



Airbnb

Doublez Vos
Reservations

Chapter 1

Comment établir le bon tarif pour votre annonce ?

Un des aspects les plus importants de votre petite annonce est bien sûr le prix affiché. Cela détermine à la fois l'attractivité de votre logement pour le voyageur et votre capacité à dégager du profit.

recherche



Votre Prix de Base : Source de Profit et Source d'Erreurs !

Lorsqu'un internaute effectue une recherche sur le site Airbnb, il indique :

- *la ville dans laquelle il effectue sa recherche*
- *sa date d'arrivée et sa date de départ*
- *le nombre total de voyageurs*

S'affichent alors les résultats de sa recherche qu'il peut affiner, notamment en jouant sur la fourchette de prix. Il peut par exemple restreindre les résultats de recherche aux logements dont le prix de la nuitée est compris entre 100 et 130 €.

Vous vous doutez bien que le prix est un facteur important dans la décision du voyageur. En fait, quand il effectue sa recherche, il va d'abord filtrer par le prix, puis ensuite regarder vos photos et lire le titre de votre annonce. Enfin,

éventuellement, il va cliquer sur l'annonce pour lire votre description.

Mais quel prix choisir pour votre logement ? Faut-il établir un prix en fonction des saisons, des week-ends, des fêtes ou de la demande ? Par où commencer ? Comment déterminer le prix de base d'une nuit dans votre logement ?

En fait, il n'y a pas de réponse miracle. Je vais vous proposer plusieurs méthodes, qui chacune vous donnera un prix de base par nuit. Faites le calcul grâce à chacune de ces méthodes et décidez alors du prix que vous voulez appliquer pour vous lancer.

Vous pourrez ainsi tester en réel si vous attirez ou non des internautes. Il sera toujours temps de l'adapter en fonction de la demande, soit vers le haut si vous avez tellement de réservation que vous devez refuser du monde, soit vers le bas si personne ne s'intéresse à votre logement.

Sachez qu'une baisse, même de seulement 5 € du prix par nuit, peut tout changer, en fonction de la concurrence autour de vous. De même, la mise à jour régulière de votre calendrier fera que le site Airbnb vous considérera automatiquement comme un hôte très actif. Cela jouera en votre faveur pour afficher l'annonce de votre logement plus haut dans les résultats : un calendrier qui est souvent mis à jour est un facteur déterminant pour vous retrouver devant tout le monde dans les résultats.

4.1 Méthode niveau standard : déterminer un prix de base, faire varier le prix fonction de la saisonnalité et avoir un prix de lancement

Pour déterminer votre prix de base, il va falloir un peu travailler ! Mais avec la méthode simple que je vous propose dans ce guide, vous allez pouvoir facilement vous acquitter de cette tâche.

- *“Mais Thibault, il n’y a rien à calculer, puisque Airbnb suggère un prix de base !”*
- *“Oui, c’est vrai, il existe une suggestion de prix pour votre annonce, bien cachée dans l’application Airbnb. Mais ce serait bien trop simple de vous y fier.”*

Je vous explique : grâce à l’application Airbnb sur votre smartphone, vous avez peut-être remarqué que vous pouvez y trouver une suggestion de prix standard de nuit. Voici comment trouver ce prix de nuitée suggéré par Airbnb :

- *Allez dans l’application dans la rubrique “Mes Annonces”*
- *Choisissez une annonce*
- *Cliquez sur son titre, en haut du calendrier, pour afficher l’interface de modification de votre annonce*

- *Allez dans la rubrique Prix où vous cliquez sur “Prix standard”.*
- *Vous voyez alors la suggestion de Airbnb, par exemple : “Nous suggérons 129 € par nuit sur la base de logements similaires de votre quartier.”*

C’est une information intéressante qu’il faut prendre avec des pincettes : Airbnb précise que “Vous êtes seul responsable du prix que vous fixez pour votre logement. Le prix suggéré par notre outil vous donne une idée des prix pratiqués par les logements Airbnb les plus comparables au vôtre dans votre ville ou votre quartier durant les 90 derniers jours.”

Pour l’instant, ce prix n’est vraiment qu’indicatif et je vous incite fortement à ne pas en rester là pour les raisons suivantes :

- *les logements sur lesquels se base l’algorithme de Airbnb sont-ils vraiment comparables à votre logement ?*

- *y a-t-il assez de logement autour de chez vous pour que Airbnb puisse faire une moyenne qui ait du sens ?*
- *comment ce prix varie-t-il exactement en fonction de la saisonnalité ?*

Notez bien ce prix, mais considérez-le pour l’instant comme une indication à prendre avec de très grosses pincettes.

Par exemple, pour ma villa de luxe de Bali, le prix recommandé par l’application est de 40 dollars par nuit, alors que je la loue très bien à 600 dollars la nuit. Pourquoi un tel écart ? Parce que dans ma région, la plupart des logements s’adressent à des Indonésiens cherchant une chambre très simple pour la nuit au bord d’une route, sans air conditionné, sans WC ni douche, et bien sur sans piscine ou petit déjeuner. Cela n’est pas vraiment comparable.

4.1.1

Déterminez votre prix de base en faisant une étude concurrentielle

Une première façon de déterminer votre prix de base par nuit est tout simplement de regarder sur le site Airbnb à combien vos concurrents louent leur propre logement.

Par exemple, si vous louez une chambre dans votre appartement à Bordeaux, faites une recherche sur Airbnb, pour Bordeaux, dans 3 mois, en n'affichant que les logements ne proposant qu'une seule chambre. Essayez de restreindre les résultats de cette recherche aux logements les plus proches de chez vous et présentant à peu près les mêmes critères, par exemple d'équipement ou d'ancienneté.

Astuce : Pour votre étude, choisissez les logements qui ont le plus de commentaires de clients, par exemple au moins dix commentaires. Pourquoi ? Parce ce sont des locations qui tournent bien et donc sont proches du prix du marché : un prix assez bas pour attirer les clients, mais pas trop sur le long terme pour que l'hôte puisse tenir ces prix de manière rentable.

Vous pouvez utiliser le logiciel Excel pour noter les prix de la nuitée dans les dix logements qui vous semblent être

directement concurrents du vôtre, c'est-à-dire des logements attirant exactement la même clientèle que celle qui s'intéresserait à votre offre. Mettez en colonne :

- *le numéro de l'annonce*
- *le prix de base par nuit*
- *le prix de base par semaine*
- *le prix de base par mois*
- *le prix en semaine*

Attention, votre étude n'est pas terminée ! Vous venez de faire une étude pour une date dans 3 mois. Mais vos concurrents font peut-être varier leurs prix pendant les week-ends ou à l'approche des fêtes. Il faut donc refaire ce test sur plusieurs périodes pour mieux cerner le prix du marché au cours de l'année, chez vos concurrents directs.

En faisant une moyenne des prix observés, vous obtenez alors votre prix de base, par exemple 180 €. Voilà, c'est fini ! Non, je plaisante : pour bien réussir sur Airbnb, il ne faut surtout pas se contenter d'appliquer ce prix de base uniformément sur toute l'année.

Paroles d'Experts :

Ludovic, Super Host : “Pour établir le tarif, j'ai d'abord fait un benchmark des appartements du quartier, puis j'ai regardé le prix des chambres d'hôtel dans le coin.”

Charley, finaliste Top Host 2014 :

“Au moment où j'ai créé l'annonce, j'ai regardé sur la plateforme les

autres annonces de location dans mon quartier, le type de logement, si c'était un deux-pièces comme le mien, la superficie et je me suis aligné dessus.

Les premières fois, j'ai proposé un tarif un peu plus bas pour justement tenter un premier accueil de voyageurs et progressivement je me suis aligné avec ce qu'il y avait autour de moi en remontant au fur et à mesure le prix de l'hébergement.”

Retrouvez plus de Conseils d'Experts sur mon blog : <http://www.rentalpreneurs.com/conseils-hote-airbnb/?lang=fr>

4.1.2 Affinez la saisonnalité de vos tarifs via d'autres sites de location

Si votre logement Airbnb se situe à Strasbourg, vous savez que vous aurez beaucoup de demande pour les week-ends de fin novembre et décembre avec tous les touristes qui débarquent en TGV pour voir le fantastique Marché de Noël.

Si vous habitez à la campagne près d'un grand champ où se tiennent de méga concerts pendant l'été, vous savez que vous aurez beaucoup de demandes à cette période.

Pensez donc à noter les jours de grandes foires, de grands concerts, de ponts, de jours fériés et à mettre à jour vos prix pour en tenir compte. Ce serait dommage de ne pas augmenter vos prix quand les voyageurs vont se battre pour venir chez vous !

Il y a un autre moyen de mieux cerner la saisonnalité de la demande dans votre coin : il suffit d'utiliser d'autres sites internet de location de vacances.

Si vous mettez en location un appartement en centre-ville, allez sur un site de voyage en ligne qui vend des chambres d'hôtels, par exemple Expedia.fr . Faites-y des recherches

sur les tarifs et les disponibilités dans les hôtels de votre quartier, à plusieurs dates. Plus il y aura d'hôtels disponibles à cette date, moins la demande sera forte à cette période. Regardez bien : comment varient les prix des hôtels de votre quartier au cours de l'année ?

Si vous mettez plutôt en location une maison de vacances, sur la côte bretonne par exemple, allez voir les sites de location de vacances comme Abritel.fr. Chaque location y affiche son calendrier et ses tarifs. En quelques clics, vous voyez comment les locations concurrentes font varier leurs prix.

4.1.3 Affichez un tarif de lancement attractif

Maintenant que vous avez votre tarif de base et que vous avez noté la façon dont les prix varient dans les logements autour de chez vous, vous êtes presque prêt à remplir la case “Prix” dans votre annonce.

Je dis presque car pendant les premières semaines sur le site, vous allez volontairement afficher un tarif plus bas que votre tarif de base idéal. Pourquoi faire cela ?

A Bali, j’ai eu la chance de passer 1 heure en tête-à-tête avec un employé de Airbnb, venu à une rencontre avec les hôtes vivant comme moi sur l’île. Je l’ai interrogé sur la meilleure façon de lancer ma villa sur le site.

Sa réponse fut : “Il faut que tu subventionnes tes commentaires.” Au début, je n’avais pas bien compris ce que “subventionner” voulait dire ici, mais en fait c’est assez simple : il faut lancer son logement avec une grosse remise pour attirer les premiers clients et enclencher ainsi un cycle positif de commentaires.

Dans son livre sur Airbnb, “The Airbnb expert’s playbook”, l’auteur américain Scott Shatford recommande de lancer son logement avec un rabais de -25% par rapport à son prix de base. C’est beaucoup, mais c’est une stratégie de long terme :

- *au départ, votre logement n’a encore reçu aucun commentaire. Donc, il est moins attirant que d’autres logements équivalents : les voyageurs ne savent pas à quoi s’attendre chez vous.*
- *faire une forte remise pour le lancement, c’est encourager et récompenser les premiers voyageurs qui vont vous faire confiance.*
- *un tarif significativement plus bas que celui de vos concurrents devrait vous faire passer devant eux dans l’affichage des résultats de Airbnb.*
- *un tarif plus bas, avec une superbe prestation de votre part, devrait attirer des commentaires positifs de la part de vos premiers clients.*

Quand vous avez reçu environ cinq premiers commentaires élogieux, un cercle vertueux s’enclenche alors : Airbnb vous fait remonter plus haut dans le classement des résultats de recherches, donc les voyageurs vous trouvent plus facilement. Ils peuvent alors voir que vous avez récolté des commentaires positifs, donc ils ont plus facilement envie de réserver avec vous.

Par conséquent, vous avez une nouvelle possibilité de gagner de l’argent et de recevoir un nouveau commentaire positif qui améliorera à son tour votre positionnement dans les recherches. Vous pouvez alors remonter progressivement votre prix, pour vous arriver à votre prix de base idéal.

Paroles d’experts

Ludovic : “Pour obtenir les premières réservations et les

premiers commentaires, j'ai un peu cassé les prix pour encourager les visiteurs à venir. Et quand j'ai commencé à avoir plus de voyageurs et au fil de leurs remarques, j'ai pu augmenter le tarif progressivement.”

Retrouvez plus de Conseils

d'Experts sur mon blog : [http://
www.rentalpreneurs.com/conseils-
hote-airbnb/?lang=fr](http://www.rentalpreneurs.com/conseils-hote-airbnb/?lang=fr)

4.1.4 Attention ! Un prix trop bas lors du lancement pourrait faire douter les voyageurs !

Un prix de logement trop bas pourrait apparaître comme suspicieux aux yeux des voyageurs.

“Pourquoi son logement est-il si bon marché ? Y a-t-il un piège, une malfaçon cachée, un bruit infernal venant d’une autoroute à côté ? etc.”

La solution à cela est simple : dites aux voyageurs que votre logement vient juste d’arriver sur Airbnb. Signalez clairement dans votre annonce que ce prix bas est un prix de lancement qui ne durera pas.

Non seulement cela vous permet d’expliquer pourquoi le prix est bas, mais aussi pourquoi vous n’avez pas encore reçu de commentaires. Cela vous permet également de créer un sentiment d’urgence pour le voyageur, qui comprend alors que cette bonne affaire ne va pas durer et qu’il faut qu’il réserve dès maintenant.

4.1.5 Jouez sur les frais supplémentaires pour doper vos réservations et vos revenus

Mettre une annonce sur Airbnb peut donc paraître très simple : vous indiquez un prix à la nuitée, un prix à la semaine et un prix au mois et, boum, en voiture Simone, à vous les petites réservations !

En fait, les choses ne sont pas si simples. Pour augmenter vos revenus, et aussi pour ne pas accepter de réservation que vous regretteriez au final, il faut bien faire attention à remplir les cases liées aux frais supplémentaires.

Attention à bien regarder l'interface de la plateforme pour ne pas passer à côté de certains éléments à compléter et qui sont essentiels pour que la location soit rentable. En effet, dans la rubrique "tarifs", les frais supplémentaires se trouvent sous les "prix de base", puis "prix de longue durée".

J'ai regretté à plusieurs reprises d'avoir négligé ces frais lorsque je me suis lancé sur le site.

Par exemple, je m'étais trompé en remplissant les frais supplémentaires liés aux voyageurs supplémentaires. En me plantant dans ce réglage, j'avais en effet automatiquement

demandé à Airbnb d'ajouter 100 € de plus par nuit pour chaque voyageur venant chez moi. Non pas pour chaque voyageur supplémentaire par rapport à mon maximum indiqué, mais bien pour chaque voyageur ! Évidemment pour une villa de six personnes, ça faisait 600 € en plus, par nuit ! Et après cela, je m'étonnais de ne plus recevoir aucune réservation.

4.1.6 Comment tirer profit des frais de ménage ?

Comme l'écrit le site site Airbnb : "Les frais de ménage viennent s'ajouter au coût total de chaque réservation dans votre logement."

Ces frais de ménage sont en moyenne de 30 à 40 €. Ils s'appliquent pour tout le séjour et non par nuit.

Je sais que certains d'entre vous, mes chers collègues hôtes, demandez à vos voyageurs de faire le ménage par eux-mêmes. De mon côté, je préfère qu'ils ne le fassent pas et ce, pour plusieurs raisons :

- *je veux être sûr que le ménage soit très bien fait, de manière professionnelle, car derrière je vais sans doute avoir très vite une nouvelle location. Je ne veux donc pas devoir repasser derrière un client qui n'aurait pas bien nettoyé mon logement.*
- *normalement, j'ai suffisamment filtré les voyageurs hébergés chez moi pour n'avoir que*

des gens qui respectent les logements des autres (je refuse les groupes de jeunes hommes venant faire la fête, par exemple).

- *comment juger de manière neutre que le ménage a été bien fait ou pas ? D'une personne à l'autre, la notion de propreté peut varier. Or, je ne tiens pas à perdre du temps dans des discussions sans fin, par e-mail ou par téléphone, avec des voyageurs qui auraient plus ou moins bien nettoyé mon lavabo.*

- *j'estime aussi qu'un logement qui marche sur Airbnb fait concurrence aux hôtels. J'essaie donc de proposer des prestations du même niveau que mes concurrents.*

Par expérience, les frais de ménage rajoutés au montant total de la réservation sont plutôt bien acceptés par les voyageurs. Ainsi, vous pouvez sortir vos frais de ménage du total des coûts de votre location.

Résultat : votre prix de base va pouvoir baisser, vous permettant d'afficher un tarif plus attractif pour les voyageurs. Bien sûr, grâce aux frais de ménage, vous allez récupérer l'argent nécessaire pour couvrir le nettoyage. Au final, si vous calculez bien, vous toucherez autant d'argent, mais votre prix de base par nuit affiché sera plus bas, donc vous devriez recevoir davantage de réservations.

Non seulement mettre des frais de ménage vous permet en apparence de baisser vos tarifs mais, en plus, cela vous permet d'accepter des locations de plus courte durée que vous auriez rejeté auparavant.

Par exemple, dans ma petite villa à Bali, j'avais pour habitude de n'accepter que des locations de deux nuits minimum. A chaque location, ma femme de ménage doit faire les lits, nettoyer les chambres, passer un coup de la cuisine et salle de bains, etc.

Mais en discutant avec un autre propriétaire actif sur Airbnb, j'ai découvert que celui-ci était prêt à accepter les locations très courtes, mêmes pour une seule nuit. En effet, il affiche des frais de ménage assez élevés, de l'ordre de 60 à 75 €. Son tarif de base est raisonnable mais si on y ajoute le coût des frais de ménage, cela devient un tarif assez élevé, voire dissuasif, pour une seule nuit.

Comme il est prêt à accepter les réservations d'une seule nuit, il reçoit donc davantage de demandes et Airbnb le fait mieux remonter dans les résultats de recherches. Après tout, le client est roi, s'il veut payer au prix cher pour absolument rester chez cet hôte, il est libre de le faire.

Les frais de ménage supplémentaires permettent alors de payer le passage supplémentaire de sa femme de ménage. Tout le monde est content : l'hôte qui rentre dans ses frais et bouche les trous de son calendrier, le voyageur qui reste où il veut et dans un des rares logements Airbnb qui accepte de

faire un nuit, et la femme de ménage qui a des heures de travail en plus.

Je ne vous dit pas de faire pareil, mais pensez aux différents moyens que vous avez de rendre votre plus prix encore plus irrésistible.

4.1.7 Tarif week-end : gagnez plus quand les autres font la fête

Le tarif week-end vous permet de mettre en place un tarif qui s'applique pour toutes vos nuits de vendredi et de samedi.

Si vous êtes dans un endroit très fréquenté le week-end, par exemple un centre-ville près des bars et des restos ou bien une maison près d'une plage ensoleillée, cela a du sens de monter votre tarif le week-end. Si vous êtes dans un quartier d'affaires, il faut peut-être au contraire baisser vos prix les vendredis et samedis soirs.

L'avantage de cette option tarif week-end, c'est qu'elle va s'appliquer sur l'ensemble de votre calendrier, sans que vous ayez à cliquer dans chaque case correspondant aux vendredis et samedis de l'année à venir.

Cela ne remplace pas une gestion plus fine de votre calendrier, mais c'est déjà une bonne manière de tenir compte d'une variation de la demande de votre logement.

4.1.8 Voyageurs supplémentaires : demandez cher, mais ne vous trompez pas !

Les frais appliqués aux voyageurs supplémentaires viennent s'ajouter au prix par nuit de votre logement (pour chaque voyageur au-delà du nombre de base que vous avez indiqué dans votre annonce).

Comme je l'ai dit plus haut, je m'étais trompé lors de la mise en place de mes frais liés à des voyageurs supplémentaires. J'avais même commis une belle bourde : ma petite villa balinaise est faite pour 6 personnes et j'avais l'intention de préciser que, pour chaque personne en plus, je voulais 100 € par nuit. C'était un prix dissuasif car je sais que les personnes de certains pays ont l'habitude de réserver pour 6 et de venir à 14.

Malheureusement, je m'étais trompé lors du remplissage des cases : les frais supplémentaires ne devaient normalement s'appliquer qu'au-delà de 6 voyageurs. J'ai rempli la case trop rapidement et j'ai demandé 100 € en plus par nuit à partir de 1 voyageur ! Cela rajoutait donc 600 € par nuit au tarif de base pour 6 personnes !

Résultat : plus une seule demande de réservation pendant 3 semaines ! J'ai cherché assez longtemps la raison de ce creux de résas et, en relisant l'intitulé exact de ces frais supplémentaires, j'ai enfin réalisé mon erreur. Dès que ces frais ont été corrigés, ma villa s'est mise à réapparaître dans les résultats de recherches sur Airbnb. J'ai de nouveau reçu des demandes et j'ai conclu deux réservations dans les cinq jours qui ont suivi.

4.1.9 La caution : un frein pour certains, une protection nécessaire pour d'autres

La caution est faite pour vous rembourser du coût des dégâts éventuels. C'est aussi un reflet :

- *du niveau de risque que vous êtes prêts à prendre,*
- *de la confiance que vous accordez à quelqu'un que vous ne connaissez pas,*
- *et du prix que vous accordez à ce que vous avez laissé dans votre logement.*

Tout d'abord, je vous rappelle qu'il ne faut rien laisser dans votre logement que vous regretteriez de voir cassé ou volé. Rien. Tout ce qui a une valeur sentimentale ou pécuniaire importante doit être rangé dans votre cave ou bien chez un proche.

Sachez que, d'un hôte Airbnb à l'autre, d'un pays à l'autre, les habitudes liées aux montants des cautions sont différentes. En France, nous avons l'habitude de demander

des cautions relativement importantes aux locataires. Certains étrangers venant de pays plus naturellement confiants, comme les Européens du Nord, peuvent être surpris par cette pratique.

J'ai entendu d'autres hôtes Airbnb me dire que tout s'est toujours bien passé pour eux et qu'ils n'avaient jamais eu de problème avec leurs voyageurs. Bien sûr, dans la presse, on trouve surtout des histoires horribles d'hôtes Airbnb ayant vu leur logement totalement détruit par leurs locataires.

A la fin de ce guide, je vous expliquerai quelles assurances prendre et aussi le principe de la Garantie Hôte de Airbnb. Tout ceci vous protège en cas de gros problème avec votre locataire. Parce que j'ai une bonne assurance et que je peux m'appuyer sur la Garantie Airbnb, je ne prends aucune caution pour mes locations. Je fais cela pour 3 raisons :

- *j'ai une femme de ménage qui passe quotidiennement dans mes logements, donc j'ai un œil sur ce qu'il s'y passe*
- *le coût de la caution se rajoute au frais total du séjour, donc c'est un frein à l'augmentation de mes demandes de réservation*
- *gérer la remise de la caution à la fin du séjour est un souci dont j'ai envie de me passer*

Pour vous aider, je vous mets ici le texte de Airbnb relatif à la fois aux cautions et à ce qu'il faut faire si vous voulez demander une retenue sur la caution de votre voyageur s'il y a eu un problème.

“Les cautions vous aident à vous protéger des incidents qui pourraient survenir lors d'une réservation. Ajoutez ou modifiez votre caution dans vos paramètres de tarification.

Le montant de la caution doit être compris entre 100 \$ et 5 000 \$ USD.*

La caution est ajoutée aux réservations faites après que vous l'avez modifiée ; elle ne peut s'appliquer rétroactivement à des réservations déjà passées. Pour faire une demande de retenue sur caution, rendez-vous sous Mes annonces > Mes réservations > Signaler un problème dans les 48 heures qui suivent la date de départ de votre voyageur.

Les cautions ne peuvent être gérées hors-site en espèces, de même que tout paiement hors-site va à l'encontre de nos conditions générales.”

4.1.10 Comment faire une demande de retenue sur la caution ?

Vous devez faire une demande de retenue sur caution dans les 48 heures qui suivent la date de sortie des lieux de votre voyageur. Pour adresser une réclamation :

1. Allez dans Mes réservations puis cliquez sur “Signaler un problème”

2. Contactez votre voyageur à l'aide de l'Outil de résolution pour discuter de la demande. Les demandes trouvent souvent une résolution rapide et à l'amiable lorsque les hôtes réclament le paiement directement auprès de leurs voyageurs : www.airbnb.fr/resolutions/new

3a. Si votre voyageur accepte le montant proposé, la demande est traitée et le versement est validé. Cette opération peut prendre entre 5 et 7 jours ouvrés.

3b. En cas de refus du voyageur ou d'absence de réponse de sa part sous 48 heures, cliquez sur le lien de l'outil permettant de “faire appel à Airbnb comme médiateur”. Le site prend contact avec vous pour vous demander des

documents, et vous aurez alors de nouveau 48 heures pour fournir la documentation demandée.

De manière générale, les demandes de retenue sur caution sont résolues en moins d'une semaine. Si vous devez recevoir de l'argent, un versement séparé vous est envoyé.

Documents à fournir :

- *description de l'incident ou du préjudice*
- *photos du préjudice ou une justification de l'absence de photos*
- *toute preuve de dépenses, que ce soit la facture originale de l'objet, la facture de l'objet remplacé ou un devis de réparation avec en-tête officiel au nom d'une société.*

4.1.11 Tenir compte des taxes de séjour (à collecter sur place, voir partie légale à la fin de ce guide)

Enfin, cela ne fait pas partie des frais supplémentaires indiqués par Airbnb, mais vous devez avoir en tête votre obligation légale de demander à vos voyageurs de payer une taxe de séjour. À la fin du guide, dans la partie consacrée à tout ce qui est relatif à la loi, je vous explique en quoi consiste cette taxe de séjour, comment elle se calcule et se collecte.

Dans tous les cas, gardez en tête que vous devez intégrer ce frais à votre coût total.

4.2 Méthode avancée : comment maximiser vos profits pour avoir une location toujours pleine ?

Pour lire cette partie, merci
d'acheter le livre !

Rendez-vous sur [http://
www.rentalpreneurs.com/?lang=fr](http://www.rentalpreneurs.com/?lang=fr)

4.2.1 Comment baisser vos prix à court terme peut vous rapporter gros à long terme

Pour lire cette partie, merci
d'acheter le livre !

Rendez-vous sur [http://
www.rentalpreneurs.com/?lang=fr](http://www.rentalpreneurs.com/?lang=fr)

4.2.2

Déterminez votre prix minimal et prenez en compte vos coûts

Pour lire cette partie, merci
d'acheter le livre !

Rendez-vous sur [http://
www.rentalpreneurs.com/?lang=fr](http://www.rentalpreneurs.com/?lang=fr)

4.2.3 Comment maximiser vos revenus en bouchant les trous de votre calendrier

Pour lire cette partie, merci d'acheter le livre !

Rendez-vous sur <http://www.rentalpreneurs.com/?lang=fr>