

COMMENT FIXER UN TARIF DE LOCATION ?

Qu'entend-on par un tarif de location ?

C'est le montant de droit à acquitter pour louer un hébergement touristique. Il est en général fixé par le propriétaire librement. Cependant, Il est indispensable que le tarif fixé puisse, d'une part, **couvrir l'ensemble des dépenses et, d'autre part, dégager un profit suffisant incluant une rémunération juste, tenant compte des heures de travail et de l'investissement consacrés à l'activité.**

Quels sont les éléments à prendre en compte pour fixer un tarif de location ?

- Seuil de rentabilité : calculer toutes les charges annuelles liées à cette activité, et déterminer le tarif plancher, c'est-à-dire le prix minimum que vous devriez appliquer pour éviter d'être en perte.
- Localisation et environnement de votre hébergement (zone touristique, environnement dynamique entouré de bars, restaurants, musées...)
- Caractéristiques de l'hébergement (ex : capacité, confort...)
- Les équipements (ex : sauna, jacuzzi...)
- Les tarifs de vos concurrents
- Taux d'occupation : estimer de façon réaliste le nombre de locations
- Marge bénéficiaire raisonnable : estimer un rendement réaliste

A quelle fréquence, faut-il adapter mes tarifs ?

Vous pouvez faire évaluer vos tarifs au minimum **une ou deux** fois par an afin de vous adapter aux changements du marché. De plus, chaque année vous devez revaloriser vos tarifs en fonction **du taux d'inflation**, dans la limite évidemment de ce que permet la réalité concurrentielle.

Comment savoir si mes tarifs sont en adéquation avec le marché ?

Il faut réaliser une étude de marché. Il vous suffit de regarder sur les différents sites de réservation, les **locations similaires** à la vôtre pour comprendre le marché et les tarifs pratiqués par les autres propriétaires de votre région : vos « concurrents ». Il est important de rester objectif sans sur/sous-évaluer la qualité de votre hébergement en le comparant aux autres.

Puis-je modifier mes tarifs en fonction de l'évolution du taux d'occupation ?

Le taux d'occupation est souvent difficilement **maîtrisable**, il va de soi que vous ne pouvez pas modifier votre tarif à chaque fluctuation du taux de réservation. Néanmoins, rien ne vous interdit de faire évoluer vos différents tarifs dans le temps si vous voyez que certaines périodes restent désespérément inoccupées ou le contraire. Il sera alors temps de revoir vos tarifs.

Autres stratégies :

- En cas de baisse significative de réservations, vous pouvez créer **des offres promotionnelles** intéressantes pour une période limitée mais sans dégrader la rentabilité de votre hébergement.
Précision : Vos tarifs doivent rester toujours supérieur ou égal au tarif plancher. Il vaut mieux de ne pas louer que de **louer en perte** dans l'unique but de remplir votre calendrier.
- En cas de hausse significative des réservations, vous pouvez réduire vos disponibilités, fermer votre calendrier sur certains sites de réservations pour privilégier la vente en direct ou renforcer vos conditions de vente dans les périodes plus demandées (par exemple, proposer uniquement des séjours de minimum une semaine).

Dois-je proposer un tarif différent pour chaque saison ? Combien y en a-t-il ?

La location d'un hébergement touristique est une **activité qui suit les saisons touristiques**. Il est donc logique de faire varier vos tarifs en fonction de la saisonnalité de la demande. Vous n'allez sûrement pas pouvoir louer au même prix toute l'année, il faudra donc adapter vos loyers en fonction de cette saisonnalité.

Pour définir vos tarifs saisonniers, vous pouvez vous appuyer sur l'étude de marché. Comparez les tarifs de vos concurrents sur les différentes périodes de l'année. Cela vous permettra d'identifier vos saisons. Le ratio haute saison par rapport à la basse saison est très aléatoire d'une région ou d'une clientèle à une autre. Il est donc important de bien choisir vos **"concurrents"** sur la même région que vous : observer les tarifs saisonniers des voisins qui louent depuis plusieurs années et inspirez-vous en pour créer les vôtres.

En générale, il existe **3 saisons** touristiques :

Basse saison : Novembre à mars

Moyenne saison : Avril à juin / septembre et octobre

Haute saison : Juillet, août, jours fériés et périodes de vacances

Voir fiche calendrier : <https://gitesdewallonie.be/fr/zone-membre/boite-a-outils/calendriers-des-saisons-touristiques>

Est-il préférable de travailler avec un tarif à la nuit ou des périodes fixes (midweeks, weekends, semaines) ?

Pour être le plus rentable possible, choisissez la stratégie des **tarifs flexibles** ; c'est-à-dire définir des tarifs différents pour tous les types de séjour : **nuits, week-ends et semaines** afin de cibler plus de clientèles. En revanche, si la location à la nuit n'est pas rentable pour le propriétaire, il est préférable de travailler seulement avec les tarifs week-ends et semaines.

En quoi consistent les promotions et réductions ? Comment, quand et pour qui les appliquer ?

Une promotion est un ensemble de techniques destiné à inciter les clients à réserver votre hébergement dans le but **d'augmenter les ventes ou sa popularité**.

Une réduction est une remise sur le prix régulier accordée au client au moment de la réservation. On peut donc dire qu'une réduction est un type de promotion et que les deux partagent un objectif commun, **l'augmentation des ventes**.

4 étapes à suivre

- Définir votre objectif : Ex : augmentation de ventes, renforcer la visibilité de votre hébergement, fidéliser les clients existants....
- Identifier la bonne cible : il est important de définir différents segments, afin de créer ensuite plusieurs profils de clients. Plus le ciblage de votre promotion ou réduction sera précis, plus cette dernière sera porteuse.
- Déterminer le bon moment : périodes creuses et toutes autres occasions justifiant des offres spéciales sur votre location saisonnière.
- Choisir le type de promotion le plus adapté : basées sur des réductions de prix, code de fidélité....

Mes tarifs doivent-ils être les mêmes sur tous les sites de réservation en ligne ? (Booking.com, Airbnb, gitesdewallonie.be, mon site propre) ?

Votre location ne devra pas être proposée au même tarif sur les différents sites de réservation, car toute clause de parité tarifaire imposée par les différents sites de réservation en ligne est nulle et non avenue (**Loi relative à la liberté tarifaire du 30/07/2018**). En d'autres termes, **le propriétaire est libre** de fixer les différents tarifs sur chaque site de réservation en prenant compte des frais de services payés sur ce site.