage bénéficie d'une aide au logement	OUI	37%	36%	48%
NON		44%	50%	34%	
Ne sait pas				18%	

Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL

Caractéristiques des bailleurs plus souples dans la sélection qui diluent le risque d'impayés entre plusieurs biens

			Bailleurs qui ont investi dans plusieurs biens pour leur retraite	Bailleurs qui ont investi pour le patrimoine	Ensemble des bailleurs enquêtés
Nombre d'individus			259	221	2417
Pratiques du bailleur	Modes de recherches	Connaissances ou bouche à oreille		29%	42%
		Petite annonce internet	59%	70%	47%
	Petite annonce papier				10%
	Agence immobilière	3%	2%	13%	
Critères de sélection	Deux ou trois mois de loyer				50%
	Stabilité professionnelle				41%
	Contrat de travail				44%
	Bonne impression				50%
	Bonne impression				50%
Caution solvable				35%	
Appréciation agence immobilière			5%	11%	
Pièces justificatives	Pièces d'identité				82%
	Justificatifs de revenus				81%
	Quittances du logement précédent				51%
Instrument de couverture utilisé	Visale			10%	3%
	GLI	7%	7%	14%	
	Caution solidaire personne physique				47%
	Aucun instrument				35%
Caractéristiques du bailleur	Origine du bien	Ancienne résidence principale		1%	18%
		Investissement pour retraite	81%	5%	23%
		Investissement pour revenus	0%	6%	15%
		Héritage	0%	7%	23%
		Investissement pour patrimoine	0%	81%	21%
	Mode de gestion	Déléguée	4%	2%	15%
		Directe	96%	98%	85%
	Régime fiscal	Meublé	6%	6%	15%
		Vide avec avantage fiscal		40%	7%
		Vide micro-foncier		12%	50%
	Zone	Vide sans avantage, régime réel	46%	42%	29%
		A		4%	11%
B1				32%	
B2			47%	29%	
Nombre de biens	C			28%	
	1	10%	33%	59%	
	2	52%		21%	
	3 à 4	27%	29%	14%	
Age du bailleur	5 ou plus		14%	7%	
	Moins de 40 ans	6%		13%	
	60 ans ou plus	52%		40%	
Caractéristiques du locataire	Type de ménage	En couple			46%
		Célibataire			48%
		En colocation		1%	6%
	Activité du ménage	Activité stable		79%	60%
		Emploi temporaire			10%
		Sans emploi	16%	4%	10%
		Retraité			7%
Ménage bénéficie d'une aide au logement	Etudiant	7%	2%	13%	
	OUI			48%	
	NON			34%	
	Ne sait pas			18%	

Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL

Caractéristiques des bailleurs indécis par rapport à un produit global de sécurisation

			Bailleurs indécis par rapport à un produit global de sécurisation	Ensemble des bailleurs enquêtés
Nombre d'individus			278	2417
Pratiques du bailleur	Modes de recherches	Connaissances ou bouche à oreille		42%
		Petite annonce internet	60%	47%
		Petite annonce papier		10%
		Agence immobilière	3%	13%
Critères de sélection	Deux ou trois mois de loyer		50%	
	Stabilité professionnelle		41%	
	Contrat de travail		44%	
	Bonne impression		50%	
	Caution solvable		35%	
Appréciation agence immobilière	4%	11%		
Pièces justificatives	Pièces d'identité		82%	
	Justificatifs de revenus		81%	
	Quittances du logement précédent		51%	
Instrument de couverture utilisé	Visale		3%	
	GLI		14%	
	Caution solidaire personne physique		47%	
	Aucun instrument		35%	
Caractéristiques du bailleur	Origine du bien	Ancienne résidence principale	11%	18%
		Investissement pour retraite	14%	23%
		Investissement pour revenus	27%	15%
		Héritage		23%
		Investissement pour patrimoine		21%
	Mode de gestion	Déléguée	4%	15%
		Directe	96%	85%
	Régime fiscal	Meublé		15%
		Vide avec avantage fiscal		7%
		Vide micro-foncier		50%
Vide sans avantage, régime réel			29%	
Zone	A		11%	
	B1		32%	
	B2		29%	
	C		28%	
Nombre de biens	1		59%	
	2		21%	
	3 à 4		14%	
	5 ou plus		7%	
Age du bailleur	Moins de 40 ans		13%	
	60 ans ou plus		40%	
Caractéristiques du locataire	Type de ménage	En couple		46%
		Célibataire		48%
		En colocation	2%	6%
	Activité du ménage	Activité stable		60%
		Emploi temporaire		10%
		Sans emploi		10%
Retraité			7%	
Ménage bénéficie d'une aide au logement	Etudiant		13%	
	OUI		48%	
	NON		34%	
	Ne sait pas	28%	18%	

Source : enquête 2018 du réseau ANIL/ADIL

Annexe 6 : bibliographie

[The profile of UK private landlords. Council of mortgage lenders, décembre 2016](#)

[Sécurisation locative dans le parc privé : 20 ans d'enseignements entre expérimentation, mise en question et innovation. Elodie Vanackère, politiquedulogement.com, octobre 2016.](#)

[La situation du logement dans six pays d'Europe. Allemagne, Espagne, France, Italie, Pays-Bas, Royaume-Uni. André Massot, Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région d'Île-de-France, novembre 2007.](#)

[Les conditions d'accès au parc locatif privé. Étude ANIL, avril 1995.](#)

[Les conditions d'accès au parc locatif privé. Étude ANIL, janvier 2004.](#)

[L'accès au logement locatif privé. Étude ANIL, novembre 2009.](#)

[Les propriétaires bailleurs privés. Anne Laferrère, miméo, 1998.](#)

[Bailleurs et risques locatifs. Étude ANIL, juillet 2000.](#)

[Le parc privé dans l'enquête nationale logement 2006. Etude ANAH, 2009.](#)

[Le parc locatif privé et ses bailleurs en 2013. Étude ANIL, juillet 2016.](#)

[La valeur ajoutée du conseil en ADIL : restitution du dépôt de garantie. Étude ANIL, mars 2018.](#)

[La valeur ajoutée du conseil en ADIL : impayés en précontentieux. Étude ANIL, septembre 2018.](#)

Retrouvez toutes nos publications sur notre site internet

HABITAT ACTUALITÉ



Ce bulletin bimestriel fait le point sur l'actualité du secteur du logement : études, propositions, projets et évolution de la réglementation, jurisprudence...

[Consulter tous les « Habitat Actualité »](#)

PUBLICATIONS

Analyses juridiques

Jurisprudence

Études & Éclairages

Indicateur des taux

Notre expertise à votre service

Le réseau des ADIL vous apporte une information complète, neutre et gratuite sur toutes les questions de logement !



Votre ADIL

Le réseau des observatoires locaux des loyers pour connaître les niveaux des loyers du parc privé.



OBSERVATOIRES
DES LOYERS.ORG

