

Comment les 2/3 pièces meublés déséquilibrent le marché locatif parisien

Alors que le marché locatif parisien est unanimement décrit comme « sous extrême tension », il démontre également un décalage profond entre perception et réalité. Le marché parisien n'est pas simplement sous tension, il est déséquilibré. Notamment sur les 2 et 3 pièces meublés qui représentent aujourd'hui 76 % des annonces disponibles pour ce type de biens, selon les données observées par Imodirect.

« Nous observons un phénomène contre-intuitif : dans un marché parisien en tension, des biens meublés conformes au plafonnement légal restent en ligne plusieurs semaines sans trouver preneur. Ce n'était pas le cas il y a encore deux ans », analyse **Arnaud Hacquart**, président d'Imodirect.

D'un côté, les propriétaires sont convaincus d'évoluer dans un environnement extrêmement tendu, où tout bien correctement positionné trouverait preneur quasi immédiatement. De l'autre, de nombreux locataires expriment des difficultés croissantes à accéder aux logements correspondant réellement à leurs attentes — en particulier des 2 ou 3 pièces loués vides, permettant une installation durable.

Entre retour massif des biens Airbnb et évolution des arbitrages locataires

Pour Arnaud Hacquart, ce phénomène est le fruit de 2 phénomènes.

En premier lieu, le durcissement progressif de la réglementation sur la location saisonnière, a entraîné le retour sur le marché de la location longue durée « traditionnelle » d'une partie significative des logements auparavant exploités en courte durée.

Ces biens présentent plusieurs caractéristiques communes : ils ont tous une surface optimisée (2/3 pièces), un ameublement standardisé associé à un niveau de prestation élevé et un montant de loyer aligné sur le plafond réglementaire.

Résultat : une offre abondante, homogène... et concurrentielle.

De l'autre côté, la demande évolue. À partir d'un budget de 1 500 € à 1 800 € mensuels, les candidats à la location longue durée ne recherchent plus nécessairement du « clé en main ».

« Quand un ménage s'engage pour plusieurs années, il souhaite souvent vivre avec ses propres meubles. Le meublé haut de gamme standardisé ne correspond pas toujours à cette projection résidentielle », observe Arnaud Hacquart.

Dans ce contexte, respecter le plafond des loyers ne suffit plus à assurer une relocation rapide. Sur ce segment précis, Imodirect constate qu'il faut souvent positionner le loyer entre 5 et 10 % sous le plafond pour retrouver un rythme de location fluide.

Contact presse

Galivel & Associés – Carol Galivel / Valentin Eynac

Tel. 01 41 05 02 02 / Port. 06 09 05 48 63 – galivel@galivel.com / www.galivel.com

Nécessaires réalignements de l'offre et de la fiscalité

Les propriétaires de ces biens doivent faire face à une double prise de conscience, et réaligner leur offre sur la demande.

Contrairement au modèle mis en place, il est nécessaire pour eux, s'ils veulent favoriser leur bien, de passer en location nue, et de réajuster le positionnement du loyer pour être compétitif.

En parallèle, ils bénéficieront d'un mode de location plus stable : le locataire reste souvent plusieurs années, ce qui est moins contraignant que la location meublée, et la délégation de la gestion peut leur permettre de s'assurer toutes les garanties financières nécessaires et le suivi ainsi que l'entretien de leur patrimoine sur cette période.

Mais l'enjeu dépasse la seule stratégie individuelle des bailleurs. Depuis plusieurs années, le différentiel de traitement entre location meublée et location nue a orienté massivement l'offre vers le meublé. Ce déséquilibre n'est pas neutre : il a contribué à raréfier les logements vides sur le marché parisien, alors même qu'ils correspondent aux besoins d'une part importante des ménages.

« Il est urgent de rééquilibrer les deux modèles. Le meublé et le non meublé doivent bénéficier d'un traitement fiscal cohérent, aligné vers le mieux-disant. Sans cela, l'offre continuera à se concentrer là où l'incitation est la plus forte, et non là où se situe la demande réelle », conclut Arnaud Hacquart.

À propos d'Imodirect

Lancée commercialement en 2018 par Arnaud Hacquart, Imodirect est une agence immobilière 100% en ligne, nationale, indépendante, dédiée à l'activité de recherche de locataire et de gestion locative. Dotée d'un réseau national de 300 Imoagents, elle s'adresse à tous les propriétaires bailleurs avec une offre professionnelle à des tarifs abordables et des services réalisés en toute transparence.

Plus d'informations sur www.imodirect.com

Contact presse

Galivel & Associés – Carol Galivel / Valentin Eynac

Tel. 01 41 05 02 02 / Port. 06 09 05 48 63 – galivel@galivel.com / www.galivel.com