

Du parcours du combattant du locataire aux angoisses du propriétaire : le marché locatif français au bord de la crise de nerfs



Selon un sondage réalisé par Opinionway pour Youse "Location : pourquoi est-ce si difficile de convaincre un propriétaire ? ", les questions relatives aux exigences de solvabilité pour une location seraient les principaux écueils rencontrés par les locataires.

Avec Olivier
Bazin

Atlantico : Cependant, celles-ci ne sont pas perçues de la même manière par les propriétaires et les locataires. Quelle sont leurs principales divergences d'appréciation sur ces points ?

Olivier Bazin : La principale divergence d'appréciation entre locataire et propriétaire sur la solvabilité, c'est la manière de l'évaluer. Bien sûr les locataires doivent prendre en compte la crainte majeure des propriétaires de perdre de l'argent, mais ils trouvent injustes que les propriétaires continuent d'appliquer des critères de sélections qui sont dépassés à leur yeux et qui ne correspondent plus à l'évolution de la société.

L'étude montre que trois propriétaires sur quatre continue de ne louer qu'à des personnes en CDI. Cela complique énormément la vie des locataires quand on sait par exemple que, plus de 80% des embauches se font en CDD et que le nombre de freelance a doublé dans les dix dernières années.

De même, on constate que 84% des propriétaires imposent aux locataires un revenu équivalent à trois fois le montant du loyer. L'enquête menée par OpinionWay pour Youse montre que c'est bloquant pour 60% des locataires.

Ce qui nous a frappé chez Youse, c'est de constater que les propriétaires ont conscience pour 71% d'entre eux de cette difficulté mais qu'ils n'ont pas vraiment de solutions alternatives. Seuls 25% de propriétaires se déclarent être d'accord pour adapter leurs exigences de solvabilité comparés alors que 53% des locataires le réclament.

C'est pour les réconcilier que Youse propose une approche de la solvabilité plus rationnelle et donc plus juste. Nous avons mis au point un algorithme d'analyse comportementale des données bancaire qui permet d'évaluer si le locataire est un bon payeur ou pas. Nous avons la conviction que le statut professionnel (CDI, Profession Libérale, Freelance, CDD...) n'est plus un critère pertinent pour déterminer la solvabilité des locataires. De même, nous prenons en compte le revenu du locataire avec une approche plus souple. Avec Youse, votre épargne et vos revenus variables sont pris en compte. Vous pouvez ainsi obtenir un garant pour des loyers qui sont seulement 2,5 fois supérieur au montant du loyer ; ce qui redonne de la marge de manoeuvre aux locataires face à l'augmentation des loyers.

Les exigences des propriétaires sont-elles trop élevées ou sont-elles en adéquation avec le niveau de risque pris, notamment en termes de loyers impayés ?

Les exigences des propriétaires ne sont pas trop élevées. Les inquiétudes des propriétaires sont légitimes alors qu'un propriétaire sur quatre a été confronté à une situation d'impayé ou de retard de paiement. Le vrai problème, c'est la manière de répondre à ces inquiétudes. Elle n'est plus adaptée aux locataires d'aujourd'hui. Rien ne démontre qu'un CDI paye mieux ses loyers qu'un entrepreneur. La variabilité des revenus n'est pas un signe de précarité. Lorsque nous avons imaginé notre offre YOUSE de garantie locative, nous avons été surpris de constater que les agents immobiliers eux même ont des difficultés à louer un appartement du fait de la nature de leur rémunération. Notre ambition chez Youse, c'est de donner les moyens au locataire de répondre à ces exigences avec le meilleur garant pour convaincre un propriétaire.

Quels sont les principaux enseignements à tirer des ces résultats, notamment dans un objectif de fluidification du marché ?

Il nous semble qu'un des éléments sur lequel on peut facilement agir pour faire changer les mentalités, c'est en faisant totalement disparaître la plus grande crainte du propriétaire : la perte financière. Avec Youse, le propriétaire bénéficie d'un garant institutionnel qui reverse le loyer date fixe pour lui éviter toute difficulté financière. Et en cas d'impayés, Youse rassure le propriétaire en s'engageant à lui verser jusqu'à 24 mois du loyer.

En agissant sur ce levier, on permet à ceux qui n'entrent pas dans les cases de rassurer les propriétaires pour les aider dans leur accès à la location.