



Une pluie de réservations !
12 techniques gratuites
100% testées et efficaces
Pour booster vos locations

[Eldorado-immobilier : passez au niveau supérieur de la location saisonnière et meublée](#)

Sommaire

Introduction de Pierre et Gwen	3
1. Pensez “service” et pas “rentabilité”	6
2. Ne vous prenez pas la tête avec la gestion de votre agenda	8
3. Faîtes rêver vos locataires potentiels	10
4. Des photos professionnelles gratuites pour votre location saisonnière.....	13
5. Un référencement ultra efficace et gratuit	15
6. Rentrez à la niche !.....	16
7. Anticipez les questions de vos locataires	19
8. Surfez sur la vague verte.....	20
9. Que faites vous si Airbnb disparaît demain ?	21
10. Prenez l’hélicoptère	23
11. Un produit d’appel gratuit pour hameçonner les voyageurs	24
12. Désactivez les râleurs.....	25

Introduction de Pierre et Gwen

Bravo !

Vous venez de vous inscrire pour recevoir l'e-book créé par [Eldorado immobilier](#).
Votre inscription témoigne de votre volonté d'aller de l'avant.

Vous voulez vous lancer dans la location saisonnière ?
Vous êtes déjà propriétaire d'un bien mais ne parvenez pas à "remplir" votre bien en basse saison ?
Vous avez un taux d'occupation inférieur à 80% ?

Que vous soyez novice ou aguerri dans la location saisonnière,
ce guide vous aidera à mieux gérer vos relations avec vos locataires
et donc à vous aider à entrer dans le top 10 des meilleurs loueurs de votre région.

Vous louez à l'année ?
Ce guide vous servira également pour **valoriser votre bien et vous démarquer** des concurrents quand vous devrez le louer à nouveau.

Nous parlerons surtout de location saisonnière car il s'agit d'un milieu est très spécifique.

Plusieurs ingrédients doivent être réunis pour réussir votre location saisonnière :

- vouloir faire fructifier votre bien en atteignant de hauts rendements
- aimer discuter et rencontrer des gens de tous horizons
- savoir s'organiser
- savoir s'adapter
- être réactif et à l'écoute.

[Eldorado-immobilier : passez au niveau supérieur de la location saisonnière et meublée](#)

Vous vivez ainsi des moments extraordinaires :

- discuter avec un locataire qui revient du Congo où il a travaillé au coeur d'une centrale nucléaire
- accueillir une dame habitant un département très rural et qui voyage pour la première fois loin de chez elle, émerveillée par les champs de lavande
- échanger avec un dirigeant d'une grande entreprise internationale qui réserve quelques semaines chez vous suite à sa mutation, le temps de trouver une maison à sa convenance, du style 500m²...

Il y a aussi des moments plus difficiles :

- quand le calendrier est désespérément vide et que le budget du mois n'est pas bouclé
- ou au contraire quand il y a tellement d'appels que les gens sont mécontents et vous parlent mal car ils ont confirmé la location quelques minutes trop tard... et qu'elle leur est passée sous le nez
- ou encore lorsque le locataire du jour pratique un sport de combat et qu'il s'est senti obligé de s'entraîner dans la douche à tel point qu'il est passé à travers la cloison (vous l'aurez compris, c'est du vécu !)

Avec plus de 500 personnes accueillies par an,
nous avons accumulé pas mal d'expérience
et nous vous livrons dans ce livre
des **techniques de location saisonnière qui marchent vraiment,**
100% approuvées sur le terrain.

Vous êtes comme nous, comme tout le monde, vous êtes bloqué dans votre recherche de réservations par :

- le manque de temps vous manque pour approfondir telle ou telle piste, et faire en sorte que vos locataires aient une envie folle de revenir dans votre appartement ou maison l'année prochaine
- un manque de nouvelles idées pour améliorer l'attrait de votre bien
- l'impression d'avoir tout essayé ou que votre région n'est pas adaptée à la location saisonnière

En lisant cet e-book, **vous bénéficiez de notre expérience et vous gagnez un temps précieux pour aller plus vite, gagner plus d'argent, plus facilement.**

[Eldorado-immobilier : passez au niveau supérieur de la location saisonnière et meublée](#)

Nous ne vous livrons que les **techniques dont nous avons constaté l'efficacité au quotidien** afin de vous aider à faire passer un séjour inoubliable à vos locataires (et faire oublier la réputation catastrophique des français dans ce domaine ;=D), mais aussi à vous aider à optimiser et rentabiliser votre bien.

Vous doutez encore ?

Vous vous dites que personne ne voudra venir dans votre région en dehors des périodes de vacances, qu'il y pleut tout le temps ?

Que votre logement est trop éloigné de la ville ?

ou au contraire trop en ville, sans charme particulier ?

Vous pouvez d'ores et déjà être rassuré !

En effet, comment peut-on penser que certaines zones du pays le plus touristique au monde ne sont pas attractives ?

De plus, comme vous le verrez, les touristes sont loin d'être les seules personnes à viser pour remplir votre location saisonnière.

Nous entendons souvent des remarques négatives ou désabusées, du style

- "je ne peux pas lutter contre les hôtels"

- "il y a trop de concurrence, je ne vais jamais y arriver"

Tout ceci est inexact, il est tout à faire possible de figurer parmi le gratin des loueurs en location saisonnière et remplir son appartement très correctement tout au long de l'année.

Vous découvrirez dans les pages suivantes **12 techniques simples et gratuites, que vous pouvez mettre tout de suite en oeuvre.**

Nous ne voulons pas tomber dans les conseils bateau que tout le monde peut donner et que vous trouvez de partout.

Notre blog est à la pointe du marketing et de la stratégie de la location saisonnière, donc il s'agit astuces vraiment utiles et originales.

Encore une fois, ce sont des petits secrets qui marchent, que nous employons tous les jours, du 100% vécu et approuvé par nos locataires.

[Eldorado-immobilier : passez au niveau supérieur de la location saisonnière et meublée](#)

Notre grande différence par rapport à ce que vous pourrez trouver ailleurs est que nous sommes dans l'action.

Nous vivons au quotidien les joies, les douleurs, les échecs, les réussites de nos locations saisonnières, nous inventons tout le temps, nous expérimentons et nous vous donnons le meilleur une fois que nous sommes sûrs que cela fonctionne !

Vous aller gagner un temps fou à aller directement à l'essentiel plutôt que de tester des méthodes qui fonctionnent très bien sur le papier mais qui n'ont pas d'utilité dans la vraie vie.

Certains conseils vous paraîtront très pertinents, d'autres tout simples et limite indignes de figurer dans ce livre.

Ne vous fiez pas à votre première impression, il se peut que les petits secrets les plus simples soient les plus fondamentaux et les plus efficaces.

Alors maintenant, entrons dans le vif du sujet, et préparez vous à récolter les fruits du travail que vous allez mener.

Bien à vous,

Pierre et Gwen



1. Pensez “service” et pas “rentabilité”

C’est le premier conseil. Celui à avoir toujours à l’esprit.

Le plus simple à formuler, mais aussi le plus difficile à appliquer concrètement !

Louer votre appartement, votre maison est tout d’abord un acte de partage avec une personne ou une famille qui a besoin d’un hébergement ponctuel. Vous lui rendez un service, cela vous fait plaisir... et accessoirement, vous enrichit.

Vous devez donc aller au delà de la simple relation locataire - propriétaire.

Donnez des renseignements sur les lieux à visiter, des conseils sur les horaires, la meilleure pâtisserie pour aller chercher son pain le matin...



Il y a bien entendu le guide d’accueil, le petit cadeau à l’arrivée, la bonne humeur... tous ces petits plus qui font toute la différence entre une location de vacances et une simple chambre d’hôtel austère.

Un simple exemple pour illustrer le principe.

Un soir de canicule, nous avons mis une bouteille d’eau 1e prix au frigo. Lorsque nos vacanciers sont arrivés, leur regard s’est immédiatement illuminé lorsqu’ils ont découvert la bouteille... Ils en avaient simplement rêvé après 5h passées dans une voiture surchauffée et avec des enfants qui hurlent à l’arrière...

Résultat, pour un investissement proche de 0€, nous avons obtenu un commentaire 5 étoiles et plusieurs réservations par bouche à oreille. Soit un résultat de plusieurs milliers d’euros.

Nous avons rendu un service et l’argent n’est venu qu’ensuite... mais il est venu, logiquement, et en abondance.



Vous devez arriver à vous détacher de la rentabilité pure de votre logement et vous poser la question de ce qui plaira à vos locataires.

Si vous leur rendez service, votre taux de remplissage s’ajustera tout seul à la hausse, et vous gagnerez plus.

La rentabilité ne doit pas vous obnubiler

[Eldorado-immobilier : passez au niveau supérieur de la location saisonnière et meublée](#)

2. Ne vous prenez pas la tête avec la gestion de votre agenda



Gérer son planning de réservation devient très vite un casse tête et une source d'angoisse infinie.

Le stress de la double réservation...

Il y a les plateformes de réservation qui vous radient si vous avez eu le malheur d'attendre un peu pour actualiser votre planning et que vous vous retrouvez avec deux réservations à honorer (ou plus !)...

Il y a aussi **le doute qui s'insinue sur une réservation** que vous avez prise il y a quelques temps. Vous avez noté du 5 au 14 mars... mais le 14 mars est-il le jour de départ de votre locataire, ou son dernier jour de location complète ?

La sueur commence à perler à grosses gouttes car vous devez confirmer dans les 10 minutes une réservation Airbnb du 14 mars au 30 mars à un prix très intéressant pour vous...

Ou un autre exemple ? Mme Dupont qui arrive tout à l'heure, combien a-t-elle payé d'acompte déjà ?

c'est pas cette dame qui avait un chien et à qui vous deviez demander une caution majorée pour éviter tout problème ?

Et le cas où une personne vous appelle pour une réservation super intéressante mais comme vous n'êtes pas sûr immédiatement de vos disponibilités, vous ne pouvez pas valider cette réservation qui part vers une autre location de vacances...



Gérer votre agenda doit rester simple

[Eldorado-immobilier : passez au niveau supérieur de la location saisonnière et meublée](#)

Les motifs de s'embrouiller dans ses réservations sont infinis et ont longtemps été un stress permanent pour nous, surtout lorsque nous avons commencé à avoir plusieurs biens en location.

Nous avons trouvé un moyen efficace et gratuit de pallier à ces désagréments et du même coup à optimiser notre temps de travail.

Nous ne souhaitons pas passer par un channel manager dispendieux et qui de toutes façons n'est pas efficace pour toutes les plateformes de réservation.

Comment ?

En passant tout simplement par **Google Calendar**.

C'est un outil accessible n'importe où avec son smartphone. Et gratuit .

Vous pouvez ensuite **exporter vos données vers d'autres plateformes, pour les mettre automatiquement à jour**. Le format iCal est en passe de s'imposer pour cela.



Gérer efficacement et simplement votre planning via Google Calendar

Nous mettons une couleur par logement.

Pour chaque réservation, nous notons 3 Rdv. Un pour l'arrivée du locataire, où nous mettons dans les commentaires toutes les informations utiles à la location (heure d'arrivée, nombre de personnes, montant restant à régler...).

Un second RDV pour le départ du locataire
et un troisième, sur toute la durée de la location.

Il est donc très facile, en un seul coup d'oeil de voir les disponibilités résiduelles pour renseigner un client potentiel.

Et une fois sur place avec votre locataire qui vient d'arriver, vous avez toutes les informations sous la main.

Cette méthode permet d'avoir l'esprit libéré des petits tracas techniques de votre location saisonnière.

Cela vous permet d'être plus libre et de vous concentrer sur votre locataire pour lui faire une présentation adaptée de votre logement, lui donner des conseils pertinents, sympathiser avec lui... ...et donc revenir sur les bases du conseil n°1

[Eldorado-immobilier : passez au niveau supérieur de la location saisonnière et meublée](#)

3. Faîtes rêver vos locataires potentiels

L'immense majorité des propriétaires de locations de vacances improvisent complètement lorsqu'ils ont un locataire potentiel qui les appelle pour leur demander des renseignements.

Pourtant certains propriétaires font cela depuis 10 ans, 15 ans...
... et ne se posent pas de questions...



Vous n'êtes pas seul au monde...

Pourtant, il faut être un peu naïf pour penser que votre client potentiel n'a contacté que vous!

En général, le locataire envoie un message type à plusieurs hébergements et attend un retour. Votre réservation est loin d'être acquise lorsque vous recevez un mail de demande d'information.

C'est certes un premier pas très intéressant, mais pas encore concluant.

Vous devez à ce moment là vous démarquer des autres hébergements qui répondront à la demande du client potentiel.

Pour cela, il y a deux techniques fondamentales :

- **répondre vite** : plus vous répondez vite, plus la personne à qui vous répondez pensera que vous lui accordez de l'importance (et ce sera bien entendu exact). En plus, vous grillerez la priorité aux autres hébergements. Dans l'immense majorité des cas, c'est le premier qui répond qui remporte la mise...



Si vous arrivez à faire rêver votre interlocuteur, c'est gagné !

[Eldorado-immobilier : passez au niveau supérieur de la location saisonnière et meublée](#)

- **répondre bien** : dans vos réponses, il ne faut pas vous contenter de donner le prix et les disponibilités. Ce n'est même pas le plus important, c'est accessoire.

Non, dans votre réponse, vous devez valoriser votre bien, en indiquant par exemple qu'il est très bien situé, que tous les commerces nécessaires sont à proximité... évidemment, l'idéal est d'apporter une touche personnalisée. Si la personne qui vous a contacté a mentionné qu'elle avait un enfant en bas âge, indiquez s'il y a une aire de jeu dans le quartier, ou que vous pouvez prêter un lit parapluie ou des cache prises pour éviter les accidents.

Plus votre réponse sera rapide et détaillée, plus vous pourrez mettre en valeur votre location saisonnière par rapport aux autres et plus vous aurez une relation de confiance avec la personne avec qui vous dialoguez.

Il faut vous mettre à la place du voyageur.

Il envoie un mail à quelqu'un qu'il ne connaît ni d'Eve ni d'Adam, a regardé en diagonale l'annonce et ne veut pas trop s'embêter.

En plus, il a en tête les innombrables articles et reportages qui parlent [des arnaques à la location de vacances](#)



Apprenez à lire dans les pensées de vos locataires...

Le lien de confiance est primordial, et un très bon moyen de la mettre en place est de **montrer l'intérêt que l'on a pour le locataire potentiel** et lui donner toutes les informations dont il a besoin, sans même qu'il aie à les demander où à les chercher.

Pour arriver à des réponses complètes et détaillées, vous pouvez rédiger des réponses type et les insérer dans vos messages avec les "**réponses standardisées**" de GMail.

[Eldorado-immobilier : passez au niveau supérieur de la location saisonnière et meublée](#)

Un petit exemple

Mettez vous à la place du voyageur qui vous demande une disponibilité du 7 au 15 juillet prochain.

Mesurez la différence entre les deux réponses ci-dessous et devinez chez qui il va réserver ?!

Réponse 1 :

“Bonjour,

je vous confirme que notre maison est disponible pour ces dates. Le tarif est de 70€/nuit.

bonne journée ”

Réponse 2 :

“Bonjour,
c’est avec un grand intérêt que je reçois votre demande.

J’ai le plaisir de vous confirmer que la chambre que vous avez remarquée est disponible du 7 au 15 juillet.

Cela tombe très bien car les lavandes seront en fleur dans les champs à côté d’ela propriété, et que le feu d’artifice s’annonce grandiose cette année.

Nos tarifs sont de 70€/nuit

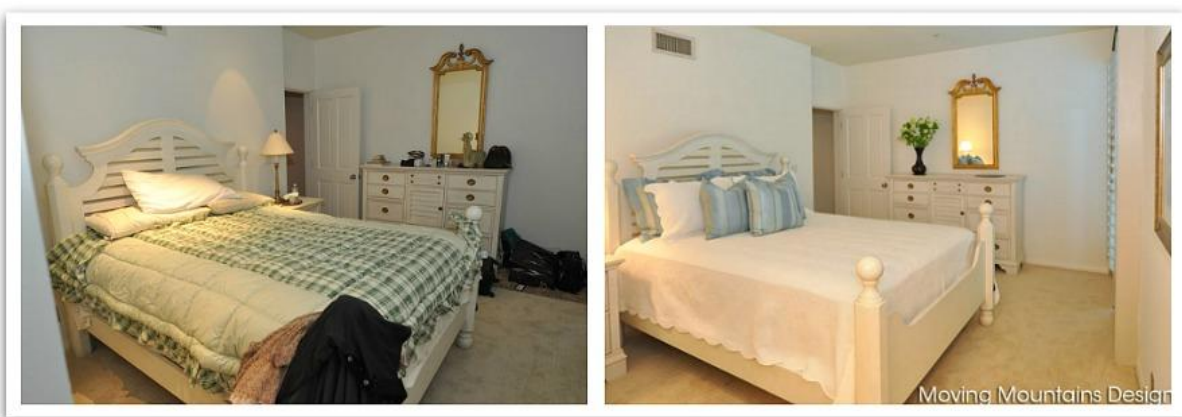
Bien à vous”

4. Des photos professionnelles gratuites pour votre location saisonnière

Bien sûr, vous savez que **des photos d'excellente qualité**, qui présentent votre hébergement sous son meilleur jour et avec une belle mise en scène, sont **un gage de réussite pour votre location saisonnière**.

Il s'agit même du premier facteur qui déclenche les réservations.

Il existe quantité de formations bonnes ou moins bonnes sur internet ou près de chez vous vie pour apprendre à faire des photos de qualité qui donnent envie de louer votre appartement, votre maison ou votre hôtel.



*Exemples de mise en valeur d'une location saisonnière par un photographe professionnel
Vous croyez vraiment pouvoir arriver rapidement à un tel résultat par vous-même ?*

[Eldorado-immobilier : passez au niveau supérieur de la location saisonnière et meublée](#)

Mais avez-vous vraiment le temps de les suivre ?

Avez-vous le temps d'attendre de faire une formation, puis de passer à l'action afin de louer mieux votre location ?

La réponse peut être oui, mais sur du moyen/long terme.
En avez vous vraiment le temps ?

Ce temps ne peut-il pas être consacré à des actions plus importantes ?

Vous avez la possibilité de déléguer ce travail à un professionnel, gratuitement... pourquoi s'en priver ?

Comment faire ?

En fait c'est tout simple, car il s'agit d'un service offert par la plateforme de location de vacances entre particuliers **Airbnb**.

Pour avoir droit à cette prestation, il suffit de mettre votre bien locatif à louer sur le site, ce que vous devriez d'ailleurs avoir déjà fait tellement cette plateforme de réservation est incontournable.

Ensuite, allez sur la page suivante : <https://www.airbnb.fr/info/photography>

Il suffit de cocher une case devant le nom de votre annonce, puis de cliquer sur "demander un photographe".

Généralement, vous aurez un rendez vous en en moins d'une semaine et vos photos sous un mois.

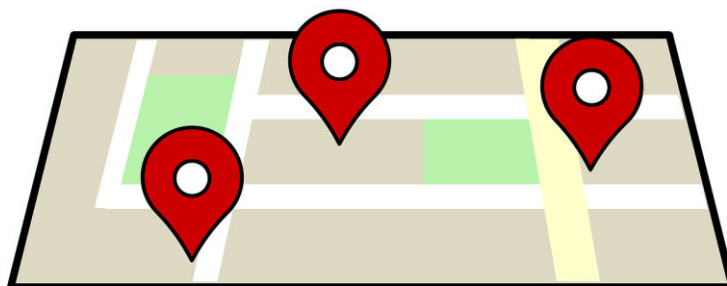
Alors, merci qui ? ;=D

[Eldorado-immobilier : passez au niveau supérieur de la location saisonnière et meublée](#)

5. Un référencement ultra efficace et gratuit

Le fonctionnement des moteurs de recherche, et en particulier du premier d'entre eux Google, évolue constamment, et il faut s'adapter.

Aujourd'hui, Google fait la part belle aux cartes et bien sûr en particulier son service dédié : **Google Maps**.



Un référencement gratuit, simple et efficace, qui dit mieux ?

Y apparaître est donc fondamental et est **un gage de visibilité, même si vous avez déjà un site internet bien référencé.**

Il faut avoir en tête qu'à terme il n'y aura plus que 5 à 7 liens visibles sur la première page de résultats du moteur de recherche et vous aurez donc vraiment très peu de chances d'être visible étant donné la concurrence féroce dans ce domaine.

Comment voulez vous lutter contre Booking.com, Abritel, Tripadvisor ou Airbnb... déjà avec ces quatre là aux premières places, si vous êtes vraiment doué vous n'aurez que la 5ème place de disponible et donc peu de chances d'être visible puisque moins de 5% des internautes la regardent...

Mais se faire référencer sur Google Maps a aussi d'autres avantages que la visibilité immédiate.

Google vous offre ainsi un référencement de qualité gratuit, rapide et pratique, juste pour apparaître sur sa carte.

Les clients potentiels cherchent également de plus en plus d'hébergements par ce biais qui a tendance à prendre le pas sur d'autres sites plus classiques, comme les pages jaunes par exemple.

Il est donc, vous l'aurez compris, fortement conseillé de se faire référencer sur Google Maps.

[Eldorado-immobilier : passez au niveau supérieur de la location saisonnière et meublée](#)

6. Rentrez à la niche !

L'ère au tourisme de masse à tout va est révolue.

A l'instar de ce qui se passe sur internet, le temps est plutôt à la longue traine, c'est à dire à **une multitude de segments de marché** avec peu de personnes intéressées à chaque fois.

Mais les petites gouttes font les grandes rivières.

Internet permet d'agréger tout cela pour vous.



L'audience sur internet est si large que vous pouvez vous adresser à des catégories très spécifiques, que vous ne soupçonnez peut être même pas encore

Si vous **identifiez 5 thèmes bien spécifiques** qui vous ramènent chacun 20 clients par an... cela fait quand même 100 clients potentiels supplémentaires pour votre hôtel ou votre gîte, pensez vous que cela soit négligeable ?

Vous devez donc identifier à quelles niches de touristes ou de professionnels votre hébergement peut correspondre.

Pour cela, posez vous un moment et identifiez les particularités du tourisme de votre territoire en vous remémorant les détails insolites qui vous marquent de temps en temps.

Après les avoir repérées, inscrivez votre logement sur les plateformes de réservation spécifiques.

Vous verrez il y en a des dizaines pour chacun des thèmes que vous aurez trouvé, même si certains vous semblent farfelus au premier abord !

Pour ne citer que quelques **thèmes de tourisme de niche** que vous pouvez exploiter :

[Eldorado-immobilier : passez au niveau supérieur de la location saisonnière et meublée](#)

- Le tourisme de mémoire

Très en vogue, notamment chez les étrangers.

Certains touristes dédient leurs vacances en partie ou en totalité à la visite de hauts lieux de guerre ou de résistance.

La France a une histoire riche à ce niveau pour que la plupart des régions soient concernées.

Faites quelques recherches sur votre zone géographique, il serait étonnant que vous ne repèriez pas quelque chose qui vaut le coup.



Sur le site internet de l'une de nos locations, nous avons inséré un guide du patrimoine de mémoire dans le Vercors. C'est la deuxième page la plus consultée du site...

- L'œnotourisme

Une des gloires de la France et de son patrimoine gastronomique, désormais classé au patrimoine mondial de l'UNESCO.



Là encore, peu de régions sont dénuées de lien viticole.

A vous de le valoriser ce qui est encore plus facile lorsqu'il existe une route de vins locale.

Vous pouvez en parallèle attirer de manière irrésistible ces touristes viticoles en mettant en place un partenariat avec un domaine de votre région.

Par exemple, une visite commentée privée de la cave avec une dégustation offerte. Nous avons démarché des viticulteurs de notre région en ce sens et l'accueil a été tout de suite très chaleureux.

Avec 500 personnes que nous hébergeons par an, le potentiel de commande de bouteilles de vins est quand même pas négligeable... nous y avons aussi gagné quelques cubis de kir au passage...

- Les handicapés

Bien entendu, les personnes qui ont un handicap ont le droit de réserver des locations à la semaine, que ce soit pour leurs vacances ou pour travailler.

Il commence à y avoir des guides et des sites en ligne dédiés au recensement des hébergements accessibles aux handicapés.

Alors si le vôtre l'est ne vous privez pas.

N'oubliez jamais que le handicap est multiple, ce n'est pas seulement les fauteuils roulants. Si votre logement n'est pas accessible aux chariots, il peut l'être au déficients visuels par exemple



Le label tourisme et handicap est le plus visible et reconnu. Passer par eux vous donnera une certaine légitimité : <http://www.tourisme-handicaps.org/>

- Les cyclistes

Un sport et un loisir qui se démocratise énormément, et quoi de plus logique dans un pays où nous avons le tour de France, 3e plus grand événement sportif mondial après les jeux olympiques et la coupe du monde de foot.



Là encore, des labels spécifiques sont en voie de développement. Si votre hébergement peut accueillir des vélos en sécurité (garage, terrasse, hall sécurisé...), rapprochez vous de ce type de recensement

Pour le cyclotourisme, c'est le label accueil vélo qui est le plus en vogue, et vous procurera un petit logo supplémentaire sur votre page d'accueil.... et des touristes qui

fonctionnent beaucoup par bouche à oreille, intéressant !

<http://www.francevelotourisme.com/>

Pour chacun de ces thèmes, ajoutez également une petite phrase dans vos annonces pour éveiller leur curiosité et montrer aux personnes concernées que vous vous intéressez à leurs passions ou à leurs contraintes.

[Eldorado-immobilier : passez au niveau supérieur de la location saisonnière et meublée](#)

7. Anticipez les questions de vos locataires

Dans notre philosophie de la location saisonnière, la place principale est donnée au locataire.

Il faut essayer de se mettre à sa place et de deviner ce qu'il souhaite. Pour cela, un questionnaire en fin de séjour est parfait. **Quoi de plus efficace pour savoir ce que les voyageurs veulent... que de leur demander directement ?!**



Par exemple, parmi les retours que nous avons au début de notre activité, pas mal de questions portaient sur des petits détails du quotidien : où est rangé tel ou tel matériel, comment lancer le lave vaisselle, les horaires de sortie des poubelles, etc...

Trouvez le moyen de savoir ce que vos hôtes pensent de votre logement

Nous avons réuni toutes ces demandes dans **un livret d'accueil**, qui est laissé en évidence sur la table de nos gîtes. Nous l'avons agrémenté d'une belle photo du paysage local sur la page de garde. Du coup, **les gens le lisent et nous avons beaucoup beaucoup moins de demandes sur les détails de tous les jours.**

Le guide initial a ensuite beaucoup évolué au fil du temps et propose désormais par exemple un listing des sites touristiques les plus intéressants à visiter, une carte des pharmacies...

Il ne faut pas oublier également que les locataires ne vous appelleront peut être pas à la moindre question, mais garderont tout de même un mauvais souvenir de leur séjour simplement par manque d'information.

Autre exemple, un jour, un couple qui était resté trois semaines nous a dit en partant qu'ils avaient apprécié le séjour mais qu'ils étaient très déçus par les équipements, et donc qu'ils ne conseilleraient pas le gîte à leurs amis.

Après les avoir questionnés, le problème venait en fait qu'ils n'avaient pas trouvé les oreillers et qu'ils avaient un mal de dos chronique. Ils avaient donc passé des nuits complètement pourries. Et pourtant, les oreillers étaient sous le canapé clic clac du salon... dommage pour tout le monde de ne pas avoir posé la question !

Le livret d'accueil est là pour désamorcer ces situations.

[Eldorado-immobilier : passez au niveau supérieur de la location saisonnière et meublée](#)

8. Surfez sur la vague verte

Même si avec la crise l'engouement pour le bio et le vert est un peu retombé, **l'écologie et l'environnement sont des thèmes qui restent porteurs et auxquels une bonne partie de la population (et donc de vos clients potentiels) est attachée.**

Pour obtenir un label, votre logement ne doit pas forcément être construit en bois et être aux dernières normes thermiques.

Un guide de bonnes pratiques distribué à vos locataires par exemple peut être suffisant pour décrocher un label intéressant.



*Tous ensemble pour la planète...
...et pour louer plus c'est encore mieux*

Tout un tas de petites attentions du quotidien peuvent être éligibles :

- un petit logo à côté des interrupteurs pour dire d'éteindre la lumière
- un post it avec les heures creuses sur les appareils électroménagers
- faire un relevé du compteur électrique à l'arrivée et au départ du locataire, pour le responsabiliser
- une petite note dans la salle de bains sur les économies d'eau avec une douche de moins de 5 minutes et l'utilisation raisonnée de la chasse d'eau des toilettes...

Ce sont de petits exemples du quotidien qui responsabilisent beaucoup et qui sont bons pour votre marketing et donc pour vos réservations.

Par exemple, nous relevons systématiquement les compteurs d'électricité après chaque location en hiver... certains locataires ont même relayé l'initiative dans leurs commentaires. Et 50€ d'économies par mois !

[Eldorado-immobilier : passez au niveau supérieur de la location saisonnière et meublée](#)

9. Que faites vous si Airbnb disparaît demain ?

« Coup de tonnerre sur le monde de la location saisonnière, votre plateforme préférée a décidé de fermer ses portes »



Airbnb vous résilie, vous vous en remettez ?

Vous avez une, voir deux plateformes de réservation préférées ? Vous ne passez que par elles et vous en êtes pleinement satisfait ?

C'est très confortable, mais juste une petite question, que se passe-t-il pour vous le jour où vous êtes radié du site ou si les conditions générales changent ? Cela peut aller très vite.

Qui garantit que le site phare de la location saisonnière entre particuliers ne va pas se développer pour faire la part belle aux locations de luxe et de standing et rejeter les locations "basiques" comme la vôtre, qui n'a pas 5 étoiles à chaque commentaire ?

Qui garantit que le site ne va pas développer cette stratégie pour éviter d'être dans le collimateur pour le nombre de ses membres qui ne déclarent pas leurs revenus (et ces membres ne sont pas forcément propriétaires de logements de luxe, on est d'accord) ?

Qui garantit que le montant des commissions ne va pas exploser ?

Ce n'est pas comme si le site en question augmentait petit à petit ses tarifs pour faire une sélection par le haut...

[Eldorado-immobilier : passez au niveau supérieur de la location saisonnière et meublée](#)

Et que dire de ces autres sites qui ne vous accordent déjà aucune importance vous résilient direct si vous avez le malheur d'avoir deux personnes qui réservent votre location de vacances en même temps, ou si vous avez eu l'outrecuidance de ne pas mettre à jour vos disponibilités dans la journée et que du coup vous avez du surbooking sans pouvoir rien y faire ?

Juste pour illustrer nos propos : nous avons même reçu un e-mail de Abritel qui nous menaçait de résiliation car nous avions trop peu de conversion contact / réservation par rapport à la moyenne. La conclusion était que nous demandions aux locataires de passer en direct, et donc ... radiation... sans demande d'explication contradictoire.

Alors, que faites vous si vous perdez votre principale plateforme de réservation ?

Il faut vous tenir prêt et vous inscrire sur des sites divers et variés pour être prêts au cas où.

Il faut vous diversifier

Et puis, vous verrez vous boosterez également votre taux de réservations par la même occasion.

Le but ultime est **d'avoir un site internet suffisamment bien référencé** pour vous passer des sites classiques de réservation.

Vous devez avoir cet objectif à moyen terme, mais il ne faut pas se leurrer, pour un site internet efficace :

- du temps
- du financement
- des connaissances en SEO (search engine optimisation)

Réservé donc aux plus motivés

10. Prenez l'hélicoptère

Pour être efficace et performant, il ne faut pas constamment avoir la tête dans le guidon.

Il y a certes des milliers d'actions à mettre en place pour développer votre activité de location saisonnière, mais si vous voulez tout faire tout de suite, vous allez :

- à la fois exploser
- mais aussi perdre un temps infini sur des détails qui ne vous apporteront que peu de réservations.

Vous devez donc vous aérer l'esprit régulièrement pour prendre du recul et "faire l'hélicoptère".

C'est à dire faire un bilan d'étape de vos actions.



*Pensez à regarder les choses d'en haut
D'ailleurs vous pouvez aussi le prendre au pied de la lettre
Votre location saisonnière ne serait-elle pas magnifiquement originale prise en photo depuis un drone ?*

Vous pourrez ainsi dominer la situation pour vous interroger sur la loi de Pareto et ses conséquences pour votre location saisonnière.

La loi de Pareto ? Elle stipule que 20% des actions entraînent 80% des résultats (des réservations dans notre cas)

Nous vous aidons pour suivre cette voie, car l'e-book que vous avez à l'écran et le blog [Eldorado Immobilier](#) vous aideront grandement à identifier ces 20% des actions les plus efficaces pour votre marketing et votre gestion au quotidien.

[Eldorado-immobilier : passez au niveau supérieur de la location saisonnière et meublée](#)

11. Un produit d'appel gratuit pour hameçonner les voyageurs

Les voyageurs regardent en moyenne 4.5 annonces avant de se décider à réserver telle ou telle location saisonnière.

Vous devez vous démarquer et apporter une plus value par rapport à vos concurrents.

Cela emportera probablement la décision.



Un bon moyen pour plaire à vos visiteurs est de leur faciliter la vie une fois sur place, confortablement installés dans votre maison ou votre appartement. Et que vont ils faire à ce moment là ?

Qui peut résister à un cadeau gratuit ?

Et bien, c'est assez simple.

Vos hôtes vont visiter des sites touristiques, aller dans des restaurants, déguster des spécialités locales, faire leurs courses...

Pour leur rendre service, vous pouvez par exemple proposer **un guide gratuit des 10 sites touristiques incontournables de votre région.**

Les gens adorent recevoir des cadeaux... et ils vous en seront reconnaissants !

Vous pouvez également proposer une FAQ sur la région.

Quel est le meilleur restaurant de poissons ?

Où se situe la boutique de spécialité locale avec le meilleur rapport qualité/prix ?

Où se garer facilement et gratuitement ?

....

[Eldorado-immobilier : passez au niveau supérieur de la location saisonnière et meublée](#)

12. Désactivez les râleurs

Comment ne plus stresser au départ de chaque locataire en attendant la sanction : la note et le commentaire ?



Nous avons développé une petite **méthode en quatre points** qui nous permet d'être beaucoup plus **sereins**

Une demi étoile, la hantise de tout loueur saisonnier !

1/ d'abord identifier les voyageurs et locataires qui se sont éclatés dans votre location et qui l'ont adorée

Ils ont aimé le calme, vous ont dit et redit qu'ils conseilleraient votre appartement à leurs amis, que la région est trop belle, que vous êtes dieu sur terre...

Bon, si vous n'en trouvez pas, ne désespérez pas et passez directement à l'étape 4/

2/ Après quelques jours de location

En moyenne 5 à 7 jours après leur arrivée, contactez les par SMS ou par mail en commençant par une **anecdote personnelle sur leur séjour**, associée à une question.



Un SMS sympa permettra quoi qu'il arrive de créer du lien avec votre locataire.

Par exemple :

« Bonjour, je me permet de revenir vers vous pour savoir si votre début de séjour se passe bien. Avez-vous une question ou souhaitez vous que je vous conseille pour planifier votre séjour dans la région ? »

Cette formulation engage vos locataires à vous répondre

[Eldorado-immobilier : passez au niveau supérieur de la location saisonnière et meublée](#)

3/ Attendez leur réponse

Presque tous vos hôtes satisfaits de votre location saisonnière répondront. Vous pouvez alors dans un second message leur **demander une faveur**, celle de vous mettre un commentaire cinq étoiles

Votre qualité de communication vous amènera à engager une relation plus amicale avec vos locataires. Et les amis font des faveurs à leurs amis... Cela vous permettra de dégoter sans stress la majorité de vos commentaires cinq étoiles

4/ Si vous avez un doute sur leur appréciation

...ou qu'ils n'ont pas répondu à votre message, envoyez à vos hôtes un **sondage formel**

Un sondage maison bien utile pour se défouler... en dehors du cadre des plateformes de réservation ! Du coup, les voyageurs n'auront aucune envie d'en remplir un autre sur le site de la plateforme de réservation par laquelle ils sont passés



Vous avez atteint votre objectif, ils ne viendront pas plomber votre réputation en ligne et « **polluer** » **tous les commentaires positifs** que vous avez si durement acquis à la sueur de votre front...

Enclenchez un cercle vertueux pour améliorer votre location de vacances
Cerise sur le gâteau, vous avez tout de même un retour d'information sur les points à améliorer dans votre appartement, votre maison ou votre hôtel.

D'autres conseils ?

Envie de partager votre expérience ?

Envie de faire exploser votre taux de réservation avec un label ?

Incrivez vous [aux Award 2015 de la meilleure location saisonnière](#)

et

Passez au niveau supérieur en suivant le [blog Eldorado Immobilier](#)

