



LE GUIDE DE LA LOCATION SAISONNIÈRE

Le manuel ultime pour les propriétaires
de location saisonnière qui
veulent réussir.



INTRODUCTION

Vous êtes propriétaire d'une location saisonnière et vous souhaitez en tirer le meilleur parti ? Vous souhaitez vous lancer dans la location saisonnière mais vous ne savez pas comment vous y prendre ? Vous rêvez de remplir votre calendrier, de maximiser vos revenus et de satisfaire vos clients ? Vous vous demandez comment gérer efficacement votre bien, le promouvoir et le faire connaître ? Vous cherchez des astuces et des bonnes pratiques pour optimiser votre gestion locative ?

Si vous avez répondu oui à au moins une de ces questions, alors ce guide est fait pour vous ! Dans ce manuel, nous allons vous accompagner pas à pas dans les **différentes étapes de la gestion locative**, de la préparation de votre bien à l'optimisation de votre performance. Nous allons vous donner des conseils pratiques et des exemples concrets pour rendre votre location saisonnière **attractive, visible et rentable**.

La gestion locative est un vrai métier qui demande du temps, de l'énergie et des compétences. Mais c'est aussi une **activité passionnante et gratifiante** qui vous permet de partager votre bien, de rencontrer des voyageurs du monde entier et de leur faire vivre une expérience mémorable. Alors, prêt à relever le défi ? **Suivez le guide !**



À PROPOS DE HOMEREZ

Ce guide vous est proposé par Homerez, spécialiste de la gestion de locations de vacances en Europe. Fondée par 3 anciens dirigeants de Booking.com, Expedia et Hotels.com, l'entreprise française s'est rapidement imposée comme un acteur incontournable du marché avec plus de 10 000 propriétés en gestion.

Fort de 10 ans d'expérience dans ce domaine, Homerez connaît les enjeux et les opportunités de ce marché en pleine croissance, bénéficiant également de partenariats privilégiés avec les acteurs majeurs du tourisme en ligne (Airbnb, Booking.com, VRBO...).

Homerez dispose d'une équipe d'experts, formés aux meilleures pratiques de la location saisonnière. Les données du marché sont analysées en continu par une technologie, développée en interne par les ingénieurs Homerez, pour adapter les stratégies et maximiser le potentiel de chaque location.

Dans ce guide, l'équipe Homerez partage une partie de son savoir-faire et ses astuces pour optimiser votre annonce, votre prix, votre accueil, votre service et votre fidélisation. Avec Homerez, vous allez devenir un véritable professionnel de la location de vacances !

SOMMAIRE

Connaître les tendances du marché de la location saisonnière	4
La demande augmente, les exigences des voyageurs aussi.	5
Une course à l’attractivité alors que la concurrence explose	6
Une multitude de plateformes de mise en relation	7
Des perspectives plutôt réjouissantes	8
Comment se lancer étape par étape	9
Un point sur la réglementation	10
La fiscalité en bref	11
Les assurances pour louer en toute sérénité	11
Définir les paramètres de son annonce	12
Rédiger une annonce efficace	13
Des photos de qualité pour booster votre visibilité	14
Comment réussir : nos conseils et astuces	16
Professionalisez votre annonce	17
Variez les canaux de diffusion de votre annonce	18
Évitez à tout prix les annulations	18
Adoptez une tarification très dynamique	19
La rapidité : un critère souvent sous-estimé	20
N’ayez pas peur d’investir	21
Soignez l’accueil et fidélisez	22
Restez flexibles sur les conditions d’annulation	23
Acceptez les réservations instantanées	24
Favorisez les réservations directes	24
Pour conclure	25
Bonus : estimation gratuite de vos revenus locatifs	26

01.

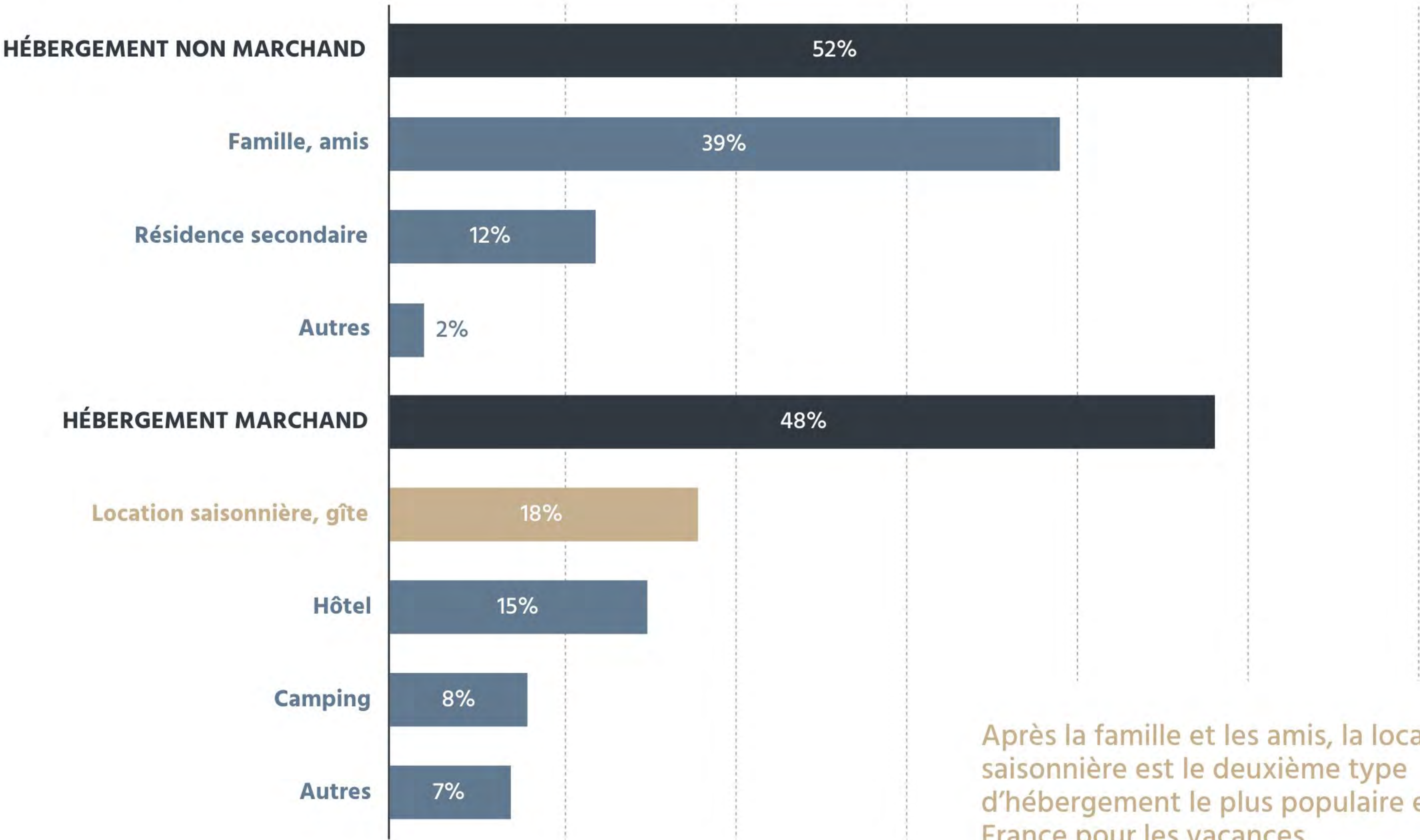
Connaître les tendances du marché de la location saisonnière.

La demande augmente, les exigences des voyageurs aussi

Chers propriétaire de location de vacances, vous avez du flair ! Vous avez choisi un secteur qui ne connaît pas la crise, ou presque. La location saisonnière, c’est l’avenir du tourisme, et vous en faites partie. La France est le deuxième marché européen pour la location saisonnière, derrière le Royaume-Uni. En 2017 les locations saisonnières représentaient 15% des nuitées passées en hébergement marchand en France, **elles représentent aujourd’hui 18% des nuitées** soit 181 millions de nuitées en 2022 (Insee). Le pays dispose d’un parc important et varié de logements, qui répond aux attentes des touristes français et étrangers.

Ce boom de ce type d’hébergement séduit donc de plus en plus de personnes. Bon nombre d’entre eux sont habitués aux normes de l’hôtellerie traditionnelle et se tournent de plus en plus vers la location saisonnière, et ces voyageurs sont attentifs aux **critères de qualité et de sécurité** pour leur hébergement. Ils consultent les avis et les commentaires des autres locataires, vérifient les labels ou les certifications et exigent des garanties ou des assurances.

Répartition du nombre de nuitées des touristes français par type d’hébergement, en 2022.



Après la famille et les amis, la location saisonnière est le deuxième type d’hébergement le plus populaire en France pour les vacances.

Source : Statista

Une course à l'attractivité alors que la concurrence explose

La location saisonnière est un secteur en pleine ébullition en France, du côté des voyageurs mais également chez les propriétaires de résidences secondaires. Sur les sites de réservation, **les annonces se multiplient** à un rythme effréné. Selon Pricelabs, plateforme d'analyse des données du marché de la location saisonnière, Le nombre d'annonces sur la plateforme Airbnb atteint 805 000 en Février 2023, ce qui constitue un record absolu pour le site.

Les propriétaires ont des motivations diverses : obtenir des revenus supplémentaires pour les aider à payer les prêts, faire du bénéfice ou simplement faire vivre leur résidence secondaire quand ils n'y sont pas. Mais ils doivent aussi affronter **une concurrence acharnée**, qui ne se limite pas aux zones les plus prisées mais s'étend aux endroits les plus reculés.

Cette concurrence est renforcée par les loueurs semi-professionnels qui gèrent plusieurs logements et qui connaissent les ficelles du métier. Ce sont des entrepreneurs individuels ou des petites entreprises qui font de la location saisonnière leur activité principale et qui apportent une **professionnalisation** du secteur à laquelle il faut savoir s'adapter.

“ Le marché est très concurrentiel et évolutif et on observe que les voyageurs sont de plus en plus exigeants et informés. Il y a quelques années il suffisait d'avoir une annonce pour avoir des réservations. Maintenant il faut maîtriser les outils et les techniques de marketing digital, d'optimisation des prix, de fidélisation clients...etc “



Alexia, chargée de compte
chez Homerez

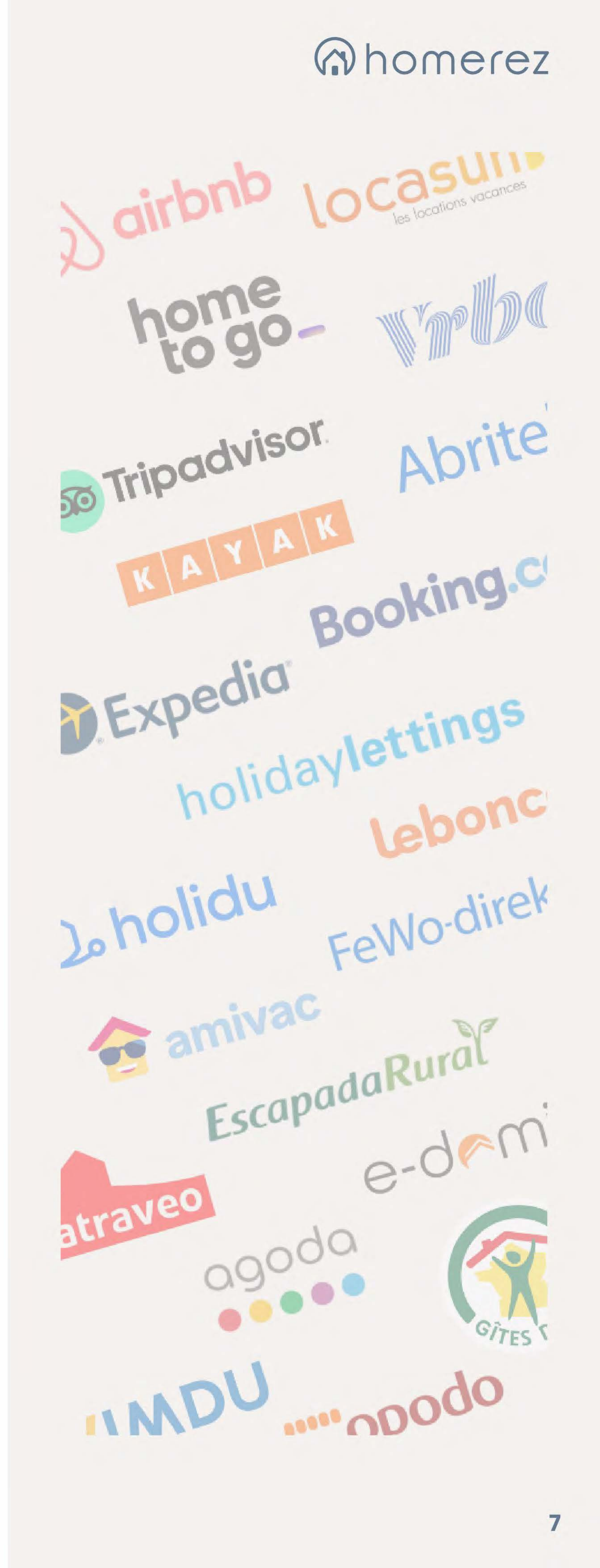


Évolution du nombre d'annonces en ligne sur le site Airbnb depuis Mai 2020 (Pricelabs)

Une multitude de plateformes de mise en relation

Face à l'envolée de l'offre et de la demande, il y a au centre un **maillage immense et complexe d'intermédiaires** qui facilitent la rencontre des deux parties. Les propriétaires ont l'embarras du choix pour diffuser leur annonce. Il existe en effet une multitude de sites aux modes de fonctionnement différents mais aussi aux profils de clients différents. Il y a les sites généralistes internationaux, qui attirent un public large et qui offrent tous genres de logements, comme Airbnb, Booking.com ou encore VRBO. Les sites spécialisés, qui visent une clientèle spécifique ou qui valorisent une thématique particulière, comme Gîtes de France, CléVacances ou Charme & Traditions. Mais aussi les sites de petites annonces comme LebonCoin, Se loger Vacances ou PAP vacances. Sans oublier que chaque pays a ses propres sites d'annonces. Enfin, il existe une multitude de sites locaux, par destination, département, région, mais aussi par thème : les chalets, les villas, les bungalows...etc.

La bonne nouvelle c'est donc que le choix est vaste, en revanche, se limiter à une seule de ces plateformes sera la plupart du temps inefficace pour remplir son calendrier. **Varier les sites de diffusion de votre annonce vous permettra de séduire plus de clients potentiels et de ne pas manquer d'opportunités.** Attention : cela demande du temps et de la rigueur.



Des perspectives plutôt réjouissantes

La location saisonnière est un secteur dynamique et en pleine mutation, qui offre de nombreuses opportunités aux propriétaires de logements meublés destinés aux vacanciers. Quelles sont les tendances à venir et comment s'y adapter pour optimiser son offre et sa rentabilité ? Voici quelques éléments de réponse.

Selon une étude de Xerfi, le marché mondial des locations de vacances devrait atteindre près de 200 milliards de dollars en 2030, avec une **croissance annuelle moyenne de 6,5%** entre 2020 et 2030. Les **millennials** représentent la principale force de traction sur ce marché : d'ici 2030, cette catégorie de population devrait représenter 75% des voyageurs internationaux, ce qui implique une demande croissante pour des **hébergements personnalisés, flexibles et connectés**.

TOP 4 DES TENDANCES TOURISTIQUES POUR LES PROCHAINES ANNÉES

LE TOURISME DURABLE

Le tourisme durable, c'est voyager sans abîmer ; c'est un tourisme qui respecte l'environnement, les cultures locales, les droits humains et qui contribue au développement économique et social des territoires visités.

- Sensibilisez les voyageurs aux économies d'énergie et au tri des déchets...
- Développez des partenariats avec des producteurs pour proposer des produits locaux, bios...

LE TÉLÉTRAVAIL

Après la crise sanitaire, le télétravail s'impose comme une nouvelle norme. Il permet aux travailleurs de s'affranchir du bureau et d'explorer d'autres horizons. C'est ainsi que naissent les "workation", un concept qui allie travail et vacances.

- Proposez des promotions / réductions pour les longs séjours
- Connexion internet de qualité, espace de travail confortable

LE TOURISME DE PROXIMITÉ

Le tourisme de proximité, c'est voyager près de chez soi, en voiture ou en train, et explorer son territoire. Les séjours sont généralement soit plus courts, soit plus longs que la moyenne.

- Baissez votre minimum de séjour, acceptez les réservations en dernière minute
- Proposez des tarifs préférentiels pour les séjours plus longs

LE CYCLO-TOURISME

En solo, en couple, en famille ou entre amis, mais à vélo. Le cyclo-tourisme séduit de plus en plus de voyageurs qui recherchent une mobilité douce, une immersion dans la nature et une découverte du territoire à son rythme.

- Parkings ou local à vélos sécurisés, documents d'itinéraires cyclables ou brochures de services pour vélo à disposition.
- Affiliation à des labels de qualité comme Accueil Vélo ou La Loire à Vélo

" Ma maison à heure de Paris, en pleine nature, ce qui permet de profiter du calme et du paysage, tout en restant proche de la capitale. J'ai aménagé un espace de travail confortable et fonctionnel, avec une connexion internet haut débit, un bureau, une chaise ergonomique et une imprimante. Je propose des tarifs dégressifs pour les séjours de longue durée pour inciter les télétravailleurs à prolonger leur séjour. Je suis content de voir que mon logement rencontre un franc succès auprès de cette clientèle. "



Clément, propriétaire d'une maison chez Homerez

02.

Comment se lancer étape par étape

Vous avez décidé de mettre en location saisonnière votre logement meublé pour accueillir des vacanciers ? Avant de vous lancer, il vous faut connaître les règles applicables à ce type de location, qui diffèrent selon que vous soyez propriétaire ou locataire, et selon la commune où se situe votre bien. Voici les étapes à suivre pour démarrer votre activité en toute tranquillité.

Un point sur la réglementation

La location saisonnière est définie par le Code du tourisme comme « les villas, appartements, studios meublés offerts en location à une clientèle de passage qui y effectue un séjour caractérisé par une location à la journée, semaine ou au mois et qui n’y élit pas domicile ». Nous parlons donc de courte durée, précisément pas plus de 90 jours consécutifs par an à la même personne.

La loi Alur de 2014 a introduit des règles spécifiques pour encadrer la location saisonnière, afin d’encadrer la concurrence avec l’hôtellerie et de préserver le logement résidentiel. Il faut donc respecter les conditions suivantes :

POUR UNE RÉSIDENCE PRINCIPALE

- ✓ Il est possible de louer votre résidence principale 120 jours maximum par an.
- ✓ Il est nécessaire de vérifier auprès de votre mairie si une déclaration préalable est nécessaire (c’est notamment le cas pour les grandes villes comme Paris, Bordeaux ou Nice...)

POUR UNE RÉSIDENCE SECONDAIRE

- ✓ En principe il n’y a pas de limite de nombre de nuits par an
- ✓ La déclaration préalable auprès de la mairie est obligatoire (celle du lieu où se trouve le logement)
- ✓ Dans certaines communes, notamment en région parisienne et dans toutes les villes de plus de 200 000 habitants, il est nécessaire d’obtenir une autorisation de la mairie (un numéro de licence).

Dans tous les cas vous devez d’abord vous assurer que cela ne va pas à l’encontre du règlement de copropriété.

Le non-respect de ces règles peut entraîner des sanctions administratives et pénales.

La fiscalité en bref

La location saisonnière est considérée comme une activité commerciale, qui relève du régime des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) pour l'imposition des revenus. Vous devez donc déclarer vos recettes annuelles au service des impôts, en choisissant entre deux régimes possibles :

Le régime micro-BIC : il s'applique si les recettes annuelles ne dépassent pas 72 600 euros (ou 176 200 euros si le logement bénéficie du label "gîte de France" ou "meublé de tourisme"). Il permet de bénéficier d'un abattement forfaitaire de 50% (ou 71% pour les logements labellisés) sur les recettes, sans avoir à justifier ses charges réelles. Il suffit de reporter le montant des recettes sur la déclaration complémentaire des revenus (formulaire n°2042 C PRO).

Le régime réel : il s'applique si les recettes annuelles dépassent les seuils du micro-BIC ou si le loueur opte volontairement pour ce régime. Il permet de déduire les charges réelles liées à l'activité (amortissement du logement, intérêts d'emprunt, travaux, charges de copropriété, taxe foncière, etc.) des recettes, ce qui peut être plus avantageux si les charges sont importantes. Il nécessite de tenir une comptabilité et de remplir une déclaration de résultat (formulaire n°2031 et annexes).

Vous devez aussi **payer la taxe de séjour**, qui est due par les personnes qui logent à titre payant dans votre logement.

Le montant de la taxe dépend de la commune et du type d'hébergement, et il est souvent collecté par le propriétaire qui le verse ensuite à sa commune. Certains sites de location en ligne, comme Airbnb, prélèvent directement la taxe de séjour auprès des voyageurs et la versent aux communes concernées.

Régime micro-BIC

Recettes annuelles inférieures à 72 600€
Abattement forfaitaire de 50%

Régime réel

Recettes annuelles supérieures à 72 600€
Déduction des charges réelles liées à l'activité

Les assurances pour louer en toute sérénité

L'assurance n'est pas obligatoire pour une location saisonnière.

Toutefois, le propriétaire peut souscrire à une assurance (multirisque habitation notamment) si il le souhaite et même imposer au locataire d'en prendre une. Bien souvent, le contrat multirisque habitation du locataire dispose d'une clause appelée "garantie villégiature" suffisante pour garantir la location pendant les vacances. Sinon, elle peut être proposée par le site de location en ligne ou souscrite auprès d'une compagnie d'assurance indépendante.

Définir les paramètres de son annonce

> **Déterminez le nombre de personnes maximum** : fixez la capacité d'accueil de votre logement en fonction du nombre de couchages disponibles, du confort et de la sécurité. Précisez si vous acceptez ou non les enfants ou les bébés, et si vous disposez ou non d'équipements adaptés (lit bébé, chaise haute, etc.).

> **Déterminez si vous acceptez les animaux** : choisissez si vous autorisez ou non les voyageurs à venir avec leurs animaux de compagnie. Si oui, précisez le type, la taille et le nombre d'animaux acceptés, ainsi que les éventuelles conditions ou restrictions. Vous pouvez aussi demander un supplément ou une caution pour les animaux.



> **Déterminez les modalités du ménage** : choisissez si vous souhaitez faire le ménage vous-même, le confier à un prestataire ou le demander aux voyageurs. Si vous facturez le ménage obligatoire aux voyageurs pour chaque séjour, nous vous conseillons d'inclure le montant dans le tarif total.

> **Déterminez le montant de la caution** : à demander aux voyageurs à leur arrivée pour couvrir les éventuels dommages. Celui-ci ne doit pas dépasser 25% du montant de la location. Précisez les modalités de versement et de remboursement (par chèque, CB, virement, etc.). Notez que certains sites se chargent de collecter et sécuriser le montant de la caution pour vous.



Rédiger une annonce efficace

Trouvez un titre accrocheur et informatif :

il doit résumer en quelques mots les principaux atouts de votre logement, comme le type, la situation, le style, les équipements ou les services. Par exemple : “Appartement cosy avec balcon au cœur de Paris”, “Maison de charme avec piscine et jardin à la campagne”, “Studio moderne et lumineux à deux pas de la plage”.

Faites rêver sans mentir : le but de votre annonce est de faire rêver les voyageurs et de leur donner envie de séjourner chez vous. Mais vous devez aussi être honnête et réaliste avec votre logement, afin d’éviter les déceptions ou les mauvais commentaires. Ne cachez pas les éventuels défauts ou inconvénients de votre logement, comme le bruit, la luminosité, la taille ou l’emplacement. Au contraire, essayez d’en faire des atouts ou de les compenser par d’autres avantages.

Donnez des détails tout en étant concis :

le texte de votre annonce doit être clair, précis et complet. Il doit répondre aux questions que se posent les voyageurs : où se trouve le logement, combien de personnes peut-il accueillir, comment est-il agencé, quels sont les équipements disponibles, quelles sont les conditions de réservation, etc. Evitez les phrases trop longues ou trop complexes, et utilisez des listes à puces pour faciliter la lecture.

Mettez en avant les atouts de votre logement : n’hésitez pas à valoriser ce qui fait la différence de votre logement par rapport à la concurrence. Il peut s’agir d’une vue exceptionnelle, d’un cadre calme et verdoyant, d’un style original ou cosy, d’un jacuzzi ou d’une cheminée, d’une proximité avec un lieu touristique ou une activité sportive, etc. Utilisez des adjectifs qualificatifs positifs et évocateurs, mais sans exagérer ni mentir.

Des photos de qualité pour booster votre visibilité

-  **Prenez des photos en haute résolution** : utilisez un appareil photo numérique ou un smartphone récent pour obtenir des images nettes et lumineuses. Evitez les photos floues, sombres ou pixelisées.
-  **Choisissez le bon moment** : privilégiez la lumière naturelle du jour, lors d'une journée ensoleillée, pour mettre en valeur votre logement. Evitez le contre-jour ou les reflets. Choisissez un moment où le logement est propre et rangé. Si vous êtes propriétaire d'une villa avec piscine : faites des photos l'été, quand l'herbe est verte et la piscine remplie. Si vous êtes propriétaire d'un chalet en montagne à l'inverse, choisissez une journée d'hiver ensoleillée et enneigée.
-  **Variez les angles** : prenez plusieurs photos de chaque pièce du logement, en changeant d'angle et de perspective. Essayez de montrer l'espace et la profondeur du logement. N'oubliez pas de photographier aussi l'extérieur du logement, comme le jardin, la terrasse ou le balcon.
-  **Mettez en scène votre logement** : créez une ambiance chaleureuse et accueillante dans votre logement. Disposez des éléments décoratifs comme des coussins, des bougies, des fleurs ou des livres. Ajoutez des touches personnelles comme des photos ou des objets souvenirs. Evitez toutefois le surchargement ou le désordre.
-  **Sélectionnez les meilleures photos** : choisissez les photos qui représentent le mieux votre logement et qui mettent en avant ses atouts. Classez-les par ordre d'importance, en commençant par la plus attractive. Ajoutez 20 photos minimum pour vous assurer d'être visible dans les classements des plateformes.

 *Beaucoup de propriétaires sont tentés de compléter leurs photos par des images de leur région trouvées sur le web... Attention la plupart des images disponibles sur internet sont soumises à droits d'auteur et leur utilisation sans autorisation peut être pénalisée.*

+24% de réservations avec
des photographies de
« qualité professionnelle ».

En résumé, pour avoir des photos de qualité pour son annonce, il faut :

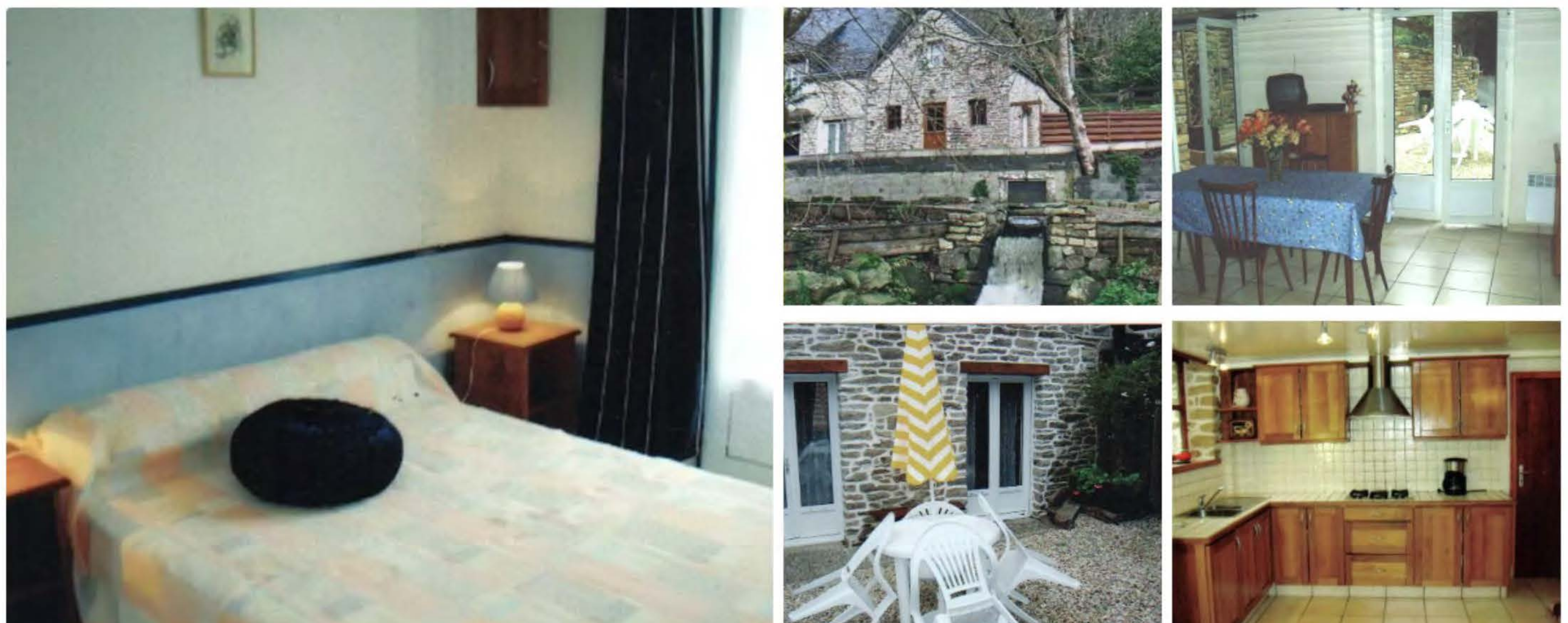
- Du matériel de qualité : un appareil photo récent ou smartphone
- Un objectif « grand angle » si possible
- Ouvrir les portes, fenêtres, baies vitrées
- Si les pièces sont petites, montrer 2 murs et non pas 3.
- Placer l'appareil photo à 1m du sol
- Format paysage uniquement
- Minimum 20 photos pour une annonce performante.

Sinon, faites appel à un professionnel :

95%

**Des voyageurs passent
20 secondes sur la
première photo**

AVANT



APRÈS



03.

Comment réussir : nos conseils et astuces

Vous avez suivi les étapes précédentes pour vous lancer dans la location saisonnière ? Bravo ! Vous êtes maintenant prêt à accueillir vos premiers voyageurs et à leur offrir une expérience mémorable. Mais comment faire pour vous démarquer de la concurrence et optimiser votre rentabilité ? Voici quelques astuces pour réussir dans la location saisonnière :

Professionnalisez votre annonce

- **Mettez régulièrement à jour votre annonce**, en fonction de la saisonnalité, des événements locaux, des commentaires des voyageurs, etc. Complétez votre annonce avec les questions récurrentes des voyageurs. Une annonce qui vit avec des mises à jour régulières peut être favorisée par les plateformes.
- Certains sites utilisent des algorithmes poussés pour définir le classement des annonces dans les résultats de recherche. C'est notamment le cas de Airbnb qui classe certaines de ses annonces dans ses 50 catégories (Bord de mer, Design, Maisons organiques...) **L'utilisation de certains mots mots-clés** peut favoriser votre référencement dans ces catégories mises en avant.
- **Traduisez votre annonce** : un allemand appréciera de découvrir votre logement dans sa propre langue. La plupart des sites proposent de présenter plusieurs versions de son annonces, pour plusieurs langues, c'est une opportunité non négligeable pour améliorer la visibilité de votre annonce pour les voyageurs internationaux.



💡 Avec Homerez, vous renseignez les informations de votre propriété en quelques clics et notre technologie développe une annonce professionnelle et optimisée pour les plateformes pour votre logement. Cette annonce est également traduite en 6 langue pour une visibilité internationale maximale.

Variez les canaux de diffusion de votre annonce

Le marché des locataires se répartit sur des dizaines, voire des centaines de sites différents. En choisissant un ou deux sites seulement pour votre annonce, vous vous fermez à un grand nombre d'opportunités de locations, notamment lors des périodes plus creuses.

Publiez votre annonce sur plusieurs sites pour toucher un maximum de voyageurs : les plateformes internationales connues, mais aussi les sites plus locaux, moins concurrentiels.

- Le plus connu : Abritel (VRBO)
- Le plus grand : Booking.com
- Le plus français : Clévacances
- Le plus espagnol : Niumba
- Le plus ancien : Interhome
- Le plus insolite : Cabanes de France
- Le plus international : Airbnb
- Le plus écologique : Ecobnb
- Le plus Italien : Casamundo
- Le plus Nordique : Novasol
- Le plus Allemand : FeWo-Direkt (VRBO)
- Le plus économique : Le Bon Coin

Tirez également parti des **réseaux sociaux** pour promouvoir votre logement. Leurs algorithmes offrent des possibilités d'atteindre des centaines voire même des milliers de personnes potentiellement intéressées par la location saisonnière, grâce aux systèmes de classements par hashtags ou de recommandations. Les plus adaptés et plus utilisés sont : Facebook, Instagram ou encore TikTok.

 Homerez diffuse automatiquement votre annonce sur +20 sites partenaires dont Airbnb, Booking.com, VRBO...etc Grâce à une connectivité professionnelle, vos réservations sont synchronisées dans un seul et même espace personnel en ligne. Toute modification de tarif, calendrier, ou paramètre de votre annonce est automatiquement mise à jour sur tous les sites.

Évitez à tout prix les annulations

Attention, gérer son annonce sur plusieurs sites en parallèle demande une **rigueur importante dans la mise à jour des calendriers**. En cas de double réservation sur des sites différents, vous serez dans l'obligation d'annuler et risquez de payer des pénalités.

Au-delà des frais d'annulation à payer, votre annonce risquerait également de perdre des positions dans les classements pour « manque de fiabilité ».

Pour minimiser ce risque, les OTAs mettent généralement en place des liens dits « **iCal** » à paramétrer sur les différentes plateformes. Ils permettent de synchroniser les réservations et blocages / déblocages de calendriers sur tous les sites que vous utilisez. Concrètement, si vous recevez une réservation sur l'un des sites, le calendrier sera automatiquement bloqué sur les autres.

Cette solution de synchronisation n'est pas sans faille mais permet tout de même de **minimiser les risques**.

Adoptez une tarification très dynamique

- Faites une **étude de marché** : comparez les prix pratiqués par les autres locations saisonnières similaires à la vôtre dans votre zone géographique. Tenez compte des critères comme la superficie, le nombre de couchages, les équipements, la situation, etc. Analysez aussi la demande et l'offre selon les périodes de l'année.

- **Adaptez vos tarifs en fonction de la saisonnalité** : modifiez vos prix selon l'affluence touristique et la disponibilité de votre logement.

- Augmentez vos tarifs pendant les périodes de **forte demande** (vacances scolaires, événements locaux, etc.) et baissez-les pendant les **périodes creuses** (basse saison, jours de semaine, etc.). Pensez à baisser également vos prix en dernière minute lorsque votre bien est libre. Beaucoup de voyageurs réservent en dernière minute et le prix est leur premier critère dans leur choix. Vous pouvez aussi proposer des tarifs dégressifs pour des séjours plus longs.

- **Incluez les frais annexes** : calculez le coût des charges (eau, électricité, chauffage), du ménage (si vous ne le faites pas vous-même), du linge de maison (si vous le fournissez), des taxes locales (taxe de séjour) et des commissions (si vous passez par un site). Nous vous recommandons d'inclure ces frais dans le prix global.

- Mettez en place des **promotions spéciales**. De nombreux sites proposent des réductions pré-paramétrées selon certains critères. Voici quelques exemples de promotions que vous pouvez mettre en place :



Promotion sur les réservations anticipées

Pour les voyageurs qui réservent à l'avance

exemple : -20% pour les voyageurs qui réservent 60 jours ou + avant leur arrivée.



Promotion sur les réservations de dernière minute

Pour les voyageurs qui réservent au dernier moment

exemple : -20% pour les voyageurs qui réservent - de 10 jours avant leur arrivée.



Promotions personnalisées

Sur une période spécifique que vous choisissez

exemple : -30% pour la période des vacances de la Toussaint



Offres à durée limitée

Promotion valable 48h pour améliorer votre classement

exemple : -15% pour toute réservation effectuée dans les prochaines 48h



Ventes flash

Sur une période spécifique que vous choisissez

exemple : -40% valable pendant 36h



Tarifs mobiles

Pour les voyageurs qui réservent sur le smartphone

exemple : -10% pour toute réservation effectuée via l'application mobile



Tarifs géociblés

Des tarifs spéciaux pour les voyageurs de certains pays

exemple : -15% pour les voyageurs allemands.



Les ingénieurs de chez Homerez ont développé une technologie de pointe analysant des millions d'annonces chaque jour et comparant les prix de propriétés similaires par localisation, en fonction de nombreux critères (équipements, capacité etc...) Cette technologie permet aux propriétaires Homerez de proposer les tarifs les plus avantageux en haute et basse saison et ainsi d'assurer une rentabilité maximale tout au long de l'année.



La rapidité : un critère souvent sous-estimé

Votre **taux de réactivité** est un critère majeur de référencement pour la plupart des sites de réservation. Répondez aux demandes de renseignement ou de réservation le plus rapidement possible, idéalement en **moins d'une heure**, au maximum dans les 24 heures. Les voyageurs apprécient la réactivité et la disponibilité des propriétaires, et sont plus susceptibles de réserver si vous leur montrez votre intérêt et votre sérieux. Sans réponse rapide votre part, ils iront probablement réserver chez votre voisin.

1 heure

C'est le délai de réponse à tenir pour maintenir un bon classement sur les sites et convertir un maximum de réservations.

 Chez Homerez, toutes les demandes de voyageurs et réservations des propriétaires sont traitées en moins d'une heure, 24/24 et 7j/7 par un service client professionnel, dans toutes les langues. A la clé : des voyageurs satisfaits et un taux de confirmation des réservations inégalé pour les propriétaires !

N'ayez pas peur d'investir

Ne faites pas de compromis sur la qualité et le confort de votre logement. Choisissez un mobilier **adapté**, une literie **confortable**, un équipement **complet**, une décoration **soignée**, etc. Réalisez des travaux ou des rénovations si nécessaire pour mettre aux normes ou valoriser votre logement. Il y a 2 avantages à cela :

- Vous fidélisez vos clients et vous obtenez des avis positifs.
- Vous augmentez progressivement vos tarifs, en parallèle de la montée en gamme du logement, pour booster vos bénéfices.

Dans la plupart des cas ce type d'investissement se rentabilise en quelques nuits louées seulement. Pensez d'ailleurs à **mettre à jour** vos photos et votre description après ces changements.



"J'ai changé les matelas, ajouté quelques coussins et vases de décoration dans le salon et investi dans une machine à café plus récente. Je n'ai pas eu plus de réservations dans l'immédiat mais les clients étaient ravis et ça s'est ressenti dans leurs notations. 3 mois après, cet investissement est largement rentabilisé et je peux me permettre d'augmenter mes tarifs de 10%"



Frédérique, propriétaire chez Homerez

TOP DES ÉQUIPEMENTS DANS LESQUELS INVESTIR POUR VOTRE LOCATION DE VACANCES :

Équipement	Niveau d'investissement	Augmentation potentielle des réservations	Augmentation potentielle des tarifs
WIFI	Faible	Importante	Modérée
LINGE DE MAISON	Moyen	Importante	Modérée
LAVE-LINGE	Faible	Modérée	Modérée
TÉLÉVISION	Moyen	Modérée	Modérée
LAVE-VAISSELLE	Moyen	Modérée	Modérée
MACHINE À CAFÉ	Faible	Modérée	Faible



Soignez l'accueil et fidélisez

Créez une relation personnalisée avec vos voyageurs, en leur envoyant un message de bienvenue après leur réservation, en leur fournissant toutes les informations utiles avant leur arrivée, en leur remettant les clés en personne ou en utilisant une boîte à clés sécurisée, en leur offrant un cadeau de bienvenue ou un panier gourmand à leur arrivée, en leur proposant des conseils personnalisés ou des bons plans pendant leur séjour, etc. Demandez-leur leur avis après leur départ et remerciez-les pour leur séjour :

Quelques idées pour satisfaire et fidéliser vos clients :

- Rédiger un livret d'accueil avec toutes les informations nécessaires au bon déroulement du séjour : règlement des lieux, fonctionnement des appareils, idées de sorties et bonnes adresses...
- Offrir un cadeau de bienvenue : un panier de produits locaux, du vin, des fleurs, des produits de beauté, un jeu de société... Sinon, un petit mot de bienvenue personnalisé fera toujours son effet !
- Proposer des services supplémentaires : location de vélos, réservation de restaurants, livraison de petits déjeuners... Mettez des prospectus à disposition dans votre location pour vos locataires.
- Tisser des partenariats avec des acteurs locaux : négociez des tarifs préférentiels ou échantillons de produits locaux ou artisanaux pour vos clients en échange de visibilité dans votre location.
- Des messages personnalisés avant / pendant le séjour : pour fournir toutes les informations nécessaires avant leur arrivée, demander si tout va bien à leur arrivée si vous n'êtes pas présents.
- Garder le contact après le séjour : un message pour leur demander de laisser un avis, un email un an après la date de leur réservation pour leur proposer de réserver à nouveau...

Restez flexibles sur les conditions d'annulation

Globalement, sur la plupart des sites de réservations, on distingue **3 types de conditions d'annulations** : souples, modérées et strictes. Il est généralement conseillé de proposer des conditions souples pour obtenir un maximum de réservations, les voyageurs recherchant justement de la flexibilité dans leur processus de réservation. D'après Booking.com, 70% ont déclaré qu'ils recherchaient des options d'annulation gratuites lors de la réservation.



Conditions d'annulation flexibles

Annulation possible jusqu'à 24h avant l'arrivée avec remboursement Intégral.



Conditions d'annulation modérées

Annulation possible jusqu'à 5 jours avant l'arrivée avec remboursement intégral.



Conditions d'annulation strictes

Annulation possible au moins 30 jours avant l'arrivée (pendant 48h pour une arrivée à moins de 14 jours)

Les conditions d'annulation souples peuvent être adaptées dans plusieurs cas : en basse saison pour attirer plus de voyageurs, en haute saison, si vous pensez pouvoir re-louer en cas d'annulation, si votre logement est situé dans un lieu très demandé.

Les conditions d'annulation modérées sont un juste milieu pour vous et vos voyageurs : il vous reste du temps pour re-louer si un voyageur annule, les annulations de dernière minute sont évitées.

Les conditions strictes sont généralement à éviter sauf si : votre logement est déjà extrêmement demandé, vous avez des impératifs d'organisation à l'avance.

Pour relativiser l'impact qu'une annulation pourrait avoir sur vos revenus, il ne faut pas seulement regarder le taux d'annulation mais considérer le tableau dans son ensemble.

Les annonces affichant des conditions flexibles ou modérées enregistrent plus d'annulations, mais obtiennent en parallèle plus de réservations que les conditions strictes.

	Conversion	Annulation	Conv finale
STRICT	6%	3%	5,82%
MODÉRÉ	11%	13%	9,57%
FLEXIBLE	20%	30%	14%

“ Les annulations de voyageurs ça fait partie du jeu, tout le monde peut avoir un imprévu. La plupart du temps, il s'agit seulement de rassurer les voyageurs, le taux d'annulation pour les réservations flexibles n'est pas catastrophique. Sur le long terme, il est plus intéressant d'avoir des conditions d'annulation souples ou modérées pour avoir plus de réservations, quitte à subir quelques annulations. De plus, une réservation, même annulée par un voyageur fera comprendre à l'algorithme des sites que l'annonce plaît, elle pourra donc monter dans les classements.



Magali, service client Homerez

Acceptez les réservations instantanées

Activez la fonctionnalité de réservation instantanée sur les sites qui la proposent, comme Airbnb ou Booking. D'après TripAdvisor, au moins 40% des voyageurs sont plus enclins à réserver des locations en réservation instantanée. Cela vous permettra de **gagner du temps et de simplifier le processus de réservation**, en évitant les échanges préalables avec les voyageurs. Vous augmenterez aussi votre visibilité et votre attractivité sur ces sites, qui **favorisent les annonces avec réservation instantanée**.

40%

**Des voyageurs
privilégient les
annonces avec
l'option
« réservation
instantanée »**

« Les avantages sont multiples : augmentation des réservations, mise en avant par les OTAs comme Booking.com ou VRBO... En revanche, cela demande une rigueur importante pour la mise à jour des tarifs et du calendrier car vous n'avez pas la possibilité de réfléchir ou de vérifier la disponibilité une fois la réservation faite et l'annulation est coûteuse. »



Magali, service client Homerez

Favorisez les réservations directes

L'un des moyens les plus efficaces de réduire vos coûts et d'augmenter vos revenus est de favoriser les réservations directes. Pour cela, il est essentiel de **créer un site internet pour votre logement**, qui vous permettra de professionnaliser votre offre, de valoriser votre image et de fidéliser votre clientèle. Vous pouvez opter pour un site vitrine, qui renvoie vers votre annonce sur une plateforme de réservation, ou pour un site avec un moteur de réservation, qui vous permet de gérer directement les demandes et les paiements des clients. Quelle que soit l'option choisie, il est important de **soigner le design, le contenu et le référencement de votre site internet**, afin d'attirer et de convaincre les visiteurs. Vous pouvez créer votre site internet vous-même, en utilisant des outils en ligne (souvent payants via un abonnement au mois ou à l'année), ou faire appel à un professionnel.

💡 Le service Homerez comprend la création d'un site internet professionnel dédié au logement et mettant en avant les photos, descriptions et caractéristiques de la propriété. Avec son moteur de réservation intégré, il permet aux propriétaires de profiter de réservations en direct, en évitant les frais des sites de réservation. Idéal pour permettre aux visiteurs habituels de réserver facilement et au meilleur prix.

POUR CONCLURE

Vous avez maintenant toutes les clés en main pour **réussir votre projet de location saisonnière**. Vous connaissez les tendances du marché, les étapes à suivre pour créer votre annonce, optimiser votre tarification, gérer vos réservations, accueillir vos voyageurs et fidéliser votre clientèle. Vous avez également bénéficié des astuces, conseils, témoignages, exemples et études de cas de propriétaires expérimentés qui ont partagé leurs secrets avec vous.

Il ne vous reste plus qu'à passer à l'action et à profiter des avantages de la location saisonnière : un revenu complémentaire, une liberté d'organisation, une rencontre avec des personnes du monde entier et une satisfaction personnelle.

L'activité de loueur saisonnier est **très enrichissante, mais aussi exigeante**. Elle requiert de la rigueur, du temps, de la réactivité et de la flexibilité pour les propriétaires. C'est de ce constat qu'est né Homerez, pour aider les propriétaires à générer des revenus locatifs facilement en les libérant des contraintes de gestion.

Homerez vous accompagne **dans toutes les étapes de votre projet**, de la création de l'annonce jusqu'à la gestion complète de vos réservations. Grâce à notre expertise du marché et à notre réseau de plus de 20 sites partenaires, nous vous assurons une visibilité optimale et une rentabilité maximale. Nous nous occupons également de la communication avec les voyageurs 24/7 à votre place, du suivi des paiements et vous bénéficiez d'un suivi personnalisé par un chargé de compte dédié à votre logement. Le plus, vous gardez le contrôle de votre propriété : vous décidez quand vous louez, vous gardez le contact direct avec vos voyageurs. Avec Homerez, les propriétaires n'ont plus qu'à se concentrer sur l'accueil de leurs hôtes et sur la qualité de leur hébergement.

Alors n'attendez plus, rejoignez Homerez dès aujourd'hui et profitez de **tous les avantages de la location saisonnière sans les contraintes** ! Pour commencer, il vous suffit de créer votre compte gratuitement et sans engagement sur notre site web

Découvrez la solution Homerez gratuitement et sans engagement

Inscrivez votre propriété dès maintenant :

Commencer

Nous espérons que ce guide vous a été utile et nous vous souhaitons beaucoup de succès dans votre activité d'hôte.

Estimez gratuitement les revenus de votre maison de vacances

Notre système analyse les données de milliers d'annonces de locations de vacances pour vous fournir une estimation précise des revenus potentiels de votre logement en fonction de sa localisation et ses caractéristiques.

- Des millions de données d'annonces analysées chaque jour par notre système.
- Une estimation fiable et précise des revenus annuels potentiels de votre propriété.
- Une prise en compte des caractéristiques de votre propriété : équipements, localisation, capacité... etc
- Une technologie alimentée par des bases de données actualisées et complétée par l'intelligence artificielle.

Obtenir mon estimation



Maison à Antibes

VOTRE ESTIMATION

53,750 €

PAR ANNÉE



 homerez

