



**Une politique
tarifaire
performante :
trouver le juste prix**

Au programme



- **Fixer le bon prix de votre meublé : rentabilité et régime fiscal**
- **Fixer le bon prix de son meublé : le rapport entre l'offre et la demande**
- **Fixer le prix de son meublé : rapporter le prix à la nuité !**

Atelier animé par :



Céline LOUISE dit LEMIERE

J'accompagne les indépendants à **créer et mettre en oeuvre leur stratégie de communication digitale** depuis 2018

Coach et Formatrice en communication digitale :
ateliers, formations et accompagnements sur mesure

Animatrice d'ateliers auprès d'Offices de Tourisme en
Aquitaine et Occitanie

www.profilsdexperts.com - 06.09.93.20.23



1 / Fixer le bon prix: rentabilité, taxes, investissement ...

Comment fixer le prix d'une location touristique ? (jedecclaremonmeuble.com)

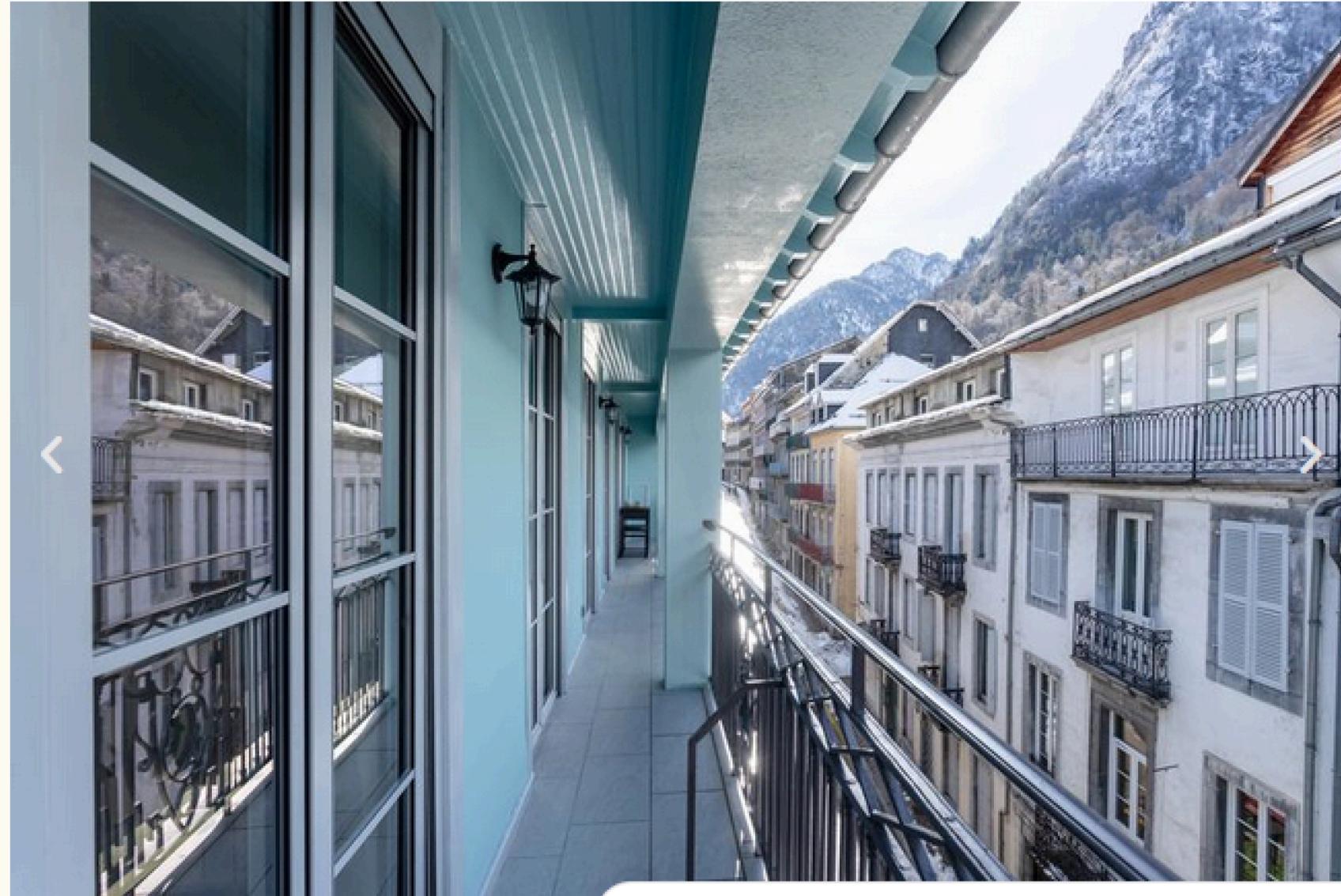
Votre location saisonnière est pour vous un source de revenus. Elle est sujette à des taxes, des charges, des investissements, un régime fiscal ...

Tous ces points sont des sujets réservés à des comptables ou des avocats ou des notaires qui pourront sans aucun doutes vous conseiller sur les aspects juridiques et fiscaux, voire patrimonial qui vous concerne individuellement.

Le site jedecclaremonmeuble.com fait parti des ressources en ligne qui peuvent vous aider à réfléchir avant de voir ou revoir votre politique tarifaire d'un point de vu legal et comptable.

Simulateur

Liwango Logiciel donnant des info sur Cauterets

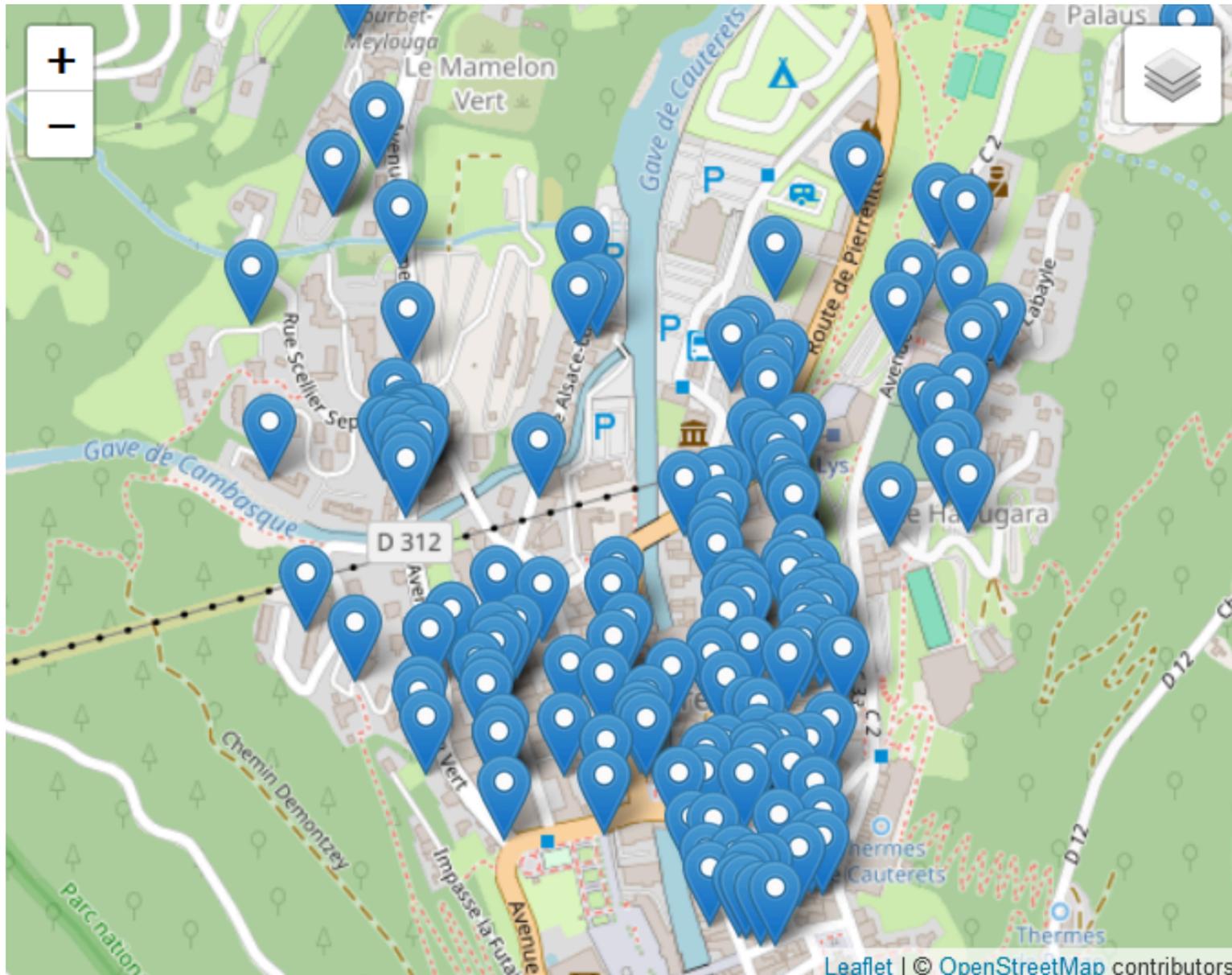


2 / Le prix est-il ou pas une question d'offres et de demandes ?

A / Qu'est ce qui compose le prix de votre location meublée ?

- **le parc immobilier** : C'est le principal moteur des prix sur le marché immobilier. Si la demande de locations meublées à Cauterets est élevée par rapport à l'offre disponible, les prix augmenteront. Inversement, si l'offre excède la demande, les prix ont tendance à baisser. L'attractivité de la station est sur ce point un critère important !
- **Emplacement** : Les propriétés situées à proximité des attractions principales, comme les pistes de ski ou les centres touristiques, peuvent justifier des prix plus élevés en raison de leur emplacement privilégié.
- **Saison** : Dans les zones touristiques comme Cauterets, la saisonnalité affecte grandement la demande. Les prix peuvent varier considérablement entre la haute saison (hiver pour le ski, été pour la randonnée) et la basse saison.

- **Qualité et Commodités** : Les logements récents, bien entretenus ou offrant des équipements supplémentaires (comme le Wi-Fi, le parking privé, ou les piscines) peuvent obtenir des prix plus élevés.
- **Taille et Capacité** : La taille du logement et le nombre de personnes qu'il peut accueillir influencent également le prix. Les grandes propriétés ou celles pouvant accueillir plus de vacanciers coûtent généralement plus cher.
- **Réputation et Avis** : Les locations avec de bons avis et une haute notation sur les plateformes de réservation sont souvent en mesure de demander et d'obtenir des tarifs plus élevés grâce à leur réputation prouvée.
- **Flexibilité de Réservation** : Les options de réservation plus flexibles peuvent justifier des prix plus élevés, car elles offrent plus de commodité aux locataires.



**Ces facteurs combinés
déterminent le prix final
d'une location meublée, en
reflétant à la fois :
la valeur perçue
et
la réalité du marché local.**

B / Quelles sont les actions que vous pouvez prendre sur la valeur perçue ?

LABEL CAUTERETS
QUALITÉ HÉBERGEMENT

Afin de mieux qualifier l'offre d'hébergement et valoriser le confort des meublés de tourisme, nous avons créé un Label de destination : le LABEL Qualité Hébergement CAUTERETS, exprimé de 1 à 5 diamants.

→ **TOUT SAVOIR SUR LE LABEL CAUTERETS ICI**

- HÉBERGEMENT CONTROLÉ
- WIFI GRATUIT
- ACCUEIL PERSONNALISÉ
- ÉQUIPEMENTS ET ÉLECTROMÉNAGERS
- 100% CONFORT

Pour améliorer la valeur perçue d'un meublé en tant que propriétaire, je mettrais en œuvre plusieurs actions ciblées pour renforcer l'attractivité et le confort de la propriété. Voici quelques stratégies clés :

1. **Rénovation et décoration** : Investir dans des améliorations esthétiques et pratiques, telles que la modernisation de la cuisine et de la salle de bain, l'achat de meubles de qualité, et une décoration intérieure attrayante et en accord avec le style local ou désiré.
2. **Équipements modernes** : Ajouter ou mettre à jour les équipements pour augmenter le confort, comme une connexion Wi-Fi rapide, une télévision à écran plat, un système de chauffage efficace, et des appareils électroménagers modernes.
3. **Propreté impeccable** : Assurer un niveau de propreté élevé dans tout le logement, car cela affecte directement l'impression et la satisfaction des clients.

4 **Accueil personnalisé** : Offrir un accueil chaleureux et personnalisé peut faire une grande différence. Cela pourrait inclure une rencontre en personne à l'arrivée, une bouteille de vin local, ou un panier de produits régionaux.

5 - **Communication efficace** : Maintenir une communication claire et rapide avec les locataires avant, pendant, et après leur séjour pour répondre à leurs besoins et résoudre rapidement les problèmes.

6 - **Services additionnels** : Proposer des services supplémentaires tels que le ménage en milieu de séjour, la location de linge de maison, ou l'organisation de tours et d'activités locales.

7 - **Avis positifs** : Encourager les locataires satisfaits à laisser des avis positifs sur les plateformes de réservation en ligne, car les avis influencent fortement les décisions des futurs clients.

8 - **Flexibilité des réservations** : Offrir des options de réservation flexibles, comme des politiques d'annulation souples, peut rendre le logement plus attrayant pour les clients potentiels.

9 - **Photos de qualité professionnelle** : Investir dans des photographies professionnelles pour présenter le logement sous son meilleur jour sur les plateformes de réservation.

Ces actions peuvent non seulement augmenter la satisfaction des clients et les taux de réservation, mais aussi justifier des prix de location plus élevés grâce à l'amélioration de la valeur perçue du meublé.

C / Quelles sont les attentes des vacanciers pour choisir une location saisonnière ?

Pour choisir un logement meublé à Cauterets ou dans d'autres stations des Pyrénées, les vacanciers prennent en compte divers critères essentiels qui sont souvent mis en avant par les plateformes de location. Voici les principaux critères identifiés :

1. **Localisation** : La proximité aux pistes de ski, aux commerces, aux activités touristiques et aux services essentiels comme les thermes est très prisée.
2. **Confort et équipements** : Les vacanciers recherchent des logements bien équipés avec des cuisines intégrées, une bonne literie, et des équipements modernes comme le WiFi, la télévision, et parfois des extras comme le lave-vaisselle ou le lave-linge. Les appartements doivent offrir un bon niveau de confort général

- 3 - **Capacité d'accueil** : La taille du logement et le nombre de chambres disponibles sont essentiels, surtout pour les familles ou les groupes voyageant ensemble
- 4 - **Options supplémentaires** : La présence de services additionnels tels que le parking, la piscine, le balcon ou la terrasse, et la possibilité d'accepter des animaux peut influencer la décision
- 5 - **Classement et avis** : Les logements sont souvent classés par étoiles ou clefs, ce qui donne une indication de la qualité générale. Les avis des précédents locataires jouent aussi un rôle crucial dans le choix du logement, car ils reflètent les expériences vécues par d'autres vacanciers
- 6 - **Flexibilité de réservation** : La possibilité de choisir des dates flexibles et la durée du séjour (comme la location à la semaine ou pour des week-ends) est également un facteur important

Ces critères aident les vacanciers à choisir un logement qui répondra au mieux à leurs attentes pour un séjour agréable à Cauterets ou dans une autre station des Pyrénées.

D / Quels moyens afin de maximiser l'occupation annuelle de votre location saisonnière ?

1. **Analyse du marché local** : Il est crucial de connaître les prix pratiqués pour des locations similaires dans la région. Cela inclut la taille du chalet, les équipements proposés, et la proximité des attractions locales comme les pistes de ski ou les sentiers de randonnée.
2. **Saisonnalité** : À Cauterets, la demande pour les locations varie fortement entre les saisons. Les périodes de ski en hiver et les mois d'été pour la randonnée sont des pics de haute saison. Adapter les prix en fonction de la demande saisonnière peut optimiser les revenus.
3. **Événements locaux** : Soyez conscient des événements spéciaux ou des vacances qui peuvent augmenter la demande de locations dans la région, comme les festivals ou les compétitions sportives

5- Améliorations et équipements : Les chalets bien entretenus et offrant des équipements modernes et confortables (comme le WiFi, une cuisine équipée, un jacuzzi, ou un foyer) peuvent justifier des prix plus élevés. Assurez-vous que les photos et la description sur les plateformes de location mettent ces éléments en valeur.

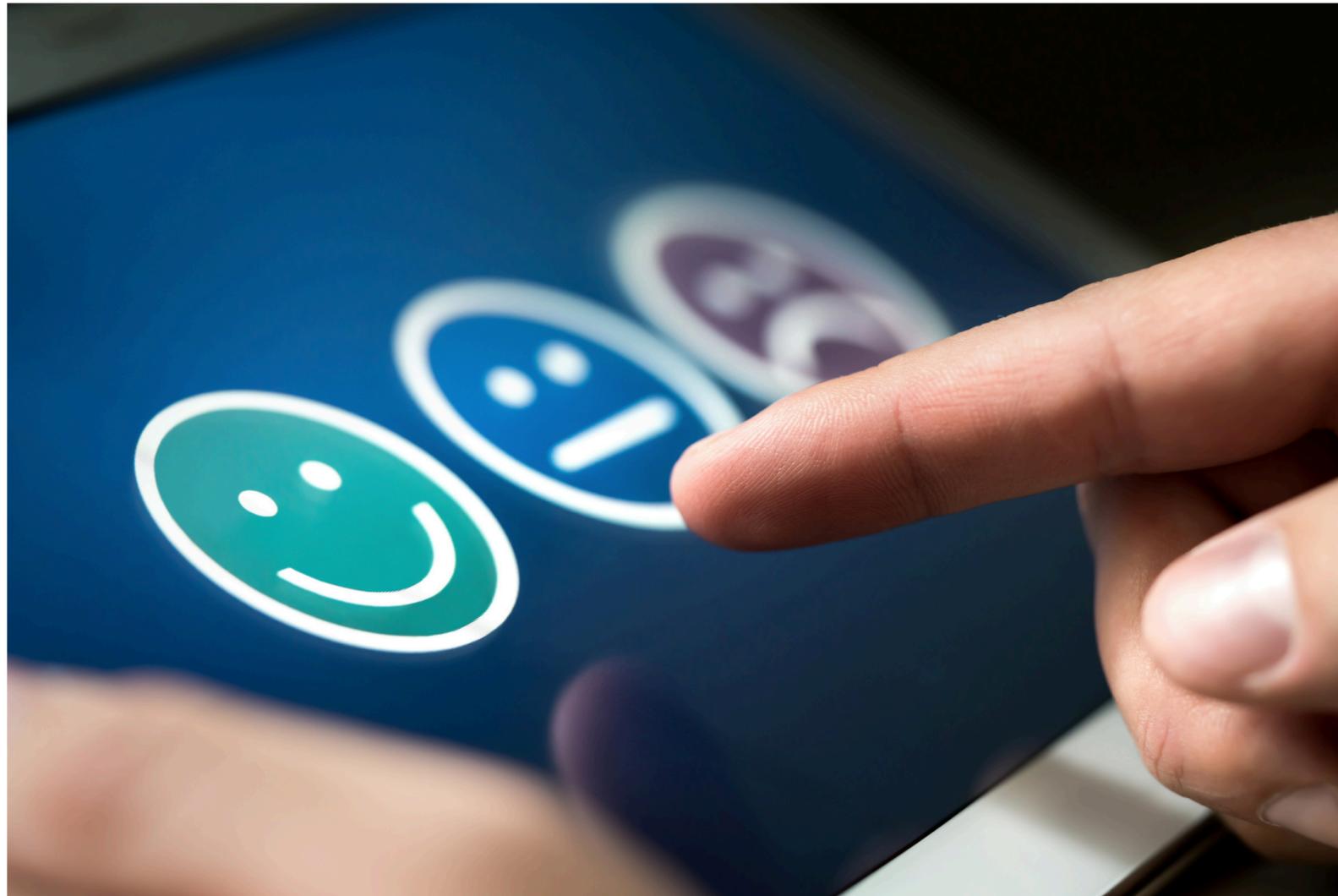
6 - Réputation : Les avis des clients précédents jouent un rôle majeur. Un chalet avec de nombreux avis positifs peut souvent se permettre de demander des tarifs plus élevés. Encouragez vos clients à laisser un avis après leur séjour.

7 - Flexibilité des réservations : Proposer une certaine flexibilité, comme des annulations gratuites ou des durées de séjour variables, peut attirer plus de locataires potentiels, même si cela implique de réajuster légèrement les prix en fonction du risque.

8 - Gestion des réservations : Utiliser des outils de gestion automatique des réservations peut aider à ajuster les prix en temps réel en fonction des fluctuations de la demande et de la concurrence.

9 - Promotions et remises : Offrir des tarifs réduits pour les longs séjours ou les réservations de dernière minute peut aider à remplir le calendrier durant les périodes creuses.

EXCELLENCE



L'optimisation des prix de location pour un chalet à Cauterets implique :

- une bonne compréhension du marché local,
- une attention particulière à la saisonnalité,
- et un effort continu pour maintenir et promouvoir la qualité de l'hébergement.

Lorsque les vacanciers laissent un [avis sur des plateformes comme Google](#), ils prennent généralement en compte plusieurs critères pour évaluer leur expérience de location. Voici une liste de critères fréquemment mentionnés, classés par ordre d'importance basé sur les attentes générales des clients :



1. **Propreté** : La propreté du logement est souvent le critère le plus important pour les locataires, car elle impacte directement leur confort et leur satisfaction.
2. **Emplacement** : La proximité des attractions, des services, et des commodités locales est cruciale, surtout dans les zones touristiques comme les stations de ski ou les destinations balnéaires.
3. **Qualité de la literie** : Un sommeil confortable est essentiel, donc la qualité des matelas, des draps, et des oreillers est souvent évaluée.
4. **Équipements et fonctionnalités** : Les équipements disponibles tels que le Wi-Fi, la cuisine équipée, le chauffage, et la climatisation sont des points clés pour les avis.
5. **Accueil et communication** : La facilité de check-in/out, la réactivité du propriétaire ou du gestionnaire, et la clarté des instructions sont également importants

6 - **Rapport qualité-prix** : Les attentes en termes de ce que les locataires reçoivent pour le prix payé influencent fortement leur avis général.

7 - **Niveau de confort général** : Cela inclut non seulement les meubles et la décoration, mais aussi l'ambiance générale du logement.

8 - **Sécurité** : La sécurité du quartier et du logement lui-même est un facteur pris en compte, surtout dans les zones urbaines ou moins connues.

9 - **Bruits et nuisances** : Le niveau de bruit dans et autour du logement peut affecter l'expérience, surtout la nuit.

10 - **Options supplémentaires** : Des services additionnels tels que le stationnement gratuit, les équipements pour enfants, ou les facilités pour personnes à mobilité réduite peuvent être des plus appréciés.

Ces critères reflètent les aspects les plus commentés et les plus susceptibles d'influencer les avis sur des sites comme Google. Ils peuvent aider les propriétaires à identifier les domaines à améliorer pour maximiser la satisfaction des clients et obtenir de meilleurs avis.





3 / Ramener le prix à la nuitée !

Une stratégie valable aussi bien pour la valeur propre de votre bien et sa rentabilité que pour la valeur perçue :

1. **Comparaison simplifiée** : Convertir un prix hebdomadaire en prix à la nuitée permet aux potentiels locataires de comparer plus facilement les coûts entre différentes options de logement qui peuvent être listées avec des tarifs journaliers, hebdomadaires ou même mensuels.
2. **Transparence accrue** : Cela offre une meilleure compréhension des coûts réels par nuit, aidant les clients à évaluer le rapport qualité-prix de manière plus intuitive, surtout quand ils comparent des séjours de durées différentes.
3. **Flexibilité des séjours** : Les locataires recherchent souvent des séjours qui ne correspondent pas exactement à une semaine complète. Afficher le prix à la nuitée permet de faciliter les réservations pour des périodes personnalisées (par exemple, 10 jours ou 5 jours), offrant ainsi plus de flexibilité .

5. Optimisation des tarifs pour les propriétaires : Les propriétaires peuvent ajuster leurs prix à la nuitée en fonction de la demande spécifique pour certaines périodes, comme les week-ends ou les vacances, où ils pourraient augmenter le tarif pour maximiser les revenus.

6. Marketing ciblé : Les prix à la nuitée peuvent être plus attractifs dans les publicités et les promotions, surtout lorsqu'ils semblent plus bas comparés à ceux d'une réservation hebdomadaire complète.

7. Prise de décision facilitée pour les locataires : Beaucoup de décisions de location sont prises sur la base du coût par nuit, car cela reflète directement le budget quotidien par vacancier. Utile lorsque le logement est grand et loué par plusieurs famille par exemple !

En résumé, rapporter le prix hebdomadaire à un prix à la nuitée augmente la clarté, améliore la comparabilité, et peut potentiellement attirer un plus grand nombre de locataires en leur permettant de mieux gérer leur budget de vacances.

Quel est votre plan d'actions ?

- **Connaître vos chiffres et faire un premier bilan !**
- **Revisiter vos tarifs en fonction de votre situation fiscale ou comptable ?**
- **Faire des ajustements dans votre logement afin de monter en gamme ou de mieux répondre au critères attendus par les loueurs ?**
- **Avoir une politique tarifaire adaptée à la saison et animer des promotions au travers d'une politique marketing et commerciale ?**
- **Demander conseils à des professionnels et les écouter afin de pouvoir obtenir une meilleure rentabilité du logement ?**
- **Vous impliquez dans toutes les étapes qui composent les phases de la location saisonnière : du logement à l'accueil du client !**

Merci de votre attention

Besoin d'aide ?

