OBSERVATOIRE FRANÇAIS DE LA
LOCATION MEUBLÉE

Enquête nationale 2026

La location meublée, un maillon indispensable du logement en France

Avec le concours de la FDPCi, du SPLM et d'Amarris Immo



CONTACT PRESSE

Pauline DHELENS
contact@observatoire-location-meublee.org
07 85 69 04 05

SOMMAIRE

AVANT-PROPOS 5

Contexte et démarche de l'Observatoire 6

Un contexte réglementaire et fiscal en mutation 6

La location nue et la location vide, quelques données statistiques 6

Démarche : représenter les loueurs et la diversité du paysage locatif meublé 8

Présentation des acteurs de l'Observatoire de la Location Meublée 9

Synthèse et chiffres clés 10

Partie 1 — Qui le meublé d'habitation loge-t-il ? 12

Le logement de l'entre-deux 12

Chaque typologie a son public 12

Le studio : le logement de l'étudiant et du premier emploi 13

Le T2 : le logement du jeune actif 13

Le T3 pour loger des familles et des parcours de vie 13

Le T4 logiquement destinées aux familles constituées et des colocations 13

Ceux que le parc classique n'accueille pas 13

Un logement immédiatement habitable, avec un coût d'installation réduit 14

Une fragilité qui ne se réduit pas au niveau de revenu 14

Un logement stable 15

Une vacance faible, principalement liée aux changements de locataires 15

Conclusion : le marché du meublé ne soustrait pas des logements au parc locatif 15

Partie 2 — Qui sont les loueurs en meublé ? 16

Trois profils de propriétaires 16

Des ménages de la classe moyenne 16

Combien de biens possèdent-ils ? 17

Le meublé n'est pas un régime à part, c'est un choix bien par bien 17

Pourquoi investir dans l'immobilier ? 17

Pourquoi choisir le meublé ? 18

Conclusion : trois spécificités ressortent 20

Partie 3 — Le parc en meublé d'habitation 21

Où : en ville, mais pas seulement dans les métropoles 21

Typologie, surface et loyer 23

Loyers médians dans sept métropoles ..... **Erreur ! Signet non défini.**

Loyers médians et comparaison meublé / vide dans 7 métropoles 23

Pourquoi cette comparaison 23

Méthodologie 24

Ce que montre la comparaison 24

Le poids du mobilier 24

Les contrats et la stabilité des locataires 25

La gestion : deux bailleurs sur trois gèrent seuls 25

57 % des bailleurs attendraient ou ne savent pas encore quoi faire : l'instabilité produit d'abord de l'attentisme 25
Conclusion : ce qu'un retrait du meublé changerait pour ses locataires 26
Partie 4 — La location saisonnière n'est pas forcément de l'investissement locatif 27
Louer sa propre maison : un complément de revenus pour entretenir un patrimoine 28
Et si les règles se durcissaient ? 29
Deux géographies, deux logiques ..... **Erreur ! Signet non défini.**
La résidence principale louée en saisonnier est un phénomène de ville 30
La résidence secondaire louée en saisonnier est un phénomène de bourgs et de villages 31
Des résultats qui nuancent les débats en zone tendues 31
Location saisonnière : un segment, plusieurs usages 32
En conclusion : un segment atypique, concentré et sensible à la réglementation 33
Partie 5 — Les résidences de services : un modèle à part, entre particulier et institutionnel 35
Un modèle lié au retrait des investisseurs instutionnels 35
Les types de résidences 35
La résidence de services est l'investissement locatif « clé en main » du ménage moyen 36
Conclusion de l'Observatoire de la Location Meublée 37
Trois regards sur les résultats 38
Annexes 39
I. Baromètre des revenus locatifs et de leur fiscalité - Édition 2026 40
II. Note de méthode et de traitement des données de l'Observatoire de la location meublée 51

AVANT-PROPOS

Près de 1,5 million de logements sont aujourd'hui loués en meublé en France, par des particuliers dans l'immense majorité des cas. Ancré dans le paysage locatif national depuis la loi de 1949, ce segment reste néanmoins l'un des moins documentés du marché immobilier.

La diversité des profils de bailleurs, la pluralité des usages recouverts par ces logements : résidence principale meublée, location saisonnière, résidence de services, ainsi que les besoins différenciés selon les territoires demeurent en effet insuffisamment analysés. Cette situation favorise des représentations partielles, voire des amalgames, qui ne rendent compte ni de la variété des situations, ni de la complexité du parc existant.

Au niveau local, ces enjeux se posent avec d'autant plus d'acuité que les priorités des territoires diffèrent sensiblement : préservation de l'habitat permanent d'un côté, contribution à l'économie touristique de l'autre.

C'est pour combler ce manque de connaissance objective, et ainsi contribuer à la qualité du débat public et des décisions économiques qui s'y rattachent, que l'Observatoire de la location meublée a été créé.

Son objectif ? Produire chaque année une analyse neutre, documentée et fondée sur un volume de données couvrant l'ensemble du secteur : meublé d'habitation, meublé touristique et résidences de services.

Animé par des acteurs de l'immobilier, syndicats et fédérations représentatives des loueurs, l'Observatoire a vocation à poursuivre son travail d'enquête et d'information en rassemblant de plus en plus d'acteurs et en renouvelant tous les ans son enquête nationale auprès des loueurs en meublé.

A suivre, quelques éléments de contexte et les résultats de cette 1re édition.

Contexte et démarche de l’Observatoire

Avant d’entrer directement dans l’analyse des résultats, il nous semblait important de décrire le contexte dans lequel a émergé cette première édition de l’Observatoire de la location meublée.

Un contexte réglementaire et fiscal en mutation

Le lancement de l’Observatoire intervient ainsi après deux années de transformation rapide du cadre applicable à la location meublée.

La loi n° 2024-1039 du 19 novembre 2024, dite loi Le Meur, redéfinit en profondeur les règles du secteur : quotas communaux, obligations de DPE, enregistrement généralisé des meublés de tourisme d'ici fin 2026, et révision du régime fiscal micro-BIC en location saisonnière applicable depuis 2025 (abattements réduits, plafonds abaissés). En parallèle, l'article 84 de la loi de finances pour 2025 modifie le calcul de la plus-value de cession des loueurs en meublé non professionnels en y réintégrant les amortissements déduits, alignant ce point sur le régime applicable aux professionnels.

Ces réformes ont un objectif commun : rééquilibrer l'offre de logement dans les zones tendues, au moment où la location meublée touristique est identifiée comme un facteur de tension sur le marché résidentiel local.

C'est dans ce contexte de resserrement réglementaire et fiscal, mais aussi de méconnaissance persistante de la diversité des profils et des usages du parc meublé, que l'Observatoire national de la location meublée a été créé début 2026.

La location nue et la location vide, quelques données statistiques

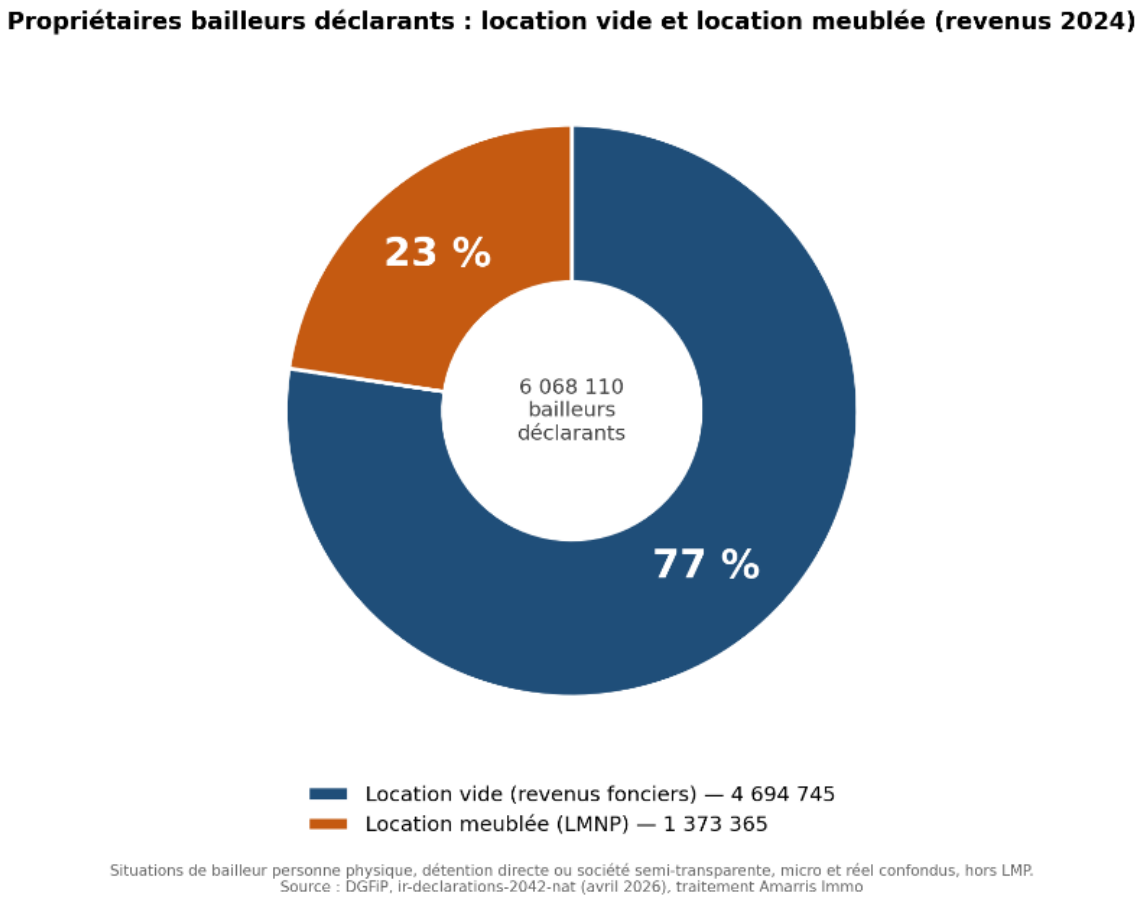
Extrait du Baromètre des revenus locatifs et de leur fiscalité - Édition 2026 (cf. Rapport complet en annexes).

Entre 2011 et 2024, le nombre de déclarants de revenus locatifs est passé de 4,8 millions à un peu plus de 6,1 millions, soit environ 1,27 million de déclarations supplémentaires sur la période.
Parmi cet ensemble aux motivations et parcours très variés, quel poids représente la location meublée ?

Six millions de bailleurs, dont un sur cinq en meublé

Les déclarations 2024 de revenus recensent un peu plus de 6 millions de situations de propriétaire bailleur particulier (en détention directe ou via une société semi-transparente).

- La location nue domine largement : elle représente 77 % de ces situations (4,7 millions).
- Contre 23 % pour la location meublée non professionnelle (LMNP) (1,37 million).



Au sein de chaque régime, la répartition entre micro et réel diffère nettement : les bailleurs en location nue sont majoritairement au régime réel (3,27 millions, contre 1,43 million au micro-foncier), alors que les loueurs en meublé sont majoritairement au micro-BIC (906 267, contre 467 098 au régime réel).

Trois précisions de lecture :

- Ce décompte porte sur des déclarations, pas sur des foyers : un propriétaire qui loue à la fois un bien nu et un bien meublé est compté dans les deux catégories, ce qui rend le nombre réel de foyers bailleurs légèrement inférieur au total.
- Les loueurs en meublé professionnels ne sont pas inclus : leurs revenus sont déclarés dans les mêmes cases que l'ensemble des activités commerciales, ce qui empêche de les isoler.
- Ce périmètre exclu reste toutefois marginal au regard de l'ensemble du parc non professionnel, et ne change pas la lecture générale des chiffres.

Démarche : représenter les loueurs et la diversité du paysage locatif meublé

Face à ce contexte réglementaire mouvant et à la diversité mal documentée des situations, la Fédération de Défense des Propriétaires et Copropriétaires Immobiliers et le Syndicat des Professionnels de la Location Meublée et le cabinet d'expertise-comptable spécialisé Amarris Immo ont fait le choix d'une approche quantitative et déclarative, construite à partir d'une enquête menée directement auprès des bailleurs. Cette démarche vise à dépasser les approximations généralement admises sur la location meublée, en s'appuyant sur des données chiffrées vérifiables plutôt que sur des estimations issues des seules plateformes.

L'enquête distingue les profils de bailleurs selon leur usage du bien (résidence principale, secondaire, meublé de tourisme, résidence de services) et selon leur intensité d'investissement (mono-investisseurs, multipropriétaires), afin de rendre compte de la pluralité des situations plutôt que d'un profil-type unique. Les données quantitatives sont complétées par des témoignages de bailleurs, qui éclairent les motivations et les arbitrages qui sous-tendent les chiffres.

Cette approche par segments a pour objectif de produire une connaissance suffisamment précise pour éclairer, de façon indépendante, les décisions publiques et économiques qui concernent ce secteur.

Présentation des acteurs de l'Observatoire de la Location Meublée

A l'initiative de ses trois acteurs fondateurs, l'Observatoire rassemble dans un but des acteurs du marché immobilier

- La Fédération de Défense des Propriétaires et Copropriétaires Immobiliers (FDPCi). Organisation dédiée à la défense du droit de la propriété, à la représentation des associations de propriétaires, et à la préservation du patrimoine immobilier privé.
- Le Syndicat des Professionnels de la Location Meublée (SPLM). Première instance représentative des Professionnels de la Location Meublée, créé en 2010, le SPLM aide ses membres, agences immobilières, conciergeries, loueurs sous loueurs, à se développer et s'adapter sur un marché en constante évolution.
- Le cabinet d'expertise-comptable spécialisé Amarris Immo qui accompagne au quotidien 40 000 investisseurs pour 60 000 logements loués.

Ensemble, ils représentent ensemble + 200 000 loueurs.

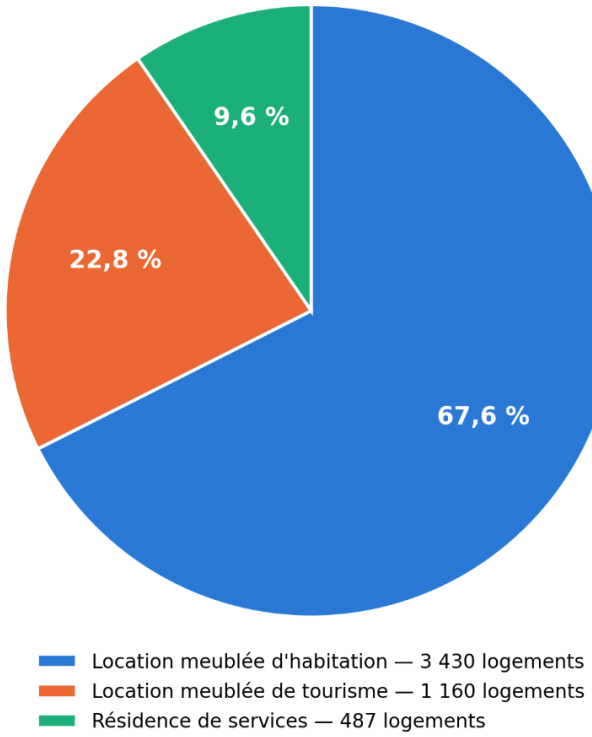
Avec le concours de nombreux professionnels de l'immobilier et communautés de propriétaires bailleurs

L'enquête a été diffusée par de nombreux acteurs partenaires de l'Observatoire, aussi bien notaires, conseillers en gestion de patrimoine, communautés de propriétaires-bailleurs et professionnels de l'immobilier.

Synthèse et chiffres clés

L'édition 2026 de l'Observatoire Français de la Location Meublée s'appuie sur l'analyse de 5 077 logements, déclarés par 3 386 propriétaires, soit en moyenne 1,5 bien par répondant. Cet échantillon reflète la diversité des usages de la location meublée : plus des deux tiers des logements sont loués en meublé d'habitation, près d'un logement sur quatre est exploité en location meublée de tourisme et un sur dix relève d'une résidence de services. Cette répartition constitue le socle des analyses présentées dans la suite de ce rapport.

Répartition des 5 077 logements analysés par mode d'exploitation



La location meublée constitue une composante spécifique de l'offre locative française, adaptée à des périodes de vie où le besoin de logement est immédiat, temporaire ou évolutif : études, mobilité professionnelle, séparation, accident de la vie, perte d'autonomie ou transition résidentielle.

Cinq chiffres résument l'enquête 2026 :

47 % des logements loués en saisonnier ne sont pas des biens d'investissement mais la résidence principale ou secondaire de leur propriétaire, louée quelques semaines par an pour en couvrir les charges. En cas de durcissement, moins d'un sur dix rejoindrait le parc locatif à l'année.

63 % des logements en meublé d'habitation accueillent des personnes ayant un besoin résidentiel spécifique ou de transition, au premier rang desquelles les étudiants et personnes en formation (40 %).

1 sur 3 envisage de sortir du meublé en cas d'évolution défavorable du cadre réglementaire ou fiscal ; un sur dix seulement affirme qu'il poursuivrait ; 57 % attendent d'y voir plus clair.

1 sur 2 : un loueur en meublé sur deux déclare moins de 3 000 € de revenus nets mensuels, et 84 % détiennent un ou deux logements meublés. Ce sont des ménages de la classe moyenne.

2 sur 3 investissent d'abord pour se constituer un complément de revenus à la retraite. La constitution d'un patrimoine à transmettre vient ensuite ; le régime fiscal n'est cité qu'à la marge comme motivation d'investir.

8520 € le loyer médian d'un logement meublé d'habitation représente environ 8 500 € charges comprises, avant déduction des charges, des intérêts d'emprunt et de l'impôt. Ce résultat rejoint celui des déclarations de revenus : selon les données de la DGFiP pour 2024, les 906 000 loueurs en meublé imposés au micro-BIC déclarent en moyenne 8 048 € de recettes annuelles, soit 670 € par mois de recettes brutes, avant charges et avant impôt. Deux sources indépendantes, l'une déclarative auprès de 3 400 bailleurs, l'autre fiscale sur l'ensemble des contribuables concernés, convergent ainsi vers le même ordre de grandeur : celui d'un seul petit logement loué à l'année. Ce niveau de recettes situe le loueur en meublé d'habitation très en deçà du seuil de 83 600 € du micro-BIC, et confirme qu'il s'agit d'un complément de revenus, non d'une activité économique à part entière.

Le message central

Le meublé repose très majoritairement sur des investisseurs particuliers, souvent détenteurs d'un ou deux logements, qui investissent dans une logique patrimoniale de long terme. Ces ménages de la classe moyenne préparent leur retraite, gèrent majoritairement seuls et louent à des étudiants, des jeunes actifs et des personnes en transition. Ce parc est stable, mais fragile : une majorité de bailleurs conditionne son maintien au cadre réglementaire et fiscal, et l'attentisme domine.

Partie 1 — Qui le meublé d'habitation loge-t-il ?

Le logement de l'entre-deux

On présente souvent la location meublée comme un logement de passage, sinon de luxe. L'enquête montre autre chose : le meublé d'habitation est le logement de l'entre-deux. Entre les études et le premier contrat, entre l'arrivée dans une ville et l'achat, entre la séparation et le relogement, entre le domicile et l'établissement pour les plus âgés. Ce sont des moments de la vie où l'on a besoin d'un toit rapidement, à un moment où la situation professionnelle, financière ou familiale n'est pas toujours stabilisée, sans mobilier à acheter, et sans s'engager trois ans.

Six logements meublés sur dix accueillent des publics ayant un besoin résidentiel spécifique ou de transition. Sur les 3 430 logements en meublé d'habitation décrits par leurs propriétaires, 40 % sont occupés par un étudiant ou une personne en formation, 16 % par une personne en mobilité professionnelle, 4 % par un sénior, 4 % par une personne en situation transitoire ou d'urgence. Les 22 % d' « actifs en emploi » ne sont pas d'une autre nature : à lire les propriétaires, ce sont des débuts de parcours, « premier emploi », « début de contrat CDI », « jeune en début de carrière », « travailleur intérimaire », « contractuel de la fonction publique ». Des gens qui travaillent, mais qui n'ont pas encore les capacités financières et la stabilité qu'exige la location vide.

Profil du locataire	Logements	% des logements
Étudiants / formation	1 359	39,8 %
Actifs en emploi, le plus souvent en début de parcours	769	22,5 %
Personnes en mobilité professionnelle	533	15,6 %
Familles / couples	189	5,5 %
Séniors	147	4,3 %
Personnes en situation transitoire ou d'urgence	131	3,8 %
Colocation	8	0,2 %
Non précisé / ne sait pas	278	8,1 %
Total	**3 414**	**100 %**

Profil déclaré par le propriétaire ; les réponses « Autre » (1 109) reclassées d'après leur description en texte libre. 16 logements sans profil renseigné. Publics ayant un besoin résidentiel spécifique ou de transition (étudiants + mobilité + séniors + situations transitoires) : 63 %.
Clé de lecture : sur 3 414 logements meublés, 769 sont loués à des actifs en emploi, le plus souvent en début de parcours, soit 22,5 % du total.

Chaque typologie a son public

Le meublé n'est pas un produit unique. Le studio, le deux-pièces et le trois-pièces n'accueillent pas les mêmes personnes, et c'est cette diversité qui fait de lui un maillon complet de la chaîne du logement.

Profil du locataire	Studio	T2	T3	T4 et +	Ensemble
Étudiants / formation	60,7 %	29,5 %	23,3 %	37,8 %	39,8 %
Actifs en emploi	16,9 %	28,6 %	24,4 %	18,4 %	22,5 %
Mobilité professionnelle	9,8 %	21,4 %	16,7 %	13,7 %	15,6 %
Familles / couples	0,8 %	3,7 %	12,0 %	12,7 %	5,5 %
Séniors	2,7 %	4,7 %	6,6 %	4,2 %	4,3 %
Situation transitoire ou d'urgence	2,2 %	2,7 %	7,3 %	5,7 %	3,8 %
Colocation	0,0 %	0,0 %	0,6 %	0,8 %	0,2 %
Ne sait pas	4,9 %	6,1 %	5,9 %	4,2 %	5,4 %
Autre / non précisé	2,0 %	3,2 %	3,1 %	2,5 %	2,7 %
Logements	**1 128**	**1 172**	**640**	**474**	**3 414**

Studio = T1 ; T2 = 1 chambre ; T3 = 2 chambres ; T4 et + = 3 chambres et plus, appartements et maisons confondus. Pourcentages en colonne.
Clé de lecture : parmi les studios loués en meublé, 60,7 % sont occupés par des étudiants ou des personnes en formation.

Le studio : le logement de l'étudiant et du premier emploi

Six studios sur dix logent un étudiant. Les autres accueillent ceux qui démarrent : « jeune avec 1er emploi », « jeune salarié moins de 30 ans, premier emploi », « étudiant devenu jeune actif », « jeune fonctionnaire », « premier logement de la personne ». On y trouve aussi les travailleurs que le marché classique loge mal : « travailleur intérimaire », « travailleurs saisonniers », « ouvriers en déplacement professionnel », « contractuel de la fonction publique », « serveuse dans un établissement sur le port, ravie de pouvoir vivre en plein centre et près de son travail ». Et quelques situations de vie : « personne en situation de handicap », « adulte avec un enfant », « à l'origine, personnes arrivant de l'étranger sans travail ; mes locataires sont maintenant bien implantés ».

Le T2 : le logement du jeune actif

Les actifs en emploi y sont aussi nombreux que les étudiants (29 % contre 30 %), et la mobilité professionnelle y atteint son maximum (21 %). Les propriétaires décrivent un locataire ordinaire, en début de parcours : « jeune qui vient de finir ses études et a commencé à travailler (infirmière) », « jeune en début de contrat CDI », « trentenaire en situation d'emploi stable », « 1er logement d'un jeune salarié », « jeune professionnel (militaire) », « couple, les deux avec emploi, profil classique », « quelqu'un qui cherche juste à se loger ». Le T2 accueille aussi les budgets serrés : « célibataire à petit revenu », « famille monoparentale RSA », « bénéficiaire de l'AAH », « personne seule divorcée ». Et une raison de choisir le meublé revient : « personne qui a envie de vivre dans un meublé pour le côté pratique ».

Le T3 pour loger des familles et des parcours de vie

Familles et couples y pèsent à hauteur de 12 %, les situations de transition 7 %, les séniors 7 %. C'est là que le meublé joue son rôle d'amortisseur : « femme seule suite à une séparation ; plus intéressant pour elle une location meublée », « mère célibataire, un enfant », « mère et deux enfants », « femme qui travaille, une fille à charge », « famille monoparentale ». C'est aussi le logement des couples qui s'installent : « jeune couple dont c'est le premier logement », « couple en attente d'enfant », « jeunes couples avec un enfant », « couple de jeunes salariés travaillant à proximité », « un couple de travailleurs frontaliers », « nouvel arrivant dans la région ». Et des colocations de jeunes actifs : « colocation jeune actifs », « colocation jeune travailleur et étudiant », « jeunes à petits revenus ».

Le T4 logiquement destinées aux familles constituées et des colocations

Les étudiants y remontent à 38 % par le jeu des colocations, et les familles restent à 13 % : « couple marié, 3 enfants à charge », « famille (maman et 2 ados) », « couple en CDI avec enfants », « salarié cadre et enfants », « couple de fonctionnaires », « famille avec 2 enfants ». On y lit aussi les nouveaux usages : « couple jeune en télétravail », « colocation entre amis trentenaires », « jeunes travailleurs en colocation », « logement corporate pour chef d'entreprise ». Et des fragilités : « couple sans activité professionnelle et bénéficiant de l'aide de la CAF », « travailleurs précaires », « femme active en période de divorce ».

Ceux que le parc classique n'accueille pas

Quelques réponses, peu nombreuses mais réelles, désignent des personnes pour qui le meublé n'est pas une commodité mais une nécessité : « personne MDPH sous curatelle », « bénéficiaire de l'AAH », « personne au RSA en attente d'être reconnue comme personne handicapée », « pension d'invalidité », « bénéficiaire de la location Visale », « UDAF » (Union Départementale des Associations Familiales), « petit budget ». Un bailleur résume la logique : « un locataire de confiance avec qui j'ai travaillé à la Société de Saint-Vincent-de-Paul ».

Ces situations ne sont pas majoritaires et tout comme dans le parc locatif nu probablement, elles correspondent à une véritable volonté de propriétaires qui associent activité locative et acte solidaire. Dans ce contexte, le choix du meublé est souvent un atout de plus dans ce type de démarche.

Un logement immédiatement habitable, avec un coût d'installation réduit

La location meublée ne se distingue pas uniquement par la durée ou la souplesse du bail. Elle répond aussi à un besoin très concret : pouvoir entrer dans un logement sans avoir à supporter immédiatement le coût de son équipement.

Dans l'Observatoire, le loyer médian charges comprises s'établit à 710 €, avec 555 € pour un studio, 700 € pour un T2 et 880 € pour un T3.

Typologie	Loyer médian charges comprises	Surface moyenne (m²)	Logements
Studio	555 €	24	1 131
T2 (1 chambre)	700 €	40	1 178
T3 (2 chambres)	880 €	62	644
Ensemble	**710 €**	**47**	**3 430**

Loyers charges comprises déclarés par les propriétaires (44 valeurs aberrantes exclues). Médiane : la moitié des logements se louent moins cher, l'autre moitié plus cher.
Notre de lecture : le loyer médian charges comprises d'un studio meublé est de 555 €, pour une surface moyenne de 24 m².

À ce loyer s'ajoute un avantage pratique important pour le locataire : le logement est déjà équipé des éléments nécessaires à la vie quotidienne. Pour un étudiant, un jeune actif, une personne en mobilité professionnelle ou quelqu'un qui doit se reloger rapidement après une séparation, cela évite un investissement initial en mobilier, électroménager et équipement courant.

Cette caractéristique est particulièrement importante pour des personnes dont la situation résidentielle n'est pas encore stabilisée. Elles n'ont pas nécessairement vocation à s'installer durablement dans le logement, mais ont besoin de pouvoir y vivre immédiatement.

Le meublé réduit ainsi le coût et la complexité de l'installation, tout en répondant à des situations dans lesquelles la rapidité d'accès au logement et la souplesse d'usage sont déterminantes.

Une fragilité qui ne se réduit pas au niveau de revenu

Les besoins auxquels répond la location meublée ne relèvent pas tous de la précarité financière. La fragilité résidentielle peut également être liée à une période d'incertitude ou de transition : entrée dans la vie active, période d'essai, mobilité professionnelle, séparation, changement de région ou accident de la vie.

Dans ces situations, la possibilité de louer un logement déjà équipé constitue une réponse particulièrement adaptée. Le locataire n'a pas à supporter immédiatement le coût d'un ameublement complet et peut accéder à un logement pour une durée correspondant davantage à son besoin.

L'Observatoire montre d'ailleurs que **plus de six logements meublés d'habitation sur dix sont des studios ou des T2** : 33 % de studios et près de 34 % de T2. Cette typologie correspond précisément aux logements recherchés par les étudiants, les jeunes actifs et les personnes seules en mobilité. À l'inverse, lorsque les surfaces augmentent, les profils se diversifient : les familles et couples représentent 12 % des occupants des T3, les situations transitoires ou d'urgence 7,3 % et les séniors 6,6 %.

La location meublée ne constitue donc pas seulement une variante de la location nue : elle apporte une réponse particulière à des situations résidentielles qui nécessitent davantage de souplesse.

Un logement stable

On prête au meublé un turnover élevé. L'enquête dit le contraire : **58 % des locataires sont en place depuis plus d'un an**, 38 % des logements ont changé de locataire dans l'année, 3 % seulement sont vacants une partie de l'année. Sous bail meublé classique d'un an renouvelable, qui couvre 91 % des logements, six locataires sur dix sont installés depuis plus d'un an.

Le bail mobilité, souvent présenté comme la porte d'entrée du meublé de courte durée, ne concerne qu'un logement sur cent.

La rotation, quand elle existe, tient au public et non au bail : 48 % chez les étudiants, dont la vie est rythmée par l'année universitaire, mais 27 % chez les actifs en emploi, 29 % chez les familles, 19 % chez les séniors. Le bail meublé permet au propriétaire de reprendre son logement plus facilement ; il ne s'en sert pas. Sept actifs et familles sur dix, huit séniors sur dix, sont chez eux depuis plus d'un an.

Une vacance faible, principalement liée aux changements de locataires

La rotation plus fréquente de certains publics ne se traduit pas par une vacance durable. Seuls 3 % des logements sont déclarés vacants une partie de l'année, alors que 38 % ont connu un changement de locataire au cours des douze derniers mois. La vacance observée apparaît donc davantage comme une vacance de transition entre deux occupants que comme une difficulté structurelle à louer.

Cette caractéristique est cohérente avec le fonctionnement du bail meublé : le locataire peut quitter son logement avec un préavis d'un mois. Ce délai court apporte de la souplesse au locataire, mais réduit aussi le temps dont dispose le bailleur pour organiser la relocation, réaliser l'état des lieux, remettre éventuellement le logement en état et accueillir le nouvel occupant. Il peut ainsi générer quelques jours ou semaines de vacance entre deux locations, sans remettre en cause l'attractivité du logement.

Le meublé combine donc deux réalités : des locataires qui peuvent rester durablement lorsqu'ils le souhaitent, mais une gestion plus active lorsque leur situation évolue. La faible vacance constatée ne traduit pas l'absence de turnover ; elle montre plutôt que cette rotation est absorbée rapidement par le marché.

Conclusion : le marché du meublé ne soustrait pas des logements au parc locatif

Le meublé est souvent réduit au meublé de tourisme, et donc soupçonné de retirer des logements à ceux qui cherchent à se loger. L'enquête montre l'inverse : le meublé décrit ici est un parc de résidences principales. Il constitue un segment du marché locatif à part entière, qui loge ceux que les autres segments accueillent mal : parce qu'ils sont jeunes, parce qu'ils arrivent, parce qu'ils se séparent, parce qu'ils vieillissent, parce qu'ils n'ont pas encore de fiche de paie ou de garant. Il le fait à des loyers médians de 555 à 880 €, avec des locataires majoritairement installés.

Si cette offre se retirait, une partie de ces publics rencontrerait davantage de difficultés à trouver une offre répondant à ses contraintes dans le parc vide traditionnel, et se reporterait sur les résidences gérées, plus chères, ou sur l'hébergement chez des proches.

Cette fonction résidentielle du meublé pose une question centrale : que deviendraient ces logements si les bailleurs renonçaient à ce mode de location ? La partie 3 y répond à partir des intentions déclarées par les propriétaires. Mais avant cela, il faut savoir qui sont ces bailleurs.

Partie 2 — Qui sont les loueurs en meublé ?

Cette offre locative repose sur des particuliers. Qui sont-ils ? L'enquête permet de les décrire précisément : leur patrimoine, leurs revenus, leurs motivations.

Trois profils de propriétaires

Sur 100 loueurs en meublé interrogés :

- 5 % ne sont pas des investisseurs mais des propriétaires qui partagent leur logement (résidence principale ou secondaire louée en saisonnier, sans autre bien locatif) ;
- 39 % sont mono-investisseurs : un seul bien, destiné à la location ;
- 55 % détiennent plusieurs biens locatifs.

Profil	Détail	Répondants	% du total	% de la catégorie
Propriétaires occupants		**180**	**5,3 %**	**100 %**
	Résidence secondaire louée en saisonnier	136	4,0 %	75,6 %
	Résidence principale louée en saisonnier	44	1,3 %	24,4 %
Mono-investisseurs		**1 329**	**39,2 %**	**100 %**
	Un bien en meublé d'habitation	996	29,4 %	74,9 %
	Un bien en location saisonnière (dédié ou mixte)	171	5,1 %	12,9 %
	Un lot en résidence de services	136	4,0 %	10,2 %
	Bien non décrit	26	0,8 %	2,0 %
Multipropriétaires		**1 873**	**55,3 %**	**100 %**
	Louant aussi leur résidence principale ou secondaire en saisonnier	200	5,9 %	10,7 %
	Autres multipropriétaires	1 673	49,4 %	89,3 %
Non renseigné		4	0,1 %	
Total		**3 386**	**100 %**	

Base : nombre de biens destinés à la location déclaré par le répondant. Un multipropriétaire sur dix loue aussi sa résidence principale ou secondaire en saisonnier ; parmi ces 200, la moitié ne détient qu'un seul autre logement locatif.
Clé de lecture : parmi les propriétaires occupants, 24,4 % louent leur résidence principale en saisonnier.

6,5 % des répondants sont non-résidents fiscaux. Il s'agit pour l'essentiel de Français installés à l'étranger qui ont conservé ou loué leur ancien logement ; leur patrimoine est identique à celui des résidents. Ce ne sont pas des investisseurs étrangers, ce sont des Français partis à l'étranger.

Des ménages de la classe moyenne

Revenu net mensuel	Répondants	Conjoints	Total adultes	% des adultes
Moins de 2 000 €	557	932	1 489	24,7 %
2 000 – 3 000 €	1 094	877	1 971	32,7 %
3 000 – 4 000 €	761	435	1 196	19,8 %
Plus de 4 000 €	971	406	1 377	22,8 %
Total	**3 383**	**2 650**	**6 033**	**100 %**

Méthode : chaque adulte déclaré est compté une fois dans sa tranche de revenu net mensuel (le répondant, puis son conjoint lorsqu'il y en a un). Les répondants célibataires ne comptent qu'un adulte. Aucune addition ni moyenne des revenus du foyer.
Clé de lecture : parmi les 6 033 adultes du foyer des répondants (répondants et conjoints), 24,7 % perçoivent un revenu net mensuel inférieur à 2 000 €. Près de six adultes sur dix vivent avec moins de 3 000 € nets par mois.

Combien de biens possèdent-ils ?

Nombre de biens locatifs	Biens locatifs (moy.)	dont meublés (moy.)	dont nus (moy.)	Détiennent aussi du nu	Répondants	% répondants
1 bien	1,0	1,0	0,0	2 %	1 509	44,6 %
2 biens	2,0	1,6	0,4	39 %	889	26,3 %
3-4 biens	3,3	2,3	1,0	59 %	657	19,4 %
5 biens et +	7,8	4,6	3,2	73 %	327	9,7 %

Base : 3 382 répondants ayant renseigné leur nombre de biens destinés à la location. Le patrimoine immobilier global (résidence principale, résidences non louées) n'était pas demandé.
Clé de lecture : 44,6 % des répondants détiennent un seul bien locatif.

Le meublé n'est pas un régime à part, c'est un choix bien par bien

L'Observatoire a interrogé des loueurs en meublé : il ne mesure pas la place du meublé dans le parc locatif français, mais il éclaire la manière dont ces bailleurs composent leur patrimoine. Or, dès le deuxième bien, ils ne sont plus des bailleurs « meublé » : 39 % détiennent aussi un logement loué vide, 59 % à partir de trois biens, 73 % à partir de cinq. Un multipropriétaire en meublé sur deux pratique les deux régimes.

Le meublé apparaît ainsi comme un choix fait logement par logement, en fonction du bien, de sa localisation et de son locataire, et non comme une option fiscale appliquée à l'ensemble d'un patrimoine. Un studio en centre-ville ira en meublé pour un étudiant ; une maison de famille restera louée vide. Ces bailleurs savent comparer les deux régimes, et c'est en connaissance de cause qu'ils maintiennent une partie de leur parc en meublé. C'est aussi ce qui rend l'arbitrage possible en sens inverse : ils sont les premiers à envisager un retour au nu (14 % chez les bailleurs mixtes) si le cadre du meublé se dégradait.

Pourquoi investir dans l'immobilier ?

Motivation principale	Mono-investisseurs : n	Mono : %	Multipropriétaires : n	Multi : %
Avoir un complément de revenus pour ma retraite	742	55,8 %	1 220	65,1 %
Constituer un patrimoine à transmettre	305	22,9 %	355	19,0 %
Valoriser un capital	282	21,2 %	298	15,9 %
Total	**1 329**	**100 %**	**1 873**	**100 %**

Clé de lecture : Parmi les mono-investisseurs, 55,8 % citent le complément de revenus pour la retraite comme motivation principale, contre 65,1 % chez les multipropriétaires.

Motivation supplémentaire (texte libre regroupé)	Mono : n	Mono : %	Multi : n	Multi : %
Constituer un patrimoine à transmettre	90	18,9 %	248	29,8 %
Valoriser / constituer un capital	89	18,7 %	152	18,2 %
Complément de revenus pour la retraite	50	10,5 %	73	8,8 %
Complément de revenus immédiat / indépendance financière	39	8,2 %	107	12,8 %
Avantage fiscal / défiscalisation	22	4,6 %	49	5,9 %
Usage personnel futur (résidence secondaire, loger un proche)	24	5,1 %	26	3,1 %
Diversification des placements	11	2,3 %	29	3,5 %
Projet professionnel (reconversion, activité)	3	0,6 %	5	0,6 %
Autre / non exploitable	147	30,9 %	144	17,3 %

Motivation supplémentaire (texte libre regroupé)	Mono : n	Mono : %	Multi : n	Multi : %
Total	**475**	**100 %**	**833**	**100 %**

37 % des mono-investisseurs et 46 % des multipropriétaires ont déclaré une motivation supplémentaire ; texte libre regroupé par thème.
Clé de lecture : parmi les multipropriétaires ayant déclaré une motivation supplémentaire, 29,8 % mentionnent la constitution d'un patrimoine à transmettre.

La retraite domine partout, et elle progresse avec le patrimoine : 63 % à 2 biens, 66 % à 3-4, 69 % à 5 et plus. Chez le multipropriétaire, la préparation de la retraite domine nettement les autres motivations et progresse avec le nombre de biens. Le mono-investisseur, lui, a des motivations plus partagées, avec un tiers de transmission et de valorisation.

Les motivations complémentaires en texte libre le confirment : chez les multipropriétaires, la transmission est de loin le second motif cité (30 %), et le complément de revenus immédiat pèse davantage (13 % contre 8 %). La fiscalité reste marginale dans les deux cas (5 à 6 % des précisions).

Pourquoi choisir le meublé ?

Le régime fiscal du loueur en meublé

Les revenus de la location meublée relèvent des bénéfices industriels et commerciaux, quel que soit le mode d'exploitation : location à l'année, location saisonnière ou bail commercial en résidence de services. Le propriétaire choisit entre deux régimes.

Au micro-BIC, les recettes sont imposées après un abattement forfaitaire censé couvrir l'ensemble des charges : 50 % pour le meublé d'habitation et le meublé de tourisme classé, 30 % pour le meublé de tourisme non classé depuis 2025. À titre de comparaison, la location vide au micro-foncier bénéficie d'un abattement de 30 %, l'écart traduisant des charges plus lourdes en meublé : mobilier à financer et à renouveler, rotation des locataires, gestion plus active.

Au régime réel, le bailleur est traité comme tout acteur économique : il déduit l'intégralité des dépenses engagées pour l'activité (intérêts d'emprunt, taxe foncière, assurance, entretien, gestion, honoraires) et amortit ce qui s'use, le bâti comme le mobilier. Selon des règles comptables précises, une dépense est soit déduite l'année où elle est engagée, soit étalée sur sa durée d'usage ; dans tous les cas, c'est bien la totalité de l'effort du propriétaire qui est prise en compte. Aucun euro d'impôt n'est restitué : le résultat imposable reflète simplement l'économie réelle de l'activité.

Ce régime n'est donc pas une réduction d'impôt ni un cadeau fiscal, mais un ensemble de règles adaptées à une activité qui supporte des charges spécifiques. Les véritables incitations fiscales, comme le dispositif Censi-Bouvard réservé aux résidences de services, ont disparu : aucune réduction d'impôt n'est plus attachée à l'investissement en meublé depuis 2023.
Dans le questionnaire, ce cadre était désigné par le libellé « avantage fiscal », repris tel quel dans les tableaux ; l'analyse parle de régime fiscal.

Pourquoi le meublé d'habitation ?	Mono : n	Mono : %	Multi : n	Multi : %
Avantage fiscal	483	48,9 %	698	51,5 %
Rendement locatif plus élevé	148	15,0 %	258	19,0 %
Souplesse de gestion (baux plus courts)	139	14,1 %	179	13,2 %
Sécurité juridique (reprise du logement facilitée)	109	11,0 %	115	8,5 %
Répondre à des besoins spécifiques (étudiants, mobilité, accidents de la vie)	108	10,9 %	106	7,8 %
Total	**987**	**100 %**	**1 356**	**100 %**

Répondants ayant au moins un bien en meublé d'habitation. Clé de lecture : parmi les mono-investisseurs possédant au moins un bien en meublé d'habitation, 48,9 % citent l'avantage fiscal comme principale raison de ce choix, contre 51,5 % chez les multipropriétaires.

Un bailleur en meublé d'habitation sur deux cite le régime fiscal parmi les raisons de son choix. Ce résultat mérite d'être lu pour ce qu'il est. Louer en meublé engage des dépenses qu'une location vide ne connaît pas : un mobilier qui représente cinq à six mois de loyer avant le premier encaissement, son renouvellement, une gestion plus active. Qu'il soit au réel, où ces dépenses sont intégralement déduites ou amorties, ou au micro-BIC*, où l'abattement de 50 % est censé les couvrir, le bailleur choisit un cadre qui tient compte de cet effort.

Pour des propriétaires dont près de six sur dix disposent de moins de 3 000 € de revenus mensuels, cette cohérence entre les charges supportées et leur traitement fiscal est une condition de l'engagement, non un supplément de rendement. Le régime intervient ainsi comme un critère d'arbitrage entre modes de location, aux côtés du rendement, de la souplesse de gestion, de la sécurité juridique et de l'adaptation à certains besoins résidentiels. La motivation première de l'investissement reste, elle, patrimoniale : préparation de la retraite, transmission et constitution de capital. À première vue, mono et multi se ressemblent : un sur deux cite la fiscalité. La différence est ailleurs, dans le croisement avec le revenu, et c'est l'enseignement de cette analyse :

- **Chez les mono-investisseurs modestes, le régime fiscal n'est plus majoritaire.** Sous 2 000 € de revenus, 40 % le citent, contre 58 % au-dessus de 3 000 €. À la place, la souplesse et la sécurité juridique montent à 34 % (contre 17 % chez les plus aisés), et la réponse à des besoins spécifiques à 12 %. Chez les mono-investisseurs aux revenus les plus modestes, le choix du meublé est nettement moins dominé par la fiscalité : souplesse et sécurité de reprise du logement prennent davantage de poids.
- **Chez les multipropriétaires, la fiscalité est stable quel que soit le revenu** (49 à 54 %), et le rendement monte avec le revenu (17 % à 21 %). Ils raisonnent en investisseurs, pour qui la prise en compte des charges réelles fait partie de l'équilibre de l'opération.

Pourquoi le meublé saisonnier ?	Mono : n	Mono : %	Multi : n	Multi : %
Souplesse de gestion (arrêter ou reprendre le bien à tout moment)	78	45,1 %	171	31,9 %
Contribuer au financement de ma résidence	40	23,1 %	163	30,4 %
Rendement locatif plus élevé	37	21,4 %	155	28,9 %
Avantage fiscal	18	10,4 %	47	8,8 %
Total	**173**	**100 %**	**536**	**100 %**

Répondants ayant au moins un bien saisonnier. Chez les mono-investisseurs, les biens saisonniers sont des biens dédiés ou mixtes (les propriétaires occupants sont exclus de ce segment). Clé de lecture : parmi les mono-investisseurs possédant au moins un bien en meublé saisonnier, 45,1 % choisissent ce mode de location pour sa souplesse de gestion, contre 31,9 % chez les multipropriétaires.

**Le régime micro-BIC s'applique de plein droit lorsque les recettes annuelles n'excèdent pas 83 600 € pour le meublé d'habitation et le meublé de tourisme classé, et 15 000 € pour le meublé de tourisme non classé. Au-delà de ces seuils, ou sur option du bailleur, les revenus sont imposés au régime réel.*

Le mono-investisseur qui choisit le saisonnier pour un bien dédié le fait d'abord pour garder la main sur son logement (45 %) ; le multipropriétaire arbitre davantage sur le rendement (29 %). Dans les deux cas, la fiscalité est une motivation secondaire, à l'inverse du meublé d'habitation.

Conclusion : trois spécificités ressortent

- **Le multipropriétaire est un épargnant retraite,** pas un spéculateur : 2 sur 3 investissent pour leur retraite, et cette proportion croît avec le nombre de biens.
- **Le poids du régime fiscal dans le choix du meublé varie avec le revenu :** 40 % chez les mono-investisseurs sous 2 000 €, 58 % au-dessus de 3 000 €. Chez les plus modestes, la souplesse et la possibilité de reprendre le logement pèsent davantage. **Le régime fiscal n'est donc pas la raison d'être du meublé pour les petits bailleurs, mais il reste la condition de son équilibre pour ceux qui en font un outil de préparation de la retraite. Le meublé n'a pas la même fonction en habitation et en saisonnier** : régime fiscal d'un côté, souplesse et financement de l'autre.

Un point de vigilance : les mono-investisseurs sont plus modestes (18 % sous 2 000 €, 22 % au-dessus de 4 000 €) que les multipropriétaires (15 % et 34 %), mais l'écart reste mesuré. Il ne faut pas présenter le multipropriétaire comme un bailleur aisé : un sur deux gagne moins de 3 000 € nets, et 43 % de leurs conjoints moins de 2 000 €.

En résumé

Il n'existe pas un bailleur en meublé mais plusieurs trajectoires de propriétaires : du particulier qui valorise ponctuellement son logement à l'investisseur qui construit progressivement un patrimoine pour préparer sa retraite.

Partie 3 — Le parc en meublé d'habitation

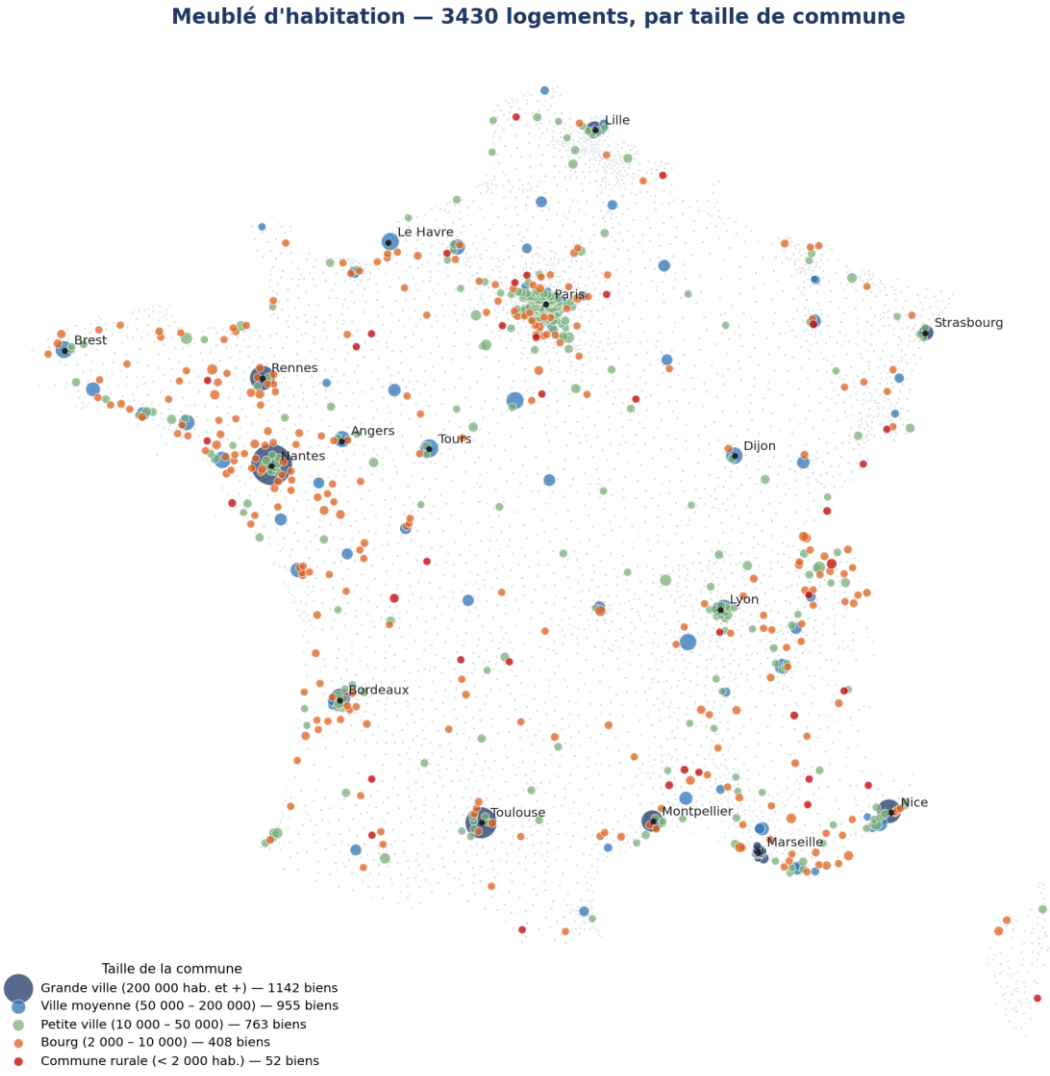
Le meublé d'habitation représente les deux tiers des logements décrits dans l'enquête (3 430 sur 5 077). Cette partie décrit ce parc : où il se trouve, ce qu'il coûte au propriétaire, comment il est loué et géré, et ce que ses bailleurs feraient si le cadre changeait.

Où : en ville, mais pas seulement dans les métropoles

Le meublé d'habitation est urbain à 86 %, mais **un tiers seulement se situe dans une grande ville** ; les villes moyennes et petites villes (Tours, Angers, Le Havre, Orléans, Brest, Saint-Nazaire, Dijon) en portent plus de la moitié. Le rural est marginal (2 %). La carte montre une France du meublé qui suit les universités et les bassins d'emploi, avec une forte densité dans l'Ouest et une couronne de petites villes autour de Paris.

Taille de commune	Logements	%
Grande ville (200 000 hab. et +)	1 142	33,8 %
Ville moyenne (50 000 – 200 000)	985	29,2 %
Petite ville (10 000 – 50 000)	783	23,2 %
Bourg (2 000 – 10 000)	413	12,2 %
Commune rurale (< 2 000 hab.)	56	1,7 %

Commune principale du code postal déclaré ; 51 logements non géocodés. Clé de lecture : 33,8 % des logements meublés d'habitation se situent dans une grande ville de 200 000 habitants et plus.



Carte 1 — Les 3 430 logements en meublé d'habitation, par taille de commune. Taille des points proportionnelle au nombre de biens dans la commune.

Neuf logements meublés sur dix sont des appartements, et un sur trois est un studio. La maison reste marginale en meublé d'habitation, et elle est concentrée hors des grandes villes : 30 % des logements meublés situés dans les bourgs sont des maisons, contre 2 % en grande ville. À titre de comparaison, en location saisonnière la maison pèse 37 % des biens, et 49 % des résidences secondaires louées. Le meublé d'habitation, c'est le petit appartement urbain ; le saisonnier, c'est la maison de vacances.

Typologie, surface et loyer

Typologie	Logements	% du parc	m² moyen	Loyer HC moyen	Loyer HC médian
Appartements	**3 137**	**91,5 %**	**42**	**824 €**	**700 €**
Studio (T1)	1 131	33,0 %	24	613 €	555 €
T2 (1 chambre)	1 155	33,7 %	40	804 €	700 €
T3 (2 chambres)	564	16,4 %	61	1 011 €	900 €
T4 (3 chambres)	204	5,9 %	78	1 298 €	1 200 €
T5 (4 chambres)	70	2,0 %	94	1 529 €	1 600 €
Maisons	**293**	**8,5 %**	**99**	**1 160 €**	**990 €**
T2 (1 chambre)	23	0,7 %	48	641 €	590 €
T3 (2 chambres)	80	2,3 %	71	845 €	800 €
T4 (3 chambres)	107	3,1 %	97	1 126 €	1 000 €
T5 (4 chambres)	54	1,6 %	121	1 399 €	1 392 €
T6 et + (5 chambres et plus)	29	0,8 %	182	2 228 €	2 050 €

Les studios sont intégrés aux appartements ; les maisons à 1 chambre et 5 chambres et plus sont incluses dans le total « Maisons ». Loyers charges comprises déclarés. Clé de lecture : les studios (T1) représentent 33,0 % du parc de logements meublés, pour un loyer charges comprises médian de 555 €.

Loyers médians et comparaison meublé / vide dans 7 métropoles

Le loyer médian est le niveau de loyer qui partage les logements en deux groupes égaux : la moitié se loue en dessous, l'autre moitié au-dessus. Il constitue un indicateur plus robuste que la moyenne, car il n'est pas influencé par quelques loyers exceptionnellement élevés ou bas. C'est l'indicateur retenu dans cette étude, comme il l'est par les observatoires publics des loyers.

Pourquoi cette comparaison

Le débat sur la location meublée repose souvent sur l'intuition qu'elle serait nettement plus chère que la location vide, sans que cet écart soit mesuré à logement comparable. L'Observatoire a souhaité objectiver cette question en confrontant, pour la première fois, les loyers meublés déclarés par les bailleurs répondants aux loyers de référence du parc locatif vide dans les mêmes villes et pour des surfaces équivalentes. L'objectif n'est pas de juger le niveau des loyers, mais de fournir un repère chiffré aux investisseurs, aux locataires et aux acteurs publics, et de replacer l'écart constaté dans son contexte économique.

Ville	Studio			T2			T3		
	M²	Meublé	Vide	M²	Meublé	Vide	M²	Meublé	Vide
Paris	20	800 €	604 €	38	1 200 €	1007 €	54	1 670 €	1307 €
Nantes	24	520 €	372 €	39	660 €	495 €	59	860 €	649 €
Toulouse	26	560 €	432 €	40	700 €	504 €	60	813 €	654 €
Lyon	26	653 €	439 €	41	815 €	574 €	65	980 €	774 €
Marseille	28	590 €	481 €	37	650 €	540 €	57	900 €	684 €
Rennes	21	535 €	353 €	40	634 €	500 €	59	950 €	625 €
Nice	24	605 €	470 €	43	800 €	658 €	57	1 100 €	867 €

Loyer médian charges comprises ; m² : surface moyenne. Base par ville : Paris 175 studios, 166 T2, 62 T3 ; Nantes 79, 72, 21 ; Toulouse 37, 36, 14 ; Lyon 35, 29, 17 ; Marseille 18, 19, 17 ; Rennes 21, 22, 12 ; Nice 24, 17, 13. Paris, Lyon et Marseille regroupent leurs arrondissements. Villes retenues : les sept métropoles disposant d'au moins 12 logements par typologie. Clé de lecture : Paris, un studio meublé se loue 800 € charges comprises en médiane, pour une surface moyenne de 20 m².

Méthodologie

La comparaison porte sur sept métropoles (Paris, Lyon, Marseille, Toulouse, Nice, Nantes, Rennes) et trois typologies (studio, T2, T3). Pour la location meublée, la surface moyenne et le loyer mensuel médian sont issus de l'enquête 2026, sur les logements exploités en location meublée d'habitation. Pour la location vide, le loyer médian du parc locatif privé a été relevé auprès de l'Observatoire des loyers (observatoires-des-loyers.org), réseau d'observatoires locaux agréés par l'État, pour la même typologie et en retenant comme surface de référence la surface moyenne constatée dans l'enquête. Les loyers sont exprimés en euros par mois, charges comprises.

Ce que montre la comparaison

À surface comparable, un logement meublé se loue en médiane environ 30 % de plus qu'un logement vide dans les sept métropoles, de 20 % à 50 % selon la ville et la typologie. Cet écart recouvre un logement équipé, financé et renouvelé par le bailleur, et un service différent. Cet écart est le plus mesuré à Paris et à Marseille, et plus marqué à Lyon et à Rennes. Il ne diminue pas de façon systématique avec la taille du logement.

En valeur, l'écart représente le plus souvent 100 à 200 € par mois sur un studio ou un T2 hors Paris. Il doit être lu au regard de ce que recouvre un loyer meublé. Le bailleur met à disposition un logement immédiatement habitable, équipé de l'ensemble du mobilier et de l'électroménager exigés par la réglementation, qu'il finance, entretient et renouvelle. Selon les données de l'enquête, cet investissement initial représente plusieurs mois de loyer, de trois à six mois pour près d'un logement sur deux, auquel s'ajoutent une rotation locative plus fréquente et une gestion plus intensive.Pour le locataire, le meublé permet à l'inverse d'éviter l'achat et le transport de mobilier, de s'installer sans délai et de s'engager sur des durées plus courtes, ce qui correspond aux besoins des publics en mobilité ou en transition résidentielle que ce segment accueille majoritairement.

L'écart de loyer entre meublé et vide traduit donc pour une large part une différence de service rendu et de coûts supportés par le bailleur, davantage qu'une simple différence de prix pour un même bien. Ces résultats constituent un premier repère, que l'Observatoire enrichira lors des prochaines éditions.

Le poids du mobilier

Typologie	< 5 000 €	5 000 – 10 000 €	> 10 000 €	Biens
Studio	74,6 %	22,9 %	2,5 %	1 131
Appartement	46,0 %	44,6 %	9,5 %	2 006
Maison	35,5 %	47,4 %	17,1 %	293

Clé de lecture : 74,6 % des studios meublés ont un budget mobilier inférieur à 5 000 €.

Poids du mobilier rapporté au loyer	Logements	% des logements
Moins de 3 mois de loyer	463	13,7 %
3 à 6 mois	1 488	43,9 %
6 à 9 mois	591	17,5 %
9 à 12 mois	434	12,8 %
Plus d'un an	410	12,1 %
Total	**3 386**	**100 %**

Le budget mobilier était déclaré par tranche ; le ratio est calculé logement par logement en affectant à chaque tranche sa valeur centrale (2 500, 7 500 et 12 500 €), puis lu en médiane. Selon la borne retenue, la médiane s'établit entre 2,4 et 9 mois de loyer. Clé de lecture : pour 43,9 % des logements meublés, le budget mobilier représente l'équivalent de 3 à 6 mois de loyer.

Avant d'encaisser son premier loyer, le bailleur en meublé a engagé l'équivalent de cinq à six mois de loyer en mobilier, soit près de la moitié d'une année de recettes. Un locataire, lui, verse au maximum deux mois de dépôt de garantie en meublé. Et ce mobilier s'use : il devra être renouvelé, en partie, tous les cinq à dix ans.

En habitation, le mobilier suit la taille du logement : trois studios sur quatre sont meublés pour moins de 5 000 €, et c'est cohérent avec un loyer de 555 €. Mais dès l'appartement avec chambre, plus d'un bailleur sur deux engage 5 000 € ou plus.

Les contrats et la stabilité des locataires

Dernier type de contrat utilisé	Logements	%
Bail meublé d'habitation d'un an, renouvelable	3 119	90,9 %
Bail étudiant de 9 mois	131	3,8 %
Autre type de contrat	101	2,9 %
Bail mobilité (1 à 10 mois)	44	1,3 %
Location meublée en résidence secondaire	35	1,0 %
Total	**3 430**	**100 %**

Clé de lecture : 90,9 % des logements meublés ont été loués via un bail meublé d'habitation d'un an, renouvelable.

Sur les 44 baux mobilité : 25 sont proposés sur des plateformes (57 %), les locataires sont des étudiants (55 %) et des personnes en mobilité professionnelle (36 %), les logements sont petits (32 m²) et urbains, concentrés à Nice et Paris, avec un turnover de 82 % dans l'année. Le bail mobilité fonctionne donc conformément à son objet, mais reste anecdotique dans le parc.

Type de contrat	En place depuis plus d'un an	Changement dans les 12 derniers mois	Vacant une partie de l'année	Logements
Bail meublé d'un an renouvelable	60,7 %	36,9 %	2,4 %	3 119
Bail étudiant de 9 mois	29,0 %	60,3 %	10,7 %	131
Bail mobilité (1 à 10 mois)	6,8 %	81,8 %	11,4 %	44
Location meublée en résidence secondaire	42,9 %	42,9 %	14,3 %	35
Autre type de contrat	50,5 %	38,6 %	10,9 %	101

Clé de lecture : pour 60,7 % des logements loués en bail meublé d'un an renouvelable, le contrat en place n'a pas changé depuis plus d'un an.

La gestion : deux bailleurs sur trois gèrent seuls

Deux bailleurs sur trois gèrent seuls leur logement meublé, de la recherche du locataire à l'encaissement des loyers. Un tiers délègue tout à une agence ou un administrateur de biens, et une petite minorité ne délègue que la recherche du locataire.

Mode de gestion	Logements	%
Gère seul(e), sans professionnel	2 160	63,0 %
Professionnel : mise en location + gestion locative	1 098	32,0 %
Professionnel : mise en location uniquement	168	4,9 %
Total	**3 426**	**100 %**

Clé de lecture : 63,0 % des logements meublés sont gérés seul, sans intervention d'un professionnel.

57 % des bailleurs attendraient ou ne savent pas encore quoi faire : l'instabilité produit d'abord de l'attentisme

Interrogés sur leur réaction en cas d'évolution significative de la réglementation ou de la fiscalité, les loueurs en meublé d'habitation répondent d'abord par l'attente : 57 % ne se prononcent pas, dont 40 % qui attendent d'y voir plus clair. Mais parmi ceux qui tranchent, le rapport est sans appel : **un bailleur sur trois envisage de sortir du meublé**, par la vente (22 %) ou par le retour à la location

nue (11 %), quand **un sur dix seulement affirme qu'il poursuivrait**. Pour un bailleur certain de rester, trois se voient partir.

Nombre de biens	Poursuivrait en meublé	Basculerait en nu	Vendrait le bien	Attendrait d'y voir plus clair	Ne sait pas	n
1 bien	10,3 %	10,6 %	20,0 %	41,3 %	17,7 %	998
2 biens	12,6 %	10,1 %	19,4 %	40,5 %	17,5 %	635
3-4 biens	8,6 %	11,3 %	25,2 %	39,8 %	15,1 %	477
5 biens et +	14,2 %	10,7 %	26,5 %	35,6 %	13,0 %	253
Ensemble	**11,0 %**	**10,6 %**	**21,6 %**	**40,2 %**	**16,6 %**	**2 364**

Question : « En cas d'évolution significative de la réglementation ou de la fiscalité, quelle serait votre réaction principale ? » Répondants ayant un bien en meublé d'habitation. La question ne nommait pas une mesure précise ; les réponses mesurent une sensibilité, non la réaction à une réforme donnée. Clé de lecture : parmi les propriétaires d'un seul bien, 20,0 % déclarent qu'ils vendraient leur bien en cas de durcissement du cadre réglementaire.

Cette fragilité tient à la nature même de l'activité. Louer en meublé n'est pas louer vide avec des meubles en plus : c'est un engagement plus lourd financièrement et plus actif au quotidien. Le bailleur a investi l'équivalent de cinq à six mois de loyer en mobilier avant d'encaisser le premier, il le renouvelle, il gère lui-même dans deux cas sur trois, il assure les changements de locataires que le public du meublé implique. Il a accepté ces contraintes en contrepartie d'un cadre fiscal cohérent avec ces charges, qu'une moitié d'entre eux cite explicitement. **Un nouveau changement de fiscalité ne les ferait pas seulement arbitrer : il pourrait les inciter à clôturer définitivement cette activité**, en vendant ou en revenant à un mode de location moins exigeant.

Conclusion : ce qu'un retrait du meublé changerait pour ses locataires

Les bailleurs pour qui le régime fiscal a été déterminant sont aussi les plus sensibles à son évolution : 6 % seulement poursuivraient, contre 13 à 20 % chez ceux qui ont choisi le meublé pour sa souplesse ou pour répondre à un besoin. Ce n'est pas un signe d'opportunisme : c'est la confirmation que le régime est, pour eux, ce qui rend l'activité tenable. Et ce ne sont pas les petits bailleurs qui partiraient les premiers : l'intention de vendre ne dépend pas du revenu, mais elle est la plus forte chez les détenteurs de 3 à 4 biens (25 %) et de 5 biens et plus (26,5 %), c'est-à-dire ceux qui ont constitué un patrimoine pour leur retraite et gèrent eux-mêmes des studios et T2 étudiants en métropole.

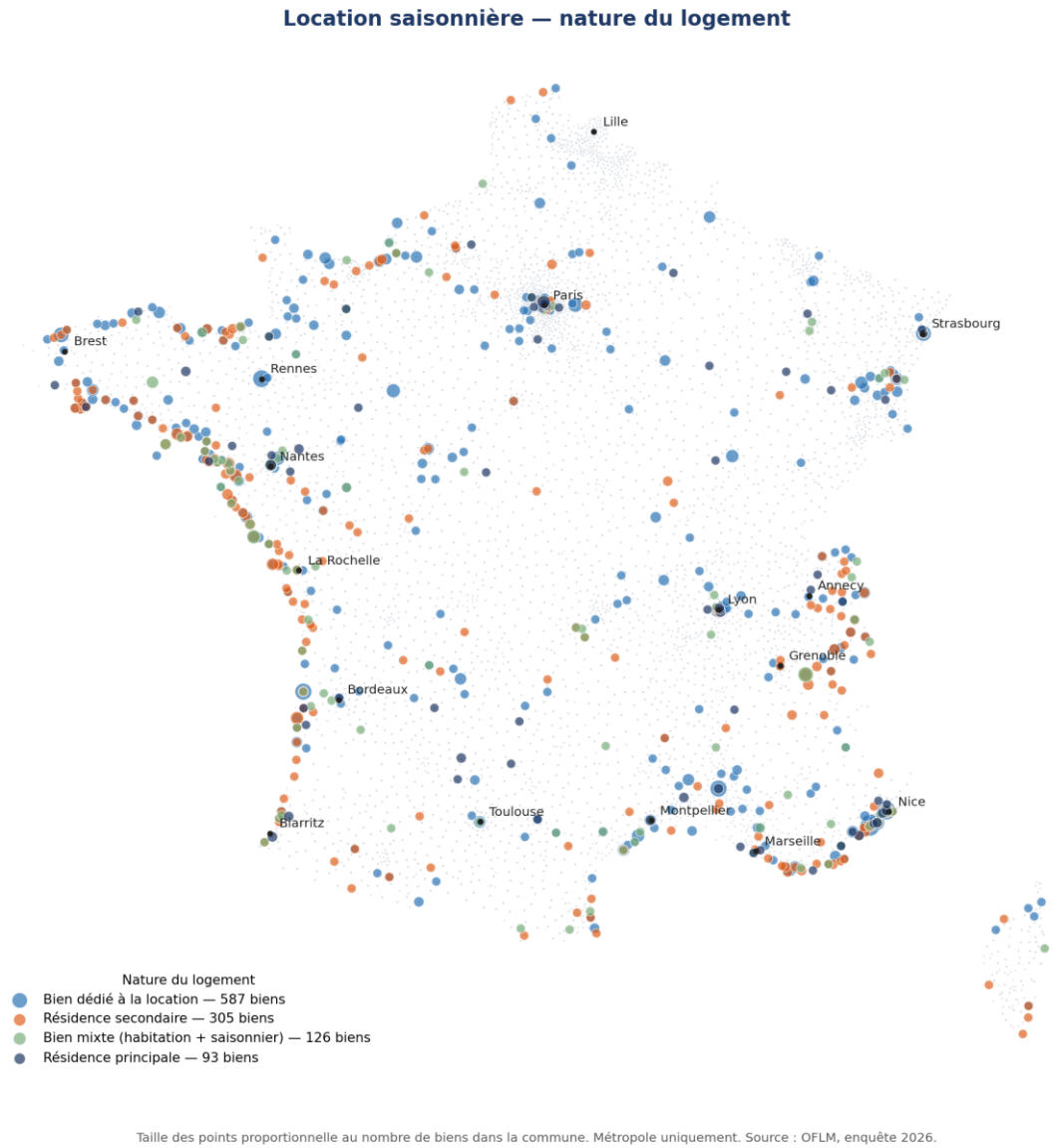
Or un retour à la location nue n'est pas neutre du point de vue de l'offre. Le bien reste certes sur le marché locatif, mais il ne répond plus nécessairement aux mêmes besoins ni aux mêmes publics. Un studio loué vide peut continuer à loger un étudiant ; mais il impose à celui-ci d'acheter et de transporter son mobilier pour une durée parfois limitée à une année universitaire. Un salarié muté pour quelques mois, un jeune en période d'essai ou une personne qui doit se reloger rapidement après une séparation n'ont pas nécessairement besoin d'un logement supplémentaire : ils ont besoin d'un logement disponible sous une forme adaptée à leur situation.

Vente et retour au nu n'ont pas le même effet sur le volume du parc locatif, mais tous deux réduisent l'offre disponible sous une forme meublée adaptée aux publics décrits par l'Observatoire : l'étudiant, le jeune actif en période d'essai ou le parent séparé, qui constituent aujourd'hui les deux tiers des occupants du meublé.

Partie 4 — La location saisonnière n'est pas forcément de l'investissement locatif

1 160 logements décrits dans l'enquête sont loués en meublé saisonnier. Sur ces 1 160 logements : une résidence sur deux sont des résidences principales et des résidences secondaires.
Et concernant ces dernières, elles sont utilisées par les propriétaires à titre de résidences secondaires, avec quelques semaines de location saisonnière par an.

A noter : ces chiffres décrivent les logements des loueurs qui ont répondu à l'enquête, non le parc français des meublés de tourisme.



Carte 2 — Les 1 160 logements en location saisonnière, selon la nature du logement (bien dédié, résidence secondaire, bien mixte, résidence principale).

Louer sa propre maison : un complément de revenus pour entretenir un patrimoine

Parmi les 3 386 loueurs en meublé interrogés, 380 louent en location saisonnière un logement qu'ils habitent : leur résidence principale pour 92 d'entre eux, leur résidence secondaire pour 300 (12 louent les deux). Ils représentent 11 % des répondants et 43 % des loueurs saisonniers de l'enquête. Près de la moitié n'ont aucun autre bien locatif ; un quart n'en ont qu'un seul autre. Ils ne sont pas dans une logique de propriétaires bailleurs et donc d'activité économique locative : ce sont des propriétaires qui louent quelques semaines par an un logement dont ils gardent l'usage.

Revenu net mensuel	Répondants	Conjoints	Total adultes	% des adultes
Moins de 2 000 €	83	111	194	28,2 %
2 000 – 3 000 €	107	85	192	27,9 %
3 000 – 4 000 €	68	55	123	17,9 %
Plus de 4 000 €	122	58	180	26,1 %
Total	**380**	**309**	**689**	**100 %**

Loueurs de leur résidence principale ou secondaire (380 répondants). Même méthode de comptage par adulte que pour l'ensemble. Clé de lecture : parmi les 689 adultes du foyer concernés (répondants et conjoints), 28,2 % perçoivent un revenu net mensuel inférieur à 2 000 €.

Des revenus plus modestes que ceux des autres loueurs. Dans ces 380 foyers, plus d'un adulte sur quatre vit avec moins de 2 000 € nets par mois (28 %, contre 25 % dans l'ensemble de l'enquête), et plus d'un sur deux avec moins de 3 000 € (56 %). L'écart est le plus marqué chez ceux qui louent leur résidence principale : près de 4 adultes sur 10 gagnent moins de 2 000 € nets, et près de 3 sur 10 sont des personnes seules. Ceux qui louent une résidence secondaire ont un profil de revenus proche de la moyenne des répondants : pour eux, l'enjeu n'est pas le niveau de vie mais la conservation d'un bien.

Un complément qui sert à garder le bien. Six sur dix louent d'abord pour financer ce logement ; 2% citent le régime fiscal. Six sur dix tirent moins de 10 000 € par an de cette location. Les propriétaires de résidences secondaires investissent pour transmettre (34 %, contre 21 % dans l'enquête) : c'est souvent la maison de famille. Leurs mots le disent mieux que les chiffres : « participer aux frais de possession », « équilibrer les charges de la maison de famille », « couvrir les charges pour conserver un bien de famille transmis sur plusieurs générations », « garder la maison de ma mère dans la famille avec mon frère », « alléger ma facture, je loue ma résidence principale ». Pour beaucoup, 10 000 € par an représentent l'équivalent de trois à cinq mois de revenu.

Une économie locale. 43 % des propriétaires de résidences secondaires confient la gestion complète à une conciergerie ou une agence, et 26 % une partie des prestations : ménage, accueil, intendance. Ces logements, situés pour les deux tiers dans des bourgs et villages du littoral et de la montagne, font vivre des prestataires là où l'activité est saisonnière.

Indicateur	Résidence principale (95)	Résidence secondaire (318)
Nuitées louées par an — médiane	90	90
Nuitées louées par an — moyenne	102	105
Chiffre d'affaires annuel — médiane	10 000 €	10 000 €
Chiffre d'affaires annuel — moyenne	12 811 €	14 217 €
Prix par nuitée — médiane	120 €	113 €
Semaines réservées à l'usage personnel — médiane	n.s.	4
Réponses nuitées retenues / exclues	93 / 2	316 / 2
Réponses CA retenues / exclues	93 / 2	314 / 4

Médianes et moyennes calculées sur les réponses déclarées, après exclusion des valeurs manifestement erronées (chiffre d'affaires inférieur à 500 € ou supérieur à 300 000 € ; nuitées hors de 1 à 365). Valeurs exclues : résidences principales, 2 nuitées à 0 et 2 chiffres d'affaires (100 € et 480 €) ; résidences secondaires, 2 nuitées (1 500 et 68 420) et 4 chiffres d'affaires (trois à 0 €, un à 32 €). La médiane est la valeur du logement « du milieu » une fois les réponses classées de la plus petite à la plus grande ; elle a été préférée à la moyenne parce que quelques logements très actifs

(jusqu'à 70 000 € de recettes) tirent la moyenne vers le haut sans représenter le propriétaire typique. Prix par nuitée = CA / nuitées, calculé logement par logement puis lu en médiane. n.s. : non significatif, une résidence principale étant par définition occupée par son propriétaire en dehors des périodes louées.
Clé de lecture : les propriétaires louant leur résidence secondaire en saisonnier réalisent un chiffre d'affaires annuel médian de 10 000 €, identique à celui des propriétaires louant leur résidence principale.

Et si les règles se durcissaient ?

Sur les 413 logements déclarés comme résidence principale ou secondaire, un tiers cesseraient d'être loués (34 %), un sur six seraient vendus (16 %), 7 % seulement basculeraient en location à l'année, et pour près d'un sur deux (44 %) le propriétaire ne sait pas.Chez ces propriétaires, aucune des trois options n'est confortable : arrêter, c'est perdre le complément de revenus ; vendre, c'est perdre la maison ; basculer en location à l'année, c'est perdre l'usage, ce qui pour une résidence secondaire ou principale n'a pas de sens. L'attentisme traduit une absence de solution, pas une absence d'opinion. Dans presque tous les scénarios, ces logements ne viendraient pas renforcer le parc locatif : moins d'un sur dix rejoindrait le parc permanent ; les autres redeviendraient des résidences fermées une partie de l'année, et leurs propriétaires perdraient le complément qui leur permettait de les entretenir.

Réaction en cas de durcissement	Résidence principale (95)	Résidence secondaire (318)	Ensemble (413)
Arrêt de la location saisonnière	42 %	31 %	34 %
Vente du bien	13 %	17 %	16 %
Bascule en location à l'année	11 %	5 %	7 %
Ne sait pas	35 %	47 %	44 %

Base : logements déclarés comme résidence principale ou secondaire par l'ensemble des répondants, même périmètre que les cartes 3 et 4. ***Clé de lecture :*** *parmi les résidences secondaires louées en saisonnier, 5 % basculeraient en location à l'année en cas de durcissement.*

La bascule est deux fois plus envisagée pour une résidence principale (11 %) que pour une résidence secondaire (5 %), qui n'a par construction pas vocation à être louée à l'année.

Deux géographies, deux logiques

Le tableau ci-dessus et les cartes supportent sur l'ensemble des biens déclarés comme résidence principale (95) ou secondaire (318) par tous les répondants, afin de disposer d'effectifs lisibles. Louer sa résidence principale est un comportement citadin ; louer sa résidence secondaire est un comportement de bourgs et de villages, littoral mais pas seulement.

La résidence principale louée en saisonnier est un phénomène de ville

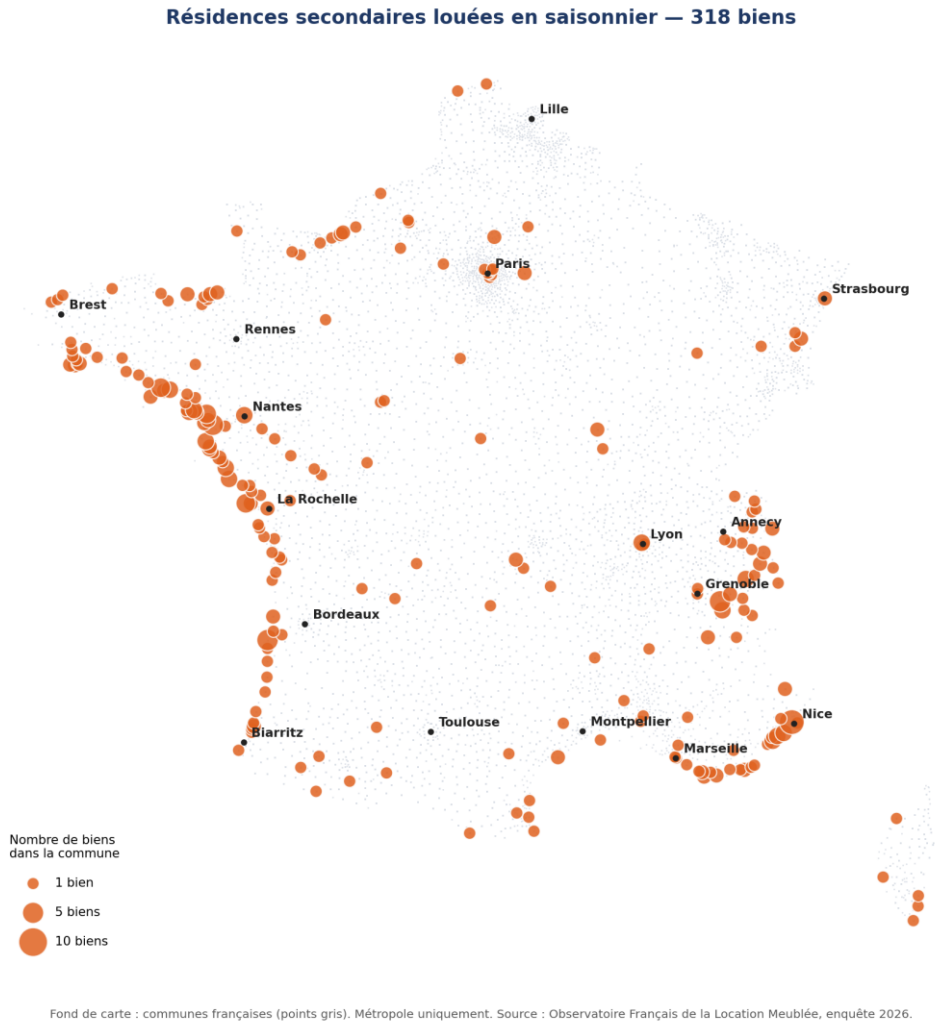
Sur 95 logements, 31 % sont situés dans une grande ville de plus de 200 000 habitants et 12 % dans une ville moyenne. Paris arrive en tête (13 logements, 14 %), suivie de Lyon, Nantes, Montpellier, Marseille, Avignon, Strasbourg. L'Île-de-France représente 18 % de ces logements, l'Occitanie 14 %, le Grand Est 13 %. Le littoral n'en concentre que 46 %, et encore s'agit-il souvent de villes côtières (Nice, Antibes, Saint-Raphaël, Biarritz) plus que de stations. Les logements sont plus petits (58 m², 22 % de studios, 43 % d'appartements) et loués 90 nuitées par an pour 10 000 € en médiane, à 120 € la nuit, pendant les absences du propriétaire. C'est le cas le plus proche de l'économie du partage au sens strict : un citadin qui loue son appartement pendant ses vacances ou ses déplacements, dans les limites de la règle des 120 jours.



Carte 3 — Les 95 résidences principales louées en saisonnier : une géographie de villes.

La résidence secondaire louée en saisonnier est un phénomène de bourgs et de villages

Sur 318 logements, 43 % sont dans des communes de 2 000 à 10 000 habitants et 20 % dans des communes de moins de 2 000 habitants ; 7 % seulement en grande ville. Deux tiers sont dans un département littoral, 16 % en montagne, 16 % à l'intérieur des terres, moins de 3 % en Île-de-France. La carte dessine la côte atlantique de la Vendée au Finistère (Pornic, La Baule, Le Pouliguen, Saint-Brevin, Arzon, Ars-en-Ré, Arcachon), les Alpes (Huez, Les Belleville, Savoie et Haute-Savoie) et la Côte d'Azur. Ce sont des maisons pour moitié (49 %), de 60 m² en médiane, louées 90 nuitées pour 10 000 € à 113 € la nuit, et occupées par leurs propriétaires 4 semaines par an.



Carte 4 — Les 318 résidences secondaires louées en saisonnier : littoral, montagne et intérieur des terres.

Des résultats qui nuancent les débats en zone tendues

La régulation de la location saisonnière est pensée pour les centres-villes tendus. Or les résidences secondaires, qui représentent les trois quarts des logements « partagés » de l'enquête, sont ailleurs : dans des stations balnéaires et des villages de montagne où le sujet n'est pas la pénurie de logements à l'année mais l'entretien d'un patrimoine bâti souvent familial. Et les résidences principales, qui sont bien en ville, sont occupées les deux tiers de l'année par leur propriétaire : elles ne sont pas des logements soustraits au parc locatif, mais des logements habités qui produisent un complément de revenus pendant les absences. Le littoral ne résume donc pas le phénomène : un tiers des résidences secondaires louées sont en montagne ou à l'intérieur des terres, et plus de la moitié des résidences principales louées sont hors littoral.

Les 9 résidences secondaires et la résidence principale situées dans les DOM ne figurent pas sur les cartes.

Location saisonnière : un segment, plusieurs usages

La location saisonnière est souvent analysée comme un bloc homogène d'investissements locatifs. Les résultats de l'enquête invitent à une lecture plus nuancée. Sur les 1 160 logements loués en saisonnier : une résidence sur deux sont exclusivement des résidences principales et des résidences secondaires. Résidences secondaires, que leurs propriétaires louent quelques semaines par an et occupent le reste du temps.
Pour près d'un logement sur deux, la mise en location relève donc d'une logique de complément de revenu, proche de l'économie collaborative, plutôt que d'un placement.

Pour ces propriétaires, la location saisonnière n'est pas un placement mais un moyen de conserver leur logement. Plus d'un sur deux (52 %) déclare un revenu net mensuel inférieur à 3 000 €, et un sur quatre moins de 2 000 €. Interrogés sur leurs motivations, 53 % indiquent louer pour contribuer au financement de leur résidence principale ou secondaire, quand la recherche d'un rendement plus élevé n'est citée que par 13 % d'entre eux.

Les réponses libres décrivent des situations concrètes : une maison de famille que l'on souhaite garder plutôt que vendre, un logement conservé après une mutation professionnelle dont il faut supporter les charges, une résidence secondaire dont la location compense l'entretien et les travaux. Pour ces ménages, le revenu tiré de quelques semaines de location par an, de l'ordre de 10 000 € en médiane, est la condition du maintien du bien dans leur patrimoine. Ce constat éloigne la location saisonnière de l'image d'une activité spéculative et rappelle qu'une part importante de ce parc relève d'un usage du logement, non d'une stratégie d'investissement.

Cette composition du parc conditionne la lecture des chiffres d'affaires. Le bien dédié correspond, par construction, à la définition de l'investissement locatif : il est acquis pour en tirer un revenu, sans usage personnel, et son chiffre d'affaires reflète directement l'intensité de l'exploitation. Ses propriétaires citent d'ailleurs en premier le rendement locatif (39 %) et la souplesse de gestion (36 %). Les biens à usage mixte ne peuvent, eux, être proposés à la location que sur une fraction de l'année. Comparer les deux profils sans tenir compte de cette différence de disponibilité conduirait à surestimer la performance des uns ou à sous-estimer celle des autres.

Les données le confirment. Le chiffre d'affaires annuel médian atteint 15 000 € pour un bien dédié, contre 10 000 € pour une résidence principale ou secondaire mise en location, soit un écart de 50 %. Seuls 7 % des biens dédiés dépassent 50 000 € de chiffre d'affaires, contre 1 à 2,5 % des autres profils. Cet écart ne provient pas d'un prix plus élevé : le revenu médian par nuitée est de l'ordre de 100 € pour un bien dédié, contre 110 à 115 € pour une résidence principale ou secondaire. Il s'explique par le nombre de nuitées louées, 160 par an en médiane pour un bien dédié contre 90 pour les autres profils.

Le chiffre d'affaires supérieur du bien dédié traduit ainsi une disponibilité plus longue sur le marché, et non une tarification plus élevée. Qu'il s'agisse d'un bien dédié ou d'un logement occupé une partie de l'année, la location saisonnière apparaît davantage comme un usage du logement, choisi selon la situation et les besoins du propriétaire, que comme une catégorie d'investissement homogène.

Indicateur	Biens retenus	Moyenne	Médiane
Nuitées louées par an	602	164	154
Chiffre d'affaires annuel	599	22 807 €	15 000 €
Prix par nuitée = CA / nuitées	548	167 €	100 €

Clé de lecture : sur 599 biens dédiés à la location saisonnière retenus, le chiffre d'affaires annuel médian s'élève à 15 000 €.

Chiffre d'affaires annuel	% des biens
≤ 5 000 €	10,9 %
5 000 – 10 000 €	20,5 %
10 000 – 15 000 €	19,2 %
15 000 – 20 000 €	15,9 %
20 000 – 30 000 €	17,5 %
30 000 – 50 000 €	9,0 %
> 50 000 €	7,0 %
Total	**100 %**

616 biens dédiés, 439 propriétaires. Base : 599 chiffres d'affaires valides ; 17 exclus (treize à 0 €, deux à 1 €, un à 10 €, un à 450 €) et 14 nuitées exclues (six à 0, huit supérieures à 365). Clé de lecture : 20,5 % des biens dédiés à la location saisonnière réalisent un chiffre d'affaires annuel compris entre 5 000 et 10 000 €.

Le bien dédié est loué 154 nuits par an en médiane, un quart des biens plus de 240 nuits, et il rapporte 15 000 € (22 800 € en moyenne, tirée par 7 % de biens au-delà de 50 000 €). Il se loue un peu moins cher la nuit (100 €) que la résidence d'un propriétaire, parce qu'il est plus petit (50 m² contre 58-60) et plus souvent un studio (23 %). Les séjours sont courts dans deux cas sur trois.

Typologie	Nuitées	CA annuel	€/nuitée	m²
Studio	200	12 000 €	68 €	24
Appartement	190	16 000 €	91 €	48
Maison	120	20 000 €	145 €	96

Médianes par typologie, biens dédiés. Clé de lecture : les biens dédiés de type maison génèrent un chiffre d'affaires annuel médian de 20 000 €, pour 120 nuitées louées par an.

Un propriétaire sur deux gère seul, 29 % délèguent entièrement, 22 % partiellement. Le mobilier est plus fourni (27 % au-dessus de 10 000 €), ce qui va avec un équipement hôtelier. Airbnb est présent sur 91 % des biens, Booking sur 54 %, Abritel sur 35 %. Ceux qui délèguent partiellement (ménage, accueil) affichent le meilleur prix par nuitée (135 €) ; la gestion complète en conciergerie rapporte moins (83 €), ce qui pose la question de son coût.

Budget mobilier (tous biens saisonniers)	< 5 000 €	5 000 – 10 000 €	> 10 000 €	Biens
Studio	52,4 %	36,6 %	11,0 %	227
Appartement	29,5 %	46,7 %	23,8 %	508
Maison	17,6 %	40,2 %	42,1 %	425

Clé de lecture : parmi les maisons louées en saisonnier, 42,1 % ont un budget mobilier supérieur à 10 000 €.

Conclusion : un segment atypique, concentré et sensible à la réglementation

Une géographie de bourgs littoraux, pas de centres-villes

39 % des biens dédiés sont dans des communes de 2 000 à 10 000 habitants, 8,5 % en zone rurale, 12,5 % seulement en grande ville et 2,6 % à Paris. Le littoral pèse 53 %, l'intérieur 31 %, la montagne 14 %. Bretagne, Auvergne-Rhône-Alpes, Pays de la Loire et Nouvelle-Aquitaine en tête ; Lyon, Cannes, Nice, Rennes, Paris, Lacanau et Avignon sont les communes les plus fréquentes. C'est ici que se trouvent les rares biens saisonniers à fort rendement : les 16 biens de Paris et petite couronne font 50 000 € de CA médian à 200 € la nuit.

Des propriétaires qui arbitrent sur la souplesse et le rendement, avec la retraite en ligne de mire

Ils choisissent le saisonnier pour la souplesse (38 %) et le rendement (36 %) ; le financement de leur propre résidence ne pèse plus que 14 %, et l'avantage fiscal 13 %. Leur motivation de fond reste la retraite (60 %). 70 % détiennent au moins deux biens locatifs, 18 % en ont cinq et plus. Leurs revenus par adulte sont comparables à l'ensemble des répondants de l'enquête : 31 % sous 2 000 €, 22 % au-dessus de 4 000 €.

Et en cas de durcissement du cadre législatif : c'est ici, et seulement ici, que la bascule vers l'habitation existe

26 % vendraient, 13,5 % arrêteraient, 15,5 % basculeraient en location meublée d'habitation, 45 % ne savent pas. Comparé aux résidences principales et secondaires louées en saisonnier (7 % de bascule, 34 % d'arrêt), le bien dédié est le seul segment où une régulation produirait effectivement des logements à l'année, mais un sur six, et au prix d'une vente pour un sur quatre.

Partie 5 — Les résidences de services : un modèle à part, entre particulier et institutionnel

Sa particularité tient à son mode d'exploitation. Le propriétaire n'a pas de relation directe avec l'occupant : il loue son logement, par un bail commercial de longue durée, à un gestionnaire professionnel qui prend en charge le remplissage de la résidence, la fourniture des prestations (accueil, entretien, linge, restauration) et le versement du loyer, que le lot soit occupé ou non. Lorsque l'exploitant fournit les prestations para-hôtelières requises, l'activité est soumise à la TVA, ce qui permet au propriétaire de récupérer la TVA sur son acquisition, en contrepartie d'une collecte sur les loyers et d'un engagement de conservation du bien. Ces mécanismes expliquent que ces biens soient le plus souvent commercialisés par des conseillers en gestion de patrimoine et que leur détention appelle un accompagnement fiscal spécifique.

Un modèle lié au retrait des investisseurs institutionnels

Ce modèle s'est développé dans un contexte de retrait des investisseurs institutionnels du logement. Entre le début des années 1990 et le début des années 2000, compagnies d'assurances, caisses de retraite et foncières ont massivement cédé leurs parcs résidentiels : selon les travaux du Sénat, leur part dans le parc locatif privé est passée d'environ 13 % en 1992 à 6 % en 2002, avec une accélération très nette des ventes entre 1995 et 2002, soit environ 250 000 logements cédés sur la décennie, suivis de près de 200 000 supplémentaires au cours de la suivante. Les besoins de logement des étudiants, des personnes âgées ou de la clientèle d'affaires n'ont pas disparu pour autant. C'est l'épargne des particuliers, lot par lot, qui a pris le relais pour financer ces équipements.

Ce relais a été organisé par l'incitation fiscale. Le dispositif Censi-Bouvard, créé par la loi de finances pour 2009, a ouvert aux acquéreurs de logements neufs en résidence de services une réduction d'impôt calculée sur le prix d'acquisition, dans la limite de 300 000 € et étalée sur neuf ans : 25 % en 2009 et 2010, 18 % en 2011, puis 11 % de 2012 jusqu'à son extinction fin 2022. Cette période a vu se multiplier les programmes et a fixé durablement l'image d'un placement de défiscalisation. Depuis 2023, l'acquisition d'un lot en résidence de services ne bénéficie plus d'aucune incitation fiscale spécifique.

Dans l'Observatoire, ce segment représente un peu moins de 10 % des logements analysés. Plus d'un quart des lots détenus en résidence de services sont situés dans des résidences étudiantes, 15,6 % dans des résidences seniors et 10,1 % dans des EHPAD. Ces investissements sont généralement de petite taille : deux tiers des lots sont des studios. La surface médiane est de seulement 20 m² dans les résidences étudiantes et les EHPAD, contre 40 m² dans les résidences seniors.

Les types de résidences

Type de résidence	Lots	%	m² médian
Résidence étudiante	129	26,5 %	20
Résidence séniors	76	15,6 %	40
Résidence de tourisme	67	13,8 %	35
Résidence de tourisme d'affaires (appart'hôtel)	66	13,6 %	24
EHPAD	49	10,1 %	20
Non précisé	100	20,5 %	22
Total	**487**	**100 %**	**23**

Clé de lecture : les résidences étudiantes représentent 26,5 % des lots détenus en résidence de services, pour une surface médiane de 20 m².

Type de résidence	Studio	Appartement	Maison / cottage	Mobilier < 5 000 €	5 000 – 10 000 €	> 10 000 €
Résidence étudiante	95,3 %	4,7 %	0,0 %	74,4 %	24,0 %	1,6 %
Résidence séniors	28,9 %	69,7 %	1,3 %	50,0 %	47,4 %	2,6 %
Résidence de tourisme	29,9 %	55,2 %	14,9 %	46,3 %	35,8 %	17,9 %
Tourisme d'affaires	69,7 %	30,3 %	0,0 %	54,5 %	36,4 %	9,1 %
EHPAD	87,8 %	12,2 %	0,0 %	69,4 %	24,5 %	6,1 %
Non précisé	69,0 %	29,0 %	2,0 %	60,0 %	34,0 %	6,0 %

Pourcentages en ligne. 487 lots détenus par 373 répondants : 81 % détiennent un seul lot, 15 % deux, 4 % trois et plus. Clé de lecture : 95,3 % des lots détenus en résidence étudiante sont des studios.

Le profil de l'investisseur est lui aussi très éloigné de celui d'un investisseur professionnel. **Plus de huit propriétaires sur dix ne détiennent qu'un seul lot en résidence de services, et seulement 4 % en détiennent trois ou davantage.** Sur les 269 propriétaires dont la résidence de services constitue le seul type d'investissement :

- 73 % investissent pour leur retraite, le taux le plus élevé de toute l'enquête (60 % en moyenne). La transmission ne pèse que 12 %. En EHPAD, la retraite atteint 82 %.
- Le mono-lot domine : 75 % n'ont qu'un seul bien meublé, 51 % un seul bien locatif. C'est le profil le plus « un bien » de l'enquête.
- Des revenus modestes : 65 % des propriétaires gagnent moins de 3 000 € nets, 16 % plus de 4 000 € (23 % dans l'enquête). Le répondant type se situe entre 2 000 et 3 000 €.

La fiscalité apparaît comme motivation explicite : parmi ceux qui précisent une motivation supplémentaire, 24 % citent la défiscalisation (« Censi-Bouvard », « réduction d'impôt », « crédit d'impôt »), contre 5 % dans l'enquête. C'est le seul segment où elle est nommée spontanément. Ce contraste est éclairant : là où une incitation fiscale a existé, elle est nommée ; ailleurs, les bailleurs parlent de régime, non de réduction d'impôt.

La résidence de services est l'investissement locatif « clé en main » du ménage moyen

Un studio de 20 m² que l'acquéreur n'a souvent jamais visité, un gestionnaire, un bail commercial, aucun locataire à trouver, aucun meuble à acheter, et un objectif unique, se constituer un revenu de retraite. Il a souvent été vendu avec un dispositif fiscal, et il concerne des ménages plus modestes que le reste du meublé. Deux verbatims l'illustrent : « constituer un capital pour la retraite » mais aussi « c'est un bon placement sauf que l'État profite de taxer toujours les mêmes ».

Ce modèle occupe ainsi une position hybride entre l'investissement du particulier et celui de l'institutionnel. Alors que les investisseurs institutionnels se désengagent progressivement du logement, il mobilise l'épargne de ménages ordinaires pour financer des équipements répondant à des besoins collectifs avérés, le logement des étudiants et l'accueil des personnes âgées au premier chef. Sa pérennité repose toutefois sur la solidité des exploitants et l'équilibre économique des baux commerciaux, qu'un propriétaire isolé, détenteur d'un seul lot, est rarement en mesure d'apprécier seul. C'est ce qui justifie, pour ce segment plus que pour tout autre, un accompagnement patrimonial et fiscal dans la durée.

Conclusion : une rencontre entre deux besoins de long terme

Des ménages qui cherchent à se constituer progressivement un complément de retraite, et une société qui doit financer des solutions de logement pour les étudiants, les séniors et les personnes dépendantes.

Conclusion de l’Observatoire de la Location Meublée

Le logement meublé n'a pas vocation à remplacer le logement vide, pas plus que le logement vide ne peut répondre à tous les besoins couverts par le meublé. Les deux offres sont complémentaires. La spécificité du meublé tient moins au mobilier lui-même qu'aux parcours résidentiels auxquels il répond : études, premier emploi, mobilité professionnelle, séparation, recomposition familiale, transition ou vieillissement.

La location meublée occupe une place spécifique dans l'écosystème locatif français. Elle répond à des besoins résidentiels identifiés, tout en reposant très largement sur l'investissement de particuliers qui construisent progressivement leur patrimoine.

L'enjeu n'est donc pas de sanctuariser un régime ou d'empêcher toute évolution de la réglementation. Il est de redonner aux propriétaires bailleurs suffisamment de visibilité pour qu'ils puissent investir, conserver leurs logements sur le marché locatif et arbitrer dans la durée.

Les résultats de l'Observatoire montrent qu'une succession de changements fiscaux ou réglementaires nourrit avant tout l'attentisme et fragilise la confiance : 57 % des bailleurs en meublé d'habitation ne savent pas ce qu'ils feraient, et un sur trois envisage de partir. Or l'investissement locatif est, par nature, un engagement de long terme : acquisition, financement sur quinze, vingt ou vingt-cinq ans, équipement du logement et prise de risque locatif. Il peut difficilement se développer dans un environnement perçu comme instable.

Retrouver la confiance des propriétaires bailleurs suppose donc moins une promesse d'immobilisme qu'un cadre lisible, cohérent et durable. La stabilité devient ainsi une condition de l'investissement privé et, indirectement, du maintien d'une offre locative diversifiée répondant aux différents parcours de vie des Français.

Trois regards sur les résultats

« Le débat sur la location meublée s'est trop souvent construit sur des conclusions hâtives, sans que l'on sache réellement qui sont les loueurs, ni ce qui motive leurs choix. Ce constat n'est pas nouveau : les acteurs du marché se heurtent depuis longtemps à ce manque de données objectives. Il fallait y remédier.
Cette première édition n'épuise pas le sujet, elle pose un premier jalon. D'autres questions restent à explorer, et l'Observatoire a vocation à les suivre dans la durée.
Une conviction s'en dégage néanmoins déjà : pour retrouver l'investissement, il faut d'abord retrouver la confiance ; et pour retrouver la confiance, il faut de la stabilité. »



Aurélie Templé,
Directrice Générale d'Amarris Immo, cabinet d'expertise comptable leader de l'investissement locatif. Depuis plus de 25 ans, le cabinet accompagne Le cabinet accompagne au quotidien
40 000 investisseurs, pour 60 000 logements loués.

« Le SPLM a souhaité contribuer à cet Observatoire car le débat public sur la location meublée manque encore de données objectives. Notre secteur est divers, avec des réalités économiques et territoriales très différentes. En tant qu'organisation représentant les professionnels, il nous paraît essentiel de participer à cette démarche pour apporter des éléments factuels et contribuer à des politiques publiques mieux éclairées et plus équilibrées.
C'est particulièrement vrai pour la location saisonnière, segment le plus exposé aux évolutions réglementaires en cours, et pour lequel les approximations ont trop souvent tenu lieu d'analyse. Mieux connaître qui sont ces propriétaires, comment ils exercent leur activité et ce qu'ils feraient en cas de durcissement du cadre, c'est se donner les moyens d'anticiper plutôt que de subir. »



Marie Pistinier,
Présidente du SPLM (Syndicat des professionnels de lalocation meublée). Première instance représentative des Professionnelsde la Location Meublée, créé en 2010.

« Nous nous engageons dans cet Observatoire parce que le débat public manque de données objectives sur la location meublée. La FDPCi représente avant tout des petits propriétaires : des ménages, des retraités, des copropriétaires qui investissent leurs économies pour entretenir un patrimoine ou préparer leur avenir.
Ces propriétaires sont souvent mal compris, parfois caricaturés, alors que les décisions qui les concernent devraient s'appuyer sur des faits plutôt que sur des idées reçues. Cette première édition documente leur réalité ; il reste maintenant à s'assurer que les décisions à venir en tiennent compte. Pour la FDPCi, c'est une évidence : mieux comprendre cette filière, c'est mieux la défendre, aujourd'hui et dans les débats qui s'annoncent. »



Denis Lapôtre,
Président FDPCI (Fédération de Défense des Propriétaires et Copropriétaires immobiliers). Organisation dédiée à la défense du droit de la propriété et à la préservation du patrimoine immobilier privé.

Annexes

PLAN des annexes :

1. Baromètre des revenus locatifs et de leur fiscalité, Édition 2026
2. Note de méthode et de traitement des données de l'Observatoire de la location meublée

I. Baromètre des revenus locatifs et de leur fiscalité - Édition 2026

6 Millions de propriétaires en 2024

Propos introductif :

Le logement locatif privé repose en France sur des millions de propriétaires bailleurs. Ce sont des particuliers, pour l'essentiel, qui ont fait le choix d'investir dans la pierre, de louer vide ou meublé, et qui assurent une part déterminante de l'offre de logements. Pourtant, leur comportement reste peu observé : combien sont-ils, comment évolue leur nombre, quels revenus déclarent-ils, quels régimes fiscaux choisissent-ils, et comment ces choix se déplacent-ils au fil des réformes ? Ces questions sont rarement traitées à partir de données exhaustives.
C'est l'objet du Baromètre Amarris Immo des revenus locatifs et de leur fiscalité, dont la première édition paraît en 2026. Il s'appuie sur les données de l'impôt sur le revenu publiées par la Direction générale des Finances publiques, qui met à disposition en accès libre les montants et le nombre de foyers déclarants pour chaque rubrique de la déclaration 2042 (https://data.economie.gouv.fr/explore/assets/ir-declarations-2042-nat/). Cette première édition porte sur les revenus de l'année 2024, déclarés en 2025, et les replace dans une série longue afin d'en lire les tendances.
Le parti pris est simple : regarder les chiffres, tous les chiffres, et les laisser parler. Le baromètre examine d'abord l'ensemble des propriétaires bailleurs, sans distinction, en réunissant les déclarants de revenus fonciers (location vide) et les loueurs en meublé non professionnels. Cette vision d'ensemble est indispensable pour mesurer la réalité du parc locatif détenu par les particuliers et son évolution. Il propose ensuite des focus par catégorie, car la location vide et la location meublée ne suivent ni les mêmes dynamiques, ni les mêmes régimes fiscaux, et méritent chacune une lecture spécifique.
Chaque édition analysera les évolutions constatées et les accompagnera d'un commentaire mesuré. L'ambition n'est pas de plaider une cause, mais de donner à voir, année après année, comment les investisseurs immobiliers particuliers se comportent, et de mettre ces observations à disposition de tous ceux qui s'intéressent au logement : bailleurs, professionnels, chercheurs et décideurs publics.

Évolution des loueurs

Entre 2011 et 2024, le nombre de déclarants de revenus locatifs est passé de 4,8 millions à un peu plus de 6,1 millions, soit environ 1,27 million de déclarations supplémentaires sur la période. C'est un indicateur utile, mais il appelle plusieurs précautions importantes avant d'en tirer des conclusions.

Qui sont exactement les « déclarants » ?

La notion de déclarant n'est pas symétrique entre les deux catégories, et c'est un point de méthode fondamental.
En location nue (revenus fonciers), la déclaration est portée au niveau du foyer fiscal : l'ensemble des revenus fonciers perçus par les membres du foyer — qu'il s'agisse de biens détenus individuellement, en indivision ou via une société semi-translucide — est centralisé dans une seule et même déclaration. Un couple marié ou pacsé dont les deux membres détiennent des biens locatifs en propre ne génère qu'un seul déclarant dans nos données.
En location meublée (LMNP), la logique est différente. Les cases du formulaire 2042 C PRO distinguent le Déclarant 1, le Déclarant 2 et les personnes à charge. Si au sein d'un même foyer fiscal, les deux conjoints détiennent chacun des biens meublés en propre — par exemple sous un régime de séparation de biens — chacun déclarera ses revenus séparément et sera comptabilisé comme deux déclarants distincts dans nos données. Cela introduit une légère surestimation structurelle du volume côté meublé par rapport à la location nue.

Périmètre des biens concernés

Ces déclarations couvrent indifféremment les biens détenus en direct par des personnes physiques et ceux détenus en indirect via des sociétés de personnes à régime semi-translucide — c'est-à-dire

des structures dont la fiscalité est établie au niveau des associés plutôt qu'au niveau de la société elle-même. Entrent dans cette catégorie les sociétés civiles immobilières (SCI) à l'IR, les SARL de famille ayant opté pour l'IR et plus généralement toutes les sociétés relevant du régime des sociétés de personnes au sens de l'article 8 du CGI. Dans ces structures, chaque associé personne physique déclare sa quote-part du résultat dans sa propre déclaration IR — il est donc capté dans nos données au même titre qu'un détenteur direct.

La croissance côté meublé : organique et réglementaire

La progression du meublé sur la période est réelle, mais elle n'est pas intégralement organique. Une partie de la hausse reflète des évolutions des obligations déclaratives plutôt que l'arrivée de nouveaux bailleurs.
La date clé à retenir est 2020 : c'est la première année au titre de laquelle les plateformes de l'économie collaborative (Airbnb, Abritel, Leboncoin et assimilées) ont été légalement tenues de transmettre à l'administration fiscale les revenus perçus par leurs utilisateurs. Cette obligation, introduite par la loi de finances pour 2020, a mécaniquement conduit un certain nombre de loueurs de courte durée — qui ne déclaraient pas ou déclaraient insuffisamment leurs revenus — à régulariser leur situation et à apparaître pour la première fois dans les statistiques fiscales. L'accélération visible sur le graphique à partir de 2019-2020 intègre donc une composante de rattrapage déclaratif qu'il convient de distinguer de la croissance réelle du parc locatif meublé.
Ces données constituent un indicateur précieux sur quinze ans de revenus locatifs déclarés, mais elles ne permettent pas de mesurer directement le nombre de logements mis en location, ni le nombre exact de propriétaires bailleurs au sens économique du terme. Elles reflètent le comportement déclaratif des foyers fiscaux, qui dépend à la fois de la réalité du marché et de l'évolution des obligations légales. C'est dans cet esprit qu'elles doivent être lues et commentées.

Ce que ces données n'incluent pas

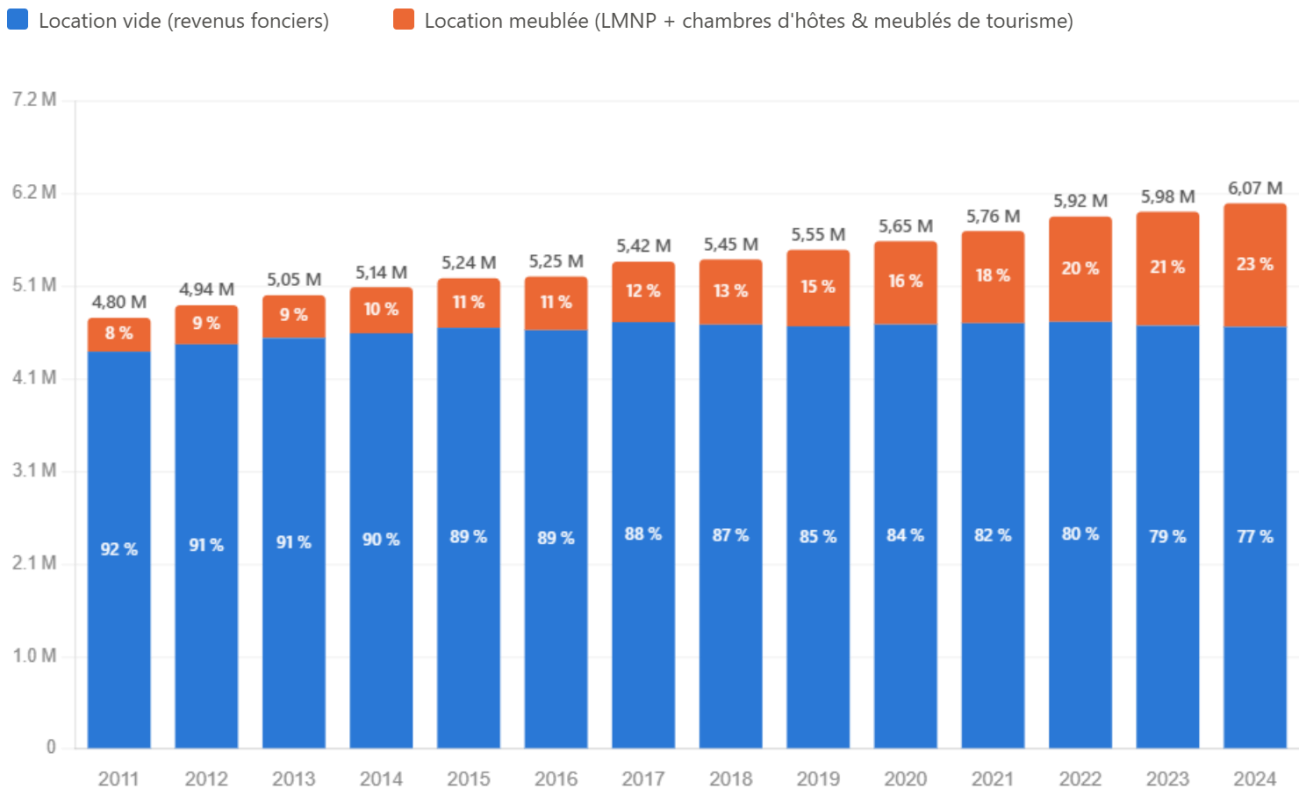
Deux populations importantes sont absentes de ces statistiques et doivent être gardées à l'esprit pour une lecture rigoureuse.

Les loueurs en meublé professionnels (LMP)

Le statut de loueur en meublé professionnel est conditionné à deux critères cumulatifs : les recettes annuelles tirées de la location meublée doivent dépasser 23 000 € et représenter la part prépondérante des revenus d'activité du foyer fiscal. Les LMP déclarant au régime réel relèvent de la catégorie des **bénéfices industriels et commerciaux professionnels** — leurs revenus n'apparaissent pas dans les cases LMNP que nous analysons mais dans les cases BIC professionnels, qui sortent du périmètre de cette étude. Seule une fraction marginale de LMP au micro BIC pourrait théoriquement apparaître dans nos données, mais elle est quantitativement non significative. Le segment des loueurs meublés professionnels constitue donc une population distincte, non captée ici.

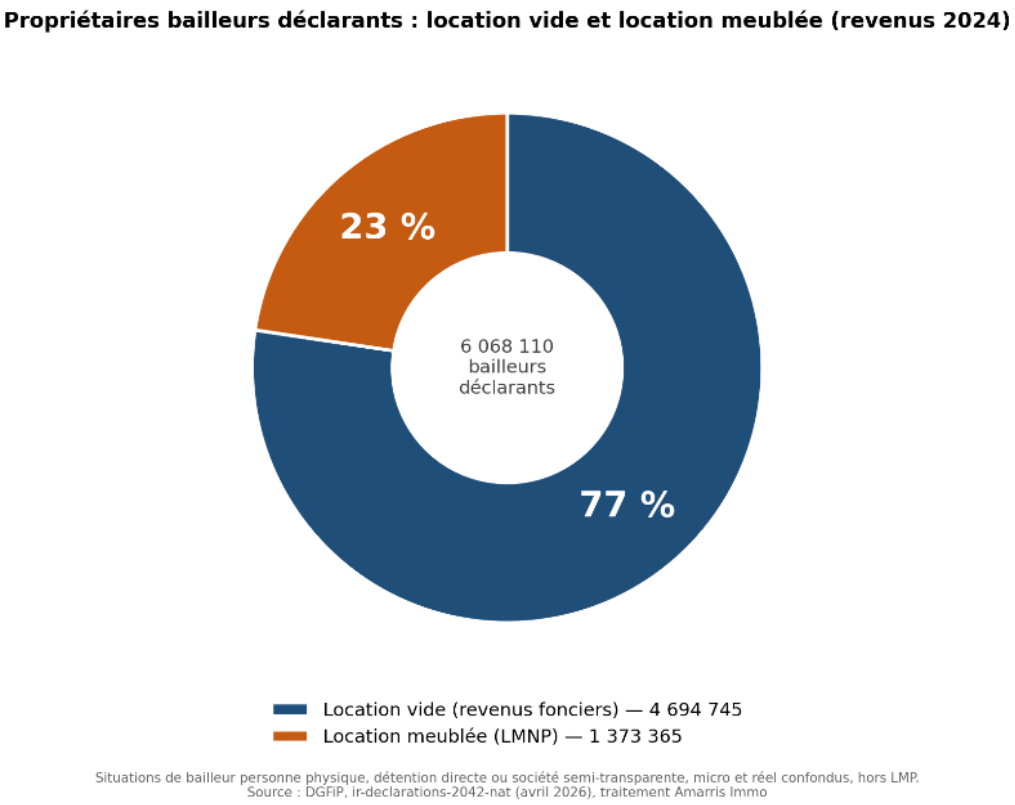
Les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés

Toutes les activités locatives exercées par des personnes morales relevant de l'**impôt sur les sociétés (IS)** sont également exclues de ces données, quelle que soit leur forme juridique : sociétés civiles immobilières (SCI) ayant opté pour l'IS, sociétés à responsabilité limitée (SARL), sociétés par actions simplifiées (SAS), et plus généralement toute structure détenant du patrimoine immobilier locatif sous forme de personne morale assujettie à l'IS. Ces entités déposent leurs propres déclarations fiscales dans le cadre de la fiscalité des sociétés et n'apparaissent pas dans les déclarations de revenus des personnes physiques que nous exploitons ici. Le patrimoine locatif institutionnel et celui détenu via des véhicules à l'IS — qui représente une part significative du parc locatif privé, notamment sur le segment des grandes métropoles — est donc intégralement hors champ. Ces deux exclusions rappellent que les 6,1 millions de déclarants que nous observons en 2024 représentent **le seul segment de l'investissement locatif privé fiscalement transparent au niveau de l'IR** — ce qui est déjà considérable, mais ne constitue pas l'exhaustivité du parc locatif privé français.



Ce que mesurent ces données. Chaque unité comptée est un **foyer fiscal déclarant** des revenus locatifs — non un logement, non un propriétaire unique. Un même foyer peut détenir plusieurs biens et apparaître dans les deux catégories ; le total brut est donc légèrement surestimé.
Périmètre de détention. Ces déclarations incluent indifféremment les biens détenus **en direct** et ceux détenus **en indirect** — notamment via une **société civile (SCI) ou une SARL de famille à régime semi-translucide**, dont les résultats remontent dans la déclaration IR du foyer fiscal.

Six millions de bailleurs, dont un sur cinq en meublé



Les déclarations de revenus 2024 dénombrent 6 068 110 situations de propriétaire bailleur personne physique, en détention directe ou au travers d'une société semi-transparente. La location vide en représente 4 694 745, soit 77 %, avec 1 427 014 bailleurs au micro-foncier et 3 267 731 au régime réel des revenus fonciers. La location meublée non professionnelle en représente 1 373 365, soit 23 %, avec 906 267 loueurs au micro-BIC et 467 098 au régime réel.
Ce dénombrement porte sur les déclarations, non sur les foyers : un propriétaire qui loue à la fois un logement nu et un logement meublé figure dans les deux catégories, et le nombre de foyers bailleurs est légèrement inférieur au total. Les loueurs en meublé professionnels en sont exclus : leurs résultats étant déclarés dans les cases des bénéfices industriels et commerciaux professionnels, communes à l'ensemble des activités commerciales, ils ne peuvent être distingués des autres entrepreneurs. Leur nombre, limité au regard du parc non professionnel, ne modifie pas la lecture d'ensemble.

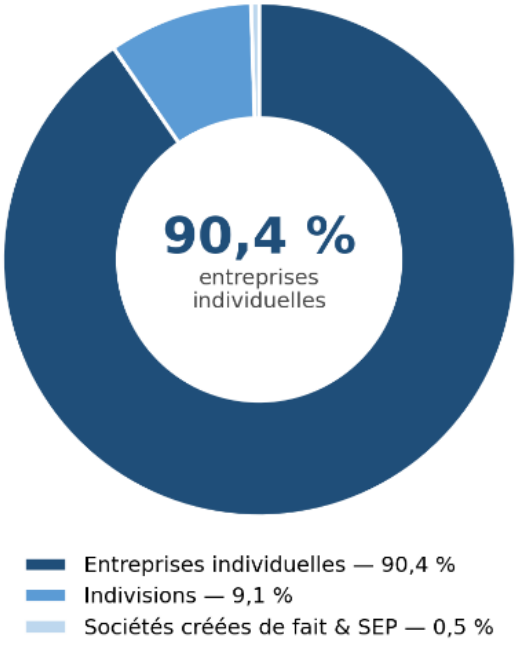
1. Analyse de la déclaration d'activité de loueur en meuble – source annuaire-entreprises.data.gouv.fr

9 loueurs sur 10 en Entreprise Individuelle

Neuf nouveaux loueurs en meublé sur dix se déclarent en entreprise individuelle. Sur les 1,05 million d'activités de location meublée recensées depuis 1980, 90 % relèvent de ce statut, contre 9 % pour les indivisions et moins de 1 % pour les sociétés créées de fait et les sociétés en participation. La location meublée non professionnelle reste donc, avant tout, un acte patrimonial individuel : une personne, un bien, un numéro SIREN.
La lecture dans le temps nuance toutefois ce constat. L'indivision, quasi absente jusqu'aux années 2000 (2 % des nouvelles activités), n'a cessé de progresser pour représenter 11 % des créations depuis 2020, avec un pic à 12 % en 2022. Cette montée traduit vraisemblablement deux mouvements : l'essor de l'investissement locatif à deux au sein du couple, qu'il soit marié sous un régime séparatiste, pacsé ou en concubinage, et la transmission de biens loués en meublé que les héritiers choisissent de conserver en commun. Dans les deux cas, l'indivision, statut par défaut plutôt que

choix structuré, révèle des situations patrimoniales partagées qui n'ont pas été organisées en société. Elle constitue de ce fait un signal à suivre pour les professionnels du conseil, tant elle expose ses membres aux difficultés bien connues de gestion et de sortie.

Statut juridique des nouveaux loueurs en meublé (NAF 68.20A)



1 048 736 activités créées de 1980 au 15/09/2026 — Source : base Sirene (INSEE), traitement Amarris Immo

Trois nouveaux loueurs sur dix ne partent pas de zéro

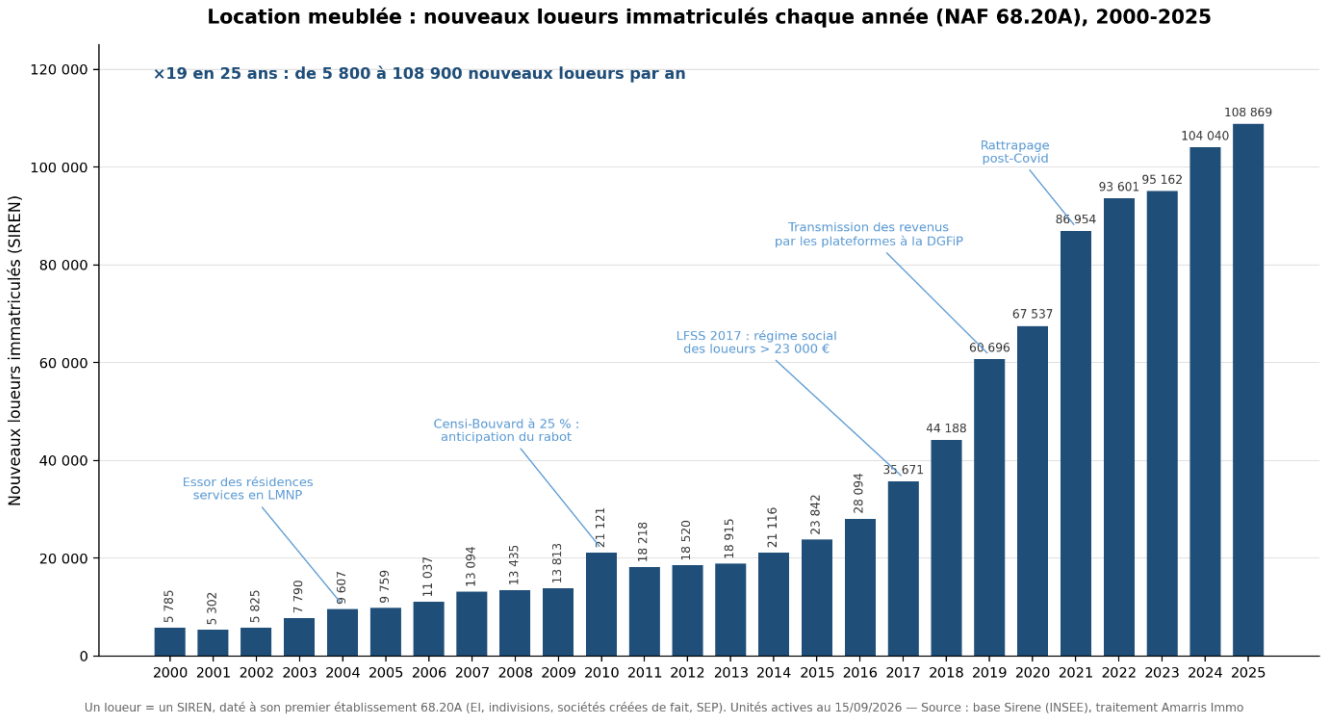
Derrière chaque nouvelle activité de location meublée se cache un parcours administratif qui n'est pas toujours celui d'une première immatriculation. Sur l'ensemble des activités recensées, 70 % correspondent à une création directe : le numéro SIREN est attribué pour la location meublée, sans antécédent. Mais 30 % des nouveaux loueurs disposaient déjà d'un SIREN avant de déclarer cette activité, et cette proportion progresse, de 26 % avant 2019 à plus de **30 % depuis 2022.**

Cette population se répartit en deux profils bien distincts. Les deux tiers, soit 20 % de l'ensemble des nouveaux loueurs, reprennent un SIREN attribué pour une activité passée, aujourd'hui cessée ou reléguée au second plan : ancien artisan, commerçant, profession libérale ou exploitant agricole, pour qui la location meublée devient l'activité principale, souvent à l'heure de la retraite ou d'une reconversion.

Le tiers restant, soit **10 % des nouveaux loueurs, exerce une activité mixte** : la location meublée vient s'ajouter, au sein de la même entreprise individuelle, à une activité principale toujours en cours, très majoritairement libérale (professions de santé, avocats, consultants) ou immobilière (location nue, transaction).

Ce dernier profil mérite une attention particulière de la part des conseils. Une entreprise individuelle est une entité fiscale unique, quel que soit le nombre d'établissements qu'elle regroupe. Les options fiscales structurantes, choix du régime réel ou du régime micro, options en matière de TVA, s'apprécient et s'exercent au niveau de l'entrepreneur individuel, et non établissement par établissement. Un professionnel qui déclare une activité de location meublée à côté de son activité principale doit donc vérifier l'articulation des deux, en particulier lorsqu'elles relèvent de catégories d'imposition différentes ou que les seuils s'apprécient de manière globale. Identifier ce cas de figure dès la déclaration d'activité, c'est éviter des erreurs de régime coûteuses et parfois irréversibles.

2. Evolution du nombre de déclarations d'activités de location meublée et les dates clés :



Précision méthodologique : le cas des SARL exerçant une activité de location meublée.
La base Sirene recense 19 841 SARL disposant d'un établissement de location de logements (code 68.20A) immatriculé au 31 décembre 2024 et toujours actives à la date de l'étude. Ces sociétés n'ont pas été intégrées au décompte des loueurs immatriculés, qui ne retient que les personnes physiques et leurs indivisions.
Une partie d'entre elles, impossible à déterminer, a pu opter pour le régime des sociétés de personnes prévu à l'article 239 bis AA du CGI (SARL de famille). Dans ce cas, la semi-transparence fiscale conduit chaque associé à déclarer sa quote-part de résultat directement sur la déclaration de revenus de son foyer, dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux non professionnels. Ces associés figurent alors parmi les déclarants LMNP recensés à partir de la 2042 C PRO, sans qu'un SIREN de personne physique ne leur corresponde. Les autres SARL, soumises à l'impôt sur les sociétés, ne sont en revanche pas concernées : leur résultat n'apparaît sur aucune déclaration de revenus des associés.
L'annuaire des entreprises ne renseignant pas l'option fiscale, nous ne pouvons pas répartir ces 19 841 SARL entre les deux régimes (1700 Nouvelles SARL en moyenne sur les 5 dernières années). Nous signalons donc l'existence de ce volume, dont une proportion inconnue alimente les déclarants LMNP au régime réel, et nous l'avons pris en compte comme source d'incertitude dans notre analyse. Rapporté au nombre de déclarants, ce volume est cependant insignifiant : il représente au maximum 4 % des déclarants au régime réel et 1,4 % de l'ensemble des déclarants LMNP, et ce dans l'hypothèse extrême où toutes ces SARL relèveraient du régime des sociétés de personnes. Cette incertitude ne modifie pas les ordres de grandeur du rapprochement entre déclarants fiscaux et loueurs immatriculés.

Focus 2010 : l'année Censi-Bouvard

L'année 2010 constitue la rupture la plus brutale de toute la série : 21 121 nouveaux loueurs en meublé, soit +53 % en un an, après une progression régulière de 2 à 3 % par an sur 2008 et 2009. Ce saut a une cause identifiable : le dispositif Censi-Bouvard.
Adopté par amendement à l'Assemblée nationale le 16 mars 2009 et promulgué dans la loi de finances rectificative du 20 avril 2009, le dispositif offrait aux investisseurs en résidences services (étudiantes, seniors, EHPAD, tourisme et affaires) une réduction d'impôt de 25 % du prix de revient, plafonné à 300 000 €, soit jusqu'à 75 000 € de réduction étalée sur neuf ans, à laquelle s'ajoutait la récupération de la TVA. Un avantage d'une ampleur inédite pour la location meublée, sans zonage ni plafond de loyers.

Le calendrier des immatriculations reflète fidèlement le cycle commercial de l'immobilier neuf. Entre le lancement des programmes au printemps 2009, la commercialisation, la signature des actes chez le notaire et la livraison, l'impact sur les déclarations d'activité ne se matérialise pleinement qu'en 2010. Et la chronique mensuelle est sans ambiguïté : 6 785 immatriculations en décembre 2010, contre 3 120 en décembre 2009, soit un doublement sur le seul mois précédant la baisse du taux. Les investisseurs se sont précipités pour sécuriser le 25 % avant le 1er janvier 2011.

La suite est tout aussi lisible. Le passage à 18 % en 2011 (réduction maximale ramenée à 54 000 €) fait retomber les immatriculations à 18 218 (-14 %), puis la chute à 11 % à compter de 2012 (33 000 € au maximum sur neuf ans) fige le marché sur un plateau autour de 18 500 à 19 000 nouveaux loueurs par an jusqu'en 2013. Le dispositif, prorogé à plusieurs reprises jusqu'au 31 décembre 2022, n'a jamais retrouvé son effet d'entraînement initial : selon l'évaluation de l'Inspection générale des finances, sur 11,7 Md€ investis au titre du Censi-Bouvard, 8,5 Md€ (72 %) l'ont été entre 2009 et 2012, et 36 523 des 85 892 bénéficiaires, soit 43 %, ont profité du taux de 25 %.

Focus 2017 : quand le social rattrape la location saisonnière

Après le plateau des années Censi-Bouvard, la reprise amorcée en 2014 change de nature en 2017. Avec 35 671 nouveaux loueurs immatriculés, l'année affiche une progression de 27 %, la plus forte depuis 2010, et ouvre une séquence de quatre années de hausse à deux chiffres qui porte le flux annuel à 60 000 en 2019. Ce décrochage n'est pas lié à une incitation fiscale mais, à l'inverse, à une contrainte nouvelle.

La loi de financement de la sécurité sociale pour 2017, publiée le 23 décembre 2016, a en effet modifié le régime social des loueurs de meublés de courte durée. À compter du 1er janvier 2017, tout loueur de meublés de tourisme dont les recettes annuelles dépassent 23 000 € relève des cotisations sociales des travailleurs indépendants, et non plus des seuls prélèvements sociaux sur revenus du patrimoine. Cette mesure visait explicitement les propriétaires louant sur les plateformes, dont l'activité avait explosé depuis 2014 dans un relatif vide déclaratif.

L'effet sur les immatriculations dépasse largement le cercle des loueurs concernés par le seuil. En posant la question du statut social, la réforme a rendu visible une obligation préexistante mais massivement ignorée : toute activité de location meublée, même occasionnelle, même sous le régime micro-BIC, doit être déclarée et donner lieu à l'attribution d'un numéro SIREN. Beaucoup de loueurs saisonniers, qui se contentaient jusque-là de reporter leurs recettes sur leur déclaration de revenus, ont découvert à cette occasion qu'ils exerçaient une activité au sens de l'INSEE. Pour ceux qui souhaitaient opter pour le régime réel, dont l'intérêt devenait évident face à l'alourdissement des charges, l'immatriculation était de toute façon un préalable incontournable.

La chronique mensuelle confirme cette lecture. Là où 2010 présentait un pic isolé en décembre, la hausse de 2017 est répartie sur l'ensemble de l'année, avec un premier ressaut dès mars, au moment des campagnes d'information et de la préparation des déclarations de revenus. Il s'agit moins d'une vague d'investissement que d'une vague de mise en conformité, dont l'onde se prolonge en 2018 (+24 %) puis en 2019 (+37 %), lorsque s'y ajoutent la suppression de la condition d'inscription au RCS pour le statut de loueur professionnel et la transmission automatique des revenus par les plateformes à l'administration fiscale.

L'enseignement rejoint celui de 2010 mais en miroir : le flux de nouveaux loueurs ne mesure pas seulement l'appétit pour la location meublée, il mesure aussi le degré d'effectivité des obligations déclaratives. En 2017, c'est le durcissement des règles qui a fait sortir de l'ombre une partie du parc existant.

Focus 2019-2021 : les plateformes ouvrent leurs livres

L'accélération de 2019 (+37 %, 60 696 nouveaux loueurs) et la vague de 2021 (+29 %, 86 954) encadrent une année 2020 dont la lecture exige de tenir compte de la crise sanitaire. Le fil conducteur de ces trois années est le même : la fin de l'opacité des revenus tirés de la location de courte durée. La loi du 23 octobre 2018 relative à la lutte contre la fraude a imposé aux plateformes de mise en relation, à compter des revenus perçus en 2019, de transmettre chaque année à l'administration fiscale, avant le 31 janvier, le montant des sommes encaissées par chacun de leurs utilisateurs. Cette obligation s'ajoutait au récapitulatif annuel que les plateformes devaient déjà adresser à leurs loueurs. La première remontée massive vers la DGFiP est intervenue en janvier 2020, portant sur l'ensemble des transactions de 2019.

L'effet sur les immatriculations se lit en deux temps. Dès 2019, l'annonce de la mesure et les campagnes d'information des plateformes ont incité de nombreux loueurs à régulariser leur situation avant que l'administration ne dispose de leurs données : c'est le sens du +37 % de cette année-là, la plus forte progression de la décennie. Puis, en janvier et février 2020, alors que les premiers fichiers arrivent à la DGFiP, le rythme des immatriculations dépasse encore celui de l'année précédente (+19 % et +35 % sur les mêmes mois de 2019).

Le confinement de mars 2020 interrompt brutalement ce mouvement : avril 2020 enregistre 1 672 immatriculations, soit 59 % de moins qu'en avril 2019, un point bas sans équivalent dans la série. Mais la reprise est immédiate dès juin, et 2021 concentre le rattrapage : 86 954 nouveaux loueurs, dont plus de 20 000 pour le seul mois de janvier. Cette année-là, les revenus de plateformes 2020 sont pour la première fois portés à la connaissance du contribuable dans son espace déclaratif, achevant de convaincre les derniers loueurs non immatriculés de la nécessité de déclarer leur activité. À l'issue de cette séquence, le flux annuel a plus que doublé par rapport à 2018. Comme en 2017, il ne s'agit pas d'abord d'une vague d'investissement mais de l'entrée dans le champ déclaratif d'un parc de meublés de tourisme jusque-là exploité sans immatriculation. La transparence imposée aux plateformes a fait pour le recensement des loueurs ce que des années de rappels réglementaires n'avaient pas réussi à obtenir.

3. Déclarants et immatriculés : deux photographies d'une même population, prises à des instants différents

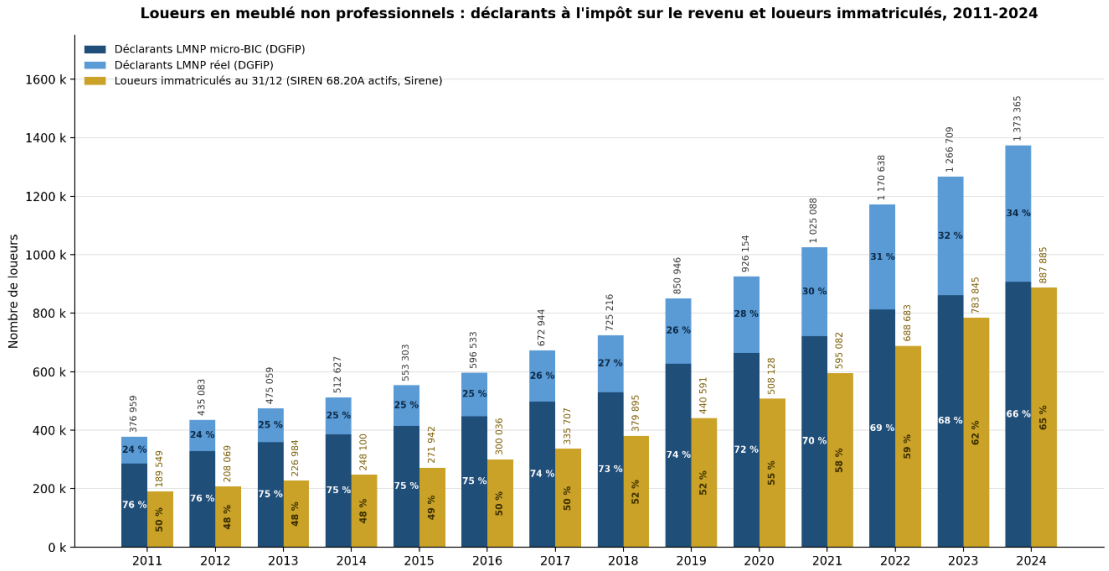
Le rapprochement entre les loueurs en meublé déclarant leurs revenus à l'administration fiscale et les loueurs immatriculés au répertoire Sirene est l'un des apports de cette édition. Il doit toutefois être lu en gardant à l'esprit que les deux séries ne sont pas figées, pour des raisons différentes.
Côté fiscal, le nombre de déclarants d'une année de revenus peut encore évoluer à la marge : un contribuable dispose de la faculté de corriger sa déclaration, et le droit de reprise de l'administration comme le délai de réclamation courent sur trois années. Des loueurs régularisant a posteriori des revenus de location meublée viennent donc, en faible nombre, modifier les années récentes. Ce mouvement est marginal au regard des volumes en jeu.

Côté Sirene, la situation est tout autre. La date qui figure dans le répertoire est la date de début d'activité déclarée par le loueur, et non la date d'accomplissement de la formalité. Un loueur qui s'immatricule aujourd'hui en indiquant un démarrage effectif en 2023 vient rétroactivement s'ajouter à la génération 2023. Chaque nouvelle vague de régularisation redistribue donc les années passées. Or ce stock de loueurs non immatriculés reste important : au 31 décembre 2024, on dénombre 887 885 loueurs immatriculés en location de logements, toujours actifs, pour 1 373 365 déclarants LMNP, soit une couverture de l'ordre de 65 %. Près d'un loueur en meublé sur trois n'est pas immatriculé sous cette forme, sachant qu'une partie de cet écart tient aux modalités de décompte (déclarant et conjoint comptés séparément, sociétés de personnes, autres codes d'activité). La généralisation de la facturation électronique, qui suppose l'identification de chaque assujetti par son SIREN, pourrait déclencher une nouvelle vague d'immatriculations rétroactives et faire bouger sensiblement les lignes des prochaines éditions.

La tendance est cependant claire, et rassurante quant à l'effectivité des obligations déclaratives. En 2019, le stock de déclarants LMNP progressait de 125 730 quand 60 696 loueurs s'immatriculaient : plus d'un nouveau loueur sur deux échappait alors au répertoire. En 2024, la progression est de 106 656 déclarants pour 104 040 immatriculations, un écart de 2 616 seulement, après 909 en 2023. Les nouveaux entrants s'immatriculent désormais presque systématiquement. L'écart résiduel entre les deux populations est l'héritage des années 2011-2022, avant que le durcissement des règles sociales de 2017, la transmission des revenus par les plateformes à partir de 2019 et la dématérialisation des formalités ne produisent pleinement leur effet.

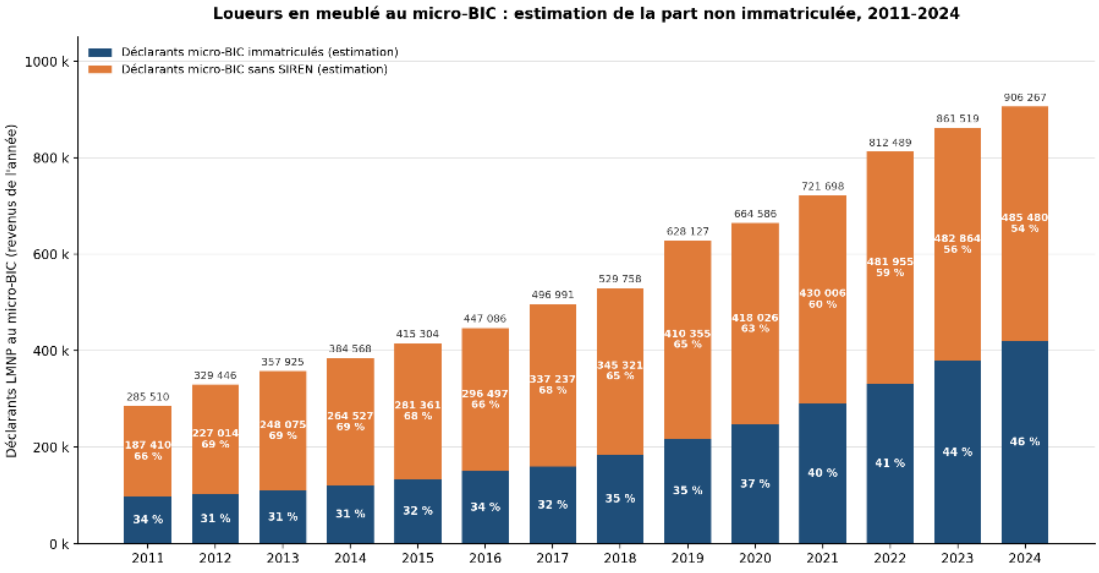
Les chiffres présentés ici sont donc une photographie à la date d'extraction, le 15 septembre 2026. Leur évolution dans les prochaines éditions ne traduira pas une erreur de calcul, mais le rattrapage progressif du stock de loueurs non immatriculés, que ce baromètre a précisément vocation à suivre.

Un loueur au micro-BIC sur deux n'est pas immatriculé



Barres bleues : cases LMNP renseignées sur la 2042 C PRO par année de revenus (DGFiP, ir-declarations-2042-nat), parts micro-BIC / réel. Barres or : SIREN 68.20A (EI, indivisions, sociétés de fait, SEP) immatriculés au 31/12 de l'année et toujours actifs au 15/09/2026 (Sirene) ; % = immatriculés / déclarants. Traitement Amarris Immo

Au 31 décembre 2024, 887 885 loueurs en meublé disposent d'un SIREN en location de logements pour 1 373 365 déclarants LMNP, soit près d'un loueur sur trois hors du répertoire. Ce défaut d'immatriculation ne concerne pas de manière uniforme les deux régimes d'imposition. Les 467 098 déclarants au régime réel sont, par construction, immatriculés : l'option pour le réel se formule lors de la déclaration d'activité et la tenue d'une comptabilité commerciale suppose l'identification de l'entreprise. Par différence, il ne reste que 420 787 SIREN pour les 906 267 déclarants au micro-BIC, soit une couverture de 46 %. Sous cette hypothèse, près de 485 000 loueurs au micro-BIC, soit plus d'un sur deux, déclarent leurs recettes sans avoir jamais accompli la formalité d'immatriculation. Ce taux, qui stagnait autour d'un tiers jusqu'en 2019, progresse depuis chaque année, et le stock de loueurs au micro non immatriculés a cessé d'augmenter depuis 2022.



Déclarants micro-BIC : 2042 C PRO (DGFiP). Immatriculés : SIREN 68.20A actifs au 15/09/2026 (Sirene), diminués des déclarants au réel supposés tous immatriculés ; le solde est attribué au micro-BIC. Estimation majorante (voir note de méthode). Traitement Amarris Immo

Deux enseignements se dégagent. D'abord, le stock de loueurs au micro sans SIREN a augmenté sans discontinuer jusqu'en 2022 (+40 000 par an en moyenne entre 2011 et 2019, +72 000 en 2019 seul), puis s'est stabilisé autour de 482 000 à 485 000 depuis trois ans : les nouveaux entrants s'immatriculent, mais le stock ancien ne se résorbe pas encore. Ensuite, la part des non-immatriculés a reculé de 69 % à 54 % en dix ans, mouvement presque entièrement porté par la croissance du dénominateur plutôt que par des régularisations massives.

Note méthodologique : sources et traitement des données

1. Les loueurs déclarants à l'impôt sur le revenu (source DGFiP)

Le nombre de loueurs en meublé non professionnels déclarants est établi à partir des données livrées par l'administration fiscale sur le portail data.economie.gouv.fr, jeu de données « Impôt sur le revenu – déclarations 2042 – données nationales » (ir-declarations-2042-nat), dans sa version publiée en avril 2026 et couvrant les revenus 2006 à 2024 : https://data.economie.gouv.fr/explore/assets/ir-declarations-2042-nat/

Ce jeu de données restitue, pour chaque case des déclarations 2042 et 2042 C PRO, le nombre de foyers l'ayant renseignée et le montant total déclaré. Les déclarants LMNP ont été identifiés par les cases dédiées à la location meublée non professionnelle : pour le régime micro-BIC, les recettes du cas général, celles des meublés de tourisme classés, et leurs équivalents pour les loueurs déjà soumis aux prélèvements sociaux ; pour le régime réel, les bénéfices et déficits, avec ou sans organisme de gestion agréé. Les cases relatives aux revenus de source étrangère sont exclues. Ces cases n'existant sous une forme spécifique à la location meublée qu'à compter des revenus 2011, l'analyse porte sur les revenus 2011 à 2024, déclarés de 2012 à 2025.

Une précision de lecture : le décompte est effectué par case renseignée. Lorsque chaque membre d'un couple déclare une activité de location meublée, il s'agit de deux entrepreneurs individuels distincts, chacun titulaire de son propre SIREN, et le décompte est cohérent avec celui des immatriculations. En revanche, au régime micro-BIC uniquement, un loueur qui exerce, sous un même SIREN, une activité relevant à la fois du cas général et du meublé de tourisme classé ou des chambres d'hôtes renseigne deux cases pour une seule immatriculation, les recettes de ces deux catégories étant déclarées séparément en raison de leurs abattements distincts. Ce cas, marginal, constitue le seul double compte à retenir dans le rapprochement avec le répertoire Sirene ; il ne se présente pas au régime réel, où le résultat de l'activité est déclaré globalement, quelle que soit la nature des locations. Par ailleurs, un contribuable pouvant corriger sa déclaration dans le délai de réclamation, les années récentes sont susceptibles d'évoluer à la marge dans les publications ultérieures.

2. Les loueurs immatriculés (source Sirene)

Le nombre de loueurs en meublé immatriculés est établi à partir de l'annuaire des entreprises mis à disposition par la République française sur annuaire-entreprises.data.gouv.fr, qui expose les données du répertoire Sirene tenu par l'INSEE. Les extractions ont été réalisées le 15 septembre 2026 selon les critères suivants :

- Activité principale de l'établissement : code NAF 68.20A, « Location de logements ». Ce code couvre en principe la location nue comme la location meublée ; toutefois, seule la location meublée emporte obligation d'immatriculation au répertoire pour une personne physique, la location nue relevant des revenus fonciers sans formalité. Les personnes physiques immatriculées sous ce code sont donc, par construction, des loueurs en meublé.

- Catégorie juridique : entreprises individuelles (catégorie 1), avec pour sous-catégories les entrepreneurs individuels (code 1000), les indivisions (2110 entre personnes physiques, 2120 autres), les sociétés créées de fait (2210 entre personnes physiques, 2220 autres) et les sociétés en participation (2310 entre personnes physiques, 2320 autres). Les sociétés commerciales sont exclues de ce décompte et traitées séparément (voir la précision relative aux SARL).

L'annuaire restituant des établissements (SIRET) et non des loueurs, les données ont ensuite été retraitées pour revenir à la notion d'activité, portée par l'unité légale (SIREN) :

- dédoublonnage des établissements présents dans plusieurs extractions (1 204 751 SIRET distincts) ;

- regroupement par SIREN, un loueur disposant de plusieurs établissements de location n'étant compté qu'une fois (1 048 736 SIREN distincts) ;

- datation de chaque loueur à la date de création de son premier établissement 68.20A. Cette date est celle du début d'activité déclaré par le loueur, non celle de la formalité, et elle capture aussi bien les loueurs immatriculés directement pour la location meublée (71 %) que ceux qui, disposant déjà d'un SIREN pour une activité antérieure, y ont ajouté la location meublée (29 %) ;
- pour chaque année N, le stock de loueurs immatriculés au 31 décembre N est obtenu en cumulant les loueurs dont la date de début d'activité est antérieure ou égale à cette date.

Deux limites doivent être gardées à l'esprit. L'annuaire ne contient que les unités encore actives à la date de l'extraction : les loueurs ayant cessé leur activité avant septembre 2026 n'y figurent pas, ce qui sous-estime les stocks des années anciennes. Et la date de début d'activité étant déclarative, une immatriculation tardive vient rétroactivement modifier l'année de démarrage réel : chaque nouvelle extraction redistribue donc une partie des années passées.

3. Le rapprochement des deux sources
Les deux séries sont alignées par année : les déclarants des revenus de l'année N sont rapprochés des loueurs immatriculés au 31 décembre N. Le rapport entre les deux fournit un taux de couverture du répertoire Sirene. Pour estimer la part non immatriculée au sein du seul régime micro-BIC, les déclarants au régime réel sont supposés intégralement immatriculés, l'option pour le réel s'exerçant lors de la déclaration d'activité ; le solde des SIREN est attribué au micro-BIC. Cette estimation est majorante, pour les raisons de décompte exposées ci-dessus et parce qu'une fraction des déclarants au réel relève de sociétés de personnes sans SIREN individuel.

II. Note de méthode et de traitement des données de l'Observatoire de la location meublée

Collecte. Questionnaire en ligne diffusé du 20 mars au 30 juillet 2026 auprès de propriétaires louant au moins un logement en meublé, relayé par le cabinet porteur de l'Observatoire, des fédérations de propriétaires, le syndicat des professionnels de la location meublée et des communautés d'investisseurs. 3 386 réponses exploitables, décrivant 5 077 logements (jusqu'à dix par répondant) : 3 430 en meublé d'habitation, 1 160 en meublé saisonnier, 487 en résidence de services.

Représentativité. Avec 3 386 répondants et 5 077 logements décrits, l'enquête permet des analyses robustes au sein de la population interrogée et des croisements sur de nombreuses sous-populations. Elle ne constitue toutefois pas un échantillon représentatif au sens statistique de l'ensemble des loueurs en meublé en France. Les résultats par sous-population sont présentés avec leur effectif ; ceux reposant sur moins de douze réponses ne sont pas publiés. L'enquête n'a interrogé que des loueurs en meublé : elle ne mesure donc pas la place du meublé dans l'ensemble du parc locatif français.

Limites. Le canal de diffusion de chaque réponse n'est pas connu. La population interrogée est très majoritairement formalisée (95 % disposent d'un SIREN) et accompagnée.

Le volet consacré à la location saisonnière ne prétend pas décrire le parc national des meublés de tourisme, dont la composition par usage (résidence principale, résidence secondaire, bien dédié) est mieux estimée par les données des plateformes et les enquêtes nationales. Les répondants, atteints via des cabinets comptables et des organisations de loueurs, sont des loueurs déclarés : la part des biens dédiés y est plus élevée que dans l'ensemble du parc. L'enquête ne mesurait pas l'usage personnel ponctuel des biens déclarés comme dédiés.

La région des Pays de la Loire est surreprésentée en raison de l'implantation des relais. Le profil des locataires est celui déclaré par les propriétaires, non celui des locataires eux-mêmes. Le patrimoine immobilier non locatif (résidence principale, résidences non louées), l'âge, l'ancienneté d'investissement, le mode de détention, le recours au crédit et le régime fiscal n'étaient pas demandés.

Le régime fiscal effectivement appliqué (micro-BIC ou réel) n'était pas demandé ; la question sur les raisons du choix du meublé, dont le libellé « avantage fiscal » a été repris tel quel, sera précisée dans l'édition 2027.

Traitements. Les réponses en texte libre (motivations, profil du locataire, contrats, plateformes) ont été regroupées par thème. Les valeurs manifestement erronées ont été exclues des calculs concernés sans supprimer les réponses : surfaces hors 9–400 m² (13), loyers hors 100–5 000 €/mois (44), nuitées hors 1–365 (18), chiffres d'affaires hors 500–300 000 € (25). Les médianes sont privilégiées pour les loyers, nuitées et chiffres d'affaires. Les revenus sont présentés par adulte déclaré (répondant, puis conjoint), sans addition des revenus du foyer. Le budget mobilier, déclaré par tranche, est converti en montant par la valeur centrale de chaque tranche lorsqu'un ratio est calculé. La localisation est établie à partir du code postal, rattaché à sa commune principale ; les classements littoral et montagne sont faits par département.

Lecture. Sauf mention contraire, les pourcentages portent sur les logements pour les analyses par bien, et sur les répondants pour les analyses de profil et d'intention. La médiane est la valeur qui partage les réponses en deux moitiés égales.