

Mémoire de recherche de

Alexandre FARDIN



17 rue de la Sorbonne
75005 Paris

**MASTER 2 : GESTION ET STRATEGIE DE L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER ET DE LA
CONSTRUCTION – GESIIC**

**Problématique : La location de courte durée est-elle un investissement
rentable sur le long terme ?**

ENCADRANT : Morgan VIDAILHET

Promotion : 2024-2025

Paris, le 30/04/2025

Remerciements :

Tout d'abord, je tiens à remercier mon directeur de mémoire, Monsieur VIDAILHET Morgan, pour les précieux conseils qu'il a pu m'apporter tout au long de la rédaction de ce dernier. Nous avons pu échanger à plusieurs reprises, que ce soit en période de vacances et même les week-ends. Son écoute et sa disponibilité m'ont permis d'aborder plus sereinement chaque partie de mon mémoire.

Ensuite, je souhaite remercier tout le corps professoral du master GESIIC au sein de l'université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, qui m'a accordé son temps et apporté ses connaissances sur le sujet que je traite. Leurs aides m'ont permis d'enrichir les recherches que j'ai menées et de répondre à mes questions.

Enfin, je tiens à remercier mes camarades de classe qui m'ont également prodigué des conseils et fait des retours constructifs, me permettant de progresser sur la qualité de mon rendu final.

Table des matières :

Sommaire de gestion :	1
Introduction :	2
PARTIE 1 — Revue de littérature	3
I. Définition et fonctionnement de la location de courte durée	3
A) Évolution historique et chiffres clés.....	3
B) Les principaux acteurs	4
C) Typologie des actifs immobiliers et profils des investisseurs.....	5
II. Identifier les facteurs clés de réussite d'un investissement en location de courte durée	6
A) Un emplacement stratégique	6
B) Une gestion professionnelle :	6
C) Une expérience client unique.....	7
D) Le yield management (Expert professionnel, Pricelabs).....	9
E) Des outils numériques adaptés (Dashboard, AirDNA)	10
F) Une automatisation des procédures via des channels Managers.....	11
III. Avantages et inconvénients de la location de courte durée	13
A) Les avantages :.....	13
1. Rentabilité importante (comparaison de projet)	13
2. Génération de cash-flow	14
3. Une flexibilité et pleine autonomie.....	15
a) Flexibilité juridique	15
b) Autonomie opérationnelle	17
c) Optimisation de l'usage du bien :	17
B) Les limites et les risques associés	18
1. Accès au financement : réticence des institutions bancaires.....	18
2. Les dépenses principales et celles liées à la gestion (services de conciergerie, maintenance). 18	
3. Restrictions réglementaires (limite à 120 jours, enregistrements, quotas)	19
4. Changements dans l'environnement fiscal (LMNP, réformes)	20
a) La loi Le Meur (loi n° 2024-1039 du 19 novembre 2024)	20
b) La Loi de finances 2025 (loi n° 2025-127 du 14 février 2025).....	21
A) L'Impact sur l'offre locative.....	22
B) Acceptabilités sociales et réactions des collectivités locales.....	27
1. Perte de mixité résidentielle et conflits d'usage.....	27
2. Airbnb transforme-t-il les quartiers en « villes fantômes » ?.....	27
C) Mesures de régulation urbaines et stratégies des municipalités à l'étranger	28
1. Comparaisons internationales : pratiques en Europe.....	28

2. Les pratiques hors Europe :	29
D) Un déséquilibre concurrentiel avec le secteur hôtelier ?	30
PARTIE 2 — Problématique et méthodologie	33
I. Hypothèses de l'étude.....	33
II. Problématique.....	34
III. Méthodologie :.....	35
A) Méthodologie qualitative	35
B) Objectifs.....	36
C) Risques et limites.....	36
PARTIE 3 — Analyses de données et résultats	37
I. Étude des données et synthèse des résultats.....	37
A) Hypothèses 1 : <i>La location de courte durée est-elle plus rentable que celle de la location de longue durée à condition d'une gestion professionnelle et d'une localisation stratégique.....</i>	37
B) Hypothèses 2 : <i>Un modèle affaibli par l'augmentation des règles strictes dans les zones tendues.</i>	39
C) Hypothèses 3 : <i>Le processus de professionnalisation représente un facteur clé pour assurer la viabilité à long terme.</i>	40
D) Hypothèses 4 : <i>Une exposition amplifiée aux chocs externes (sanitaires, climatiques, économiques).....</i>	42
E) Hypothèses 5 : <i>Une approche patrimoniale à long terme comme condition de rentabilité réelle</i>	43
II. Discussion.....	46
Conclusion :	50
Bibliographie :	52
Annexes :	53

Sommaire de gestion :

Ce mémoire vise à étudier la location de courte durée comme stratégie d'investissement, et de déterminer si ce modèle économique est viable dans le temps. La question de recherche est « ***La location de courte durée est-elle un investissement rentable sur le long terme ?*** »

Le mémoire repose sur l'idée que la location de courte durée offre des rendements supérieurs à la location traditionnelle et une plus grande flexibilité. Cependant, la LCD fait face à des réglementations de plus en plus strictes, une fiscalité moins favorable et une compétition grandissante, ce qui soulève des questions sur sa pérennité de ce modèle.

Pour traiter ce sujet, l'étude s'appuie sur une démarche qualitative permettant d'explorer en profondeur les enjeux de ce modèle économique. Cette étude se compose de cinq entretiens semi-directifs réalisés grâce à des profils variés tels qu'une conciergerie, un professionnel de la LCD, un investisseur particulier de petite taille et un plus grand investisseur. Ces interviews m'ont permis d'identifier les facteurs clés de réussite, les limites opérationnelles ainsi que les tendances de marché.

Les cinq hypothèses étudiées portent notamment sur :

- ***Hypothèse 1 :*** *La location de courte durée est-elle plus rentable que celle de la location de longue durée à condition d'une gestion professionnelle et d'une localisation stratégique.*
- ***Hypothèse 2 :*** *Un modèle affaibli par l'augmentation des règles strictes dans les zones tendues.*
- ***Hypothèse 3 :*** *Le processus de professionnalisation représente un facteur clé pour assurer la viabilité à long terme.*
- ***Hypothèse 4 :*** *Une exposition amplifiée aux chocs externes (sanitaires, climatiques, économiques).*
- ***Hypothèse 5 :*** *Une approche patrimoniale à long terme comme condition de rentabilité réelle.*

Ce mémoire a pour objectif de définir les conditions indispensables à une rentabilité pérenne, de repérer les limites du modèle en vigueur et de comprendre comment les acteurs du secteur s'adaptent face aux changements du marché et de l'environnement réglementaire.

Introduction :

L'essor des locations de courte durée (LCD) est un phénomène majeur qui a transformé le secteur touristique et de l'habitat résidentiel au cours de ces dernières années.

En 2008, un nouveau modèle économique a vu le jour, celui de d'Airbnb. Cette société a développé une plateforme en ligne facilitant la connexion entre les particuliers et les investisseurs locatifs pour la location d'un bien immobilier à court terme. Depuis son lancement, la plateforme a connu un grand succès et a toujours été en pleine croissance, produisant des bénéfices en perpétuelle hausse. Cependant, la crise sanitaire a constitué un point de bascule difficile : d'après Statista, le volume des réservations hôtelières est passé de 327 milliards à 193 milliards, ce qui représente une baisse de plus de 40 %. Cette chute notable a souligné la sensibilité du modèle face aux crises sanitaires mondiales.

Malgré cette baisse significative les chiffres sont répartis à la hausse et ont progressé chaque année pour atteindre 448 milliards de dollars en 2023. Ce phénomène illustre bien un besoin important de la location de courte durée et un nouveau mode de consommation de l'habitat.

Même si Airbnb reste le leader de la location de courte durée on retrouve un grand nombre de concurrents, tels que « booking » axé en partie sur les séjours hôteliers ou encore « Vrbo » qui se concentre sur les locations de vacances « entières », c'est-à-dire pas de chambre partagée.

L'environnement de la location de courte durée se compose de plusieurs acteurs comme les propriétaires particuliers, investisseurs locatifs et les « marketplaces », qui correspondent aux plateformes de diffusion. Toutefois, d'autres acteurs sont venus se greffer autour de cette nouvelle pratique tels que les conciergeries, les blanchisseries, les professionnels de ménage, et même le « Home Staging ».

L'attrait croissant pour ce type d'investissement peut s'expliquer par des rendements intéressants, la flexibilité de la durée de location et des dispositions fiscales favorables à contrario des baux à long terme. Cependant cette pratique rencontre quelques difficultés actuelles liées à des changements stricts de la part de chaque collectivité locale et via l'apparition de nouvelles réglementations.

Également des questions, sur les plans économiques, sociaux et réglementaires suscitent de nombreux débats tels que l'augmentation de la tension locative pour la location de longue durée, une concurrence déloyale sur le secteur de l'hôtellerie ou encore la dégradation de la vie sociale dans certains quartiers.

Afin de traiter la question, il est nécessaire de comprendre à la fois les bénéfices des locations de courte durée et les limites sur lesquelles ce modèle est confronté, notamment dans un cadre de plus en plus réglementé. Cette observation suscite de nombreuses interrogations : Est-ce que la location à court terme est vraiment plus lucrative que la location traditionnelle ? Assiste-t-on à une diminution progressive de ce genre d'investissement ?

C'est à travers ces questionnements que mon choix s'est naturellement porté sur l'étude de la question suivante : La location de courte durée est-elle un investissement rentable sur le long terme ?

Ce mémoire s'articulera en trois parties complémentaires :

Dans un premier temps, je vais me consacrer à établir une vue d'ensemble du marché de la location à court terme. L'objectif est d'établir les fondements théoriques indispensables à la compréhension de ce modèle : son évolution, ses principaux intervenants, la classification des actifs impliqués et les facteurs déterminants de succès observés chez les investisseurs Cette revue de littérature aidera aussi

à identifier les contraintes structurelles et les limites liées à ce type d'investissement, qu'ils soient de nature économique, réglementaire ou territoriale.

Dans la deuxième partie, j'expliquerai les hypothèses de cette étude ainsi que la méthodologie. Cette recherche s'appuiera sur une approche qualitative, qui comprendra quatre entretiens semi-directifs avec des spécialistes et des investisseurs du secteur. Cette approche cherche à mettre en pratique les savoirs théoriques dans un contexte concret.

Pour finir, la troisième partie mettra en avant les résultats de l'analyse qualitative en fonction des hypothèses établies. Elle présentera par la suite une analyse critique, puis s'ouvrira sur des perspectives d'évolution du modèle. On discutera en particulier de : la rentabilité à court terme par rapport au long terme, la robustesse du modèle face aux évolutions réglementaires, la comparaison avec d'autres approches immobilières, les conditions de pérennité à long terme, la rentabilité des investissements internationaux, ainsi que les facteurs de différenciation dans un marché saturé.

En conclusion, ce travail sera clôturé par une synthèse globale qui récapitulera les leçons tirées des diverses études scientifiques et de mon analyse qualitative, tout en proposant des axes de réflexion permettant de répondre à ma problématique.

PARTIE 1 — Revue de littérature

I. Définition et fonctionnement de la location de courte durée

A) Évolution historique et chiffres clés

Ce chapitre a pour objectif de présenter les fondamentaux de la location de courte durée et de comprendre dans quel environnement évolue ce marché.

La location de courte durée signifie la mise en location de son logement meublé pour une période allant de quelques nuits à quelques mois. Elle vise une clientèle diverse : des touristes, des professionnels en voyage ou encore des personnes en phase de transition (rénovation, déménagement, etc.). Cette forme de location ne doit pas servir de résidence principale au locataire.

C'est en 1995 que tout a commencé avec l'arrivée de VRBO. La première plateforme permettait de réserver des locations de vacances et de courte durée disponibles uniquement aux États-Unis. Cette innovation est apparue lors de l'explosion de la bulle internet entre 1995 et 2000, un phénomène largement lié à l'essor d'internet et à la forte demande des utilisateurs. Un an plus tard, c'est l'arrivée de booking.com, qui dans un premier temps était utilisé comme agrégateur de tarifs permettant aux utilisateurs de comparer les prix des hôtels et des locations de vacances. Ensuite Booking.com a élargi son offre, en étant le premier site de réservation d'hôtels et de locations de vacances.



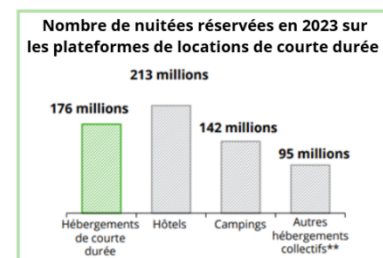
Le milieu des années 2000 a aussi marqué la création de HomeAway, résultant de la fusion de cinq différentes plateformes de location, qui a par la suite racheté VRBO en 2006. En 2015, presque une décennie plus tard, Expedia a acquis HomeAway, ce qui lui a permis de surpasser Booking.com et de s'établir comme le principal fournisseur mondial de logements hôteliers.

L'arrivée du géant Airbnb, fondé en 2008 à San Francisco, s'est démarquée en offrant différentes formules comme la location de maisons de vacances, de chambres et logements atypiques. Airbnb a été la pionnière en offrant aux voyageurs la possibilité de réserver une chambre chez un hôte. Aujourd'hui la communauté d'Airbnb représente plus de 8 millions d'annonces, plus de 5 millions d'hôtes sur Airbnb et plus de 2 milliards de voyageurs à ce jour d'après la multinationale.

Cette évolution technologique s'est accompagnée d'un changement dans les habitudes de consommation. En effet, les nouveaux voyageurs recherchent un hébergement qui se rapproche du confort de leur domicile, avec des espaces partagés comme une cuisine, un salon ou des pièces de vie, des éléments rarement proposés par les hôtels traditionnels. En outre, les visiteurs recherchent une flexibilité accrue concernant les horaires de « check-in et check-out », rendue possible par des systèmes autonomes tels que les boîtes à clés ou les serrures connectées. On remarque cette tendance surtout en France, où les déplacements internes sont courants. L'approche de la location de courte durée s'aligne sur cette mobilité et attire par la diversité de ses offres, y compris dans les zones rurales ou localisation secondaire avec peu d'établissement hôtelier.

De fait, les hébergements de courte durée sont devenus un pilier de l'économie touristique.

Actuellement, les hébergements de courte durée représentent un segment incontournable de l'économie touristique. En 2023, la France a enregistré 176 millions de nuitées en location de courte durée, soit 23,9% de plus que les campings mais 21,02% de moins que les hôtels selon Eurostat. La plupart des nuitées ont été réservées par les voyageurs venant de France (68%) et d'Europe (89%)¹.



B) Les principaux acteurs

- Les hôtes représentent les propriétaires ou gestionnaires de biens, ils mettent à disposition leurs biens pour une durée limitée. On distingue d'une part les particuliers, qui louent une partie de leur résidence principale ou leur résidence secondaire, et d'autre part les investisseurs, qui adoptent une approche purement financière, c'est-à-dire une location de courte durée à l'année avec en moyenne un objectif minimum un taux de rendement brut à 6%. Les gestionnaires professionnels sont quant à eux des sociétés ou des indépendants spécialisés dans la gestion de biens en LCD.
- Les plateformes numériques sont celles qui permettent de mettre en relation l'hôte et le voyageur. Elles représentent l'intermédiaire d'échange entre les deux parties. On y retrouve notamment Airbnb, Booking.com, Abritel ou encore Expedia. Ces plateformes se rémunèrent par des commissions sur chaque réservation effectuée ; en général, une part plus importante est à la charge du voyageur et une part moins importante à la charge de l'hôte. L'objectif de ce modèle est d'encourager au maximum les investisseurs à louer leurs biens via la plateforme.
- Enfin, les voyageurs sont ceux qui réservent le bien pour se loger. Contrairement à une idée reçue, il ne s'agit pas uniquement de touristes : ces séjours peuvent aussi être motivés par des déplacements professionnels.

Les acteurs majeurs qui facilitent la location d'un bien immobilier sont les locataires, les hôtes et les plateformes de location. Cependant, il est aussi important de considérer d'autres acteurs qui ajoutent

¹ Rapport Airbnb 2023, Deloitte

de la valeur à cet écosystème, comme les sociétés de nettoyage professionnel, les services de conciergerie ou même les blanchisseries.

C) Typologie des actifs immobiliers et profils des investisseurs

La majorité des biens disponibles sur les sites de location de courte durée sont des appartements et des maisons traditionnels. D'après AirDNA, une plateforme spécialisée dans l'analyse des données issues d'Airbnb, une grande partie de l'offre disponible est composée de studios et de T1, principalement situés dans les grandes villes françaises telles que Paris, Lyon, Marseille ou Bordeaux.

On trouve également sur Airbnb des résidences de tourisme, c'est-à-dire des logements meublés et équipés, proposant des prestations hôtelières telles que le petit-déjeuner, un service d'accueil et de réception, l'accès à divers équipements (salle de sport, salle de jeux, cinéma, piscine), ainsi qu'un service de ménage régulier. Pour être classés en tant que résidences de tourisme, ces lieux doivent se conformer à un cahier des charges rigoureux. Ce dernier permet de les évaluer de 1 à 5 étoiles en fonction de normes établies par Atout France. Cette distinction, valable pour une durée de cinq ans, différencie ces logements des locations traditionnelles à court terme.

On remarque également la présence de chambres privées et de chambres partagées dans un logement occupé par le propriétaire. Cette option permet au voyageur, souvent à petit budget, de bénéficier d'un hébergement moins coûteux. Enfin, le géant a pris une autre tournure depuis quelques années en mettant en avant sur son site des logements atypiques afin de privilégier au maximum l'expérience client. On observe des offres de tous types, c'est-à-dire cabanes dans les arbres, bulles transparentes, maisons troglodytes, châteaux, tiny houses, maisons sur l'eau ou encore péniches.

Pour comprendre de manière optimale à qui sont essentiellement adressés les différents types d'actifs et pourquoi, je vous propose un tableau explicatif ci-dessous qui présente les offres, leur cible et leurs bénéfices :

Typologie	Cible	Avantages
Logement entier	Familles, séjours professionnels et amicales	Grands espaces, intimités, autonomie
Chambre privée / partagée	Étudiants, jeunes cadres, voyageurs avec petit budget	Economique mais peu d'intimité
Logement atypique	Familles et amis	Bonne expérience client avec des logements variés mais souvent très coûteux.
Résidence de tourisme	Familles, séjours professionnels et amicaux en quête de bonnes prestations.	Prestations et services de qualité mais plutôt coûteux.

Les profils d'investisseurs sont assez variés : une partie sont des primo-investisseurs assez jeunes, qui se positionnent sur des biens de petite taille de type T1 et T2, âgés de 25 à 30 ans. Une autre catégorie de profils regroupe ceux qui cherchent des revenus supplémentaires, dus à une reconversion ou même à un arrêt d'activité, souvent âgés de 30 à 45 ans. Puis, il y a l'investisseur patrimonial, possédant déjà un patrimoine important, qui cherche à diversifier son activité, augmenter ses rendements ou même faire un arbitrage, en passant de la location nue ou meublée à la location de courte durée.

II. Identifier les facteurs clés de réussite d'un investissement en location de courte durée

A) Un emplacement stratégique

On entend souvent que les trois règles d'or en immobilier sont : la localisation, la localisation et encore la localisation. En effet, sa situation géographique va déterminer l'environnement dans lequel le propriétaire ou le locataire va y vivre. Il en va de soi que la location de courte durée n'échappe pas à cette règle, car une bonne localisation permet la proximité de nombreux services : besoin de première nécessité, transports, activités culturelles ou sportives ainsi que sa connexion au tissu urbain touristique et économique.

L'étude "Location, location and professionalization: a multilevel hedonic analysis of Airbnb listing prices and revenue", publiée en avril 2019 dans la revue *Regional Studies*, *Regional Science* par Robbin Deboosere, Danielle Jane Kerrigan, David Wachsmuth et Ahmed El-Genaidy, analyse les déterminants du prix et du revenu des annonces Airbnb à New York en mettant en évidence le rôle central de la localisation et de la professionnalisation des hôtes. L'élément le plus déterminant souligné dans cette étude est la facilité d'accès aux centres d'emploi par le biais des transports publics, jugée pertinente pour évaluer la proximité des points d'intérêt touristique. Ce facteur est illustré par la citation "Transit accessibility to jobs has the most impact on both average nightly price and average monthly revenue."

On peut donc se poser la question de pourquoi ce lien avec l'emploi ? Tout simplement parce que les zones d'emploi majeures comme avec le quartier animé de Midtown Manhattan concentrent des musées, restaurants, commerces etc. Ainsi, un hébergement qui permet de s'y rendre facilement est plus attrayant pour les touristes, même s'il est légèrement éloigné du centre.

Comme indiqué page 151 à travers la citation *"However, listings with high accessibility (defined here as access to jobs via transit) charge an average of 12.2% more per night and earn an average of 13.2% more monthly revenue."* Cela illustre que les logements très accessibles en transports en commun, c'est-à-dire bien connectés aux zones d'emploi, pratiquent des prix moyens par nuit supérieurs de 12,2 % et génèrent en moyenne 13,2 % de revenus mensuels supplémentaires. Cette accessibilité constitue ainsi un levier majeur de performance pour les locations de courte durée.

Également l'étude montre que la proximité avec le centre-ville reste un atout c'est-à-dire que plus le logement est proche du centre, plus il est rentable à condition qu'il ne soit pas isolé des quartiers. Exemple : *"Listings charge higher prices per night (1.5%) and earn more monthly average revenue (2.4%) for every 1 km closer to Times Square."* Cette citation montre que les logements pratiquent des prix plus élevés par nuit et gagnent plus de revenus mensuels moyens à chaque kilomètre de Times Square.

B) Une gestion professionnelle :

Les Airbnb les plus rentables ne doivent pas leur succès à la seule localisation. Ce qui les différencie, c'est une gestion professionnelle qui répond aux critères attendus par les voyageurs : simplicité, fiabilité et qualité d'accueil. A ce titre, le statut de Superhost est un signal de confiance et de qualité souvent obtenu lié à une gestion professionnelle de son bien immobilier. L'étude montre que les hôtes les plus structurés, réactifs et visibles génèrent plus de revenus que les autres.

Pour y parvenir l'hôte doit répondre à quatre critères majeurs : Une évaluation globale de 4,8/5, un taux de réponse supérieur ou égal à 90%, un taux d'annulation inférieur à 1% et 10 séjours terminés ou 100 nuits sur au moins 3 séjours minimum sur l'année. Par la suite, l'hôte est réévalué tous les trois mois (1^{er} janvier, 1^{er} avril, 1^{er} juillet, 1^{er} octobre) sur la base des performances des 12 mois antérieurs. Cela lui donne l'occasion de perdre son statut et de le récupérer s'il répond aux critères d'Airbnb. **Voir Annexe.**

D'autre part le rôle de SuperHost ne joue pas un rôle symbolique, mais constitue un véritable levier économique pour les propriétaires. En effet, il permet aux hôtes de profiter de revenus supplémentaires en valorisant la viabilité et la qualité perçues par les précédents voyageurs de leurs services. Comme le souligne, l'étude de Robbin Deboosere, Danielle Jane Kerrigan, David Wachsmuth et Ahmed El-Geneidy par "This superhost status allows hosts to charge a slight premium [...] and results in a substantial increase of 15.1% in monthly revenue." (p. 150). Cela signifie que le statut de superhost permet aux hôtes de pratiquer des tarifs légèrement plus élevés, ce qui se traduit par une augmentation substantielle de 15,1 % de leurs revenus mensuels. En d'autres termes, les voyageurs sont prêts à dépenser davantage pour des profils expérimentés, considérés comme plus professionnels et fiables.

Un autre levier clé de professionnalisation est l'activation de la **réservation instantanée** qui permet de valider la réservation sans attendre la validation de l'hôte. Cette fonctionnalité est couramment utilisée par les hôtes les plus organisés qui cherchent à réduire le temps de gestion et à maximiser le taux d'occupation. Comme le montre l'étude, les annonces avec cette option enregistrent des revenus supérieurs de 14,2%, malgré un prix par nuit légèrement inférieur de 1,8%, page 150 de l'étude.

La qualité de présentation d'une annonce joue un rôle majeur dans sa performance sur Airbnb. Trois éléments sont particulièrement importants : le nombre de photos et leurs qualités, la note moyenne de l'hébergement et les avis laissés par les voyageurs. L'étude montre que chaque étoile supplémentaire dans la notation moyenne augmente le prix par nuit de 8,3%, chaque photo ajoutée entraîne une légère hausse des revenus mensuels et que le nombre d'avis positifs est corrélé au revenu car les annonces avec beaucoup d'avis sont plus visibles par la plateforme et plus souvent réservées.

Enfin, l'étude constate une grande performance économique pour les logements entiers avec une performance de +51,2% de revenus par rapport aux chambres privées, page 149 de l'étude. Ce résultat s'explique par les préférences des voyageurs en matière de confort, d'intimité et d'autonomie. De plus les logements entiers permettent de mieux répondre aux attentes des familles ou des groupes ce qui élargit la clientèle cible et le potentiel de réservation.

Pour conclure sur cette partie, l'étude montre que pour maximiser ses revenus, il ne suffit pas d'avoir un logement bien placé mais également d'avoir une gestion professionnelle. Pour ce faire, il est recommandé de mettre en place les outils appropriés (réservation immédiate), obtenir des certifications de qualité (Superhost), soigner sa présentation (images, descriptions, commentaires) et offrir une proposition qui répond aux besoins (logement complet, confort, capacité).²

C) Une expérience client unique

² L'article "Location, location and professionalization: a multilevel hedonic analysis of Airbnb listing prices and revenue", publiée en avril 2019 dans la revue Regional Studies, Regional Science par Robbin Deboosere, Danielle Jane Kerrigan, David Wachsmuth et Ahmed El-Geneidy

Les plateformes comme Airbnb ont largement contribué à l'essor d'un nouveau segment de d'hébergement touristique, celui des logements atypiques. Bien au-delà du simple lit chez l'habitat, ces offres incluent des châteaux, cabanes dans les arbres, moulins, maisons troglodytes, péniches etc. Cette évolution est au cœur de l'article « L'écotourisme à l'épreuve du divertissement sensoriel » de Anaba, Bodet, Bouchet publié en 2014 qui montre comment certains hébergements positionnés comme écotouristiques s'appuient en réalité sur une logique de divertissement sensoriel, proche de celle des parcs d'attractions. Cette stratégie repose sur un engagement fort : proposer aux voyageurs une expérience singulière, immersive et inoubliable, qui va au-delà de l'aspect purement fonctionnel d'un hébergement. Cette orientation éclaire les décisions stratégiques de plateformes telles qu'Airbnb, qui cherchent actuellement à promouvoir ces logements uniques pour revitaliser l'expérience client.

L'article met en évidence une double stratégie : d'une part, les hébergements atypiques sont conçus pour offrir une expérience immersive et émotionnelle, c'est le cas par exemple avec une vue panoramique, sons de la nature, originalité architecturale, isolement ; d'autre part, de se différencier des autres logements sur les plateformes de courte durée. Également dans cet article les auteurs présentent une étude de cas sur « Les Nuits insolites » qui est un site d'hébergement atypique installé dans une ancienne carrière de pierre naturelle proposant des hébergements variés : cabanes perchées, bulles transparentes, roulottes et hébergement thématiques (espaces, jungle etc.). L'étude repose sur deux volets, une analyse qualitative avec un entretien semi-directif avec le fondateur du site qui explique que son objectif est de vendre un imaginaire (retour en enfance, nuit sous les étoiles), des émotions et une immersion. La citation « Je ne propose pas un hébergement, je propose une aventure » illustre bien mes propos. Le second volet de cette étude concerne une analyse quantitative par un questionnaire diffusé auprès de 351 clients afin d'identifier les motifs de réservations et évaluer les attentes des voyageurs. Les résultats de l'enquête client montrent que les visiteurs cherchent une expérience unique, hors du quotidien et de l'originalité.³

Dans cette dynamique, **Airbnb a entièrement repensé son application et interface web à l'été 2025** en structurant sa page d'accueil autour de trois onglets principaux : **Logements**, **Experiences** (Activités locales, culturelles), **Services** (Massage, chef, coiffure, etc). Cette mise à jour vise à mieux valoriser les hébergements atypiques et à renforcer l'expérience client.

Par ailleurs, il existe d'autres plateformes qui ont fait le choix de se positionner sur le marché des logements atypiques. Comme évoqué précédemment ce type de logement est de plus en plus recherché par les voyageurs et représente aujourd'hui un segment de marché à part entière GrennGo, WeGoGreenR et Un Lit au pré. Ces trois plateformes ne proposent pas d'appartement classique, tous les logements sont insolites ou différents du standard hôtelier, par exemple : yourtes, cabanes, bulles, tentes safaris, tiny houses, roulotte. Chaque plateforme valorise une forme de tourisme durable telle qu'un faible impact environnemental, un respect du territoire, une gestion de l'eau et des énergies renouvelables et écoconstruction. Contrairement aux grandes plateformes ouvertes comme Airbnb, ces acteurs ne référencent pas automatiquement tous les logements. Les hôtes ont l'obligation de faire valider leur hébergement. Le choix est opéré sur la base d'un dossier, selon des critères rigoureux : environnement naturel, architecture singulière, engagements précis en matière d'environnement et authenticité de l'hospitalité. Conséquence : le voyageur bénéficie d'une sélection brève, mais bien organisée et minutieusement élaborée, qui répond à ses attentes.

³ l'article « L'écotourisme à l'épreuve du divertissement sensoriel : Le cas des hébergements atypiques » de Anaba, Bodet, Bouchet publié en 2014

D) Le yield management (Expert professionnel, Pricelabs)

Le yield management ou plus communément appelé **revenue management** est le fait de générer un maximum de chiffre d'affaires selon l'offre et la demande. Ce concept de gestion de revenus a émergé dans les années 80 notamment dans l'industrie aérienne et a été popularisé par l'entreprise American Airlines qui utilisait cette stratégie. D'autres secteurs ont donc suivi cette tendance, tels que l'industrie de location de voiture, puis l'industrie hôtelière. A cette époque très peu d'outils digitaux existaient, ce qui constituait souvent un poste d'emploi à part entière ou de mission composant cette expertise.⁴

Ils existent souvent deux stratégies tarifaires bien distinctes comme l'explique Patrick Legohérel et Élisabeth Poutier dans le livre intitulé « Revenue Management - 2e éd. 2017 ». En effet, la première approche est celle de tirer les prix vers le bas afin de maximiser son taux de remplissage ; cette stratégie est souvent utilisée pour les hôtels plus « low cost » ayant une capacité de chambre importante au même titre que les propriétaires de plusieurs logements Airbnb ayant une qualité de service relativement faible. De l'autre, la stratégie est de louer à des prix supérieurs à ceux du marché sans pour autant louer l'entièreté du stock (soit le nombre total des chambres), cette stratégie est souvent utilisée par des hôtels haut de gamme, c'est aussi le cas pour les Airbnb avec des concepts tels que JungleRoom, tiny houses et d'autres concepts plus atypiques qui proposent des prestations de qualité.

Les principales missions d'un revenu manager ou de logiciel intégrant du Yield Management s'articulent autour de quatre étapes :

- **L'analyse de données** : Il s'agit dans un premier temps d'analyser la base de données historiques de l'activité (réservations passées, prix moyen par nuitée, taux d'occupation, taux d'annulations). Ces données permettent d'observer des « jours types », c'est-à-dire périodes comparables en termes de demande notamment pour les hautes saisons, basse saison.
- **Prévision de la demande** : Ensuite, les logiciels ou le revenu manager utilisent des techniques quantitatives pour **prévoir la demande future** permettant d'anticiper les volumes des demandes de réservations ainsi que les annulations afin de prendre des décisions objectives. Des modèles mathématiques de prévision viennent également en soutien des revenus managers grâce aux outils informatiques et font souvent partie intégrante des applications de yield management telles que Price Labs. Parmi ces modèles mathématiques on distingue l'analyse de séries temporelles, le lissage exponentiel simple et le Holt-Winters permettant de détecter les tendances et la saisonnalité.
- **L'optimisation des revenus** : Sur la base de l'analyse de données et la prévision de la demande, le revenu manager ou l'application détermine l'association optimale prix/volume afin de maximiser les recettes. Par exemple, sur des périodes à forte demande comme les week-ends, les vacances, les jours de congés, les jours d'événement (spectacle, salon dans la région), les tarifs seront augmentés car la demande sera supérieure à l'offre. Cependant durant les périodes creuses ou hors saison, à l'inverse les tarifs seront diminués dû à une demande moins importante.
- **Le contrôle des performances** : Enfin la dernière étape consiste à mesurer les résultats obtenus et à les comparer. Le revenu manager ou l'application détermine certains indicateurs de clés de performances tels que le taux d'occupation, le **revenu par unité disponible** appelé (RevPAR).

$$\text{RevPAR} = \text{Prix moyen par chambre (ADR)} * \text{Le taux d'occupation}$$

⁴ Livre : Revenue Management - 2e éd. 2017 de Patrick Legohérel et Élisabeth Poutier

ou

RevPAR = Chiffre d'affaires hébergement (HT) / Nombre de chambres disponibles

Ce pilotage régulier des KPI permet de mettre en place des actions correctives en cas de sous-performance pour la location de courte durée.

E) Des outils numériques adaptés (Dashboard, AirDNA)

Le secteur immobilier est historiquement lent à adopter les nouvelles technologies, que ce soit au sein des sociétés de gestion, des family offices ou même dans les agences immobilières, et ce malgré son rôle central au sein de l'économie globale. Toutefois, l'essor des technologies aussi souvent appelé « PropTech », vient changer cette dynamique notamment celui de la location de courte durée. Ce marché est caractérisé par une opacité informationnelle et une volatilité de l'offre et de la demande. Bien que les sites comme Airbnb communiquent sur des informations clés comme le taux d'occupation ou le revenu total généré au cours des derniers mois, cela reste tout de même assez flou et difficile à analyser par les propriétaires, gestionnaires et property managers. Cette opacité représente un frein majeur à la prise de décision c'est pourquoi de nouveaux outils technologiques émergent pour accompagner les gestionnaires de biens, qu'ils soient indépendants ou professionnels. Ces outils facilitent la compréhension de la dynamique du marché, l'ajustement des tarifs en direct et la mise en perspective des résultats afin de comparer les performances avec celles des concurrents.

L'article intitulé "Property management technology adoption in the short-term housing rental market" de Göppinger, Luque et Marcato (2024), publié dans *Real Estate Economics* s'inscrit pleinement dans cette dynamique. En effet, les auteurs étudient l'impact de l'adoption d'une solution d'intelligence de marché appelée **Smart Rental PRO** développée par **Transparent Intelligence Inc** sur les performances des gestionnaires de biens (Property Managers) à Madrid. Cette solution a depuis été intégrée à la plateforme Lighthouse, nouvelle marque de référence issue du rapprochement entre Transparent et OTA Insight.

Pour étudier l'impact de cette solution sur les performances opérationnelles des PM, l'article évalue l'effet de l'utilisation d'un dashboard fourni comprenant des données comme **le taux d'occupation** par logement, **le prix journalier moyen** (ADR) et le **revenu mensuel total** géré. Cette étude comprend 2 196 logements listés sur Airbnb à Madrid en Espagne gérés par 63 property managers sur une période de 18 mois soit de juillet 2018 à décembre 2019. Les résultats de cette étude produisent des effets statistiquement significatifs et économiquement importants : +13,3% d'occupation, -15,1% du prix journalier moyen, +11,6% de revenu mensuel total. Ces résultats montrent que les PM équipés de cette technologie bénéficient d'un avantage concurrentiel et d'une meilleure connaissance approfondie du marché.

L'outil d'intelligence de marché permet aux property managers de mieux ajuster leurs prix, ce qui se traduit par une augmentation du taux d'occupation et des revenus. Cependant, l'étude montre que cette stratégie est efficace uniquement dans le haut de gamme car une légère baisse des tarifs suffit à améliorer significativement le taux d'occupation. En revanche, dans le segment bas de gamme, une baisse plus marquée des prix ne permet pas d'augmenter suffisamment le taux d'occupation pour compenser une baisse de revenu.

Également, il existe d'autres supports numériques complémentaires permettant d'analyser le marché, d'avoir des études comparatives et d'estimer les revenus potentiels et d'optimiser les tarifs, c'est le cas

de AirDNA. Cet outil est une plateforme d'analyse de données spécialisée dans les locations de courte durée (Airbnb, Vrbo...). Elle offre des analyses sur les tendances du marché, les prévisions de revenus et les références concurrentielles. Les outils comme Airbitics proposent aussi des solutions relativement similaires avec une tarification plus flexible que AirDNA, un Dashboard plus ergonomique et une carte de chaleur. Quant à Mashvisor, beaucoup utilisé aux États-Unis permet quant à lui d'estimer les rendements locatifs à court et moyen terme, d'avoir une analyse par quartier et a l'avantage d'une simplicité d'utilisateur à contrario de AirDNA qui peuvent être assez lourds en termes d'information et de données. **Voir Annexe**

Toutefois, la technologie va au-delà de l'analyse. Pour mettre en pratique cette connaissance à une échelle importante, l'automatisation des processus s'avère essentielle. C'est dans cette situation que les **Channel Managers** entrent en jeu.

F) Une automatisation des procédures via des channels Managers.

L'utilisation d'un Système de Gestion de Canaux couramment appelé Chanel Manager Système (CMS) permet aux professionnels de LCD de **centraliser la gestion de canaux de distribution** (Airbnb, Booking, Expedia, etc.) à travers **une seule interface**. Cela répond à deux objectifs : Maximiser les ventes tout en réduisant les coûts de gestion.

Pour les professionnels de l'hébergement, la sélection des CMS dépend du type d'activité : hôtel classique ou location de courte durée (Airbnb). En ce qui concerne le secteur hôtelier, des plateformes telles que SiteMinder, Cloudbed ou RoomRaccoon sont particulièrement appropriées : elles centralisent les réservations provenant de Booking, Expedia, Google Hotel, tout en intégrant parfois un PMS (Property Manager System) et un moteur de réservation. En revanche des plateformes comme Smoobu, Guesty, Lodgify ou Hostaway sont créées spécifiquement pour la gestion de location d'hébergement de courte durée. Elles ont l'avantage de proposer des services similaires au CMS hôteliers tels que la centralisation des réservations provenant de Booking, Airbnb ou encore Abritel, l'automatisation des messages des voyageurs et la tarification dynamiques. Des solutions comme Smoobu ou Lodgify se distinguent particulièrement par leurs tarifs raisonnables, tout en proposant un éventail de fonctionnalités pensé pour les plus petits propriétaires. À l'opposé de Guesty ou Hostaway qui s'adressent aux professionnels et aux agences, avec des tarifs plus importants dus à leurs fonctionnalités sophistiquées.

Selon l'étude menée par Ali Avan, Ahmet Baytok, Özcan Zorlu et Murat Toker intitulée "Management of Online Sales Channels at Hotels : Channel Manager System", ces systèmes présentent plusieurs avantages :

1. La centralisation et synchronisation en temps réel :

Comme évoqué précédemment un Chanel Manager donne la possibilité de contrôler l'ensemble des canaux de distribution à partir d'une seule et même interface. L'outil permet la mise à jour des tarifs, la gestion des disponibilités entre chaque plateforme de location. Cela permet d'éviter les doubles réservations et les erreurs répétées. Par exemple : si un individu X réalise une réservation sur Booking à 20h, le Chanel Manager le repère et interdit immédiatement les réservations sur les autres sites tels qu'Airbnb ou Abritel. A travers la citation : "enables the simultaneous control and synchronization of these channels" (p. 324), les auteurs mettent en évidence que les Chanel Managers assurent une uniformité instantanée sur toutes les plateformes, un aspect crucial lorsque la disponibilité varie jour après jour.

2. Economie de temps et réductions des coûts :

Grâce à l'automatisation des tâches récurrentes associées à la diffusion d'annonces et à la révision de calendriers, les CMS réduisent la charge de travail administrative pour les gestionnaires. Comme le notent les auteurs : *"reduces time and increases the efficiency of the hotel businesses"* (p. 326). Cela implique une réduction de la main-d'œuvre consacrée à la gestion manuelle, une diminution des erreurs humaines, et par conséquent, une augmentation nette de la productivité.

Cela a également un **impact financier direct** pour les hôtels et parfois minimisé par les gestionnaires particuliers de plus petite taille. En effet, pour les gestionnaires indépendants, le traitement manuel de plusieurs réservations sur les différentes « marketplaces » peut rapidement représenter des heures quotidiennes de travail. À partir d'un certain volume, il devient difficilement soutenable sans externaliser ou embaucher. Grâce aux différents CMS, il est plus facile de maximiser la gestion pour un seul et même individu, avant de faire appel à une conciergerie ou d'embaucher un salarié.

3. Amélioration de la gestion des tarifs :

L'un des atouts stratégiques du CMS **est la réactivité tarifaire**. Bien que d'autres outils externes de Yield Management existent, cette fonctionnalité est quasi systématiquement intégrée aux CMS hôteliers, à contrario des CMS conçus pour la location de courte durée. En revanche la plupart des CMS adaptés à la LCD sont compatibles avec des outils externes tels que PriceLabs ou Beyond Pricing, bénéficiant ainsi des mêmes systèmes pour ajuster leurs tarifs de façon dynamique et automatisée.

En effet, lorsqu'il reste qu'un nombre restreint de disponibilités de logement Airbnb ou de chambre hôtelière, le CMS peut ajuster automatiquement les tarifs pour optimiser la marge.

Concrètement, cela signifie que le système peut augmenter les prix des nuitées ou chambres en fonction que le stock de logements disponibles diminue, c'est notamment le cas quand des dates sont propices à un afflux de voyageurs importants (week-end, jours fériés, vacances scolaires). Ainsi, le CMS se transforme en un outil de gestion de rendement accessible même pour les petits gestionnaires d'Airbnb. Les auteurs résument bien cette idée : *"Hotel management can increase its profitability when the occupancy rate goes up"* (p. 326). Cette logique s'applique aussi pleinement à la location de courte durée, même si l'auteur parle des hôtels.

4. Une meilleure visibilité sur les moteurs de recherche

Un autre atout majeur des CMS réside dans le fait d'accroître la visibilité d'un bien. En effet, les CMS ont pour fonctionnalité de diffuser le bien sur des moteurs de recherche spécialisés tels que Trivago, ou Kayak. Également, les CMS peuvent diffuser le bien directement sur les canaux de distribution comme Airbnb, Expedia ou Booking. D'après l'étude, *"the extent of CMS contacts web affects the recognition and prestige of the hotel positively"* (p. 327). Autrement dit, être présent sur plusieurs plateformes rehausse la notoriété perçue et le positionnement par rapport à la compétition.

Par conséquent, plus un bien est présent sur un grand nombre de plateformes, plus il est exposé à un nombre de voyageurs importants, ce qui mécaniquement augmente les chances de réservation. Cette diffusion omnicanale est renforcée par sa centralisation : une simple actualisation via le CMS permet d'harmoniser les informations telles que le prix, le stock, les images sur l'ensemble des sites de façon simultanée.

5. Un avantage compétitif fondé sur la donnée

Quelques CMS proposent des fonctionnalités sophistiquées comme des études de marché local en intégrant des informations de marché : prix moyens, taux d'occupation des concurrents, événements à venir dans la région. L'étude explique que : "CMS authorities analyze the region [...] and provide detailed reports for the occupancy rates and prices about the other hotels in the region" (p. 325). La faculté de surveiller le marché en direct donne aux professionnels la possibilité de prévoir les tendances et d'adapter leur stratégie commerciale en conséquence.

En somme, les Chanel Managers se révèlent être un outil d'automatisation stratégique essentiel pour l'hôtellerie et tous les gestionnaires d'hébergements souhaitant allier performance, rapidité et économies d'échelles.

III. Avantages et inconvénients de la location de courte durée

A) Les avantages :

1. Rentabilité importante (comparaison de projet)

La location de courte durée attire de plus en plus d'investisseurs immobiliers, en particulier pour sa rentabilité attractive. En effet, le prix de la nuitée est souvent supérieur à celui d'une location traditionnelle en faisant un prorata sur trente jours. Prenons l'exemple d'un bien localisé à Paris : le coût moyen d'une location d'un studio est d'environ 900 € / mois ; si l'on le divise par 30 jours, cela nous donne un ratio de 30 € la nuit, bien loin des prix affichés sur les plateformes. Après un échange téléphonique avec un membre de l'équipe HostnFly, un des leaders sur le marché de la conciergerie et de la LCD parisienne, les prix des nuitées sont très disparates, variant beaucoup d'un arrondissement à un autre et de la typologie du logement (studio, T1, T2, T3 etc). Il est donc difficile de donner une moyenne exacte.

Par exemple, prenons Nantes, une ville de taille moyenne : d'après l'agence immobilière locale Citya, le loyer moyen d'un studio en location longue durée est de 550 € par mois, alors que selon AirDNA, la location courte durée coûte en moyenne 55 € la nuit.

D'après cet exemple, la somme des revenus générés par nuitée suffit à générer autant que location de longue durée au cours des dix premiers jours ($55€ \times 10j = 550€$). Attention, cet exemple ne prend pas en compte d'autres facteurs externes qui pourraient impacter négativement le rendement lié en partie à des frais annexes (conciergerie, ménage) ainsi qu'à la fiscalité.

Cette tendance à la surperformance observée en France s'aligne avec une dynamique plus étendue à **l'échelle de l'Europe**. Une étude détaillée par Jover et Cocola-Gant en 2022 au Portugal met en avant l'importance de la location de courte durée dans les stratégies d'investissements immobiliers à Lisbonne et Porto. Les auteurs affirment que « les bénéfices issus de plateformes telles qu'Airbnb peuvent tripler, voire quadrupler ceux d'une location à long terme à durée équivalente », et ils estiment que les rendements annuels pourraient atteindre « jusqu'à 13% dans certains cas, en fonction du lieu et du niveau de gestion de la propriété ». (p. 13-14 de l'article)

L'enquête révèle que cette popularité est attribuée non seulement aux tarifs onéreux des hébergements (qui peuvent parfois dépasser les 100€ pour des studios situés dans les centres historiques), mais aussi à la professionnalisation du domaine. Effectivement, le développement des « corporate hosts », sociétés spécialisées dans la gestion d'appartements pour le compte de propriétaires, équivalent à la conciergerie en France donne aux investisseurs l'occasion d'optimiser leur rendement, taux d'occupation tout en déléguant la gestion quotidienne (nettoyage, gestion des arrivées et des départs et l'entretien). L'un des acteurs interrogés dans l'étude explique : « Nous avons

pris contact avec des propriétaires offrant des locations traditionnelles et nous leur avons démontré qu'ils pouvaient multiplier par deux ou trois leurs bénéfices net grâce à la LCD. » (p. 11 de l'article)

Bien que ces méthodes soient documentées au Portugal, on constate qu'elles résonnent clairement dans les grandes villes françaises où l'écart de bénéfice entre la location à long terme et la LCD est tout aussi prononcé. Cette analyse met en évidence que la dynamique ne se limite pas à un cadre local, mais résulte d'un modèle économique global où la location de courte durée se transforme en un **outil financier stratégique** de choix, particulièrement dans les régions urbaines prisées.

Il convient de souligner que les rendements indiqués dans l'étude sont des estimations brutes. Les auteurs n'examinent pas en détail l'impact de la fiscalité locale et des coûts d'exploitation, malgré le fait que ces facteurs puissent fortement réduire le rendement net perçu par les investisseurs.

Cette distinction entre le rendement brut et net met en évidence la nécessité de mettre les chiffres proclamés en perspective, et de différencier explicitement un rendement théorique brut d'un rendement net effectivement obtenu. Afin de bien comprendre les différentes charges de ce modèle économique, je traiterai de manière approfondie les divers coûts liés à la LCD dans la section dédiée aux inconvénients, intitulée « Les limites et les risques associés ».

2. Génération de cash-flow

Ce concept représente le flux de trésorerie plus communément appelé cash-flow. Il s'agit de la **différence entre les produits encaissés moins les charges décaissées**. Si les produits sont supérieurs aux charges, alors on appelle cela un Cash-flow positif souvent utilisé dans le monde de l'entreprise. Cet indicateur fait partie des données clés recherchées par les investisseurs, ce qui nous amène donc à nous interroger sur les raisons de cet intérêt. En effet, les revenus générés permettent en grande partie de financer un crédit immobilier sans pour autant rajouter de l'argent supplémentaire de son salaire ou d'autres ressources économiques personnelles. Les investisseurs qui réalisent ce type d'investissement cherchent à générer des flux de trésorerie positifs pour réinvestir ces revenus dans d'autres projets que ce soit en immobilier ou même sur des placements financiers plus liquides, afin de générer une croissance exponentielle.

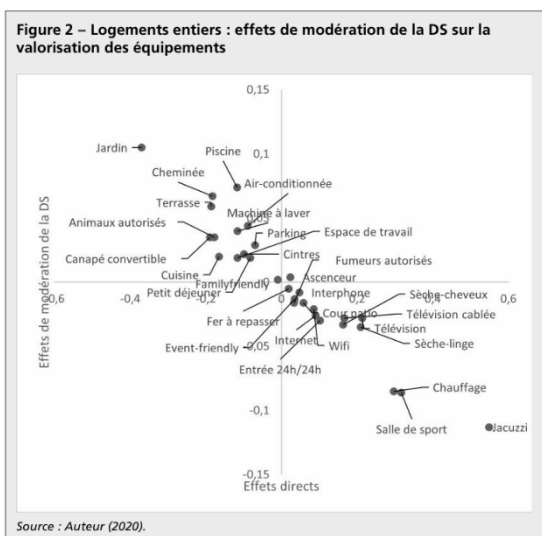
Bien qu'il existe des outils pour optimiser les revenus tels que la tarification dynamique, cela reste un outil additionnel, ce sont avant tout les caractéristiques du bien immobilier qui déterminent la performance d'un logement en location de courte durée. Le rapport publié par Benoit Faye en 2023, intitulé *Le temps et la valeur hédonique des hébergements locatifs entre pairs : l'exemple d'Airbnb*, permet d'exposer les principaux critères qui peuvent augmenter les revenus d'une location de courte durée.

Tout d'abord, **La centralité et la qualité du voisinage** sont valorisées pour les courts séjours, car la **localisation** reste un critère de premier ordre pour les voyageurs et sont prêts à payer le prix fort, cela peut être motivé par la proximité d'un parc d'attraction, d'un chantier et bien d'autres raisons spécifiques. **L'espace** est aussi un facteur essentiel pour les locations temporaires. Plus la surface d'un logement est importante, plus les voyageurs sont disposés à déboursier un prix élevé. Effectivement, un logement spacieux offre aux propriétaires la possibilité d'offrir divers couchages, soit par des chambres distinctes, soit grâce à des aménagements tels qu'un canapé convertible. Ceci optimise l'utilisation de chaque mètre carré en hébergeant un plus grand nombre de voyageurs sur une même superficie.

A titre d'exemple, il existe des logements de type studio combinant lit double mezzanine et un canapé convertible pouvant accueillir 5 à 6 voyageurs. L'objectif est d'exploiter au maximum chaque mètre carré, en ciblant des voyageurs qui cherchent avant tout un hébergement fonctionnel pour y passer la nuit.⁵

Les équipements constituent un facteur déterminant ayant un impact direct sur le prix de la nuitée et un effet différencié selon la durée du séjour. Ces deux variables clés influencent directement la génération de potentiel cash-flow

Ce graphique montre **comment la durée de séjour modère l'effet des équipements sur le prix par nuit**. Cette étude empirique est également issue du rapport intitulé « Le temps et la valeur hédonique des hébergements locatifs entre pairs : l'exemple d'Airbnb », qui s'appuie sur un échantillon de données issues de la plateforme Airbnb pour l'année 2019, comprenant un total de 58 745 annonces actives à Paris, dont 37 106 de logements entiers.



L'axe vertical représente l'effet de modulation de la durée du séjour (DS) sur la valorisation de cet équipement. En économétrie ou en sciences sociales, un effet de modulation se réfère à une circonstance où l'ampleur ou l'orientation d'un effet varie en fonction de la valeur d'une autre variable.

Si la valeur est positive sur cet axe l'équipement est plus valorisé pour les séjours long terme, exemple : piscine, machine à laver, cuisine. Si la valeur est négative sur cet axe l'équipement est moins valorisé quand la durée augmente, donc plus rentable sur le court terme. C'est le cas avec la TV, la Wi-Fi ou le sèche-cheveux.

Quant à l'axe horizontal il représente l'effet direct de l'équipement sur le prix (sans tenir compte de la durée du séjour). Si la valeur est positive sur cet axe, l'équipement augmente directement le prix par nuit quelle que soit la durée, exemple : Salle de sport, Jacuzzi. En revanche si la valeur est négative sur cet axe, l'équipement est peu ou pas valorisé, voire un a un effet neutre ou légèrement négatif, exemple : interphone, entrée 24h/24.

La location à court terme offre l'opportunité de tirer rapidement profit d'attributs cachés ou sous-évalués en location longue durée. C'est ce processus actif d'évaluation hédonique qui justifie la création rapide de flux de trésorerie, dépassant largement les loyers mensuels traditionnels.

3. Une flexibilité et pleine autonomie

a) Flexibilité juridique

L'essor des plateformes de location de courte durée a profondément modifié la manière dont les propriétaires peuvent gérer l'usage de leur bien. En s'écartant du modèle rigide de la location classique, qui impose un bail d'habitation et complique la reprise du logement par le propriétaire. En effet, la loi

⁵ rapport publié par Benoit Faye en 2023, intitulé Le temps et la valeur hédonique des hébergements locatifs entre pairs : l'exemple d'Airbnb

du 6 juillet 1989 aussi appelée loi Mermaz, encadre les relations entre bailleurs et locataires pour les logements à **usage de résidence principale**. Cette réglementation légale implique certaines conditions. Le bailleur a l'obligation d'attendre la fin du bail et de respecter un préavis de six mois pour un bail vide, ou trois mois pour un bail meublé. Il ne peut donner congé que dans certains cas précis : reprise pour y habiter, vente du logement, ou motif légitime et sérieux (ex : non-paiement des loyers).

Par ailleurs, en dehors des cas dérogatoires tels que le bail étudiant ou mobilité, un bail classique pour une résidence principale doit obligatoirement être conclu pour une durée minimale d'un an. Toute durée plus courte, comme un bail de 6 mois est illégale et sera requalifiable en bail d'un an par un juge.

Face à ces contraintes juridiques dues en partie à l'engagement long terme qu'implique un bail d'habitation classique, l'option de la location de courte durée se présente comme une alternative particulièrement séduisante. Lorsqu'un logement ne constitue pas la résidence principale du locataire, comme c'est parfois le cas pour une résidence secondaire, le propriétaire et le locataire peuvent déterminer librement la durée du bail. Il est tout à fait légal de signer un bail meublé d'une durée de 6 mois, sans être soumis aux règles de la loi de 1989. En complément, le propriétaire peut également louer son bien en courte durée, sous réserve de respecter la réglementation locale notamment dans les zones tendues. Ce régime permet de percevoir des revenus supplémentaires sans renoncer totalement à l'usage du bien par son propriétaire.

Parallèlement à ces usages, un autre modèle s'est développé : La mise en location de façon occasionnelle sa propre résidence principale via des plateformes comme Airbnb. Il ne s'agit alors ni de résidence secondaire, ni d'un bail meublé, mais d'un usage temporaire ou partagé du logement principal. C'est précisément ce type de pratique que décrivent Kerrigan et Wachsmuth (2020), dans leur étude sur Airbnb à Montréal publiée dans Nouvelles pratiques sociales. Les auteurs analysent des situations dans lesquelles les propriétaires louent tout ou une partie de leur résidence principale, de façon ponctuelle en expliquant le « partage du logement ». Cette pratique repose sur la **monétisation d'un surplus de ressources résidentielles**, telles qu'une pièce non utilisée ou un logement temporairement vide (voyages, déplacement des propriétaires). Comme le résumait les auteurs, « Le partage du logement suppose que les gens partagent leur propre domicile [...] pour aider à payer leur hypothèque ou leur loyer » (p. 385). Cela offre une plus grande flexibilité dans l'usage du bien immobilier, notamment lors des absences temporaires du propriétaire ou pour la mise à disposition d'une chambre vacante tout en permettant de percevoir des revenus.

Il est aussi important d'évoquer un bail spécifique, qui peut être utilisé de **manière hybride** pour les locations meublées touristiques : **Le bail mobilité**. Créé par la loi ELAN en 2018, ce dispositif s'adresse aux locataires ayant un profil lié à une mobilité professionnelle ou académique (stage, formation, missions à court terme). Comme le précise **ActionLogement** le bail mobilité porte sur des logements meublés comportant des critères d'ameublement et d'équipement bien spécifiques. La durée du contrat de location est comprise entre 1 et 10 mois, non renouvelable et non reconductible ne devant pas dépasser 10 mois.

Ce type de bail d'habitation plus souple permet :

- Au locataire de partir de son logement à tout moment, avec un préavis d'un mois par lettre recommandée ou acte d'huissier. Ce type de contrat a l'avantage pour le locataire de ne pas payer le mois de juillet et août. En effet, s'il signe le 1^{er} septembre ou une période relativement proche à cette date, cela lui permet de ne pas payer le mois de juillet et d'août, car la durée de 10 mois sera écoulée. Ce bail est souvent compatible pour les étudiants et professionnels car les vacances d'été se passent courant juillet et août.

- Au bailleur de récupérer son logement à l'échéance du bail, en donnant congé avec un délai d'un mois par lettre recommandée ou acte d'huissier. Il a l'interdiction de mettre fin au bail avant la fin du contrat.

Il existe également le bail étudiant, ressemblant beaucoup au bail mobilité, à la différence qu'il est conclu pour une durée fixe de 9 mois, non renouvelable tacitement. Destiné exclusivement aux étudiants, il peut toutefois être reconduit par la signature d'un nouveau bail, notamment si l'étudiant continue son parcours académique l'année suivante, ce qui ne permet le bail mobilité. Ce bail est donc particulièrement adapté aux étudiants, idéal pour un cursus universitaire. Les conditions de préavis du locataire sont identiques à celles du bail mobilité : un mois de préavis notifié par lettre recommandée ou acte d'huissier. En revanche le propriétaire ne peut pas donner congé avant l'échéance du bail, il doit attendre la fin du bail.

Ces deux types de contrat sont considérés comme souples, tant pour le bailleur que pour le locataire car aucun dispositif en droit français ne prévoit autant de flexibilité pour la location d'un logement meublé à usage de résidence principale. Ce cadre juridique plus souple est pleinement compatible avec l'usage d'Airbnb, en particulier via le bail mobilité. La plateforme Airbnb l'a bien compris, c'est pourquoi elle fournit un guide et une documentation détaillée pour les hôtes afin d'expliquer comment paramétrer une annonce mobilité sur la plateforme. Par ailleurs, de nombreuses entreprises de type conciergerie mettent en avant le bail mobilité dans leurs solutions de locations de courte durée en proposant une solution hybride entre location longue durée et courte durée. Cette formule leur permet de séduire une nouvelle clientèle attirée par la flexibilité et les revenus supplémentaires générés par ce dispositif. Parmi ces acteurs, on retrouve Checkyguest, WeHost etc.

b) Autonomie opérationnelle

Cette souplesse est d'autant plus renforcée par l'émergence d'un écosystème de services spécialisés tels que la conciergerie, le ménage, la gestion automatisée des clés et réservations qui permet au locataire de déléguer la quasi-totalité des tâches quotidiennes de la LCD. Comme le notent les auteurs page 398, plus d'un tiers des hôtes actifs d'Airbnb à Montréal répondent en moins de cinq minutes aux demandes des voyageurs, et plus d'un quart répondent en moins d'une minute. Ces délais sont réalisables uniquement grâce à l'emploi de services de réponse automatisée.

c) Optimisation de l'usage du bien :

Pour la résidence principale :

Comme évoqué précédemment par Kerrigan et Wachsmuth, ce modèle, qualifié « de partage de logement », permet de générer des revenus supplémentaires sans renoncer à la perte totale de l'usage du bien. La location de courte durée offre en effet la possibilité de valoriser temporairement un bien immobilier, qu'il s'agisse d'une chambre vacante ou d'une absence de plusieurs jours ou semaines sans rupture de jouissance ni d'engagement à long terme. Ce levier d'optimisation permet à la fois de concilier flexibilité et rentabilité mais tout en restant dans la limite réglementaire des 120 jours/an.

Pour la résidence secondaire :

Selon l'INSEE, une résidence secondaire est une habitation utilisée pour des séjours de courte durée ; il s'agit d'une résidence occupée occasionnellement au cours de l'année (les vacances, les week-ends, les séjours ponctuels professionnels ou familiaux). Un logement peut être considéré comme une résidence secondaire quelle que soit la situation du propriétaire, mais le simple fait de posséder deux logements ne suffit pas à qualifier automatiquement l'une d'eux de résidence secondaire. Ce statut dépend de **l'usage réel du logement**, et non du seul nombre de biens détenus. Contrairement à la résidence principale, **la résidence secondaire peut être louée en location de courte durée toute l'année**, sans limite de jours, à condition de respecter les règles qui s'appliquent à chaque commune.

Actuellement, les résidences restent inoccupées plus de 70% du temps en moyenne (INSEE). Cette sous-utilisation soulève un enjeu financier important pour le propriétaire, faisant face à des charges importantes : taxes, entretiens, assurances) sans retour sur investissement. Dans cette situation, la location de courte durée reste une solution pragmatique. Elle offre la possibilité de payer les charges liées à l'entretien du logement et d'y percevoir des revenus complémentaires tout en préservant la possibilité de l'utiliser. Cette flexibilité séduit un grand nombre croissant de propriétaires. D'après l'INSEE, au 1^{er} janvier 2024, la France comptait 3,7 millions de résidences secondaires et logements occasionnels, soit 9,8% du parc immobilier national. Ce vivier important de biens sous-utilisés alimente la dynamique de la LCD et contribue au succès de ce modèle, en particulier ceux souhaitant optimiser l'usage de leur bien.

Pour conclure, la LCD se positionne comme un instrument de gestion flexible, ajustable au calendrier et aux objectifs du propriétaire, tout en valorisant ponctuellement un bien immobilier.

B) Les limites et les risques associés

1. Accès au financement : réticence des institutions bancaires

D'après retour d'expérience et d'échanges avec des conseillers bancaires (CIC et Crédit Mutuel), il est difficile de se faire financer un projet pour un investissement de courte durée. Les conseillers considèrent que ce modèle économique est relativement instable et ne présente pas de garantie certaine pour financer un projet. Avant d'accorder un prêt, l'institution financière examine la pertinence du projet et la capacité de l'emprunteur à rembourser le crédit. Cette difficulté représente l'une des plus grosses barrières à l'entrée des investisseurs les moins expérimentés. Il est toutefois possible d'obtenir un financement sous certaines conditions particulières, comme la mise en place de garanties hypothécaires, de garanties solidaires, ou en ayant prouvé par le passé que ce mécanisme est pérenne et rentable sur un horizon temporel relativement long.

2. Les dépenses principales et celles liées à la gestion (services de conciergerie, maintenance)

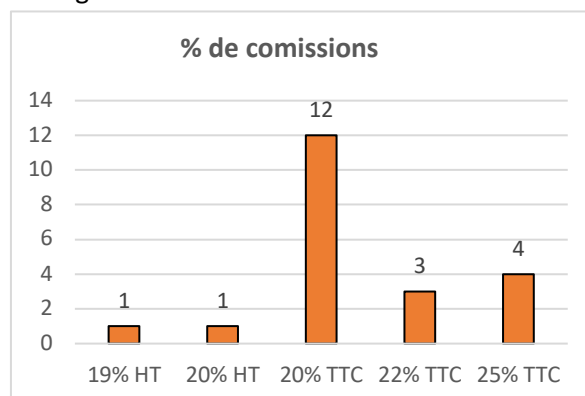
Avant de proposer son appartement à la location de courte durée, de nombreux investisseurs minimisent l'importance de l'ameublement et des rénovations nécessaires. En effet, la décoration, l'esthétique et la qualité sont des notions importantes en LCD, d'autant plus que le marché devient de plus en plus concurrentiel avec de nouveaux entrants chaque année. Il est donc recommandé d'allouer un budget assez conséquent pour acheter des meubles de qualité, une box internet, des rideaux, des cadres, etc. Il est parfois nécessaire d'envisager quelques travaux tels que la peinture, le revêtement de sol, l'électricité et même de la plomberie pour proposer un hébergement de qualité.

Pour illustrer les dépenses courantes et liées à la gestion, j'ai fait le choix de réaliser un tableau regroupant l'ensemble des dépenses.

Catégories	Caractéristiques	Estimations mensuelles
Frais de ménage	Nettoyage, produits de ménage et linge	25 à 40€/heure
Charges fixes	Électricité, eau, assurance, internet	150 à 200€
Commission des marketplaces	Airbnb Booking.com	Pour Airbnb, 3% du CA pour le propriétaire Pour booking.com, 15% à 18% du CA pour le propriétaire
Outils numériques / Marketing	Annonce, photo, logiciel, chanel manager	20 à 50€

Une autre formule couramment utilisée par les investisseurs est celle des **conciergeries**. Elles ont pour mission de réaliser de nombreuses tâches issues de la location de courte durée moyenne une rémunération en pourcentage du montant total des nuitées. Parmi ces missions, elles s'occupent de l'accueil, de la réception des voyageurs, de la remise des clés, des états des lieux entrants et sortants, du nettoyage, de la blanchisserie (changement des draps et des serviettes), des réparations, de l'entretien, de la rédaction de l'annonce et de la mise en ligne.

D'après l'étude que j'ai réalisée auprès d'une vingtaine d'entreprises, en contactant des conciergeries de différentes villes et en consultant plusieurs sites, les tarifs appliqués oscillent généralement entre 20 et 25 % de commissions. Selon mes observations, les différences tarifaires entre les conciergeries portent principalement sur les frais de ménage qui sont inclus ou non dans la commission et la méthode de calcul (prix TTC à la nuitée ou % sur les revenus générés).



3. Restrictions réglementaires (limite à 120 jours, enregistrements, quotas)

En 2018, la Loi ELAN est adoptée et marque un tournant dans l'encadrement majeur des locations de courte durée en introduisant plusieurs réglementations pour faire face à la croissance rapide des logements touristiques :⁶

- La loi impose un **plafond d'une limite de 120 jours** par an pour les résidences principales (c'est-à-dire occupées au moins 8 mois par an par le propriétaire ou locataire). Cette réglementation vise à réduire la transformation de logements en meublés touristiques.
- **Déclaration obligatoire et numérotation** : Pour les communes comptant plus de 200 000 résidents (et pour certains secteurs touristiques tels que Paris, Lyon, Nice, Bordeaux), la loi autorise les mairies à imposer une déclaration préalable en ligne ainsi qu'un numéro d'enregistrement à inclure dans toutes les annonces en ligne composé de 13 caractères.
- Dans certaines grandes villes comme (Paris Lyon, Bordeaux, Nantes), transformer un logement en meublé de tourisme nécessite une **autorisation préalable**. Bien que la Loi ELAN n'ait pas

⁶ Article L. 324-1-1 du Code du tourisme

été à l'origine du changement d'usage, elle a pourtant renforcé ce mécanisme en accordant aux municipalités le pouvoir de resserrer les conditions de changement d'usage, d'imposer plus régulièrement une règle de compensation et de renforcer les contrôles. Cette autorisation n'est pas requise pour les résidences principales louées moins de 120 jours par an. Au-delà de ce seuil, ou si le logement est une résidence secondaire ou un bien locatif, l'obligation s'applique. Cependant, seules les collectivités suivantes peuvent légalement imposer une autorisation préalable de changement d'usage pour les logements touristiques : les communes de 200 000 habitants, les communes situées en zone tendue, définies par décret et les communes d'Hauts-de-Seine (92), de Seine-Saint-Denis (93) et de Val-de-Marne (94).⁷

Enfin, la loi oblige les plateformes comme (Airbnb, Abritel) à transmettre aux municipalités le nombre de nuitées réservées par logement. Cela permet aux collectivités de repérer les hôtes qui dépasseraient la limite des 120 jours autorisée pour une résidence principale. En cas d'infraction, les contrevenants s'exposent à une amende pouvant aller jusqu'à 50 000 € si le logement a été transformé illégalement en meublé touristique, ou jusqu'à 5 000 € par annonce non conforme en l'absence de numéro d'enregistrement.

La loi ELAN (2018) vise à donner aux communes des outils pour mieux encadrer la location de courte durée, en imposant des règles strictes avec pour objectif de lutter contre le déséquilibre locatif afin d'éviter que les logements destinés aux résidences principales et secondaires soient transformés en logements touristiques.

4. Changements dans l'environnement fiscal (LMNP, réformes)

a) La loi Le Meur (loi n° 2024-1039 du 19 novembre 2024)

En France, la réglementation des locations de courte durée se **durcit drastiquement**, en particulier avec l'introduction de la Loi n° 2024-1039 du 19 novembre 2024 nommée loi **Le MEUR**, fréquemment désignée comme la loi anti-Airbnb. Cette loi renforce les outils déjà introduits par la loi ELAN (2018), elle vise notamment à réduire les avantages fiscaux et réglementaires pour les locations de meublés touristiques, avec un renforcement des obligations d'enregistrement et l'introduction d'outils de régulation par les autorités locales.

Le texte de loi donne la possibilité aux municipalités de plafonner le nombre de jours des locations de courte durée passant de 120 jours actuellement à 90 jours pour la location de sa résidence principale notamment via les plateformes en ligne, et élargit leur application à plus de communes.

Un point significatif de cette loi concerne les exigences énergétiques : tous les logements meublés de tourisme devront disposer d'un DPE avec une note comprise entre A et E entre le 2 novembre 2024 et le 3 décembre 2033, et de A à D à partir du 1er janvier 2034.

Par ailleurs, ce mécanisme renforce également les pouvoirs des collectivités locales en leur accordant la faculté :

- de **déterminer un quota** de logements touristiques,
- de **délimiter des secteurs** dans lesquels les constructions nouvelles sont réservées à la résidence principale.

⁷ Article L.631-7 du Code de la construction et de l'habitation

Enfin, Les collectivités pourront appliquer des sanctions directes suivant le motif de l'infraction :

- 10 000 € au maximum en cas de défaut d'enregistrement d'un logement touristique ;
- 20 000 € au maximum en cas de déclaration inexacte ou d'usage d'un faux numéro d'enregistrement.

b) La Loi de finances 2025 (loi n° 2025-127 du 14 février 2025)

Dans la même logique que la Loi Le Meur mais d'un point de vue plus fiscal, la loi de finances de 2025 modifie également l'attractivité des meublés de tourisme.

Le Régime micro BIC, plafonds et abattements :

À partir du 1^{er} janvier 2025, **les abattements forfaitaires** appliqués aux revenus locatifs dans le cadre du régime micro-BIC sont revus à la baisse pour les locations en meublé de tourisme.⁸

D'après le site officiel de l'administration française :

- 50 % pour les biens classés et les chambres d'hôtes (avec un plafond de 77 700 € de revenus locatifs par an).
- 30 % pour les biens non classés (avec un maximum de 15 000 € de revenus locatifs par an).

Pour comprendre ce changement j'ai réalisé un tableau comparant les taux d'abattement avant et après la réforme :

Typologie	Avant la réforme	Abattement 2025	Plafond avant la réforme (annuel)	Plafond 2025 (annuel)
Meublé de tourisme classé	71%	50%	188 700 €	77 700 €
Meublé de tourisme non classé	50%	30%	77 700 €	15 000 €

La réduction de l'abattement fiscal entraînera pour les propriétaires une augmentation des revenus imposables à déclarer. Or, plus l'abattement est faible, plus la part des revenus locatifs soumis à l'impôt augmente. Cela entraîne mécaniquement une hausse de la base imposable, et donc un montant d'impôt à payer plus important, à revenu égal. De plus, une des composantes importantes est le plafond qui s'est vu très fortement diminué passant de 77 700 € à 15 000€ pour le meublé de tourisme non classé.

Actuellement le meublé de tourisme **non classé** représente la majeure partie des locations sur les plateformes de courte durée. Ce plafond n'a pas été fixé au hasard ; il est presque systématiquement atteint. En effet, 15 000 € par an équivaut à 1 250 € par mois, une somme que de nombreux particuliers réalisent sur des plateformes telles qu'Airbnb. Cette réforme pourrait avoir pour conséquence d'une part le risque de sortie du régime micro-BIC pour le régime réel et d'autre part indirectement inciter les propriétaires à classer leurs biens pour conserver un abattement fiscal raisonnable (50 % au lieu de 30%).

⁸ Source : Administration française

Le Régime LMNP au réel : réintégration des amortissements dans le calcul de la plus-value :

Tout d'abord, pour être soumis au régime réel de plein droit, les revenus locatifs doivent excéder les plafonds du micro-BIC (mentionnés ci-dessus). Néanmoins, on peut aussi choisir volontairement de suivre ce régime, même si l'on ne respecte pas ces seuils.

En vertu de la Loi de finances de 2025, qui est entrée en vigueur le 15 février 2025, le cadre fiscal des locations meublées non professionnelles (LMNP) au réel a été également significativement durci. Désormais, l'article 84 de cette législation exige la **réintégration des amortissements** déduits pendant la durée de location dans le calcul de la plus-value taxable lors de la vente. Cela signifie que les propriétaires qui ont choisi le régime réel fréquent dans la location de courte durée pour optimiser la fiscalité via l'amortissement du bien, mobilier et travaux verront ces sommes intégrées à la plus-value lors de la cession. Cette réforme supprime un atout majeur du statut LMNP, qui permettait jusqu'à présent de produire peu d'imposition sur le revenu durant l'exploitation tout en profitant d'un régime de plus-value avantageux lors de la revente.

Toutefois il est à noter que certaines exceptions à cette réintégration sont prévues (article 150 VB II-4° du CGI) telles que les travaux d'amélioration et les travaux de construction ou reconstruction. Si les dépenses sont correctement classifiées, cela peut minimiser l'effet fiscal. Il devient donc stratégique de mettre en place une comptabilité analytique efficace.

Globalement, la loi de finances de 2025 réduit fortement l'intérêt fiscal du LMNP, notamment en courte durée. Face à ces modifications fiscales et réglementaires, certains investisseurs envisagent désormais de conserver les biens plus longtemps pour réduire ou échapper à la plus-value. D'autres envisagent même de prendre le statut de loueur meublé professionnel (LMP), lorsqu'ils peuvent en bénéficier c'est-à-dire quand les revenus locatifs meublés sont supérieurs à 23 000€ et que les revenus locatifs sont supérieurs aux revenus professionnels du foyer fiscal.

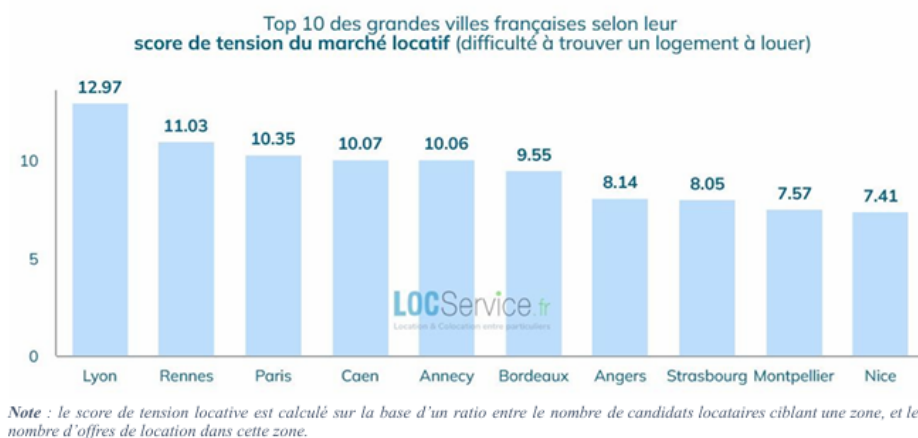
En effet, le statut de LMP est plus attractif à long terme :

- En cas de vente, la plus-value suit le régime des plus-values professionnelles, et peuvent être exonérées totalement ou partiellement après 5 ou 10 ans d'activité si les conditions des articles 157 septies et 238 quinquies du CGI sont remplies (exonération selon le chiffre d'affaires et la durée d'exercice).
- Par ailleurs, contrairement au LMNP, la réintégration des amortissements dans la plus-value n'est pas systématique : elle dépend du traitement comptable et de l'application du régime des plus-values professionnelles.
- Enfin, en LMP, si l'activité est exercée à titre principal c'est-à-dire que les revenus locatifs dépassent 23 000 € et excèdent les autres bénéfices professionnels du ménage, les biens sont considérés comme bien professionnels et sont exonérés totalement de l'assiette de l'IFI. Sans ces conditions, le **LMP** reste imposable à l'IFI, tout comme le **LMNP**, qui est **toujours** soumis à l'IFI quelle que soit la situation.

IV. Enjeux territoriaux et socio-économiques

A) L'Impact sur l'offre locative

En date du 1^{er} janvier 2025, le contexte actuel de la location résidentielle en France est très tendu notamment dans les grandes métropoles. D'après un échantillon de plus de 150 000 offres et demandes de location enregistrées sur Locservice.fr au cours des douze derniers mois, on observe une intensification de la tension locative.⁹



D'après cette étude, la France compte en moyenne 4,8 candidats/offre, contre 3,35 en 2025. Il est donc logique que les principales villes françaises occupent les premières places du classement, avec Lyon qui dénombre 12,97 candidats par offre, Rennes qui suit avec 11,03 candidats par offre et enfin Paris en troisième position avec 10,35 candidats par offre.

Cette tension sur le marché locatif est accentuée **par divers facteurs structurels et conjoncturels**. Contrairement à ce que certains articles et médias pourraient faire croire au sujet des locations de courte durée, **celle-ci n'est qu'une cause parmi bien d'autres** :

1. Une offre de logements insuffisante :

Plusieurs dynamiques contribuent à la raréfaction de l'offre disponible sur le marché locatif :

- **Chute des constructions neuves** : Certains projets sont gelés à cause d'une hausse des coûts de construction et des taux d'intérêts.
- **Blocage du parc sur la location** : Les locataires restent de plus en plus longtemps, ne pouvant plus acheter face à un pouvoir d'achat en diminution et une augmentation des prix de l'immobilier qui augmente plus vite que les salaires. De plus, les propriétaires conservent leurs biens face à l'instabilité fiscale et aux contraintes (DPE énergétique, Loi climat).
- **Vieillesse de la population** : Les personnes âgées conservent leurs logements plus longtemps, conduisant à une réduction du stock de logement disponible.

2. Une demande en hausse :

Parallèlement, la demande locative ne cesse d'augmenter due à la démographie et au recentrage dans les grandes villes.

- **La démographie** : Croissance du nombre de ménages (Personnes seules, en couple sans enfants).

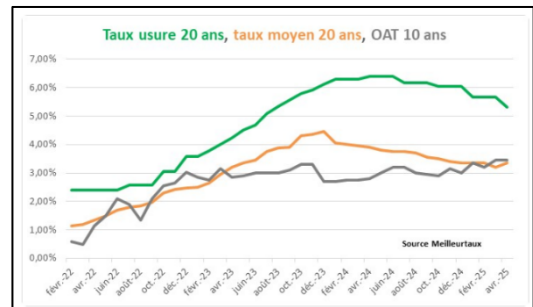
⁹ Observatoire 2025 LocService

- **Recentrage dans les grandes villes** : Les étudiants et les jeunes professionnels se dirigent vers les grandes villes afin d'accéder aux institutions d'enseignement supérieur et aux principaux pôles d'emploi. Ce déplacement de population des régions rurales ou périurbaines vers les centres urbains plus actifs accentue la tension sur le marché de la location dans ces grandes métropoles.

3. Un contexte économique défavorable à l'accession à la propriété :

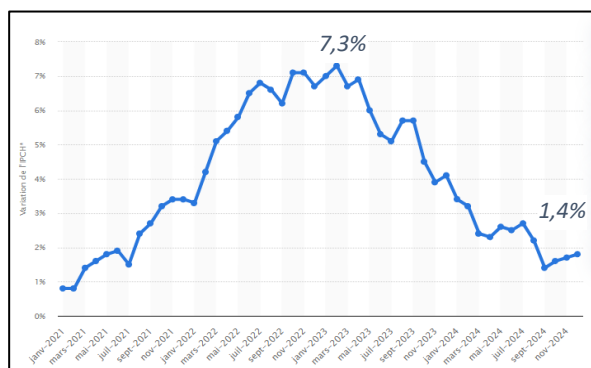
La remontée rapide des taux directeurs par la Banque centrale européenne, combinée à une inflation persistante, a fortement compliqué l'accès à la propriété, **rendant ainsi les ménages à rester locataires.**

Au mois d'avril 2025, la moyenne du taux pour un prêt immobilier sur deux décennies atteint 3,35 %, alors qu'il était de 1,60 % en juin 2022. Ainsi, le taux a plus que doublé en l'espace de trois ans, rendant la propriété beaucoup plus difficile d'accès pour de nombreux foyers.¹⁰



Cependant, une légère baisse a commencé au cours de 2024, associée à la diminution des taux directeurs de la Banque centrale européenne vers la fin de l'année. Cette progression a participé à la stabilisation, voire à une légère diminution des taux de crédit. Toutefois, ces chiffres demeurent nettement plus élevés que ceux enregistrés il y a trois ans, continuant de restreindre l'accès au marché immobilier pour une partie de la population.

Variation mensuelle de l'indice des prix à la consommation harmonisé (IPCH) en France de janvier 2021 à avril 2024



En novembre 2024, en France, l'inflation était de 1,8 %, comparée à son niveau record de 7,3 % en février 2023. Cette flambée avait été principalement portée par la hausse des **prix de l'énergie** (gaz, électricité, carburants) et des **denrées alimentaires**, en lien avec la guerre en Ukraine, les tensions sur les chaînes d'approvisionnement mondiales et des conditions climatiques défavorables.¹¹

4. Compétition entre usages du logement, l'impact d'Airbnb :

Enfin, la tension sur le marché locatif est exacerbée par l'augmentation des utilisations alternatives du logement, qui dévie une partie grandissante du stock immobilier vers des usages autres que la location traditionnelle. C'est le cas d'Airbnb et des meublés de tourisme qui dans certaines villes excèdent celui des logements disponibles à l'année. Exemple : D'après un article du journal Le Monde publié le 07 novembre 2024¹², le nombre meublé de tourisme représente entre 25% et 30% du stock immobilier

¹⁰ Meilleurtaux

¹¹ Statista 2025

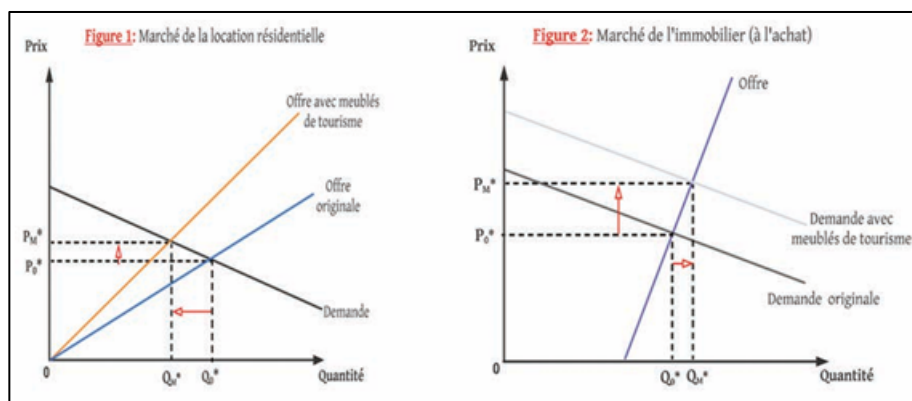
¹² Article Le Monde intitulé « Sur les Airbnb, le Parlement a voté une loi morale » : Annecy, débordée par les meublés de tourisme, va réoxygéner sa vieille ville, publié par Véronique Chocron

d'Annecy. La ville de Biarritz se situe aussi dans ce même cas de figure. S'ajoute à cela les meublés étudiants qui sont fréquemment loués pour de courtes durées et à des tarifs locatifs plus onéreux venant ainsi réduire l'offre de location dite « classique » à savoir de longue durée.

De plus, dans l'article : « Impact économique et réglementation des meublés de tourisme » de Romain PRIOL et Christophe STROBEL dans la section « *pour autant, une activité locative sur plateforme qui s'accompagne d'effets indésirables* », nous permet également de justifier son rôle négatif dans les zones tendues. Cependant, dans les zones peu touristiques, non tendues, il n'y a pas d'impact inflationniste sur les loyers exigés, les LCD sont même bénéfiques puisqu'elles comblent la surcapacité et contribuent à la rénovation du bâti et à l'augmentation des taxes et des impôts locaux notamment avec les taxes de séjour.

En revanche, dans les zones urbaines qui connaissent des tensions élevées sur le marché de l'immobilier, les LCD entraînent un effet inflationniste. En effet, sur ce marché il existe déjà des tensions sur le foncier et le bâti à court et à moyen terme. Sur le marché de la longue durée, l'arrivée de LCD vient amplifier ce phénomène et accroître cette tension existante. Étant donné la rareté du parc locatif, toute propriété mise en location de courte durée est par conséquent exclue du marché de la location longue durée : On appelle cela « le mécanisme de conversion » (Lee 2016). Ce phénomène s'est amplifié au cours des dix dernières années puisque les revenus générés et la fiscalité sont plus avantageux pour la location LCD par rapport à la location de longue durée « nue » plus particulièrement.

Les tableaux ci-dessous tirés du modèle de Pascal et Weaton illustrent bien les effets de conversion de logement résidentiel en meublé de tourisme non seulement sur le marché **de la location** résidentielle (figure 1), mais aussi sur le marché de l'immobilier à **l'achat** (figure 2)



La figure 1 représente le marché de la location résidentielle comprenant deux axes : l'axe vertical indique les **prix** de la location résidentielle autrement dit le loyer, tandis que l'axe horizontal exprime la **quantité** de logements disponible à la location

La courbe en **noire** décroissante évoque la demande classique de logements à louer, c'est-à-dire plus le prix est bas, plus les ménages souhaitent louer.

La courbe **en bleu** correspond à l'offre classique de logement, c'est-à-dire avant le développement des locations touristiques. On observe que plus le loyer est élevé plus les propriétaires mettent leurs biens en location classique.

La courbe **orange** correspond à l'offre de location résidentielle depuis les meublés de tourisme, mais qui ne sont pas compris dans cette courbe. Elle représente donc une offre réduite à cause du détournement d'une partie de ces logements vers la location touristique type Airbnb. Elle est plus pentue que la courbe bleue, ce qui signifie qu'à chaque niveau de prix, la quantité disponible est plus faible. Ce graphique traduit que **l'offre de logement traditionnelle diminue pour les résidents**. En effet la courbe orange avec meublés de tourisme, souvent plus rentable par rapport à l'offre originale fait déplacer vers la gauche les quantités disponibles de location (**$Q_M \leftarrow Q_0$**). Ce retrait de logement classique entraîne aussi une **hausse des prix** sur le marché locatif (hausse des loyers), car la courbe d'offre avec meublés de tourisme par rapport à l'offre originale engendre un déplacement vers le haut, **le prix d'équilibre initial P_0 se déplace vers le prix P_M** . Cette augmentation découle d'un double processus : une offre diminuée face à une demande constante, voire croissante dans les grandes villes. Ce déséquilibre accentue la pression pour les locataires dans les zones tendues qui se retrouvent confrontés à une raréfaction des logements accessibles.

La figure 2, quand elle correspond au marché de l'immobilier à l'achat comprenant aussi deux axes : L'axe vertical traduit les prix d'achat des logements, et l'axe horizontal la quantité de logements.

La courbe d'offre représentée en **bleu foncé** et ascendante représente l'offre de logement mise en vente. Elle est croissante : plus le prix est élevé plus les propriétaires sont enclins à vendre. Cette réaction des propriétaires entraîne une augmentation de l'offre disponible sur le marché.

Concernant la courbe de demande originale représentée par la courbe **noire** décroissante, avec une pente descendante, illustre que plus le prix d'achat augmente, moins il y a d'acheteurs.

Enfin, la courbe en **gris clair** fait référence à **la demande avec les meublés de tourisme**. La demande est ici augmentée en raison de l'intérêt accru pour l'achat de bien immobilier destiné à la location touristique. Cette courbe se déplace vers la droite car de nouveaux acheteurs entrent sur le marché, ceux des investisseurs touristiques (Airbnb, Booking). La courbe gris clair est bien au-dessus de la courbe noire. En effet, à chaque niveau de prix, plus de logements sont désormais demandés à l'achat. Par conséquent, cela entraîne **une hausse du prix d'équilibre (P_0 vers P_M) et une augmentation de la quantité échangée (Q_0 vers Q_M)**.

D'après AirDNA¹³, le nombre de logements sur Airbnb représente **plus de 3% du parc résidentiel national** estimé à environ 33 millions de logements en France, ce qui confirme que la location de courte durée a un impact significatif sur l'offre résidentielle, d'autant plus que AirDNA ne prend pas en compte les autres plateformes telles que Booking ou encore Abritel.

Par conséquent, il est évident qu'Airbnb n'est pas le seul responsable de cette pénurie résidentielle. C'est un élément qui contribue à l'aggravation, surtout dans les zones tendues. Toutefois, son incidence s'inscrit dans un ensemble plus vaste de facteurs structurels : ralentissement des constructions, stagnation du parc, vieillissement démographique, recentrage de la population et obstacles grandissants à l'accession à la propriété (augmentation du taux de crédit, diminution du pouvoir d'achat des ménages et augmentation de la fiscalité immobilière). C'est la combinaison de ces facteurs qui rend compte de la situation présente, et non un seul responsable. Ainsi toute réponse publique efficace devra prendre en compte l'ensemble de ces facteurs pour répondre à ce déficit de logement.

¹³ AirDNA est une entreprise spécialisée dans la donnée et l'analyse du marché des locations de courte durée.

B) Acceptabilités sociales et réactions des collectivités locales

1. Perte de mixité résidentielle et conflits d'usage

Dans l'article publié en 2017, intitulé « When Tourists Move In: How Should Urban Planners Respond to Airbnb ? » de Nicole Gurran & Peter Phibbs, les acteurs évoquent les effets négatifs d'Airbnb sur certains quartiers de Sydney. En effet, Airbnb génère un flux touristique dans les zones résidentielles, causant des nuisances (bruit, fêtes, stationnement illégal, déchets, non-respect des règles d'immeuble) venant ainsi perturber le quotidien des résidents à l'année. La citation de cet article illustre bien cette situation *"All of the local government submissions report that noise, nuisance, traffic, parking, and waste management issues may arise when short-term holiday accommodations penetrate residential areas"*. Face à ce phénomène, de nombreuses plaintes ont été déposées par les résidents vivant à l'année entraînant parfois des tensions au sein de la copropriété et même des quartiers.

Par ailleurs, l'exemple de Leichhardt Council (une municipalité de la banlieue de Sydney) montre une tendance à l'augmentation des réclamations par les résidents à propos des logements Airbnb. Ces plaintes ne concernent plus uniquement les nuisances sonores et comportements extrêmes. Elles révèlent également un malaise général causé par la présence régulière de nouveaux habitants dans le voisinage. Cela illustre parfaitement mes propos : *"Significantly, the complaints are not about noise or outrageous behavior, but merely the perception that a new person or people are occupying the premises each week. It is the feeling of unease that the changing tide of faces brings on."* (Richardson, 2015, p. 4), page 87. Cela montre que le simple renouvellement régulier des résidents suffit à fragiliser le tissu social local, même en l'absence de nuisances objectives.

2. Airbnb transforme-t-il les quartiers en « villes fantômes » ?

Le développement important d'Airbnb dans les centres urbains de Barcelone et Lisbonne a entraîné une mutation radicale de la composition sociale et fonctionnelle de plusieurs quartiers historiques. Dans l'article « Territorialisation de la plateforme Airbnb : Analyse comparative de « l'airbnbisation » des villes à Barcelone et Lisbonne », rédigé par Alexandre Grondeau et Gwenaëlle Dourthe mettent en avant ce phénomène. En effet, les auteurs parlent d'une « **monoculture touristique** » qui a progressivement remplacé les habitants à l'année par un flux constant de tourisme de passage, conduisant à une « **désarticulation du tissu résidentiels** ».

Des quartiers entiers comme El Gòtic, El Raval, Bairro Alto ou Alfama ont connu **une surabondance de logement Airbnb**, souvent au détriment du parc locatif à long terme. Cette concentration entraîne une **désertification de la vie locale** : fermeture des commerces, disparition des établissements scolaires et déclin du tissu social.

À Barcelone, cette situation se traduit de manière importante. En effet, la population résidentielle dans certains quartiers centraux a connu une baisse significative de plus de 45%, due à la pression immobilière générée par les locations touristiques selon l'article « *The influence of Airbnb on the supply of homes for rent in Barcelona* », paru en 2024 sur le site de l'Université Ouverte de Catalogne (UOC). Également, d'après une étude publiée dans Current Issues in Tourism en 2021, une hausse de 1% de la part de logements Airbnb dans une ville entraîne en moyenne une croissance moyenne de 3,7% des

loyers sur le parc résidentiel à long terme. Ces dynamiques contribuent aux départs massifs des habitants vivant à l'année.

Face à ce changement radical des logements classiques en logements touristiques, de nombreuses résistances se sont imposées à Barcelone comme à Lisbonne. Barcelone est une des villes pionnières de la lutte contre le changement d'usage des logements en meublé de tourisme. Cette résistance présente des actions pacifiques à d'autres plus radicales. Parmi les actions pacifiques, différents collectifs engagés composés de locataires, de propriétaires et d'activistes sensibles à cette problématique organisent des actions sous forme de réunions, assemblées ou aides administratives. Dans ces collectifs on retrouve « Plataforma de Afectados por la Hipoteca » nommé PAH, « Sindicat habitatge rava », « El Raval no se Vende », « Barceloneta Diu Prou » ou encore « Habitatge i ciutat ». A Lisbonne, on recense, « Stop Despejos », « Alfama vive » et « Movimento referendo pela habitacao ». Outre les actions citoyennes pacifiques, d'autres formes plus radicales émergent à travers des Street Art contestataires, notamment des graffitis et slogans critiques à l'égard du tourisme et d'Airbnb. Celle-ci s'exprime à travers des propos tels que « tourist go home » à Barcelone ou « fuck mass tourism » à Lisbonne. Ces graffitis sont particulièrement localisés dans les quartiers touristiques comme Gòtic, Alfama et non loin des lieux d'associations militantes. **Voir Annexe**

Dans ce contexte de tension sociale grandissante, de nombreuses municipalités ont mis en place des règles strictes régissant l'utilisation des plateformes de location à court terme. En France, un cadre législatif spécifique s'est progressivement établi pour faire face à ce déséquilibre causé par l'accroissement des LCD, en particulier dans les zones tendues.

A l'échelle internationale, les réactions diffèrent considérablement en fonction des contextes urbains, des restrictions économiques et des priorités politiques. Le cas de Barcelone, pionnière et symbole d'une politique proactive de régulation, représente un point d'entrée particulièrement pertinent. Cela permettra dans un second temps, de clarifier les stratégies mises en œuvre dans d'autres grandes villes européennes et hors d'Europe.

C) Mesures de régulation urbaines et stratégies des municipalités à l'étranger

1. Comparaisons internationales : pratiques en Europe

Selon les contextes politiques et sociaux, les villes ont abordé différemment l'arrivée d'Airbnb, comme le souligne l'article « Les villes contre Airbnb ? » de Thomas Aguilera, Francesca Artioli et Claire Colomb sortie en 2019. En effet, ces plateformes sont critiquées pour la dégradation des quartiers et d'augmenter la tension locative.

Certaines villes ont adopté des réglementations beaucoup plus strictes notamment à Barcelone, à l'image de Barcelone. Suite à l'élection d'Ada Colau, la municipalité a gelé l'octroi de nouvelles licences pour la location touristique de logements entiers. Puis, en 2017 un plan de zonage spécifique nommé (PEUAT) a été mis en place permettant d'interdire ces locations dans des quartiers déjà saturés, comme le centre historique de Barcelone. Pour assurer l'application de ces règles, la ville a mis en place une brigade de contrôle constituée de 70 inspecteurs chargés des contrôles sur le terrain, appuyés par 30 analystes chargés d'identifier les annonces illégales. En cas de non-conformité le propriétaire s'expose à une amende pouvant aller jusqu'à 30 000€.

La capitale allemande fait également partie des villes ayant mis en place une réglementation stricte, notamment avec la loi « Zweckentfremdungsverbot » de 2014 interdisant le changement d'usage qui par défaut interdit la location touristique d'un logement entier. En revanche, la location partielle soit

de moins de 50% de la surface de sa résidence principale est autorisée car n'étant pas considérée comme un changement d'usage. Toutefois, la loi de 2014 de Berlin a été assouplie permettant de louer pour une durée illimitée sa résidence principale à condition d'obtenir une autorisation préalable, de s'enregistrer auprès de la municipalité et d'attribuer un numéro d'enregistrement à chaque annonce. Concernant la résidence secondaire, la durée maximale autorisée est de 90 jours par an, sous les mêmes conditions d'enregistrement.

A l'inverse, à Milan, la ville a fait le choix de ne pas freiner le développement des locations de courte durée en n'imposant aucune limite de durée maximale de location, aucune obligation de licence ou autorisation, aucune obligation de changement d'usage requis et aucun zonage ou plafonnement instauré. Il suffit d'une obligation d'enregistrement.

Quant à Lisbonne, la réglementation est plus permissive que Berlin et Barcelone mais reste moins souple que Milan. Pour expliquer cette réglementation peu restrictive, il est important de comprendre son contexte. Le Portugal frappé par la crise de la dette adopte en 2012 de nombreuses réformes libérales suite à la pression de la Troïka (UE, BCE, FMI). L'objectif est de relancer l'économie via le tourisme et l'immobilier. Les mesures prises sont : la suppression du contrôle des loyers, l'assouplissement des règles d'urbanisme, la création du statut de « logement local » c'est-à-dire que toute personne peut louer librement un bien meublé à des touristes. Face à la hausse des prix de l'immobilier et des loyers, la réduction de l'offre disponible et une gentrification rapide des tensions sociales s'instaurent. En réaction, le gouvernement a mis en place des mesures correctrices, telles que la création de « zones de contention », interdisant l'ouverture de nouveaux logements touristiques dans certains quartiers de Lisbonne (comme Alfama, Bairro Alto, Baixa-Chiado ou Mouraria). D'autres dispositions incluent l'obligation d'obtenir un numéro d'enregistrement, la mise en place d'un registre public des logements touristiques, ainsi que la possibilité pour les syndicats d'immeuble de s'opposer à l'installation de meublés touristiques. Cependant la ville reste assez souple avec aucune limite nationale pour les locations de courte durée à Lisbonne.

Pour résumer, les villes réagissent très différemment à Airbnb selon le contexte économique, social, culturel et politique. Certaines villes comme Berlin et Barcelone ont une réglementation stricte sur les locations de courte durée à contrario de Milan ou Lisbonne qui misent sur une ouverture économique. D'autres villes comme Paris optent pour un encadrement partiel en instaurant des réglementations intermédiaires comme une location de 90 jours Paris et la possibilité aux villes d'instaurer leurs propres réglementations concernant les locations de courte durée depuis l'arrivée de Loi Le Meur de novembre 2024.¹⁴

2. Les pratiques hors Europe :

L'article de Shirley Nieuwland et Rianne van Melik publié en 2018 étudie comment les différentes villes cherchent à contrôler Airbnb en réponse aux externalités négatives perçues des locations à court terme. Même si les plateformes apportent de nombreux avantages économiques et touristiques, elles sont aussi dénoncées comme responsables pour l'augmentation des loyers, la gentrification et la détérioration de la qualité de vie des habitants. L'article examine les politiques de 11 villes en Europe et aux États-Unis, mettant en évidence une tendance générale à privilégier des restrictions spécifiques (nombre de nuits, obligation de résidence principale, normes de sécurité) plutôt qu'une interdiction totale.

¹⁴ L'article « Les villes contre Airbnb ? » de Thomas Aguilera, Francesca Artioli et Claire Colomb

L'article se penche spécifiquement sur la situation de la ville de Denver, qui se trouve dans l'État du Colorado aux États-Unis, afin d'étudier minutieusement la façon dont elle régule les locations de courte durée. La ville autorise la location de courte durée uniquement pour les résidences principales. Pour encadrer cette pratique, la capitale du Colorado a mis en place une réglementation flexible novatrice, reposant sur un système de licence en ligne, une obligation de sécurité (détecteur de fumée, monoxyde de carbone et extincteur), une taxe de séjour de 10,75% alignée sur celle du secteur hôtelier. A travers cette politique, Denver cherche un compromis entre **les bénéfices économiques**, c'est-à-dire les revenus pour les hôtes et l'attrait touristique. Et d'autre part, **les risques sociaux** tels que la hausse des loyers, le manque de logement, ou les nuisances de quartier.

Globalement, les villes américaines analysées tendent à privilégier une stratégie plus contraignante que les villes européennes pour ce qui est de la réglementation touristique. On observe une tendance de manière particulièrement marquée dans les villes telles que Santa Monica, New York, San Francisco et Anaheim à l'exception de Denver.

Santa Monica a instauré l'un des systèmes les plus sévères aux États-Unis concernant l'hébergement touristique. La LCD ne sont permises que si l'hôte réside sur les lieux pendant la période de location, ce qui rend la location de logement entier impossible lorsque le propriétaire est absent. La ville a mis en place un système de permis obligatoire, associé à des standards de sécurité tels que la présence de détecteurs de fumée, d'extincteurs, etc. Si des infractions sont constatées, des pénalités pourraient être imposées, non seulement aux hôtes, mais aussi aux plateformes telles qu'Airbnb. Afin d'assurer l'efficacité de la régulation, un mécanisme de surveillance des annonces illicites a été mis en place.

Avec la grande pression sur le marché du logement et l'engouement pour Airbnb, **New York** figure parmi les marchés les plus régulés du pays. La loi interdit la location de logements entiers pour une durée inférieure à 30 jours. En effet, la location de moins de 30 jours au sein de la législation new-yorkaise correspond à une location de courte durée. Pour qu'elle soit légale, la présence de l'hôte est obligatoire pendant la durée du séjour. A l'inverse la location de plus de 30 jours traduit d'une location à long terme. Les annonces illégales peuvent être sanctionnées par des amendes considérables, pouvant atteindre plusieurs dizaines de milliers de dollars. Par ailleurs, la municipalité travaille en étroite coopération avec les services fiscaux et de logement afin d'identifier les infractions.

San Francisco a également mis en place une réglementation sévère concernant les locations de court terme. Les hôtes ont l'obligation de se faire enregistrer auprès de la ville, et Airbnb se doit de supprimer les annonces non enregistrées sur la plateforme, sous peine de sanctions. La location de logements entiers est limitée pour une durée maximale de 90 jours par an. La loi fixe également des normes de sécurité et requiert la présence en personne du propriétaire durant la location.

Anaheim, pour sa part, a pris la mesure la plus extrême en proscrivant complètement les locations de courte durée. En 2016, la ville a adopté une interdiction totale des locations de courte durée, en réponse aux multiples réclamations de résidents relatives aux désagréments (nuisances sonores, stationnement, déchets) et à la tension sur l'offre de logements. Un plan de transition a été instauré pour faciliter une cession d'activité progressive pour les hôtes. Cependant, en 2019, face à des conflits juridiques et à des tensions politiques, la ville a partiellement modifié sa politique : seules les locations déjà enregistrées avant l'interdiction peuvent continuer à fonctionner, à condition de se conformer à un cadre réglementaire rigoureux (autorisation annuelle, durée minimale de séjour, taxes et règles de voisinage).

D) Un déséquilibre concurrentiel avec le secteur hôtelier ?

Il n'est pas évident de mesurer l'impact réel d'Airbnb sur les revenus hôteliers. Bien que la plateforme semble concurrencer l'industrie de l'hôtellerie, en proposant des options alternatives plus économiques, son impact peut grandement différer selon les situations locales. En effet, certaines études montrent une pression sur les prix et une baisse de la demande hôtelière, notamment l'étude intitulée *"The Rise of the Sharing Economy: Estimating the Impact of Airbnb on the Hotel Industry"* publiée par Georgios Zervas, Davide Proserpio, John W. Byers en 2017. Et de l'autre, l'étude nommée *"The irruption of Airbnb and its effects on hotel profitability: An analysis of Barcelona's hotel sector"* de Juan Pedro Aznar, Josep M. Sayeras, Alba Rocafort, Jorge Galiana publiée en 2017, montre une corrélation positive entre la densité d'Airbnb et rentabilité hôtelière en expliquant que les deux types d'offres coexistent dans les zones attractives comme à Barcelone.

La première étude des auteurs, Georgios Zervas, Davide Proserpio, John W. Byers, a réalisé une collecte de données importante, de plus de 2,8 millions de nuitées réservées via Airbnb entre janvier 2011 et février 2024. Cette analyse porte notamment sur des villes américaines ayant connu un développement rapide d'Airbnb dont Austin au Texas. Concernant les données hôtelières, celles-ci proviennent de Smith Travel Research, une base réputée dans le secteur qui couvre plus de 50 villes aux États-Unis et contiennent pour chaque hôtel des indicateurs de performances clés : revenus mensuels, prix moyen par chambre, taux d'occupation, nombre de chambres. Même si l'étude est nationale, l'analyse reste centrée à Austin, car cette ville a connu une croissance rapide et facilement mesurable de l'offre Airbnb. D'autant plus que le secteur hôtelier localement est concentré ce qui permet de pouvoir obtenir une analyse fine de l'impact d'Airbnb sur le secteur hôtelier.

Cette étude montre que les revenus hôteliers ont tendance à baisser, liée à l'arrivée des Airbnb. En effet, la citation *"Each 10% increase in the size of the Airbnb market results in a 0.39% decrease in hotel room revenue."* (p. 688) justifie que chaque augmentation de 10% de l'offre Airbnb entraîne une baisse de 0,39% des revenus hôteliers. Cette statistique devient encore plus significative lorsque le marché a une forte croissance, c'est le cas à Austin par exemple. Par ailleurs, l'impact se concentre sur les hôtels plus économiques car ils sont en concurrence directe avec les LCD, souvent perçus comme plus flexibles et moins chers. À l'inverse, les hôtels haut de gamme sont quant à eux moins impactés grâce aux services spécifiques comme l'accueil 24h/24, salle de réunion, de sport et autres services de standing. La citation *"The impact is non-trivial and concentrated in lower-end hotels and those not catering to business travelers"*. (p. 702) illustre bien que les hôtels économiques sont les plus touchés. Concernant l'impact sur le prix moyen par chambre et le taux d'occupation, l'étude montre que l'arrivée d'Airbnb n'a pas entraîné de baisse significative des prix exercés par les hôtels, notamment les chaînes et les hôtels haut de gamme. Cela s'explique en partie par le fait que le positionnement d'un hôtel haut de gamme repose sur le maintien de ses tarifs, et qu'une baisse trop importante pourrait nuire à son image. Par ailleurs, chaque hôtel a des coûts fixes élevés et des marges sensibles à la baisse de prix.

En revanche, **le taux d'occupation** a connu une baisse importante, en partie due à la concurrence de logements de LCD offrant des prix plus compétitifs, une expérience locale différente et d'un logement en entier plutôt qu'une chambre. Les auteurs estiment qu'une hausse de 50% du nombre d'annonces Airbnb à Austin est corrélée à une baisse d'environ 2% des revenus hôteliers mensuels.

D'autre part, l'étude *"The Irruption of Airbnb and Its Effects on Hotel Profitability: An Analysis of Barcelona's Hotel Sector"* (Aznar et al. 2017) aboutit à une conclusion opposée. Cette étude vise à évaluer empiriquement l'impact des Airbnb sur la rentabilité des hôtels à Barcelone, une ville qui a fortement été marquée par l'arrivée des meublés de tourisme. Contrairement aux travaux précédents sur la baisse des prix ou le taux d'occupation, les auteurs ont choisi de se focaliser sur un autre indicateur clé, celui de la RevPAR (revenu par chambre disponible), qui intègre à la fois le taux d'occupation et le prix par nuit, ce qui équivaut à la multiplication de ces deux indicateurs. Cette étude

mobilise une approche économétrique, avec des régressions linéaires multiples appliquées à des données de panel structurées par district, correspondant aux 10 districts administratifs de Barcelone, sur une période de 2008 à 2016. Une régression linéaire est une méthode statistique couramment utilisée dans le secteur de la recherche qui permet de modéliser la relation entre une variable dépendante et une ou plusieurs variables indépendantes, aussi appelée variable explicative.

Pour ce faire, les auteurs ont croisé plusieurs variables explicatives telles que : la densité d'annonces Airbnb dans chaque district, le prix moyen des logements Airbnb, le nombre de nuitées touristiques globales dans la ville, la capacité hôtelière locale (nombre de chambres et d'hôtels) et des variables de contrôle temporelles tels que la saisonnalité et les tendances annuelles.

Leur principal résultat souligne **une corrélation positive** entre la densité des Airbnb et le niveau de RevPAR dans certains districts à Barcelone. Autrement dit, les hôtels restent compétitifs même dans les quartiers les plus touristiques malgré la montée en puissance des locations de courte durée. Dans ce contexte, les auteurs concluent à une relation de complémentarité plutôt que de substitution entre les deux formes d'hébergement : *"In tourist areas with high density of Airbnb listings, the profitability of hotels remains positive, which suggests a complementary rather than substitutive relationship between the two types of accommodation."* (Aznar et al., 2017, p. 138).

Ils expliquent ce phénomène par **une segmentation de la clientèle** : Airbnb est plus adapté pour les familles, jeunes voyageurs, groupes et séjours plus longs nécessitant une cuisine, un lave-linge etc. Tandis que les hôtels conservent un avantage pour les voyageurs à court terme et une clientèle habituée à un certain standing et services complémentaires (piscine, salle de sport etc..). Pour eux, Airbnb ne réduit pas mécaniquement la part de marché des hôtes, il permet au contraire d'absorber une demande supplémentaire qui se veut différente de celle de l'hôtellerie. Cette logique d'offre complémentaire est renforcée par le fait que ces deux modèles répondent à des usages, des attentes et des budgets différents. Toutefois, cette étude ne démontre pas une absence totale de concurrence, mais suggère que dans un contexte de forte demande touristique comme celui de Barcelone, cela ne se traduit pas par une détérioration de la rentabilité globale des hôtels.

Contrairement à l'étude américaine, cet article montre que l'effet d'Airbnb sur le secteur de l'hôtelier n'est pas nécessairement négatif pour les hôtels. Dans un marché touristique dynamique comme Barcelone, la croissance d'Airbnb ne se fait pas forcément aux détriments des hôtels, qui maintiennent voire améliorent leur rentabilité. Pour conclure, l'impact d'Airbnb dépend du contexte local, du positionnement des hôtels, de la réglementation et de la structure de la demande touristique, c'est pour cette raison que la réponse est nuancée.

En revanche, en France, les LCD bénéficient d'un avantage concurrentiel par rapport aux secteurs hôteliers parfois considérés comme **inévitables**. En effet, le secteur de l'hôtellerie doit faire face à des contraintes plus spécifiques que ce soit sur l'aspect réglementaire, juridique ou fiscal.

En premier lieu, les hôtels doivent respecter des normes réglementaires plus strictes, notamment en matière de sécurité incendie, d'accessibilité aux personnes handicapées (accès PMR) et d'hygiène. A l'opposé, les particuliers qui louent leur propriété sur des plateformes telles qu'Airbnb ne sont pas obligés de suivre ces règles. Cette disparité pose une question d'équité dans le marché d'hébergement concurrentiel. Dans l'article intitulé « Impact économique et réglementation des meublés de tourisme », rédigé par Romain Priol et Christophe Strobel, publié en 2023, les auteurs mettent en évidence que cette situation engendre chez les professionnels de l'hôtellerie une sensation de concurrence déloyale.

Enfin, la différence de traitement fiscal amplifie ce rapport déséquilibré. En effet, les hôtels sont soumis à la taxe sur la valeur ajoutée (10 % par le séjour) ainsi qu'à l'impôt sur les sociétés. En comparaison, les LCD sont généralement soumises au régime micro-BIC, bien plus avantageux. Un propriétaire peut ainsi bénéficier d'un abattement de 30 % pour les meublés non classés, contre 50 % auparavant, et à 50 % pour les meublés classés, au lieu de 71 % (confère page 11 de mon mémoire). Même si l'abattement fiscal appliqué aux locations de courte durée a été réduit au 1er janvier 2025, la fiscalité reste plus favorable que celle du secteur hôtelier. Cette asymétrie continue d'inciter les propriétaires à privilégier la location meublée touristique au détriment de l'exploitation hôtelière.

PARTIE 2 — Problématique et méthodologie

I. Hypothèses de l'étude

Au terme de cette revue de littérature, il apparaît que la location de courte durée possède de nombreux avantages tels que la rentabilité, le cash-flow généré et la flexibilité. Cependant, divers facteurs d'inquiétude menacent leur viabilité : le renforcement des règles, la hausse des dépenses et la saturation du marché de la LCD. Ces interrogations nous questionnent sur la rentabilité à long terme de ce modèle. C'est en se basant sur ces observations que plusieurs hypothèses se sont établies pour orienter l'analyse qualitative réalisée auprès d'investisseurs et de professionnels du domaine.

Hypothèse 1 : *La location de courte durée est-elle plus rentable que celle de la location de longue durée à condition d'une gestion professionnelle et d'une localisation stratégique.*

De nombreux acteurs sur le marché soulignent les hauts rendements bruts de la location à court terme, fréquemment au-delà de 8 % dans les régions urbaines animées ou touristiques. Cependant, cette performance ne peut être atteinte que si plusieurs éléments sont maîtrisés tels que le taux d'occupation, les coûts variables (électricité, eau), la qualité des annonces, le yield management, et l'automatisation des tâches. Cette hypothèse tente de vérifier si, sur le long terme, seuls les investisseurs ayant professionnalisé leur gestion réussissent à conserver des niveaux de rentabilité réellement supérieurs à ceux de la location classique (à long terme).

Hypothèse 2 : *Un modèle affaibli par l'augmentation des règles strictes dans les zones tendues.*

Les récentes législations (la loi Le Meur de 2024, la loi de finances de 2025) témoignent d'un désir grandissant des autorités publiques de limiter le développement des locations de courte durée. Ces mesures pourraient progressivement nuire à la rentabilité nette de ce type de location en réduisant la durée de location, les avantages fiscaux notamment celui du statut LMNP, ou en instaurant des quotas et des obligations à l'ensemble du territoire national. Cette hypothèse envisage que dans les villes fortement régulées (Paris, Nantes, Bordeaux, Lyon), la LCD pourrait perdre de son attractivité par rapport à la location meublée traditionnelle d'ici 5 à 10 ans.

Hypothèse 3 : *Le processus de professionnalisation représente un facteur clé pour assurer la viabilité à long terme.*

Cette hypothèse se base sur le principe que la rentabilité d'un logement en location touristique n'est pas seulement liée à ses attributs physiques (localisation, superficie, attrait du quartier), mais principalement à la façon dont elle est administrée au jour le jour. Dans un environnement marqué par la concurrence des Airbnb qui s'intensifie et des règles de plus en plus strictes, seuls les investisseurs qui réussissent à organiser leur activité comme une micro-entreprise semblent capables des performances stables sur le long terme. Cela comprend notamment l'utilisation d'outils de tarification dynamique tels que « PriceLabs », l'analyse de données comme « AirDNA » et la gestion automatisée

via des Chanel Manager permettant d'avoir un pilotage plus professionnel et de suivre des indicateurs de performance (taux d'occupation, RevPAR...). Cette hypothèse tente d'examiner si un niveau élevé de professionnalisme dans la gestion de l'actif aide à atténuer l'imprévisibilité du marché (saisonnalité, ralentissements de la demande, concurrence) et garantit la rentabilité sur une période d'années.

Hypothèse 4 : Une exposition amplifiée aux chocs externes (sanitaires, climatiques, économiques)

La location de courte durée repose sur une stratégie de flux tendu qui se caractérise par des visites rapides, un renouvellement constant des clients et une forte dépendance à l'activité touristique et professionnelle.

La crise du Covid-19 en est un parfait exemple, caractérisée par une annulation massive de réservations, une fermeture des frontières et une baisse importante des taux d'occupation. Cependant, d'autres types de chocs économiques, climatiques ou même politiques pourraient générer des effets semblables sur les performances opérationnelles.

Il convient donc de déterminer si cette vulnérabilité structurelle a un impact durable sur la rentabilité de la LCD, et si certains types de biens ou emplacements sont plus sensibles que d'autres. Cette question soulève la réflexion sur la capacité du modèle à absorber les aléas extérieurs et à maintenir une rentabilité stable dans un environnement incertain.

Hypothèse 5 : Une approche patrimoniale à long terme comme condition de rentabilité réelle

Cette hypothèse est fondée sur l'idée que la rentabilité d'un investissement ne se limite pas à un simple calcul entre les revenus de location et les coûts à court terme. Sur une période de 10 à 15 ans, d'autres facteurs se manifestent et deviennent même cruciaux pour la performance globale de l'investissement.

Ces leviers incluent :

- L'estimation du bien c'est-à-dire à sa revente, qui dépend de sa position géographique, de son état d'entretien et du contexte immobilier.
- L'option fiscale peut varier en fonction des régimes sélectionnés (LNMP réel, société, démembrement etc.).
- La capacité à mettre en place un produit destiné à la revente, c'est-à-dire un bâtiment optimisé pour la location avec une rentabilité prouvée.

En d'autres termes, un investisseur qui ne se concentre uniquement sur les « flux de trésorerie mensuels » risque de négliger d'autres aspects patrimoniaux considérablement plus significatifs sur le long terme. L'objectif de cette hypothèse est donc de vérifier si les investisseurs les plus efficaces sont ceux qui prennent en compte, dès le début du projet, une perspective stratégique complète englobant la gestion, la fiscalité et l'éventuelle cession du projet.

II. Problématique

Au cours de ces dernières années, la location de courte durée est devenue une option d'investissement très recherchée par les investisseurs, en témoigne le journal « Le Monde ». En France, en 2024 le nombre d'annonces s'établit à 960 000, soit plus de 60 % par rapport à 2019. Cette croissance

s'accompagne par le développement des plateformes et de leurs notoriétés ainsi qu'à la professionnalisation du marché de la conciergerie. Ce type d'investissement a été considéré pendant longtemps comme un moyen d'obtenir une rentabilité nettement plus importante qu'à celle de la location classique. Cependant, cette dynamique se confronte à de nouveaux obstacles. D'un côté, le développement des locations de courte durée a provoqué l'accroissement des tensions sur le marché immobilier poussant les autorités à réguler de manière plus stricte ce type d'activité. Cela s'est traduit par un plafond de nuitée dans certaines villes, un régime d'autorisation spécifique, une imposition différente et même l'interdiction de ce type d'activité comme à Anaheim. De l'autre, la dépendance de ce modèle à des flux touristiques variables comme l'a illustré la crise du Covid-19 a révélé sa fragilité structurelle. Enfin, la progression rapide des dépenses telles que l'inflation, les coûts fixes et variables, les frais de plateforme cumulés à la professionnalisation du secteur semble creuser les écarts entre les petits investisseurs plus novices et ceux qui considèrent cette activité comme une réelle entreprise.

Ces changements soulèvent des questions sur la durabilité économique de la LCD à long terme. Derrière une apparente promesse de rentabilité importante, se cachent des réalités très variées en fonction des types d'investisseurs, des stratégies d'exploitation, des régions géographiques et des régimes réglementaires locaux. La majorité des études actuelles se focalisent sur l'augmentation de la location de courte durée ou ses externalités négatives comme la raréfaction des logements disponibles, les tensions sociales ou encore celles des problématiques urbaines. Cependant, il existe peu de recherches qui se penchent sur les conditions réelles permettant à un investisseur de préserver une rentabilité sur le long terme. En particulier, l'analyse qualitative des stratégies réellement mises en œuvre sur le terrain reste largement absente de la littérature.

Dans ce contexte, la problématique principale de ce mémoire est : La location de courte durée est-elle un investissement rentable sur le long terme.

III. Méthodologie :

A) Méthodologie qualitative

Étant donné la variété des profils d'investisseurs, des stratégies de mise en œuvre et des cadres réglementaires locaux, une méthode qualitative basée sur des entretiens semi-directifs a été choisie. Cette décision est motivée par le besoin de dépasser une simple lecture financière de la rentabilité. Le but n'est pas uniquement d'analyser les indicateurs financiers mais de saisir en détail les processus qui motivent les choix d'investissements, par des raisonnements stratégiques, des décisions patrimoniales, la gestion des risques ou encore la faculté à s'ajuster aux changements du marché.

A l'opposé d'une méthodologie quantitative basée sur des données statistiques et peu susceptibles de contextualisation, l'approche qualitative offre la possibilité de comprendre les décisions des investisseurs et leurs stratégies dans ce contexte. Cette méthode donne souvent des aspects imperceptibles dans les chiffres comme la gestion quotidienne, la prévision des contraintes légales, les décisions fiscales, les critères de choix d'un actif, le contrôle des coûts ou encore la vision à long terme.

Dans le cadre de cette étude, cinq semi-entretiens directifs ont été réalisés par différents profils : des investisseurs particuliers, professionnels ainsi qu'une conciergerie permettant d'illustrer une variété de localisations, de tailles de portefeuille, de niveaux de professionnalisme et de moments d'entrée sur le marché.

- Christian est un propriétaire de quatre gîtes thématiques (montagne, mer, ville et campagne) à proximité de son domicile (au fond de son jardin), qu'il gère lui-même depuis 2022. Sa stratégie a changé très récemment car il a fait le choix de mettre ces gîtes en logement longue durée.

- Emmanuel est un ancien responsable d'une entreprise de conciergerie spécialisée dans la gestion de biens en LCD pour le compte d'investisseurs, principalement des personnes plus seniors d'au moins 40 ans ayant constitué un patrimoine.
- Madame X est une propriétaire individuelle de 25 lots en location de longue durée et 5 lots en location de courte durée dans des zones touristiques à forte saisonnalité.
- Marc est un agent immobilier spécialisé dans l'investissement et la commercialisation de biens à vocation saisonnière.
- Sophie et Julien sont un couple d'investisseurs multi-sites exploitant plusieurs biens en LCD dans différentes stations balnéaires et de montagne.

B) Objectifs

L'enquête vise à répondre à la problématique centrale en traduisant les hypothèses en objectifs concrets. Son objectif est :

- De repérer les circonstances spécifiques dans lesquelles un investissement locatif de courte durée demeure profitable sur le long terme, en dépit des simples facteurs d'opportunité ou de contexte.
- De comprendre comment les investisseurs se conforment aux changements réglementaires, fiscaux et économiques qui ont un impact sur les LCD.
- D'évaluer le niveau de professionnalisme des hôtes dans le suivi des performances, de l'automatisation des tâches et dans l'adaptation de leurs offres par rapport à la concurrence.
- D'évaluer la réactivité du modèle face à des chocs externes, qu'ils soient de nature sanitaire, climatique ou économique, et de déterminer les facteurs de résilience.
- Et de saisir comment les investisseurs envisagent leurs projets sur le long terme, notamment par la valorisation de leur patrimoine, par l'optimisation fiscale, par un arbitrage ou même une cession de l'actif.

C) Risques et limites

Cette approche offre la possibilité d'examiner minutieusement les stratégies des investisseurs et les décisions concrètes, contrairement à une méthode plus quantitative qui analyse des données agrégées. La méthode quantitative fournit un aperçu crucial des aspects subjectifs de la performance, tels que la motivation, l'assurance ou la propension au risque, qui sont fréquemment négligés dans les données quantitatives.

Cependant, cette méthode comporte de nombreux risques et limites. Premièrement, les personnes interrogées ne représentent pas l'ensemble des investisseurs en location courte durée, en raison du nombre restreint de participants et d'un possible biais de sélection. De plus, les volontaires interrogés possèdent une expérience sur le marché avancée, ce qui n'est pas forcément le cas de l'ensemble des investisseurs du secteur.

Par ailleurs, les informations collectées sont déclarées par les individus eux-mêmes et reflètent des points de vue personnels, sans validation indépendante des performances financières. Enfin, une approche qualitative ne permet pas d'établir des corrélations exactes entre les variables, ni de quantifier de manière rigoureuse l'effet de certaines décisions.

I. Étude des données et synthèse des résultats

A) Hypothèses 1 : *La location de courte durée est-elle plus rentable que celle de la location de longue durée à condition d'une gestion professionnelle et d'une localisation stratégique.*

Cette supposition se fonde sur l'idée que la rentabilité de la location de courte durée est supérieure à celle de la location traditionnelle (de longue durée) mais n'est pas toujours garantie. Elle suppose que deux conditions majeures soient réunies : celle **d'une gestion professionnelle** et **d'une localisation stratégique**. La gestion professionnelle vise à maximiser le taux d'occupation, les prix et la qualité de l'expérience. La localisation permet également d'assurer une demande constante mais aussi un potentiel de revenu plus élevé.

Il s'agit de savoir si, dans la pratique, les investisseurs et professionnels interrogés observent une meilleure rentabilité de la LCD et s'ils l'attribuent à ces deux éléments clés.

Tous les candidats interviewés s'accordent à dire que la LCD peut offrir un rendement brut bien plus élevé que la location traditionnelle, souvent deux à trois fois supérieure. Cependant cela ne s'applique que dans les régions où la demande touristique ou professionnelle est assez forte.

Des rendements plus élevés, mais conditionnés par la localisation et le segment ciblé.

Marc, agent immobilier spécialisé dans la LCD, remarque que « *la location de courte durée offre des rentabilités brutes de 8 à 12 % selon l'emplacement, tandis que la location de longue durée affiche souvent des rendements autour de 4 à 5 %.* » Sophie et Julien montrent aussi cette distinction à l'aide d'un exemple concret : un studio loué 550€ en location longue durée peut rapporter entre 1 200€ et 1 400€ mensuellement en location de courte durée, même après soustraction des coûts de ménage et frais d'Airbnb. Toutefois, Mme X, ayant testé les deux modèles, c'est-à-dire longue durée et courte durée, confirme cette tendance tout en soulignant « *qu'une grande partie repose sur la saisonnalité et de la concurrence dans la zone géographique.* » Dans quelques régions, l'augmentation de l'offre peut vite faire baisser le tarif moyen par nuitée, annulant en partie l'avantage de la LCD.

La gestion professionnelle comme condition sine qua non.

Les cinq entretiens s'accordent à dire que : sans une administration rigoureuse et organisée, les bénéfices éventuels de la LCD peuvent rapidement diminuer. Christian, qui supervise personnellement ses quatre gîtes thématiques près de chez lui, déclare « *On est juste à côté, c'est pratique pour s'en occuper [...] On a commencé en juillet 2022 et ça a plutôt bien démarré.* » Sa présence fréquente lui donne la possibilité de garantir un suivi continu, de vérifier l'état des gîtes et de réagir rapidement aux sollicitations des clients.

Sophie et Julien, quant à eux, ont décidé de confier la gestion à une conciergerie, acceptant un coût de 20 % TTC de leur chiffre d'affaires. Cela leur permet la garantie d'un service efficace et de qualité sur les différents sites sans y consacrer du temps. Pour eux, c'est aussi une manière d'acheter « la tranquillité. » Quant à Marc, il n'externalise pas sa gestion mais utilise des outils de tarification dynamique comme celui de PriceLabs. Il souligne le fait que cet outil lui permet de « *gagner jusqu'à 15 % de chiffre d'affaires en plus par rapport à une grille de tarification fixe.* »

Cependant, Emmanuel, ancien responsable d'une conciergerie, nuance en mettant l'accent sur les éventuelles contraintes d'une gestion trop standardisée : « *Ils passaient trop par l'informatique [...] il y*

avait moins de relation client, et c'est ce qui manquait. » Il illustre ce constat par des détails d'accueil négligés : « *Les voyageurs aiment trouver une bouteille d'eau, quelques dosettes de café [...] ce sont des attentions simples, mais qui font la différence.* »

Dans le même esprit, madame X rapporte qu'un remplacement occasionnel de personnel de nettoyage, moins rigoureux que celui habituel, a suffi à baisser l'expérience client et a suscité des commentaires négatifs.

Ces remarques mettent en avant que la professionnalisation ne réside pas uniquement par l'optimisation des prix et la logistique. Elle demande aussi une **considération spécifique de la relation avec le client**, qui a un impact direct sur la fidélisation des voyageurs. Cette relation impacte également directement les recommandations des voyageurs pour d'autres potentiels clients ainsi que les avis Airbnb.

Les limites en cas de mauvaise exécution.

D'après le retour d'expériences de chaque personne interviewée, l'absence de suivi ou une gestion imprécise peut réduire le bénéfice économique de la LCD. Mme X explique avoir connu des périodes de vacances locatives plus longues que prévu lorsqu'elle ne pouvait pas se rendre en physique pour accueillir les voyageurs. Également, Christian reconnaît que « *si on ne répond pas rapidement aux messages, on risque de perdre des réservations.* »

À cela s'ajoutent les coûts imprévus qui peuvent également diminuer la rentabilité, tels que des réparations de dernière minute ou le remplacement régulier de meubles, notamment quand les biens ont une rotation importante de voyageurs. Mme X mentionne aussi l'effet des coûts variables, en particulier l'électricité : « *Pendant l'hiver, la facture d'électricité grimpe rapidement, et quand certains logements sont mal isolés cela peut correspondre à 250€ par mois.* »

Localisation et différenciation : les deux clés du succès.

Bien que la localisation dans les hypercentre des villes favorise les réservations, cela ne suffit pas : il doit être accompagné d'une proposition unique. Sophie et Julien ont bien compris l'importance de la localisation, en proposant des logements avec vue sur la mer ou situés au pied des pistes, ainsi que la nécessité d'offrir un bien de qualité, en installant un jacuzzi dans chaque logement et en optant pour une décoration très moderne.

Par ailleurs, Marc atteste que « *le seul moyen de maintenir un bon taux d'occupation, c'est d'avoir un produit qui sort du lot.* » Mme X confirme également cette notion de différenciation à travers la citation : « *Seuls les biens ayant un véritable avantage continuent à être loués en période creuse à des prix de marché.* »

Enfin, dans cette logique Christian a fait le choix de réaliser quatre gîtes thématiques : montagne, mer, ville et campagne et des prestations premium telles qu'un sauna et hammam. Toutefois, malgré cette approche de différenciation, Christian a finalement décidé de réorienter la totalité de ces gîtes en location de longue durée. En effet, leur emplacement en dehors du centre-ville réduisant la demande pour des locations à court terme notamment lors des périodes plus creuses. Cette décision s'est accompagnée par d'autres événements externes comme l'augmentation des réglementations, de la fiscalité et de leurs déménagements.

Synthèse :

Les interviews confirment l'hypothèse : la location de courte durée est plus lucrative que la location longue durée, mais seulement si une gestion professionnelle et un emplacement stratégique sont associés. Ces deux facteurs agissent comme des leviers complémentaires : l'absence de l'un diminue considérablement l'influence de l'autre. La littérature soutient cette interdépendance, tout en mettant l'accent sur le fait que la saisonnalité, la concurrence locale et les coûts variables peuvent atténuer les performances.

B) Hypothèses 2 : *Un modèle affaibli par l'augmentation des règles strictes dans les zones tendues.*

Dans un environnement de renforcement des règles, en particulier dans les zones définies comme « tendues », la LCD est confrontée à des défis. Facteurs tels que la pression sur le marché immobilier, la volonté des autorités de réguler le marché, les restrictions sur le nombre de nuitées, les exigences administratives ou encore l'intensification de la fiscalité sont autant de facteurs susceptibles d'affecter son attrait et sa rentabilité. L'objectif de cette hypothèse est d'évaluer comment ces changements influencent la rentabilité et la pérennité du modèle de la LCD en fonction des profils interviewés.

Des contraintes réglementaires et fiscales de plus en plus strictes.

L'ensemble des personnes interrogées constate un renforcement marqué des réglementations, notamment dans certaines régions, ce qui complique l'activité de la LCD. Marc précise que « *dans certaines villes, il est nécessaire de signaler chaque location, d'obtenir un numéro d'enregistrement et de se conformer à une limite annuelle de nuitées.* » Ces procédures peuvent dissuader certains investisseurs, notamment ceux qui ne sont pas familiers avec la gestion de procédures administratives compliquées ou qui n'ont pas une bonne compréhension des règles locales.

En plus des contraintes locales, il existe des modifications fiscales à l'échelle nationale. Le projet de loi de finances 2025 envisage une réduction notable du régime d'abattement fiscal pour les locations meublées dédiées au tourisme. Auparavant, le régime micro-BIC proposait un abattement de 71 % pour les meublés classés et de 50 % pour les autres. Toutefois, ces taux sont désormais réduits à 50 % pour les meublés classés et 30 % pour les non classés. Parallèlement, les seuils de chiffre d'affaires pour bénéficier de ces abattements ont également diminué passant de 188 700 € à 50 000 € pour les meublés classés et passant de 77 700 € à seulement 15 000 € pour les non classés. Cette combinaison de réduction de l'abattement et de diminution du plafond incite un grand nombre d'investisseurs à abandonner le régime micro-BIC au profit du régime réel, qui est plus administratif et généralement moins profitable sur le plan fiscal. Dans des situations spécifiques, en particulier pour les contribuables dans les tranches d'imposition élevées soumis aux prélèvements sociaux, le taux d'imposition effectif peut grimper à 50 % ou même dépasser 65 %, diminuant considérablement la marge nette de l'activité.

Christian, qui avait choisi la LCD, indique que « l'augmentation des réglementations et de la fiscalité a pesé dans la décision de repasser en location longue durée. » Il prévoit par ailleurs un renforcement fiscal encore plus prononcé :

« À mon avis, au moins sur les endroits tendus, comme en bord de mer ou à la montagne, la fiscalité va se corser encore plus les années à venir. Je fais confiance à nos gouvernements, quels qu'ils soient, ils vont bien nous trouver des taxes supplémentaires. »

Un impact direct sur la rentabilité.

L'adaptation à ces exigences engendre fréquemment des dépenses supplémentaires : charges administratives, gestion déléguée ou encore conformités techniques. Tous ces aspects contribuent à

diminuer la rentabilité nette. Sophie et Julien, qui gèrent des propriétés dans des régions touristiques, admettent que « *si l'on fixe une restriction à 120 jours par an à partir de demain, notre modèle ne survivra pas.* »

L'accumulation de ces contraintes à l'échelle locale et nationale diminue la flexibilité opérationnelle et contraint les propriétaires à ajuster leurs projections financières. L'accroissement de l'imposition réelle, associé à la réduction des déductions fiscales, risque d'annuler une partie des bénéfices associés à la LCD comparativement à la location sur le long terme, surtout pour les biens qui connaissent une saisonnalité marquée.

Réorientations stratégiques face aux contraintes.

Devant ces restrictions, les profils interviewés mettent en œuvre différentes stratégies. Certains optent pour une diversification géographique de leurs locations, vers des régions moins réglementées et changent de régime fiscal. D'autres préfèrent basculer dans des formats moins exposés, tels que la location à moyen ou long terme. Christian est un bon exemple de ce changement de stratégie : bien qu'il ait distingué son offre avec des gîtes thématiques et des services haut de gamme, il a opté pour un changement en mettant ses gîtes en location à longue durée.

Pour Emmanuel, la clé pour maintenir une compétitivité dans le secteur de la LCD dans les zones tendues passe par une professionnalisation poussée de la gestion : « *Ceux qui veulent rester en LCD dans les zones tendues devront professionnaliser à l'extrême leur gestion pour compenser les contraintes* », en mentionnant par exemple l'automatisation des check-in et check-out, la tarification dynamique ou encore la mise en place d'un Chanel Manager. Il ajoute cependant : « *les règles changent tellement souvent qu'il est difficile de se projeter. Ce qu'on planifie aujourd'hui peut devenir obsolète demain avec une nouvelle loi.* »

Enfin, madame X, illustre une autre adaptation : « Ayant été assujettie à l'Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI), j'ai fait le choix de changer de régime, passant du statut de LMNP à celui de LMP, afin de ne pas payer d'IFI sur ces biens, ce qui compense en partie la hausse de la fiscalité sur les revenus locatifs. »

Synthèse :

L'examen des entretiens appuie l'hypothèse : Un modèle affaibli par l'augmentation des règles strictes dans les zones tendues. En effet, la réduction des abattements, l'augmentation de la fiscalité et la restriction des nombres de nuits compliquent la gestion et diminuent le potentiel locatif. Tandis que certains investisseurs optent pour un retrait ou une réorientation de leur activité vers des zones moins réglementées, d'autres misent sur une professionnalisation renforcée afin de gérer ces contraintes.

C) Hypothèses 3 : Le processus de professionnalisation représente un facteur clé pour assurer la viabilité à long terme.

Dans un secteur de location à court terme où la concurrence se renforce et où le cadre réglementaire est rigoureux, gérer son entreprise de manière professionnelle n'est plus simplement un atout compétitif, mais s'impose désormais comme une obligation. Cette professionnalisation ne se limite pas à la simple acquisition de compétences techniques ou procédurales ; elle englobe également la gestion opérationnelle courante, le perfectionnement des tarifs, l'enrichissement de l'expérience client et la

capacité à répondre promptement aux circonstances imprévues. Les entretiens menés montrent que cette compétence a une influence directe sur la rentabilité et la durabilité de ce modèle.

Un pilotage optimisé pour maximiser les performances.

Tous les témoignages s'accordent à dire que la gestion structurée est un atout majeur pour augmenter le taux d'occupation et le revenu par nuitée. Parmi l'ensemble des personnes interviewées, quelques-uns ont recours à des outils de yield management permettant d'optimiser les tarifs de la nuitée de manière autonome. Les conciergeries et propriétaires ayant plus de 5 lots utilisent des Chanel Manager, une formule plus adaptée quand la gestion devient trop importante. Ce dispositif leur offre la possibilité d'effectuer une actualisation automatique des calendriers, de coordonner chaque annonce et d'avoir des indicateurs de performance. Concernant les petits propriétaires, ils choisissent de gérer en interne, ce qui leur donne la possibilité de s'adapter rapidement aux variations de la demande en ajustant les prix ou en organisant des promotions spécifiques.

Par exemple, Sophie et Julien précisent qu'ils examinent souvent leurs réservations et celles de la concurrence pour modifier leurs prix « parfois même d'une semaine à l'autre », afin de maintenir leur compétitivité, surtout pendant la basse saison. A l'inverse Madame X utilise un Chanel Manager, car la gestion de ces 5 logements lui demande du temps. Pour elle, cet outil lui fait gagner un temps considérable et d'avoir une gestion efficace.

L'importance de l'expérience client.

La professionnalisation va au-delà de la technique, elle nécessite une considération continue de l'expérience vécue par le client. Certains investisseurs soulignent l'importance d'une présentation soignée du logement dès l'arrivée. Sophie et Julien expliquent que leur conciergerie fait attention à ces détails : « *La conciergerie veille à laisser un panier de bienvenue avec des produits locaux comme des confitures et des jus de fruits.* » Selon ses propos cela lui permet de susciter un grand nombre de commentaires positifs.

Certains investisseurs, notamment les particuliers, privilégient des guides de bienvenue comprenant les activités phares de la région, les commerces de qualité et toutes les informations à savoir sur le logement : le code wifi, la notice de la télé et celle de certains électroménagers. Ces gestes souvent appréciés par les voyageurs font la différence et permettent d'éviter certaines questions. Madame X dit que « *depuis la mise en place de mon livret d'accueil, les voyageurs sont plus satisfaits et ne me posent moins de questions car le livret comporte toutes les informations essentielles.* »

Enfin, chaque investisseur explique avoir programmé des messages automatiques la veille de l'arrivée des voyageurs. Cela leur permet de donner des instructions d'accès et de répondre aux questions avant l'arrivée des voyageurs. Ces exemples montrent l'importance d'un service de qualité afin de garantir le bon déroulement du séjour et la satisfaction du voyageur.

Une adaptation nécessaire face aux imprévus et aux contraintes.

Les entretiens mettent en évidence qu'une gestion structurée permet également de faire des problèmes éventuels, qu'ils soient techniques ou liés à la demande

Emmanuel explique : « *Que ce soit en haute ou en basse saison, l'improvisation n'est pas une option que nous pouvons nous permettre.* » Également, il dit avoir établi un système de check-in autonome pour la plupart de ses clients hôtes et d'avoir un réseau de prestataires de nettoyage disponibles à tout moment en cas d'urgence.

Cette agilité opérationnelle garantit non seulement la pérennité de l'activité en cas d'imprévus, mais aussi à distinguer l'offre par rapport à ses concurrents.

Synthèse :

L'examen des entretiens révèle que la professionnalisation n'est pas simplement un choix, mais une exigence pour exceller en LCD. Les investisseurs qui mettent en œuvre une stratégie organisée, alliant technologie, personnalisation et réaction rapide, réussissent à optimiser leurs bénéfices tout en minimisant les effets des imprévus. En revanche, une gestion négligente peut entraîner une diminution rapide de la compétitivité, ou même l'obligation de se retirer du marché.

D) Hypothèses 4 : Une exposition amplifiée aux chocs externes (sanitaires, climatiques, économiques)

La location de courte durée est particulièrement exposée à des éléments externes qui sont hors du contrôle direct des investisseurs. Contrairement à la location de traditionnelle, plus stable, la LCD repose sur un flux continu de nouveaux voyageurs chaque semaine, ce qui les rend plus vulnérables aux crises sanitaires, changements climatiques ou à des variations économiques. Ces chocs peuvent influencer la rentabilité par une diminution du taux d'occupation et de la RevPar, forçant les intervenants du domaine à adapter rapidement leur plan d'action.

Les crises sanitaires : une interruption soudaine de l'activité.

Ce modèle a souvent été cité comme étant précaire et instable, notamment avec la pandémie de Covid-19. Mme X décrit que « tout a cessé du jour au lendemain » et « nous avons des réservations complètes pour trois mois, et en l'espace de 48 heures, tout a été annulé. » Cette baisse brusque du tourisme a forcé plusieurs propriétaires à proposer des locations de moyenne durée, voire à s'orienter vers de la longue durée pour compenser cette baisse de revenus. Marc, agent immobilier spécialisé dans l'investissement et la location saisonnière, raconte que plus de la moitié de ses clients ont souffert d'un manque à gagner important. À travers un exemple marquant, il m'explique qu'un investisseur de plusieurs actifs immobiliers sur la côte atlantique a subi une chute de près de 60 % de son chiffre d'affaires annuel en 2020, même avec une reprise estivale. Certains d'entre eux ont même dû vendre un logement pour faire face aux charges telles que le crédit immobilier, les taxes et les impôts.

L'impact grandissant des aléas climatiques sur la demande.

Les conditions météorologiques, qu'elles soient extrêmes ou simplement défavorables, ont un impact direct sur l'attractivité des lieux touristiques. Christian, qui possède des gîtes en milieu rural, met en évidence que « *un été pluvieux entraîne immédiatement une baisse de demandes, particulièrement pour les courts séjours.* » Pour Sophie et Julien, propriétaires d'un bien immobilier en montagne à proximité d'un domaine skiable, la réduction de l'enneigement due aux fortes chaleurs limite la période touristique l'hiver. Par conséquent, ils expliquent avoir été obligés de « *mettre en valeur les activités hors-ski* » pour compenser la diminution des réservations en hiver.

Les variations économiques : un impact direct sur le pouvoir d'achat et la demande

Les segments touristiques de luxe peuvent être rapidement touchés par les crises économiques ou l'inflation, ce qui impacte la fréquentation. Marc, un professionnel de l'immobilier, observe que « *chaque fois que le prix du carburant augmente ou que les tickets d'avion deviennent trop onéreux, on constate une baisse des réservations de dernière minute.* » Par ailleurs, la hausse du coût de la vie influence le comportement des voyageurs. Les dépenses allouées pour les vacances sont les premières

à être réduites, voire reportées, lorsque le budget des ménages diminue. Cette tendance se traduit par des voyages moins onéreux et plus courts. Emmanuelle note que *« lors de périodes économiques difficiles, les clients sont plus regardants sur les budgets et cherchent des logements avec un bon rapport qualité-prix. »*

Synthèse :

Les entretiens révèlent que la location de courte durée est plus vulnérable que la location longue durée face aux aléas sanitaires, climatiques et économiques. Cet événement incertain traduit une fluctuation des revenus et une nécessité constante d'adaptation. Ceux qui sont les plus résilients parmi les investisseurs sont ceux qui prévoient ces perturbations, diversifient leurs offres et incorporent une souplesse contractuelle et tarifaire dans leur gestion. Sans ces modifications, un choc externe peut vite compromettre l'équilibre financier de l'activité de la LCD.

E) Hypothèses 5 : Une approche patrimoniale à long terme comme condition de rentabilité réelle

La rentabilité réelle d'un investissement immobilier ne se concentre pas uniquement sur la performance instantanée, souvent désignée par le cash-flow généré. Les commentaires des entretiens soulignent qu'une performance durable découle davantage d'une stratégie patrimoniale, conçue sur le long terme. Cette approche implique de traiter le bien comme un actif à valoriser sur le long terme : un choix stratégique du lieu, prévision des changements fiscaux, contrôle des dépenses d'entretien. Grâce à cette hypothèse, il s'agit de comprendre si les investisseurs concernés considèrent cette perspective à long terme comme un aspect fondamental. Il convient également d'analyser comment elle oriente leurs décisions, qu'il s'agisse du choix du statut juridique, du mode de financement ou de la réversibilité d'utilisation du bien.

Horizon d'investissement et création de valeur dans le temps

Une stratégie patrimoniale suppose d'arbitrer entre le revenu locatif immédiat et la valorisation future du bien. Les interviewers mettent en avant qu'une propriétaire bien localisée, bien construite a tendance à s'apprécier dans le temps, ce qui contribue grandement à la rentabilité globale sur la période de détention.

Dans cette logique, Marc illustre cette stratégie en indiquant : *« Je cherche un minimum un rendement net de 6 %, et une localisation prime, pour que ce soit intéressant. »* Selon lui, ce rendement constitue un niveau de revenu annuel convenable pour financer l'entretien et les travaux récurrents.

En plus de cette performance locative, il existe un potentiel d'appréciation à long terme lors de la revente, ce qui contribue à l'amélioration du taux de rendement interne, appelé TRI. Cet indicateur permet d'évaluer la rentabilité globale en tenant compte des revenus générés par les loyers, les charges et la revente. Emmanuel souligne ce paramètre dans l'investissement en ajoutant : *« Je ne me centre pas uniquement sur les revenus mensuels, je prends également en compte la plus-value potentielle lors de la revente, car c'est souvent elle qui influence significativement la rentabilité globale. »*

Les cadres juridiques et fiscaux au sein d'un projet patrimonial

Adopter une perspective patrimoniale plutôt qu'une recherche de gains immédiats suppose de mettre en place une structure juridique et un régime fiscal en cohérence avec des objectifs d'investissement et de rentabilité sur plusieurs années.

Mme X explique avoir choisi le statut de loueur en meublé professionnel (LMP) dans le but d'équilibrer son activité de location, ses cotisations sociales et la préparation de sa retraite : « *j'ai opté pour le statut de LMP car je changeais de profession et il était important pour moi de pouvoir cotiser jusqu'à ma retraite.* » Elle précise aussi que l'immeuble hérité avait besoin de rénovations progressives, et que la LCD, plus lucrative que la location à long terme, lui offrait la possibilité de financer ces travaux au fur et à mesure tout en préservant la propriété dans une optique patrimoniale.

Sophie et Julien ont quant à eux choisi de structurer une SARL familiale dans le but de regrouper la gestion et d'améliorer l'aspect fiscal à l'échelle de leur portefeuille : « Nous avons fondé une SARL familiale pour améliorer la fiscalité et centraliser la gestion. » Cette option leur offre la possibilité de centraliser l'ensemble de leurs actifs dans une unique entité, de faciliter la gestion administrative et financière, de regrouper certaines dépenses telles que les assurances, les travaux et les prestataires et d'équilibrer fiscalement les résultats sur plusieurs propriétés. Ce type de société accorde également une plus grande flexibilité pour réinvestir les profits directement dans de nouveaux projets et en organisant la future transmission de l'héritage dans un environnement fiscal avantageux.

Ces décisions démontrent que la rentabilité ne se limite pas uniquement au coût de la nuitée, c'est-à-dire à celle des bénéfices immédiats mais se construit aussi dans un cadre et régime fiscal adapté.

Capex, maintenance et valorisation progressive

L'approche patrimoniale intègre une planification des dépenses d'investissement, communément appelées **CAPEX**. Ces dépenses allouées se concentrent sur des travaux lourds (toiture, façade, isolation), l'installation d'équipements majeurs (chauffage central, pompe à chaleur, climatisation) ou encore la mise aux normes techniques (électricité, plomberie, accessibilité PMR). Mme X souligne précisément l'importance d'aller « étape par étape », en améliorant la valeur du bien grâce à la mise aux normes et à la rénovation énergétique. Elle cite : « cela permettrait d'avancer progressivement sur la valorisation de mon patrimoine [...] et d'éviter la vacance que connaissait cet immeuble. »

L'avantage de ces rénovations et de cet entretien est qu'ils permettent aux investisseurs de valoriser leur patrimoine à long terme tout en profitant à court terme des revenus supplémentaires dus à la meilleure qualité du bâtiment et des logements.

Adapter son modèle pour protéger la rentabilité

Dans le cadre d'un investissement à long terme de dix à quinze ans, la possibilité de **réversibilité d'usage** est un élément crucial d'une stratégie patrimoniale. Elle fait référence à l'aptitude à modifier la manière d'exploiter un bien en réponse aux changements du marché, du cadre législatif ou des tendances locales. L'idée est de faciliter la transition depuis des locations à court terme vers des options plus durables telles que les locations à moyen terme (réception de professionnels en mission, d'étudiants, bail mobilité) ou les locations traditionnelles à long terme.

Cette souplesse est un atout majeur permettant aux investisseurs de se retourner face à des facteurs qui leur échappent : renforcement des lois locales, diminution de l'intérêt touristique. Marc donne un exemple concret :

« Bien que la location à court terme soit plus rentable, je me suis préparé à passer en location longue durée et assurer la couverture de mes coûts si jamais les règles de la ville changent. »

En effectuant ce repositionnement à tout moment, l'investisseur se protège au maximum face à une baisse de revenus. Cette capacité d'adaptation est très valorisée par les établissements bancaires, car elle leur offre une garantie contre le risque d'un arrêt de la LCD.

D'autres candidats interrogés ont mentionné avoir pris en compte cette réversibilité de leur actif face aux changements de réglementations locales. Certains affirment que la modification de la méthode de location n'est pas un échec du projet, mais s'inscrit dans une stratégie visant à protéger le capital, à optimiser la fiscalité et à garantir un équilibre opérationnel sur le long terme.

Diversification géographique et typologique

Dans sa stratégie patrimoniale, notamment en location de courte durée, il est primordial d'élaborer un plan d'action pour les différents cycles saisonniers en mixant des biens « toutes saisons », souvent situés dans les centres-villes, et des propriétés adaptées à différentes périodes de l'année, comme à la montagne ou à la mer. Par ailleurs, il est nécessaire d'avoir une variété d'actifs afin de s'adapter à plusieurs segments de clientèle et de limiter le risque de vacance locative. Sophie et Julien démontrent cette approche en louant différents logements ayant des localisations très diverses (bord de mer, au pied des pistes et dans le centre-ville) et des catégories variées (T1/T2 ainsi que quelques T3 familiaux), ce qui atténue les fluctuations et favorise l'occupation annuelle.

Arbitrage d'investissement face à un environnement fiscal changeant

À long terme, l'investisseur patrimonial réalise des arbitrages financiers en considérant la fiscalité effective, après déductions fiscales et prélèvements sociaux. Il examine les effets de la récente diminution des abattements micro-BIC et des plafonds étroits, puis met en perspective la rentabilité de la location à court terme par rapport à d'autres formes d'exploitation telles que la location à long terme ou à moyenne durée. Comme le résume Christian, *« j'ai préféré repasser en location longue durée. Avec les nouvelles taxes et les contraintes, le calcul n'était plus le même, et sur plusieurs années ça devenait moins intéressant en courte durée. »*

L'intention n'est pas de maximiser un mois de revenus, mais d'assurer une rentabilité nette constante et durable, permettant de couvrir les dépenses, les investissements (CAPEX) et de gérer les fluctuations réglementaires, tout en conservant la valeur patrimoniale de l'actif.

Synthèse :

Les entretiens confirment que le succès durable de la LCD réside sur une stratégie à long terme plutôt que sur des bénéfices immédiats. Cette durabilité s'appuie sur des critères de performance bien établis, à l'image des 6 % net fixés par Marc. Cela inclut aussi le choix d'une entité juridique et d'un statut fiscal fonction de la direction d'investissement, à l'instar du LMP pour madame X ou de la SARL pour Sophie et Julien.

De plus, la stratégie d'investissements durables est fondée sur une amélioration progressive de la qualité du bien, par exemple via des travaux de rénovation, de mise aux normes ou l'intégration d'équipements haut de gamme. Enfin, la notion de réversibilité est une composante à prendre en compte si les conditions du marché viennent à changer. Cette souplesse offre une meilleure résistance face aux fluctuations de la demande et aux modifications des réglementations.

II. Discussion

La confrontation des constats tirés de l'examen de la littérature et de l'étude des entretiens offre une perspective critique et équilibrée sur le problème central de ce mémoire : La location de courte durée est-elle un investissement rentable sur le long terme ? Le but de cette discussion est d'examiner dans quelle mesure les hypothèses initialement posées sont corroborées ou nuancées à travers la comparaison entre le cadre théorique et la réalité du terrain.

À partir de cette analyse croisée, nous pouvons maintenant identifier plusieurs directions prospectives concernant l'évolution du modèle LCD, ainsi que ses limites et ses possibilités.

S'agissant de l'hypothèse 1, les résultats confirment partiellement que la location de courte durée est plus rentable que la longue durée, à condition d'une gestion professionnelle et d'une localisation stratégique. L'importance de la localisation est confirmée lors des entretiens, plusieurs profils d'investisseurs soulignant que la zone géographique constitue le principal facteur de différenciation, particulièrement pour les locations de courte durée. La hausse des prix par nuitée, constatée lorsque l'accessibilité et la centralité sont élevées, corrobore les propos des interviewés sur la prime attachée à des emplacements tels que Paris. Cette perception rejoint les observations de Monsieur Deboosere, dont l'article traite de la localisation, qui montre que l'accessibilité en transport vers les pôles d'emplois et la proximité du centre accroissent à la fois le prix moyen et le revenu mensuel par annonce. Cela renforce l'idée d'une rentabilité supérieure de la LCD dans les localisations « tendues » et bien connectées.

Cependant, la localisation ne suffit pas. Emmanuel insiste sur le fait *« qu'il ne faut pas se contenter uniquement de la localisation, car si la gestion ne suit pas, les réservations ne viendront pas. »* Ces propos font écho aux travaux de Göppinger et al. qui expliquent que l'utilisation de supports techniques tels que l'utilisation d'outils d'intelligence de marché, de pilotage comme des tableaux de bord et de yield management permet d'optimiser le remplissage et d'accroître les revenus locatifs, même si la nuitée doit être revue à la baisse.

Par ailleurs, l'aspect professionnel se reflète aussi dans la qualité de l'annonce et ses prestations. D'après Deboosere, le statut de SuperHost, l'option de réservation immédiate, la qualité de l'annonce et l'offre d'un logement entier sont liés à des augmentations notables de revenus. Selon lui, les hôtes ayant le statut SuperHost peuvent bénéficier de plus de 15 % de revenus supplémentaires et de plus de 51 % pour les logements entiers par rapport aux chambres privées.

Même si la location de courte durée génère des revenus bruts plus importants, les cinq profils interrogés soulignent que ces revenus peuvent être fortement diminués. En effet, la prise en compte des coûts annexes tels que la conciergerie avec environ 20-25 % de commissions, les frais de ménage et les commissions des plateformes peuvent fortement réduire les revenus nets. L'étude menée par Jover et Cocola-Gant, publiée en 2022 corrobore cette observation : bien que la LCD puisse multiplier par deux ou trois les recettes à long terme dans certaines zones centrales, les bénéfices réels sont grandement influencés par les frais de fonctionnement, la saisonnalité et le niveau de concurrence.

Pour résumer, les études et entretiens confirment l'hypothèse que la LCD peut s'avérer plus bénéfique que la longue durée lorsque la localisation et le professionnalisme sont combinés. L'emplacement de choix sert de multiplicateur de valeur, mais c'est la capacité à exploiter pleinement ce potentiel grâce à une gestion minutieuse, incluant l'optimisation des tarifs, la qualité du service et le contrôle des coûts, qui transforme ce potentiel en performance économique durable.

En ce qui concerne l'hypothèse 2 (un modèle affaibli par l'augmentation des règles strictes dans les zones tendues), les résultats indiquent que l'intensification des réglementations et des taxes dans les

zones tendues impacte négativement le modèle économique de la location de courte durée. Les entretiens justifient que les exigences administratives telles que la déclaration préalable, l'acquisition d'un numéro d'enregistrement et le plafond de nombre de nuitées apportent une complexité qui dissuade certains investisseurs. Marc met bien en évidence cette situation en notant que ces processus peuvent décourager les hôtes les plus novices à travers des démarches administratives complexes. Ces observations rejoignent le rapport de Priol publié en 2023, qui explique que l'accroissement des procédures administratives et la diminution des droits de location réduisent l'attractivité de la LCD. Par ailleurs, Nieuwland et van Melik soulignent que la régulation locale peut être un obstacle considérable, mais qu'elle a aussi pour but de réduire les effets externes indésirables associés à l'engorgement touristique et à la pression sur le logement.

Ces réformes fiscales récentes amplifient cette pression. En effet, la diminution des abattements et des plafonds du régime micro-BIC incite de nombreux investisseurs à renoncer à cette option en faveur du régime réel. L'entretien de madame X explique avoir changé de statut : « En étant soumise à l'impôt sur la fortune immobilière, opter pour le passage de LMNP à LMP m'éviterait de payer l'IFI sur ces propriétés. Cela compense en partie la hausse de la fiscalité liée aux revenus locatifs. » Ces approches mettent en évidence la notion proposée par Gurran & Phibbs (2017) affirmant que les intervenants du marché modifient leurs méthodes pour esquiver ou atténuer l'impact des nouvelles réglementations.

Selon Christian, cette évolution ne fera que se renforcer : « À mon avis, au moins sur les endroits tendus, comme en bord de mer ou à la montagne, la fiscalité va se corser encore plus les années à venir. Je fais confiance à nos gouvernements, quels qu'ils soient, ils vont bien nous trouver des taxes supplémentaires. ». Ce sentiment de l'augmentation de la pression fiscale notamment en zone tendue, rejoint l'analyse de Priol publiée en 2023. L'auteur explique que les autorités ciblent particulièrement les zones où la demande locative est forte pour durcir les règles fiscales et réglementaires. Enfin, Emmanuel pointe un autre problème : « Les réglementations changent tellement souvent qu'il est difficile de se projeter », ce qui conforte l'idée que l'instabilité du cadre légal freine la planification stratégique des investisseurs.

Face à ces changements de réglementation. Certains investisseurs m'ont expliqué avoir fait des choix différents pour adapter leur stratégie. C'est le cas de Christian qui est passé de la location à long terme pour garantir et avoir une gestion plus passive. D'autres acteurs du secteur comme Emmanuel, pensent que « ceux qui veulent rester en LCD dans les zones tendues devront professionnaliser à l'extrême. » Selon lui, pour rester compétitif cela passera par des tarifications dynamiques, l'automatisation des entrées et des sorties ainsi que la gestion multicanale. Ces réactions stratégiques font suite à la logique exposée par Gurran & Phibbs due en partie au changement de la réglementation et de fiscalité.

Les études et les données du terrain confirment l'hypothèse 2. Les stratégies identifiées, comme le changement du statut fiscal, la diversification géographique et la professionnalisation de la gestion, se révèlent être des solutions de choix face à un renforcement des contraintes réglementaires et fiscales.

Au sujet de l'hypothèse 3, les revues scientifiques et les résultats obtenus confirment que la professionnalisation de la gestion est un facteur clé de réussite. De nombreux participants notent que le simple fait d'offrir un hébergement ne suffit plus. Selon eux, il est indispensable d'utiliser des logiciels numériques comme des Channel Manager permettant de centraliser les annonces, les calendriers afin d'avoir une gestion plus professionnelle, d'utiliser la tarification dynamique pour ajuster les prix et de mettre en place une annonce de qualité. Cette observation est en accord avec les recherches de Göppinger et al. (2024), qui démontrent que l'implémentation de technologies de gestion immobilière peut accroître le taux d'occupation et améliorer les revenus.

Par ailleurs, la qualité de la relation client et de l'expérience proposée semble également une composante de ce professionnalisme. Comme Christian, et de nombreux interviewés soulignent l'importance d'une communication rapide et claire, d'un service additionnel (Spa & hammam) et de l'offre de services complémentaires pour assurer la fidélité des clients et maintenir un haut niveau d'occupation. Ces constatations corroborent l'étude de Legohérel & Poutier publiée en 2017. Cette étude appuie l'idée que la professionnalisation exige une démarche globale intégrant le marketing, la gestion opérationnelle et le contrôle de la qualité.

Les données suites aux entretiens indiquent également que la professionnalisation n'est pas seulement un choix stratégique, mais souvent une nécessité pour pallier les contraintes externes. Dans les régions sous tension, la hausse de l'imposition et le renforcement des règles diminuent la marge bénéficiaire, forçant ainsi les propriétaires à maximiser chaque levier disponible. Cette notion s'harmonise avec les résultats de Gurran & Phibbs publiés en 2017 qui indiquent que dans les marchés régulés, la pérennité des acteurs dépend de l'optimisation constante de l'efficacité opérationnelle et de la proposition de valeur.

Enfin, la professionnalisation semble aussi avoir une incidence sur la gestion des risques et de l'incertitude. Emanuel précise que savoir prévoir les moments creux, ajuster les séjours pour minimiser les coûts de nettoyage et réagir rapidement aux situations inattendues est crucial pour maintenir une rentabilité. Cette approche préventive de la gestion est en accord avec les conseils de Deboosere et al., qui soulignent que la rapidité de réaction, la qualité des annonces et le titre SuperHost constituent des éléments qui augmentent considérablement les revenus.

Cette étude confirme l'hypothèse 3 : la professionnalisation est un facteur clé de viabilité à long terme dans la LCD. En effet, qu'il s'agisse de technologies de gestion, de stratégies de différenciation ou de méthodes inspirées par l'hôtellerie, la revue de littérature, combinée à l'analyse des données des interviewés, montre que les hôtes qui obtiennent les meilleurs résultats sont ceux qui gèrent leur activité comme une véritable entreprise.

Pour ce qui est de l'hypothèse 4, les résultats soulignent la sensibilité accrue du modèle de location à court terme (LCD) aux perturbations externes, qu'elles soient d'ordre sanitaire, climatique ou économique. Les déclarations des personnes interviewées montrent que la crise de la COVID-19 a provoqué une baisse significative des réservations, notamment dans les régions touristiques qui sont tributaires de la clientèle internationale. Cette observation renforce les résultats de Zervas et al. (2017), qui mettent l'accent sur le fait que l'activité des plateformes telles qu'Airbnb est particulièrement exposée aux fluctuations brusques de la demande et à la volatilité des marchés.

En plus de la crise sanitaire, les candidats interrogés ont souligné l'effet des événements climatiques extrêmes sur la saisonnalité et l'attrait touristique des destinations. Parfois, les vagues de chaleur ou les tempêtes entraînent des annulations à la dernière minute et nécessitent des dépenses imprévues (comme l'ajout de climatiseurs ou de réparations), ce qui nuit à la rentabilité. Ces observations rejoignent les conclusions de l'étude menée par Anaba et al., publiée en 2014, selon laquelle la capacité d'un établissement à préserver une expérience de qualité malgré des conditions environnementales adverses constitue un élément crucial de la résilience.

Par ailleurs, des événements économiques comme l'inflation ou l'augmentation des taux d'intérêt sont aussi considérés comme des dangers directs. Plusieurs propriétaires constatent que la hausse des coûts (énergie, entretien, services) affecte leurs marges bénéficiaires. Également, le pouvoir d'achat des ménages diminue ce qui selon eux pourrait les pousser à opter pour des logements plus abordables ou à diminuer la durée de leur séjour. Ces observations se recoupent avec les recherches de Jover &

Cocola-Gant publiées en 2022 qui soulignent que, dans un contexte économique ardu, la compétition s'intensifie et peut conduire à une bataille tarifaire.

Devant ces dangers, les stratégies mentionnées par les participants mettent l'accent sur la diversification et la capacité d'adaptation. Emmanuel, par exemple, détaille qu'il modifie ses vacances afin de minimiser les coûts fixes et optimise l'occupation durant les moments creux. D'autres, en revanche, privilégient une diversification géographique ou typologique de leurs propriétés pour disperser le risque. D'autres stratégies s'inscrivent dans cette logique, comme celle décrite par Legohérel & Poutier en 2017, qui soulignent que le recours à des techniques issues du revenu management hôtelier constitue une approche efficace pour optimiser les performances dans un contexte marqué par l'incertitude sanitaire, climatique ou économique.

Les résultats obtenus semblent soutenir l'hypothèse 4, tout en mettant en évidence que le niveau de vulnérabilité de la LCD aux aléas sanitaires, climatiques et économiques diffère selon l'emplacement, le profil des hôtes et leur capacité à s'adapter. L'adaptabilité, la diversification et la prévoyance se présentent comme des éléments clés de la résilience, en accord avec les recherches de Zervas et al. (2017), Anaba et al. (2014), Jover & Cocola-Gant (2022) ainsi que Legohérel & Poutier (2017).

Pour finir, les résultats de l'hypothèse 5 suggèrent que, si certains investisseurs interrogés envisagent la location courte durée uniquement sous l'angle de la rentabilité immédiate, d'autres l'inscrivent dans une stratégie patrimoniale de long terme. Pour eux, les variations conjoncturelles, qu'elles soient associées à la demande, aux régulations ou à la fiscalité, ont un impact sur la rentabilité à court terme. Cependant, sur le long terme, les gains de capital immobiliers et l'amortissement des investissements peuvent neutraliser ces fluctuations. Marc exemplifie cette stratégie en évoquant sa tendance à acheter des biens immobiliers dans des régions où la valeur du terrain a historiquement augmenté, même si le rendement locatif immédiat est un peu moins favorable. Cette vision long terme s'inscrit dans l'intention de sécuriser son patrimoine.

Cette vision est conforme aux observations de Jover & Cocola-Gant, qui mettent l'accent sur le fait que les investisseurs prenant en compte un cycle étendu incluent non seulement les bénéfices locatifs, mais aussi l'augmentation de la valeur du capital immobilisé. Par conséquent, les décisions ne se concentrent pas uniquement sur l'accroissement du bénéfice à court terme, mais incluent la sécurisation de l'actif et l'optimisation fiscale.

Plusieurs personnes interrogées expliquent aussi qu'une telle approche patrimoniale va souvent de pair avec une gestion prudente de l'endettement et une réflexion stratégique sur les futurs achats. Quelques propriétaires optent pour des propriétés situées dans des zones à fort potentiel d'appréciation. Ce point de vue s'aligne avec la pensée de Deboosere et al., selon laquelle l'emplacement demeure un élément déterminant, non seulement pour le rendement locatif, mais également pour la valeur du patrimoine à long terme.

Enfin, lorsque l'on raisonne sur plusieurs années, il est plus simple d'encaisser les périodes compliquées. Une baisse de fréquentation ou un durcissement des règles ne pousse pas forcément à revendre. Les propriétaires qui s'inscrivent dans cette logique préfèrent souvent ajuster leur activité, par exemple en louant plus longtemps hors saison ou en modifiant certains services, plutôt que de quitter le marché. C'est une attitude que Nieuwland & van Melik (2018) associent à la volonté de préserver la valeur du bien sur la durée, quitte à accepter, pendant un temps, des revenus plus modestes.

En résumé, les résultats confirment en partie l'hypothèse 5. La location courte durée gagne à être pensée sur plusieurs années. Il faut tenir compte de la valeur future du bien, de la fiscalité et de la capacité à s'adapter. Cependant, tous les hôtes ne procèdent pas ainsi. Certains cherchent surtout à obtenir des gains rapides et ne se préoccupent pas toujours de la revente. Pourtant, de nombreuses recherches montrent qu'une vision à long terme aide à traverser les périodes difficiles et à maintenir son patrimoine (Jover & Cocola-Gant, 2022 ; Deboosere et al., 2019 ; Nieuwland & van Melik, 2018).

Conclusion :

Ce mémoire a exploré les spécificités de la location de courte durée et sa viabilité à long terme. Il en ressort plusieurs avantages tels qu'une meilleure rentabilité, une flexibilité plus souple et des cash-flows importants pouvant être réinvestis. Toutefois, ce modèle économique comporte de nombreux désavantages comme l'accès au financement, les dépenses importantes de cette activité, la restriction des réglementations, un environnement fiscal de plus en plus strict et la sensibilité due aux chocs externes (économiques, environnementaux, sanitaires). La question pour ce mémoire est naturellement orientée sur : **La location de courte durée est-elle un investissement rentable sur le long terme ?**

L'analyse que j'ai menée repose sur une approche qualitative et l'examen de cinq entretiens semi-directifs avec divers acteurs du métier : un ancien responsable d'une conciergerie, un couple d'investisseurs, un investisseur plus confirmé avec plusieurs lots et un gestionnaire spécialisé. Ces entretiens associés aux différentes revues scientifiques m'ont permis de dégager plusieurs enseignements.

- Premièrement, il ressort que la location de courte durée est bien plus rentable que celle à long terme, à condition de respecter deux composantes essentielles, celle de l'emplacement et d'une gestion professionnelle. Il a été confirmé qu'un emplacement bien situé ne perdra pas de valeur dans le temps et permet de générer des revenus supplémentaires en LCD par rapport à un emplacement secondaire. En ce qui concerne la gestion professionnelle, elle s'appuie sur des instruments numériques efficaces comme des Chanel manager ou des outils de tarification dynamique ainsi qu'une expérience client de qualité. Sans ces facteurs, la location de courte durée serait à peine plus rentable que la location de longue durée.
- Ensuite, les nouvelles règles réglementaires et fiscales telles que la Loi Le Meur et la loi de finances 2025, nous permettent de montrer la montée en puissance des réglementations. Christian a fait le choix de changer de mode de location en passant de la courte durée à la longue durée. Ce changement traduit donc une fragilité de la pérennité de ce modèle.
- Également, l'analyse souligne aussi que le professionnalisme est primordial pour que l'activité soit viable à long terme. Ce professionnalisme est caractérisé par l'essor de prestations additionnelles telles que la conciergerie, de plus en plus présente sur le marché de la LCD, les logiciels de gestion et les outils numériques. De plus, il est à noter que face à un marché de plus en plus concurrentiel, les hôtes proposent des biens de plus en plus qualitatifs avec des thématiques, ou des infrastructures haut de gamme pour répondre aux exigences des voyageurs. Dans cette nouvelle approche, seuls les acteurs les plus organisés proposant des biens de qualité et ayant une gestion proche de celle d'une entreprise pourront s'assurer d'une pérennité.

- Par ailleurs, il est clair que la location de courte durée dépend d'une vulnérabilité importante des chocs externes, qu'ils soient de nature économique, environnementale ou sanitaire. Cette dépendance à des facteurs extérieurs a été mise en évidence par la Covid-19, qui a stoppé l'arrêt de cette activité. Lors de mes entretiens des investisseurs ont ressenti une baisse importante de leur chiffre d'affaires, ce qui a amené à un manque à gagner important. D'autre part, l'instabilité économique à l'échelle mondiale a un impact sur les réservations, les voyages étant l'un des postes de dépense réduits en cas de difficultés pour les ménages. Enfin, les contextes climatiques, période de canicule et pluvieuses sur la longue durée, peuvent amener à des annulations de dernières minutes.
- Enfin, les résultats indiquent que la rentabilité durable de la LCD repose sur une vision patrimoniale à long terme. Toutefois certains investisseurs ont plus une approche sur une rentabilité immédiate et ne prennent pas toujours en compte le potentiel de la plus-value lors de la revente. En effet, c'est en combinant rendement locatif et valorisation de l'actif que les investisseurs peuvent sécuriser leurs patrimoines. Certains acteurs expliquent avoir choisi des emplacements de premier choix et engagé des travaux importants afin d'augmenter les revenus locatifs, tout en ayant en perspective une plus-value à long terme.

Néanmoins, cette recherche présente certaines limites. L'approche qualitative, basée sur un petit nombre d'entretiens, ne permet pas de formuler des conclusions applicables à tout le marché. Par ailleurs, le domaine analysé est en perpétuelle mutation, soumis à des transformations fiscales et réglementaires fréquentes qui ont la capacité de changer les équilibres actuellement constatés.

Il est important de noter que, même si la France applique des restrictions importantes, cette tendance se retrouve également en Europe, et s'étend même jusqu'aux États-Unis, où la location de courte durée est même interdite dans certaines zones. Cependant, les restrictions restent encore assez souples dans les plus petites villes françaises de moins de 200 000 habitants et certains pays émergents tels que le Brésil ou l'Afrique du Sud.

En conclusion, ce mémoire souligne une vérité nuancée : l'investissement de courte durée peut s'avérer plus rentable que la location plus traditionnelle, mais seulement si les conditions expliquées sont remplies. Toutefois, ce modèle économique tend à devenir de plus en plus exigeant. D'une part avec l'augmentation de la concurrence et une réglementation qui s'intensifie. D'autre part, une activité de plus en plus exigeante, nécessitant des compétences et un professionnalisme comparable à ceux d'une entreprise.

Pour finir, l'enjeu va au-delà d'une simple mise en comparaison entre deux méthodes de location. Il s'agit d'examiner comment la location de courte durée peut favoriser une gestion équilibrée du patrimoine, en prenant en compte les incertitudes économiques, réglementaires et sociales qui caractérisent ce domaine. La plupart des investisseurs l'ont bien compris en diversifiant leurs modes de location (longue et courte durée) et en faisant certains arbitrages sur leurs locations.

Bibliographie :

- Aguilera, T., Artioli, F., & Colomb, C. (2019). Les villes contre Airbnb ? Locations meublées de courte durée, plateformes numériques et gouvernance urbaine. In A. Courmont & P. Le Galès (dir.), *Gouverner les villes numériques* (pp. 27–45). Paris : Presses Universitaires de France.
- Anaba, V., Bodet, G., & Bouchet, P. (2014). L'écotourisme à l'épreuve du divertissement sensoriel : le cas des hébergements atypiques. *RIMHE – Revue Interdisciplinaire Management, Homme(s) & Entreprise*, 10(2), 58–72.
- Deboosere, R., Derudder, B., & van Holm, E. J. (2023). Location, location and professionalization: A multilevel hedonic analysis of Airbnb listing prices and revenue. *Urban Studies*, 60(11), 2174–2194.
- Faye, B. (2023). Le temps et la valeur hédonique des hébergements locatifs entre pairs : l'exemple d'Airbnb. *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, 2023(2), 209–245.
- Göppinger, S., Luque, J., & Marcato, G. (2024). Property management technology adoption in the short-term housing rental market. *Real Estate Economics*, 52(5), 1197–1225.
- Grondeau, A., & Dourthe, G. (2023). Territorialisation de la plateforme Airbnb. *Netcom : Réseaux, communication et territoires*, 37(3/4). <https://doi.org/10.4000/netcom.1109d>
- Jover, J., & Cocola-Gant, A. (2022). The political economy of housing investment in the short-term rental market: Insights from urban Portugal. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 54(8), 1432–1449.
- Kerrigan, D., & Wachsmuth, D. (2020). Airbnb, le partage du logement et le droit au logement à Montréal. *Justice Spatiale / Spatial Justice*, 13. <https://www.jssj.org>
- Nieuwland, S., & van Melik, R. (2018). Regulating Airbnb: How cities deal with perceived negative externalities of short-term rentals. *Current Issues in Tourism*, 21(9), 1035–1052.
- Priol, R. (2023). Impact économique et réglementation des meublés de tourisme : l'exemple d'Airbnb en France. *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, 2023(4), 627–653.
- Thiétart, R.-A. (coord.). (2007). La démarche du revenue manager. In *Méthodes de recherche en management* (pp. 111–132). Paris : Dunod.
- Zervas, G., Proserpio, D., & Byers, J. W. (2017). The rise of the sharing economy: Estimating the impact of Airbnb on the hotel industry. *Journal of Marketing Research*, 54(5), 687–705.
- Zúñiga-Vicente, J. A., Alonso-Borrego, C., & Forcadell, F. J. (2019). The irruption of Airbnb and its effects on hotel profitability: An analysis of Barcelona's hotel sector. *Tourism Economics*, 25(3), 448–474.
- Gurran, N., & Phibbs, P. (2017). When tourists move in: How should urban planners respond to Airbnb? *Journal of the American Planning Association*, 83(1), 80–92.

Annexes :

Logements Wow ! aux États-Unis

1 / 3



Cabane perchée - Fredericksburg...
Cabane perchée Leaf à The Meadow



Hébergement - Taos
Taos Mesa Studio Earthship



Hébergement - Roswell
Vestige de la guerre froide : silo à...



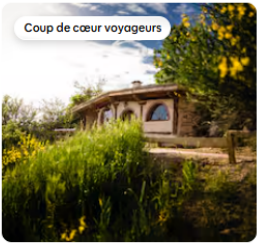
Maison en terre - McEwen
Wee Nook - a Hobbit Hole

Logements Wow ! en France

1 / 3



Péniche
Sur la Somme à bord de la péniche Arche d...



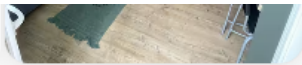
Maison en terre
Maison "Hobbit" les petits Bonheurs



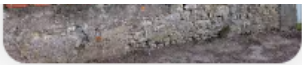
Grotte
Maison "la Terre" chez Nid2Rêve



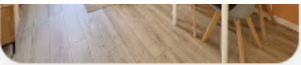
Hébergement
L'Express Voiture-Salon n°14630



Hébergement - Civray-de-Touraine
7-9 oct. - Hôte particulier
68 € pour 2 nuits - ★ 4,91



Chambre d'hôtes - Saint-Georges-sur-Cher
7-9 oct. - Hôte particulier



Appartement - Bléré
7-9 oct. - Hôte particulier
79 € pour 2 nuits - ★ 4,95

Période d'évaluation
1 oct. 2024 - 30 sept. 2025

Évaluation en cours

Tous les 3 mois, nous vérifions si vous avez répondu aux critères du statut Superhôte au cours de l'année écoulée. Si c'est le cas, vous devenez Superhôte.

★ 4,7

Évaluation globale

Critère : 4,8

Ne répond pas aux critères

100 %

Taux de réponse

Critère : 90 %

✓ Bravo !

219

Séjours, 436 nuits

Critères : 10 séjours terminés ou 100 nuits sur au moins 3 séjours

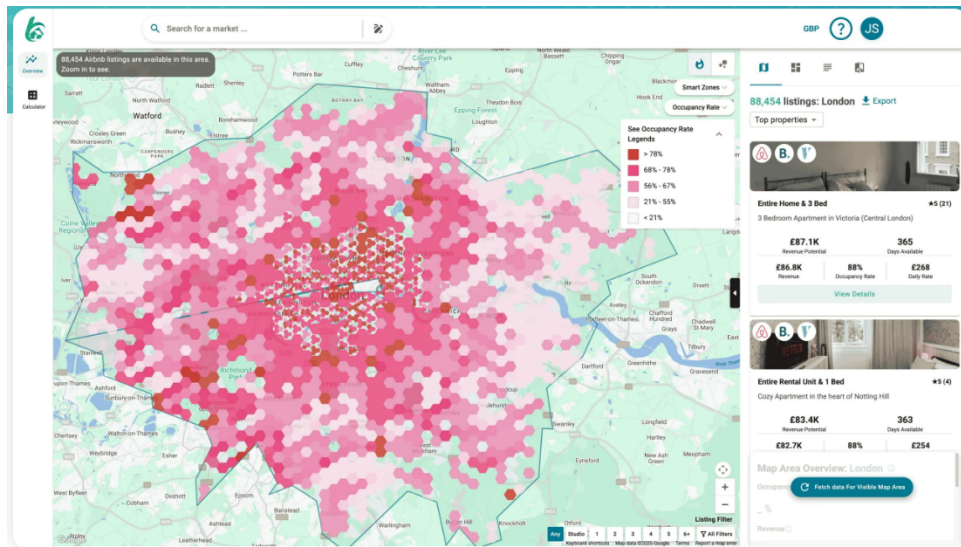
✓ Bravo !

0,0 %

Taux d'annulation

Critère : moins de 1,0 %

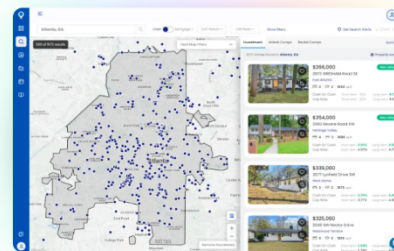
✓ Bravo !



Accessible Real Estate Investing

Get access to comprehensive real estate data that'll help you conduct thorough rental analysis and identify lucrative investment opportunities. Mashvisor's tools and features make real estate investing and Airbnb property management a breeze, even for beginners.

- Find the hottest markets nationwide for your chosen investment strategy with the Market Finder
- Simultaneously search for the best property investment in up to five locations with the Property Finder
- Analyze a rental property investment's profitability



En haut à gauche : Barcelone, « Tourist Go Home »
En bas à gauche : Marseille
A droite : Lisbonne

Sources : Grondeau Alexandre, Dourthe Gwénaëlle