

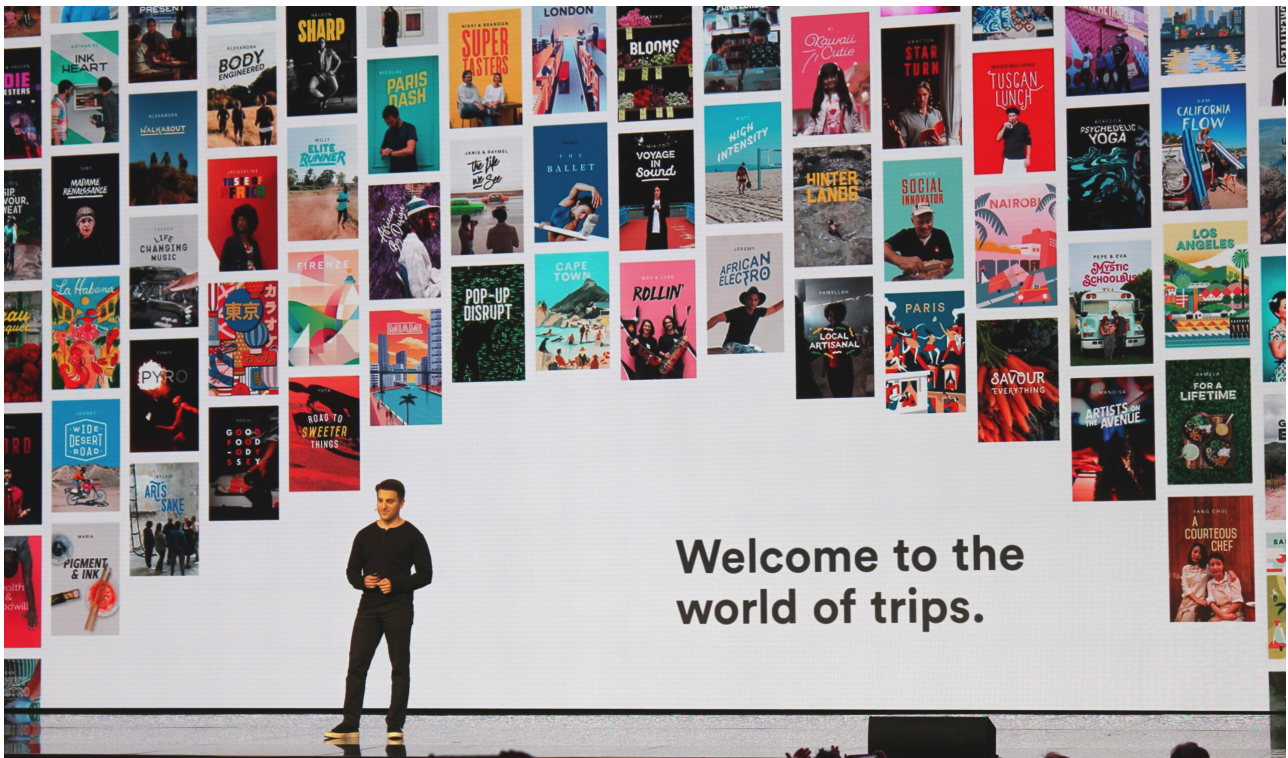
Le conflit de Paris avec Airbnb menace-t-il les conciergeries ?

L'explosion du marché de la location de courte durée a créé un marché parallèle de services aux propriétaires. Adossées à l'offre d'Airbnb ou à ses répliques, les startups de conciergerie vivent avec une épée de Damoclès au-dessus de la tête : celle d'une restriction sévère voire d'une interdiction pure et simple de leur poule aux oeufs d'or.

Temps de lecture : minute

13 février 2019

Optimisation. C'est le mot-clé pour ceux qui louent régulièrement un - ou plusieurs - biens immobiliers sur une plateforme de location de courte durée comme Airbnb. L'ouverture début 2012 du bureau parisien de la plateforme américaine et le succès qui s'en est suivi dans l'Hexagone ont créé un véritable marché de services à destination des propriétaires pour leur faciliter la vie. Dès 2013, des startups comme Bnbsitter se sont lancées sur le créneau.



À lire aussi

Au-delà du logement : comment Airbnb souhaite changer le monde du voyage

Le principe ? Prendre en charge à leur place tous les aspects peu gratifiants de la gestion d'une location, la plupart du temps en échange d'une commission ou via un système d'abonnement pour les loueurs les plus assidus. Côté propriétaire, c'est la sérénité assurée et la garantie d'une prestation sans accroc. De quoi doper sa note et présenter un profil attractif sur les plateformes de location.

Gérer l'annonce et optimiser les revenus

Premier écueil pour un propriétaire souhaitant mettre son bien en location sur une plateforme de location de courte durée : rédiger une annonce attrayante et jongler entre les demandes pour remplir son planning. Or, c'est justement ce que proposent un certain nombre de startups, à l'instar de WelKeys ou Tranquille Emile. Avec à la clé, l'argument de la satisfaction client : "vos voyageurs seront ravis", vante ainsi WeHost.

"*Une annonce cinq étoiles*", promet [BnbLord](#) qui met également en avant le fait que ses clients deviennent rapidement "Superhost", un statut qui permet à son annonce d'être davantage mise en avant sur Airbnb.

Certaines entreprises proposent aussi aux propriétaires de les aider à optimiser leurs revenus en modulant le prix de la nuitée en fonction de la demande et de la disponibilité d'autres logements. "*Notre algorithme de prix permet à votre annonce de générer 30% de revenus en plus*", avance [BnbLord](#) qui souligne également que "*diverses astuces et notre connaissance du référencement des plateformes nous permettent de faire ressortir votre annonce dans les résultats de recherche*". "*Nous optimisons régulièrement votre taux d'occupation et vos tarifs de location selon la saisonnalité et les événements locaux*", promet de son côté [Luckey Homes](#). De son côté, [HostnFly](#) a mis au point un algorithme qui permet d'estimer le revenu minimum qu'un propriétaire peut tirer de son bien.

Se libérer de l'intendance

Dialogue avec les clients, remise de clés, état des lieux, ménage, lessives... Des conciergeries de quartier ont essaimé à Paris, Lyon ou Bordeaux. Depuis [Bnbsitter](#), nombreux sont ceux à avoir flairé le marché en plein essor : [Airbnb Services](#), [Smart Flux](#), [Le Porteclefs](#). Ils soulagent les propriétaires de l'intendance liée à la location et rende celle-ci quasi invisible pour l'habitant des lieux. Preuve du dynamisme de ce marché très spécifique s'est lancé en 2016 le comparateur [Quel Concierge](#) qui met en concurrence les différents services de conciergerie par rapport aux attentes du propriétaire pour lui suggérer ceux qui correspondent le mieux à sa recherche, au meilleur tarif.

Face à cette saturation de l'offre, [At The Corner](#) a, lui, fait le choix de se positionner sur une niche. Le site met à disposition des "corners" dans des hôtels à proximité du logement Airbnb où les clients peuvent non

seulement chercher et déposer les clés mais aussi bénéficier d'un panel de services normalement réservés aux clients de l'hôtels : consigne à bagages ou petit déjeuner.

La menace réglementaire

Le marché a crû en même temps qu'Airbnb et les autres services de location de courte durée, c'est-à-dire de manière exponentielle... et, dans un premier temps, en-dehors de tout cadre réglementaire. Or, la volonté des acteurs politiques de réglementer le secteur ne fait plus aucun doute et laisse planer le doute sur l'avenir des activités d'Airbnb en France. Certaines villes, à commencer par New York et Berlin, se sont saisies du problème de manière radicale, en posant des conditions tellement drastiques à la location qu'elles tuent de fait le marché.

"Quand nous avons lancé notre service, nous savions que nous serions liés à l'évolution de la réglementation", philosophait en mai 2017 Aurélien Malfait, fondateur de Luckey Homes, lorsqu'un nouveau décret permettait aux villes de plus de 200 000 habitants d'obliger les personnes qui mettent leur bien sur le marché de la location de courte durée à s'enregistrer auprès de leur mairie. "Nous avons appris à rester zen : avec une loi tous les six mois, réglementaire ou fiscale, le secteur manque de stabilité." L'entrepreneur assurait alors que ce n'était pas un décret de plus "qui (allait) arrêter un mouvement de fond".

Un effet vertueux

La nouvelle offensive de la mairie de Paris contre Airbnb, lancée cette semaine, pour obtenir le retrait de la plateforme d'un millier de logements non enregistrés et une amende de plus de 12 millions d'euros, rebattra-t-elle les cartes ? Pas vraiment, à en croire Quentin Brackers de Hugo, président de HostnFly. *"Cela n'a pas d'impact direct, assure l'entrepreneur. Certes, la mauvaise presse rend les utilisateurs anxieux,*

ce qui a tendance à les freiner. Mais avec un peu de pédagogie, ils comprennent que les règles ont été faites de manière intelligente."

En effet, HostnFly - comme un certain nombre d'autres conciergeries - a pris la précaution de ne travailler qu'avec des utilisateurs dont les logements ont été enregistrés auprès des mairies et sont donc loués en toute légalité. *"La durée moyenne de location par an est de 40 nuits, la limite de 120 nuits n'est pas franchement un gros souci"*, souligne d'ailleurs le dirigeant. Au contraire : *"depuis la mise en place du numéro d'enregistrement, le nombre d'annonces a baissé, ce qui a mécaniquement fait augmenter le prix des offres restantes et leur a donné davantage de visibilité"*, explique Quentin Brackers de Hugo. Si le service de conciergerie regrette donc *"une communication maladroite"*, il reconnaît que le bras de fer réglementaire entre la mairie de Paris et Airbnb est finalement *"bénéfique"* pour les loueurs.

Article écrit par Geraldine Russell