



Location courte-durée

Comment être performant en 2021 ?



BNBACCESS.EU

BNB
ACCESS

Avant *propos*

2020-2021 : des années stratégiques

Les confinements dus à la Covid-19 ont été des périodes très creuses pour le secteur de la location courte durée. A l'approche de l'été, les touristes vont pouvoir de nouveau réserver leurs vacances et donc des locations saisonnières.

C'est pourquoi il est essentiel d'être stratégique en cette période **pour comprendre quelles vont être les touristes des années 2020 et ce qu'ils recherchent.**





Définir *sa stratégie* (1/2)

Trouver sa cible

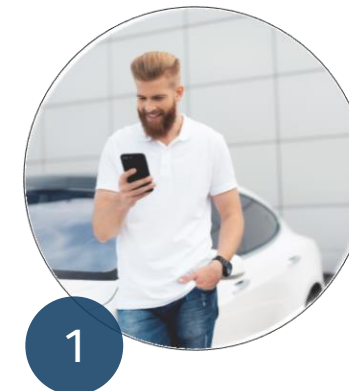
Définir la stratégie à appliquer pour 2021 est crucial. Il est d'abord primordial de **choisir quel type de clientèle viser**. L'autre solution est de segmenter les clients si vous avez plusieurs types de location. L'importance de cibler ses clients est de comprendre ce qu'ils recherchent pour leurs vacances. **Votre cible peut être les familles avec enfants, les jeunes couples, les groupes d'amis, les personnes un peu plus âgées.** Chaque cible a des envies différentes comme le lieu, ou le type de location.

Définir sa stratégie passe aussi par **analyser la concurrence**. Vous pourrez ainsi savoir ce qui plaît aux locataires et ce qui plaît moins. Il est important de ne pas copier la concurrence, mais simplement de s'en inspirer.

Définir *sa* *stratégie* (2/2)

S'adapter aux circonstances

Pour rentabiliser son investissement en 2021, il peut être judicieux de s'intéresser à la **location de moyenne durée**. Cette stratégie permet de rester performant et de rattraper le retard dû à la crise du Covid-19. Ainsi, la location de moyenne durée vous **permet de louer plus longtemps sur une année** et de cibler une autre clientèle. **Vous minimisez ainsi les pertes.**



*Être agile et flexible est le meilleur rempart contre la baisse d'activité.
S'adapter aux aléas est vitale.*





Choisir son canal de communication

Pour cibler un maximum de clients, le choix du canal de communication choisi pour vos annonces de location est très important. Il doit évidemment correspondre à la cible choisi afin d'être sûr de l'atteindre.





Abritel Homeaway

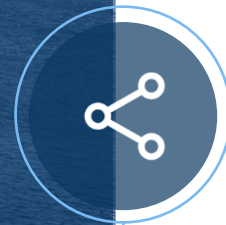
Le site d'Abritel Homeaway répertorie des locations saisonnières dans **plus de 190 pays avec 75 millions de visites sur le site par an**. Les annonces sont visibles dans le monde entier car Abritel Homeaway possède une cinquantaine de sites dans le monde sur lesquels sont publiés les annonces. **Les locations se trouvant sur le site sont principalement des locations dites haut de gamme**. Ce site s'adresse donc principalement **aux familles et aux personnes légèrement plus âgées**. C'est une clientèle plus responsable avec un budget assez élevé pour les vacances. **Ce site s'adresse également à une clientèle d'affaires**.



Airbnb

Airbnb est un site qui, tout comme Abritel, propose ses annonces **dans plus de 190 pays**. Du logement entier à la chambre privée jusqu'à la chambre partagée, tous les types de logements sont proposés sur Airbnb. Bien que la clientèle soit également très diversifiée, la majorité des locataires **sont jeunes, appartenant à la génération Y**. En effet, cette génération ayant tendance à voyager en groupe, on observe ainsi que la moitié de ces séjours sont effectués par des groupes de 3 ou plus.

Les logements proposés sur Airbnb peuvent être également destinés à **une clientèle professionnelle, avec Airbnb Plus**. Cependant, le logement doit répondre à certaines conditions pour être proposés **aux voyageurs d'affaires**.



Booking.com

Booking est une très grande plateforme de locations de vacances. En effet, elle propose en même temps des annonces pour des **chambres d'hôtel et des annonces de locations de particuliers**. Ceci permet donc d'attirer un autre type de clientèle. En effet, cette dernière peut se rendre sur le site de Booking dans l'idée de réserver un hôtel et **peut être séduite par une location saisonnière**. Cette clientèle sera en revanche plus exigeante. **Elle sera à la recherche des services standards des hôtels, comme l'arrivée 24h/24 et des accessoires gratuits**. Ce site proposant des annonces de locations aux côtés des hôtels, il est donc nécessaire que l'annonce soit d'une qualité professionnelle, pour réussir à attirer la clientèle habituée aux hôtels.

Suivre les *tendances* (1/4)

La période de la crise sanitaire a changé les habitudes de voyages des touristes et a également fait émerger de **nouvelles tendances de voyages**. Il est donc important de se tenir informé des tendances de votre cible, ou tout simplement de **connaître les tendances pour cibler un maximum de personnes**.

> *Les voyages transformationnels*

Le voyage transformationnel, s'inscrit dans une nouvelle **tendance d'évasion du stress du quotidien** pour aller vers des expériences de voyages qui auront pour but de changer l'individu, de le "transformer". On peut aussi parler de retraites de bien être. En l'occurrence ce sont des voyages où l'on part en solitaire ou en groupe pour **se retrouver soi même et mieux prendre conscience de soi** et de son environnement. Une sorte de pèlerinage sans la dimension religieuse. Beaucoup de personnes, après la période de confinement, sont intéressées par ce type de voyage pour trouver des expériences de bien être et de reconnexion avec le monde et la nature.



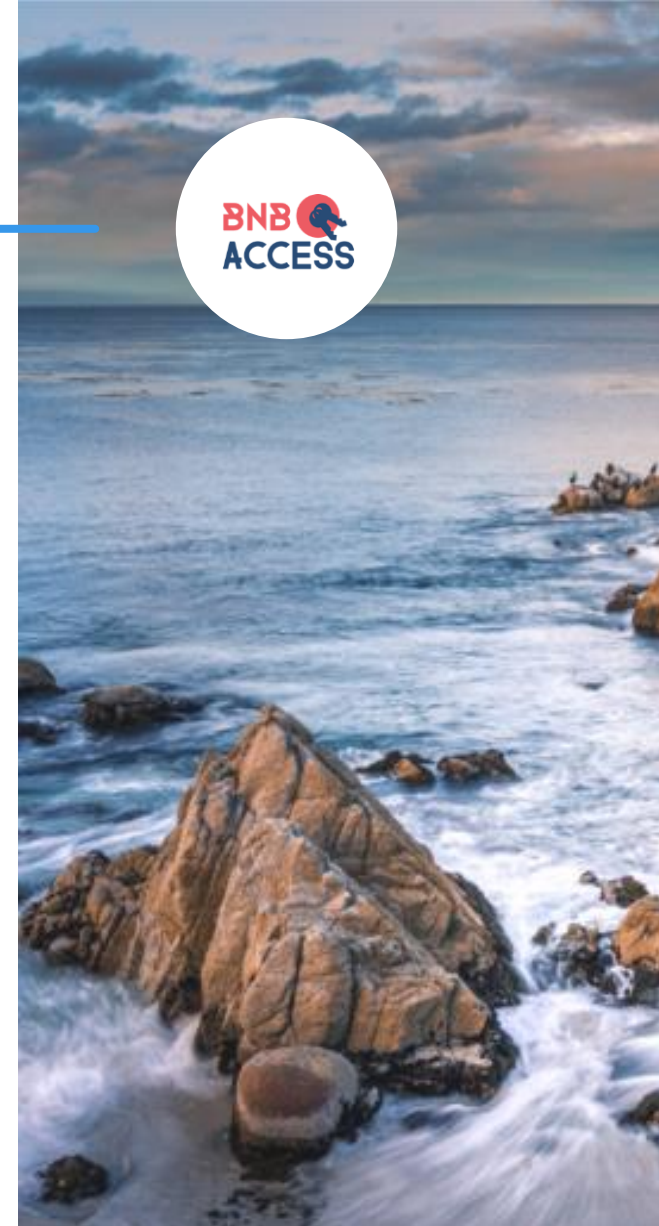
Suivre les *tendances* (2/4)

> Les voyages de dernière minute

Ils étaient déjà **de plus en plus présents ces dernières années**, mais ils le sont encore plus en cette période de post-confinement. La situation sanitaire n'étant pas stable et changeante régulièrement, il est difficile pour les touristes de se projeter et de réserver des vacances des mois à l'avance. Ainsi, **beaucoup d'entre eux attendent le dernier moment pour réserver leurs vacances.**

> Les micro-voyages

Partir un week-end, voyager à côté de chez soi, les micro-voyages sont la nouvelle tendance. Certains touristes cherchent à fuir le tourisme de masse et font alors **de petits voyages non loin de chez eux**. Les micro-voyages sont donc de plus en plus en tendances car les voyageurs, au lieu d'attendre d'avoir quelques semaines de vacances, s'accordent un week end ou quelques jours de pause dans leur travail, plusieurs fois dans l'année. De plus, à la suite du confinement et avec la crise sanitaire qui engendre des décisions imprévisibles,, **les Français préfèrent partir quelques jours en voyage de dernière minute plutôt que de prévoir de longs voyages.**



Suivre les *tendances* (3/4)

> Les voyages de la jeune génération

La **jeune génération** (génération Z), ou les millenials, étant les plus présents sur les réseaux sociaux, sont les plus aventureux. Ce sont les **premiers qui vont chercher à voyager après le confinement**. Ce sont des touristes faciles à satisfaire, ils cherchent les meilleures offres, partent à plusieurs et essayent de faire des économies avec les locations de courte-durée.

> Les voyages intergénérationnels.

De plus en plus de **familles partent en voyages ensemble**. Il y a ainsi les **familles avec enfants en bas-âge, les adolescents et les grands parents**. Ces générations veulent se retrouver après le confinement. Ces touristes **cherchent donc de grandes locations** pour accueillir toute la famille et passer du temps ensemble. En effet, 72% des grands parents estiment que voyager avec leurs petits enfants les fait se sentir plus jeunes. Et 71% des parents estiment qu'ils ont besoin de moments seuls sans leurs enfants. Ainsi, les voyages intergénérationnel peuvent profiter à tous.



Suivre les *tendances* (4/4)

S'adapter aux voyageurs

> L'écotourisme

L'écotourisme ou tourisme vert a pour vocation de **faire découvrir des espaces naturels** tout en respectant l'environnement. Ce type de tourisme est de plus en plus appliqué pour sensibiliser à la préservation de l'environnement. Certains **labels permettent de contrôler la dimension réelle de l'écotourisme**. Ce type de tourisme sera également plus apprécié durant l'été 2021 car les voyageurs souhaitent **passer du temps auprès de la nature après la période de confinement**.

Le tarif appliqué

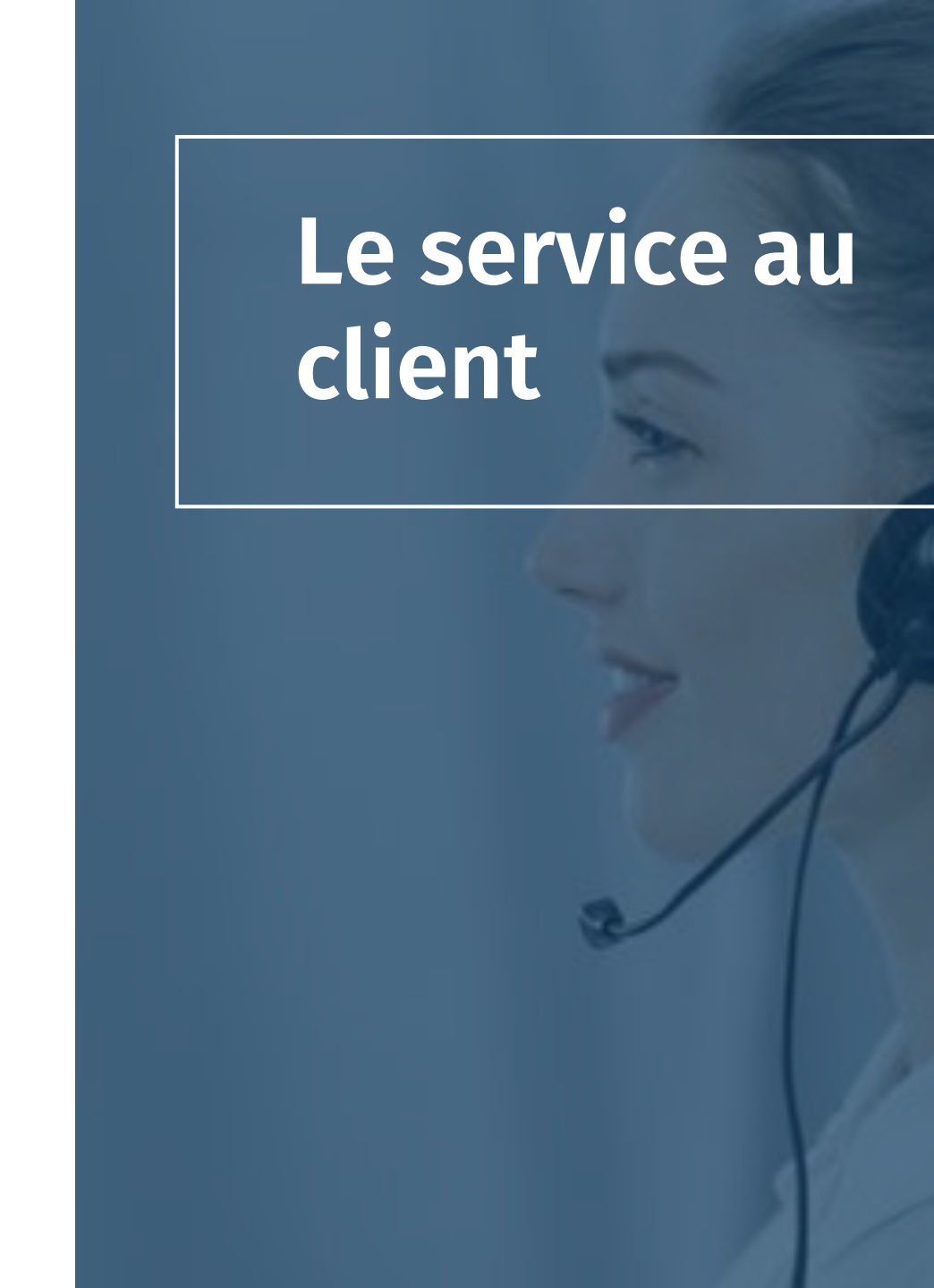


Pour être performant durant l'année 2021 et pour attirer un maximum de voyageurs, il est **essentiel de fixer le bon prix pour sa location**. Après une période difficile causée par le Covid 19, il faut se renseigner sur les tarifs présentés par ses concurrents pour le même type de location. En effet, il ne faut pas que le tarif soit plus élevé que la concurrence, par crainte de ne pas attirer assez de clients. Le **tarif de la location doit également être cohérent avec le type de voyageur ciblé et son budget**. D'après une étude de Airdna, le prix moyen d'une nuitée en location courte durée, sera d'environ 95€ durant le mois d'août, ce qui est plus élevé de 11,50€ en comparaison à l'année 2019.

Une méthode de tarification qui fonctionne est la **tarification dynamique**. C'est une méthode consistant à établir des **tarifs différents et dégressifs selon la fréquence des prix du marché et la durée de réservation** (hebdomadaire, mensuelle ou annuelle). Le tarif dynamique peut également être **appliqué selon les saisons** et en particulier durant la haute saison.

Pour attirer un maximum de voyageurs durant ce contexte sanitaire, il peut être essentiel de **mettre en place l'annulation flexible sans trop de frais**. En effet, la situation actuelle étant incertaine, les voyageurs recherchent une location saisonnière dont l'annulation est avantageuse.





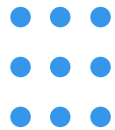
Le service au client

Le **service au client est un atout majeur**, peu importe le contexte. Il est important d'apporter une attention particulière à chaque voyageur. Le service à apporter au voyageur **dépend entièrement de la cible**. Si, par exemple, votre cible est les voyageurs professionnels, ils recherchent un location pratique et fonctionnelle. Ainsi, mettre un meuble de bureau avec une chaise confortable, avec les équipements nécessaire tel que la wifi, sont une attention particulière voire nécessaire.

D'autre part, **les gens voyagent de plus en plus avec les animaux**. Ainsi, si votre location vous le permet, acceptez les animaux. Vous pouvez **mettre à disposition quelques accessoires** tels que des gamelles ou des housses de protection pour les lits ou canapés.

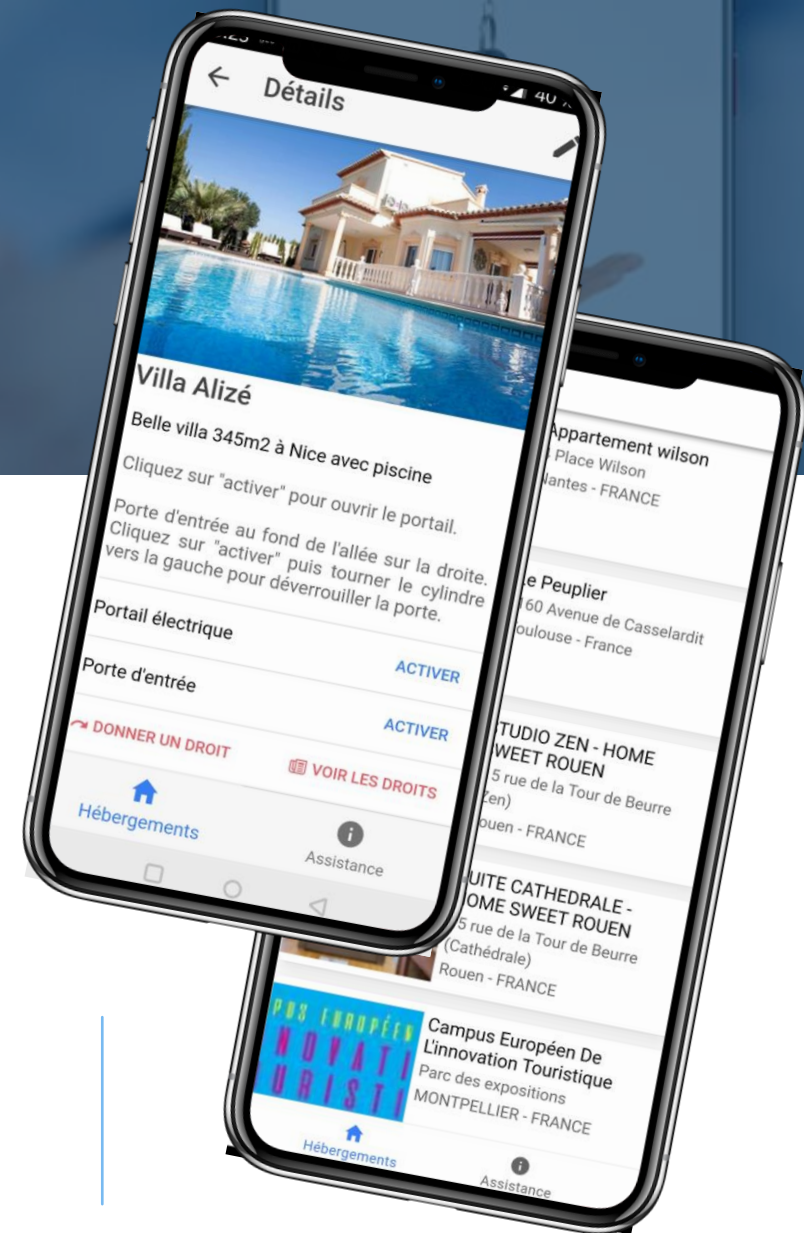
Une autre partie des **services appréciés par les voyageurs sont ceux dont ils ignorent avoir besoin** et pourtant, ceux qui influencent leur séjour. On parle notamment du **ménage**. Il est toujours agréable pour les voyageurs d'arriver dans un logement d'une propreté irréprochable. Dans ce **contexte de crise sanitaire, le ménage est un aspect primordial**.

L'entrée autonome



Un autre service apprécié par les voyageurs est **l'entrée autonome grâce à une serrure connectée**. Ce service permet, d'une part, d'arriver à l'heure qu'ils souhaitent. D'autre part, durant cette période de crise sanitaire, **l'entrée autonome permet d'éviter les interactions sociales**.

Avec la **serrure connectée BNB ACCESS** vous automatisez 100% de vos entrées et sorties. Grâce à une application sur smartphone, vous **donnez un accès à distance à vos locataires pour entrer dans le logement**. De leur côté, les **voyageurs pourront ouvrir la porte et entrer dans le logement** de façon autonome, également grâce à l'application. Cette serrure connectée sera un **excellent investissement durant cette situation sanitaire** et vous permettra d'attirer plus de clients tout en respectant les mesures de sécurité.





Pour être **performant en 2021 après la crise sanitaire**, il est important d'être attentif à tous les éléments autour de votre location. Ainsi, il est primordial de savoir **quels sont les voyageurs que vous ciblez** pour définir votre stratégie. **Suivre les tendances des voyageurs** peut vous permettre de définir votre cible. Le **moyen de communication de l'annonce** est important car il vous permettra d'augmenter votre taux de réservation. Après une période creuse dans la location, la **tarification de votre logement est un élément à reconsidérer**. Enfin, pour attirer un maximum de voyageurs et être performant en 2021, **le service aux clients est un avantage considérable**.



En bref



Merci

Pour en savoir plus sur
l'entrée autonome



[Cliquer ici pour prendre rendez-vous](#)

