

### **Le marché de l'assurance des loyers impayés poursuit son développement**

*«Les propriétaires bailleurs se divisent en deux grands groupes : les particuliers qui gèrent eux-mêmes leurs biens en location et qui représentent 50 à 55% du marché et ceux qui ont confié leurs biens en gestion, explique Jean-Luc Rousselet, chargé des sinistres loyers impayés à la Macif. Notre vecteur de vente demeure l'administrateur de biens, autrement dit les agences immobilières, dont la mission est de faire en sorte de proposer ce genre de garantie à l'assuré».*

Les premiers contrats de type loyers impayés sont très anciens. Ils existent depuis 1991 chez le groupe Atlantide (qui appartenait alors à la Macif). Mais, en réalité le développement de ces contrats n'a été initié qu'en 1994-1995 et l'essor sur le portefeuille Macif n'a été ressenti qu'en 2000.

**Suite page 10**



## Le marché de l'assurance des loyers impayés poursuit son développement

Très concurrentiel, bien qu'il ne soit composé que de quelques acteurs, le marché de l'assurance des loyers impayés prend de l'essor. Depuis mi-2007, un autre dispositif, la Garantie des Risques Locatifs, GRL, a fait son apparition pour aider les investisseurs à mieux louer.

*Suite de la page 1*

Il s'agit d'un marché très concurrentiel même si peu d'acteurs y sont présents.

«Nous enregistrons de plus en plus de signatures de contrats. Nous détenons

environ 40% de part de marché dans le secteur des administrateurs de biens», poursuit Jean-Luc Rousselet.

*La Macif détient environ 40% de PdM dans le secteur des administrateurs de biens*

Aujourd'hui, le portefeuille loyers impayés de Macifilia, filiale de la Macif, atteint les 19 mil-

lions d'euros. Macifilia, réputée comme étant leader sur le marché des administrateurs de biens, dispose d'une équipe commerciale qui épaula sur le terrain par le biais de formations, les courtiers et les agences immobilières.

### La DAS a investi le marché il y a trois ans

De son côté, DAS, société spécialisée dans la protection juridique et l'assurance des pertes pécuniaires (groupe MMA), commercialise ce type de garanties depuis trois ans seulement, bien que ces couvertures ne soient pas nouvelles sur le marché.

«Elles existent depuis 10-15 ans mais n'ont jamais été vraiment diffusées dans la mesure où les propriétaires y étaient peu

sensibles et les agents ne les proposaient pas systématiquement», explique Olivier Gallais, directeur marketing et commercial à la DAS.

La société dispose de plusieurs solutions.

«Comme le TBI (Tranquillité Bailleur Intégral), vendu par courtage et par les agents MMA, pour le propriétaire qui veut couvrir les loyers impayés et les pertes pécuniaires dues au départ prématuré du locataire (sans respect du délai de préavis). Nous couvrons bien sûr également la protection juridique du propriétaire en cas de litige né de sa qualité de propriétaire bailleur», poursuit le directeur marketing et commercial.

### Pour Ineas, l'assurance loyers impayés demeure une niche

Pour Dalila Bey, chargée de projet mar-

### La Garantie loyers impayés, un nouveau dispositif pour aider les propriétaires bailleurs

Le Pass-GRL (Garantie loyers impayés) est un dispositif mis en place par l'Etat, l'UESL (Union d'économie sociale pour le logement), les partenaires sociaux du 1% Logement, qui s'inscrit dans le cadre des lois Borloo destinées à favoriser l'accès au logement locatif du plus grand nombre.

A l'horizon 2010, les partenaires sociaux du 1% Logement tablent sur 2 millions de contrats Pass-GRL. Pour bénéficier du dispositif, l'aspirant locataire va demander un Pass-GRL. Le propriétaire bailleur pourra alors souscrire une assurance loyers impayés avec un tarif très compétitif, car l'UESL et l'Etat apportent leur caution. Le contrat de base est un contrat normé dont les termes ont été fixés par l'Etat. Le système est destiné à lever les inquiétudes des propriétaires et à les encourager à louer.

### La DAS assureur signataire de la convention GRL Gestion

«Certaines personnes ne peuvent pas avoir accès à la location du fait des garanties demandées par les bailleurs. C'est notamment le cas si l'aspirant locataire est en CDD, intérimaire ou chômeur», explique Olivier Gallais, directeur marketing et commercial à la DAS. La filiale de MMA a signé une convention avec GRL Gestion (SAS filiale à 100% de l'UESL) mi-2007. «Nous avons opté pour la création d'un contrat complémentaire pour que cela reste très simple pour le client. Nous sommes en train de bâtir d'autres garanties pour faire évoluer cette offre», annonce la DAS. La société porte le produit pour les différentes sociétés du groupe MMA et le distribue depuis fin mai 2007 sous la marque MMA par les agents et sous la marque DAS pour ses courtiers et partenaires grands comptes. Afin de compléter les garanties du contrat Pass-GRL, une protection juridique est incluse. La commercialisation a démarré très doucement : 50 à 100 contrats ont été vendus depuis juillet 2007.

De son côté, la Macif affirme être en discussions à ce jour avec GRL Gestion, mais annonce n'avoir pas signé la convention. «Nous attendons la sortie de deux décrets sur les conditions de l'intervention de l'Etat et sur le mécanisme de compensation pour réellement appréhender les choses», conclut Jean-Luc Rousselet.



keting chez Ineas, «*la garantie loyers impayés est un produit de niche, qui découle d'une demande de la part de nos assurés et qui est également motivé par le contexte de croissance du marché immobilier*». Le courtier diffuse via son site Internet depuis près de deux ans l'assurance Loyers Garantis d'April Assurances. Le site permet au client d'éditer une demande d'adhésion et d'accéder à l'ensemble des conditions générales du contrat. Pour toutes demandes relatives à cette garantie, le client a la possibilité de «*chatter*» avec des conseillers ou d'être rappelé gratuitement, à tout moment. «*Auparavant, nous proposons un autre produit, le Pack Bailleur d'Ineor, filiale du Gan Eurocourtage. Nous avons fait évoluer notre offre et avons adopté le produit d'April Assurances car la simplicité de cette offre est plus adaptée aux prospects. Loyers Garantis affiche une tarification simple équivalente à 4% du montant des loyers, charges comprises*», indique Dalila Bey.

De plus, ce produit est doté d'une garantie «*vacance locative*» qui est très appréciée des souscripteurs. «*En effet, il permet une prise en charge de trois mois de loyers en cas de vacance entre deux locataires. C'est un critère de souscription déterminant pour nos prospects, annonce-t-elle. La plupart des clients souscrivent à ce genre d'assurance afin de sécuriser leur investissement locatif (investissement Robien). En effet, le remboursement de leur prêt immobilier est conditionné par le bon paiement des loyers*».

En outre, la cotisation relative à cette garantie est déductible, en grande partie, des revenus fonciers. Le propriétaire sécurise ainsi le remboursement de son bien locatif, à moindre coût. Même analyse pour Jean-Luc Rousselet, Macif : «*Les différents dispositifs qui se sont succédés au niveau de la défiscalisation y sont pour beaucoup dans l'augmentation des ventes d'assurances.*» ■