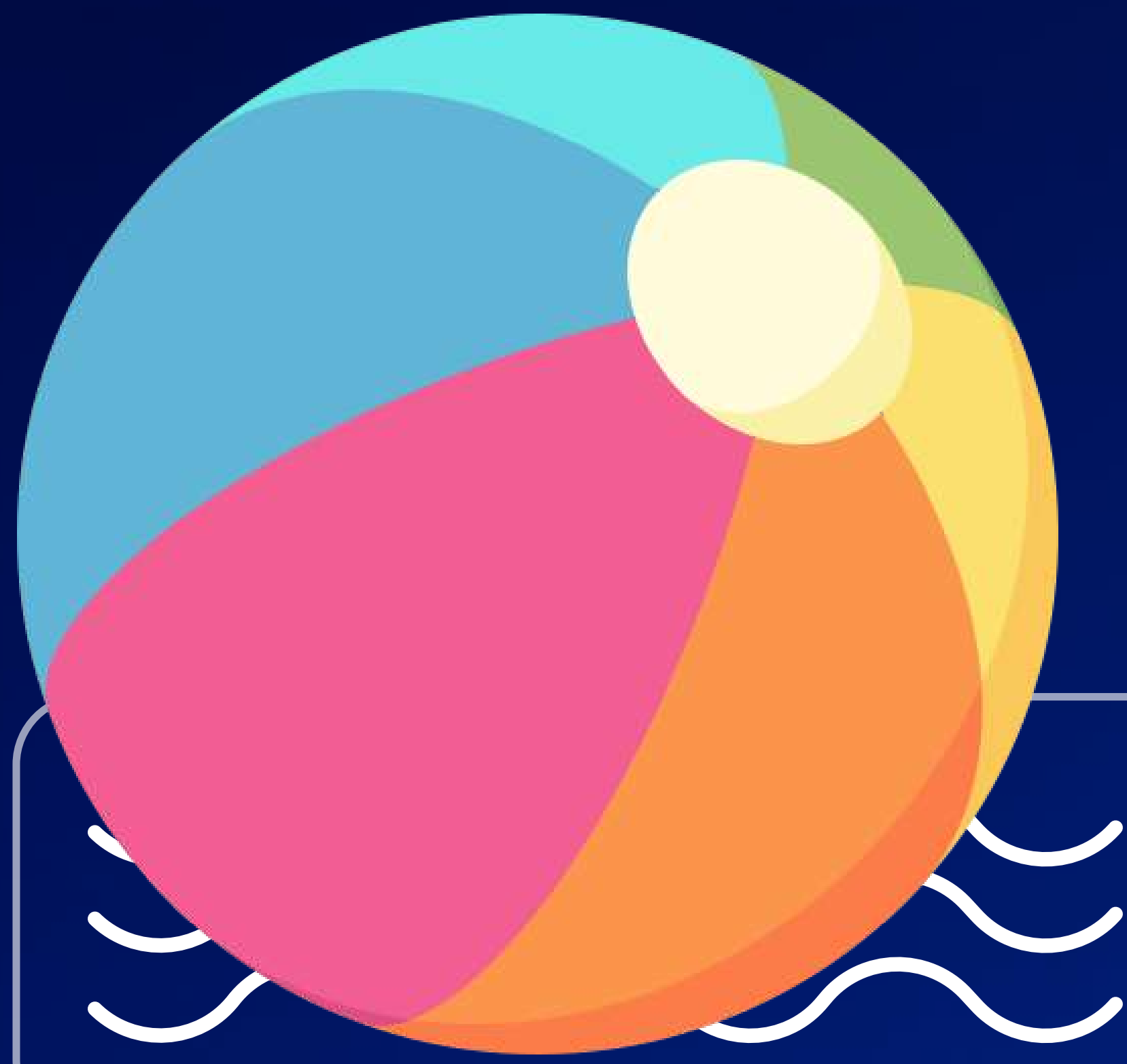


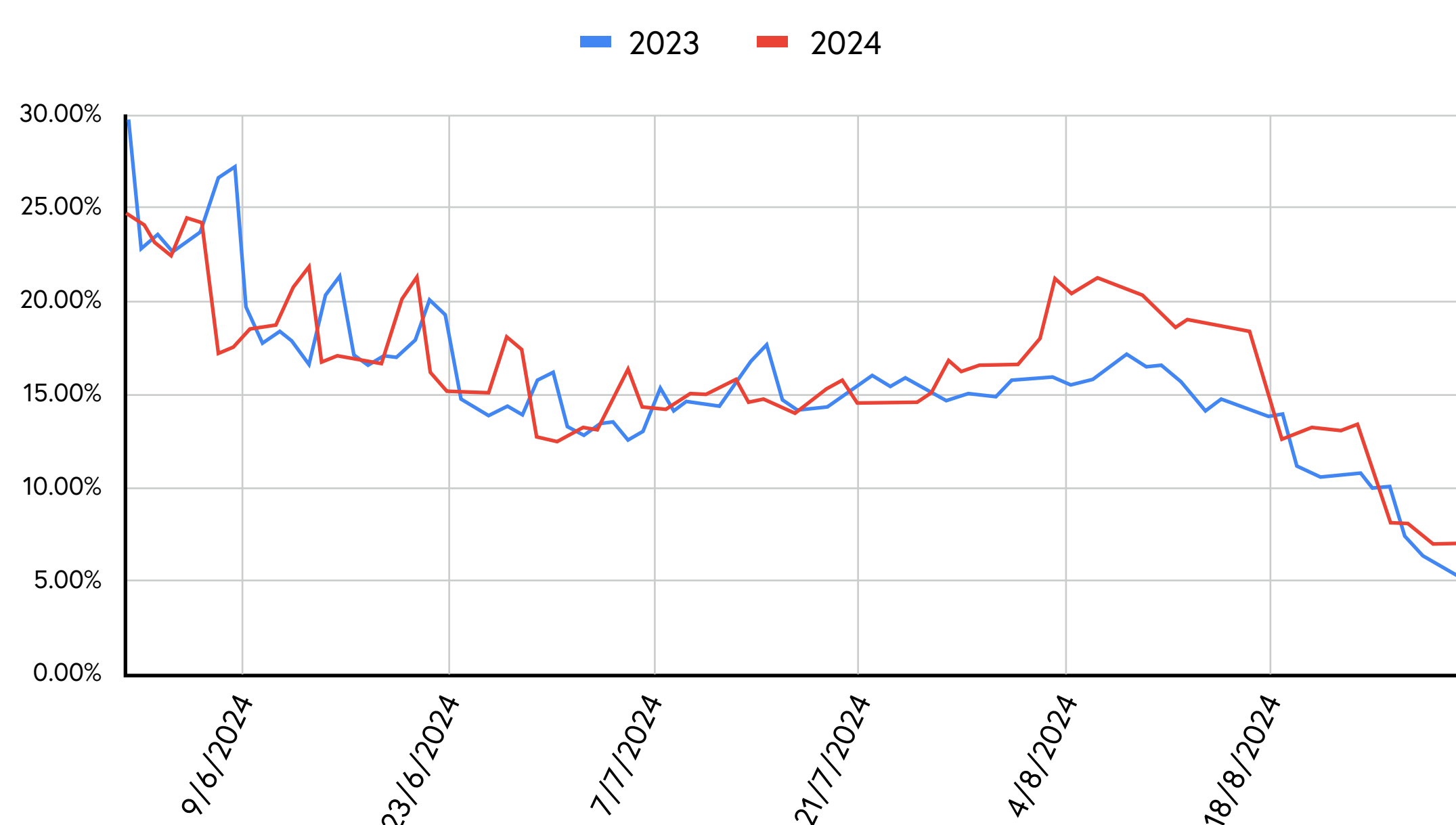


# La location de courte durée en France : l'été 2024 en quatre tableaux

Voici tout ce qu'il convient de savoir pour élaborer une stratégie efficace en vue de la prochaine saison haute.

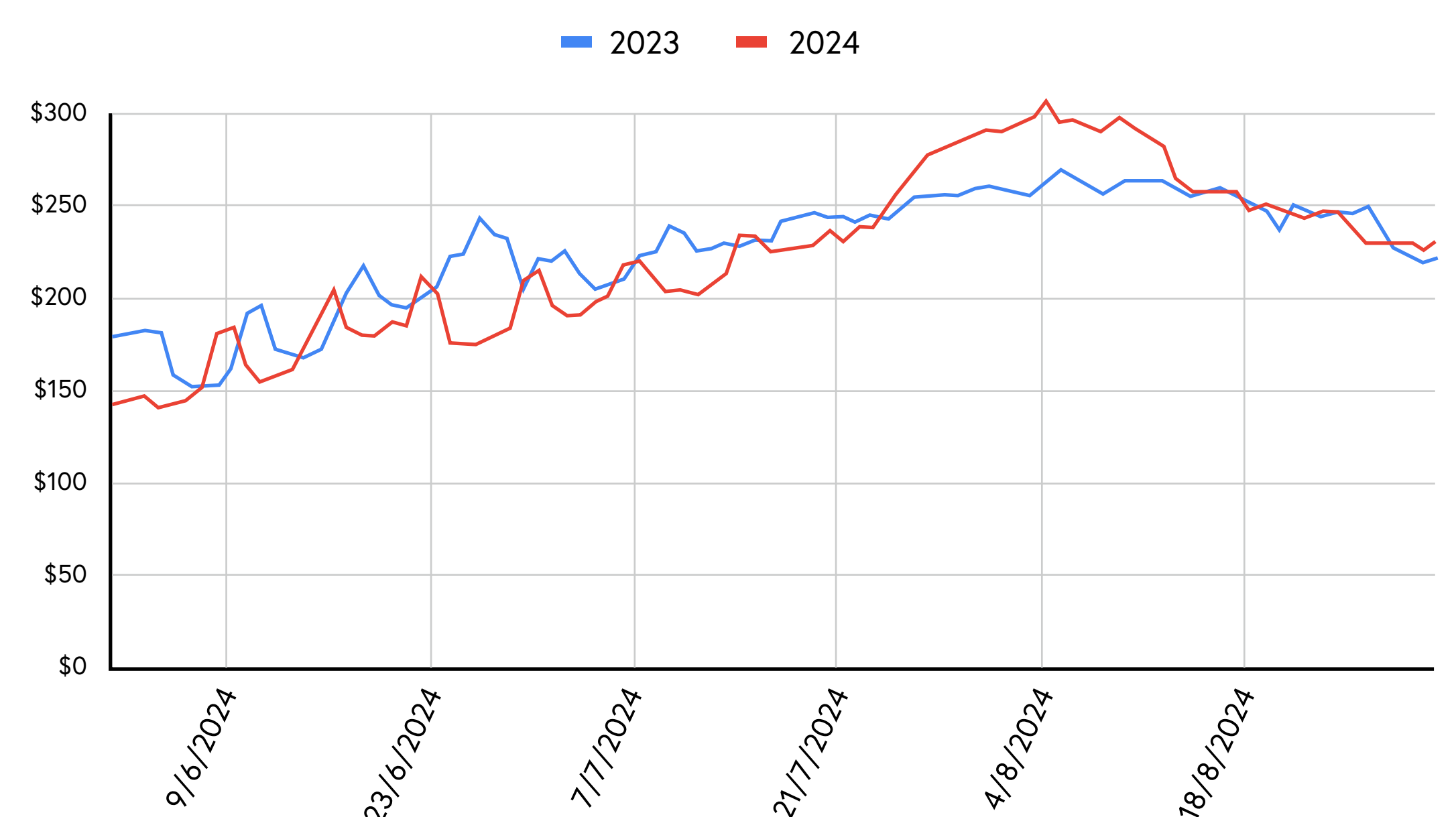
## Taux d'occupation estivale

Le taux d'occupation estivale est similaire à celui de l'année précédente à la même époque, avec une moyenne de 13 %. L'offre ayant augmenté de 14 % en 2024, la demande a efficacement absorbé cette hausse. En août, le taux d'occupation a progressé de 4 % par rapport à la même période, l'année précédente. À l'approche du pic de l'été, adaptez vos stratégies pour augmenter le taux d'occupation.



## Tendances des prix

Les taux journaliers moyens (TJM) sont inférieurs de 3 % à ceux de l'été 2023. En réduisant les TJM, les hébergeurs ont réussi à augmenter leur taux d'occupation plus tôt par rapport à l'année précédente. Le TJM moyen se situe à 204 €.



## Changer le comportement des visiteurs

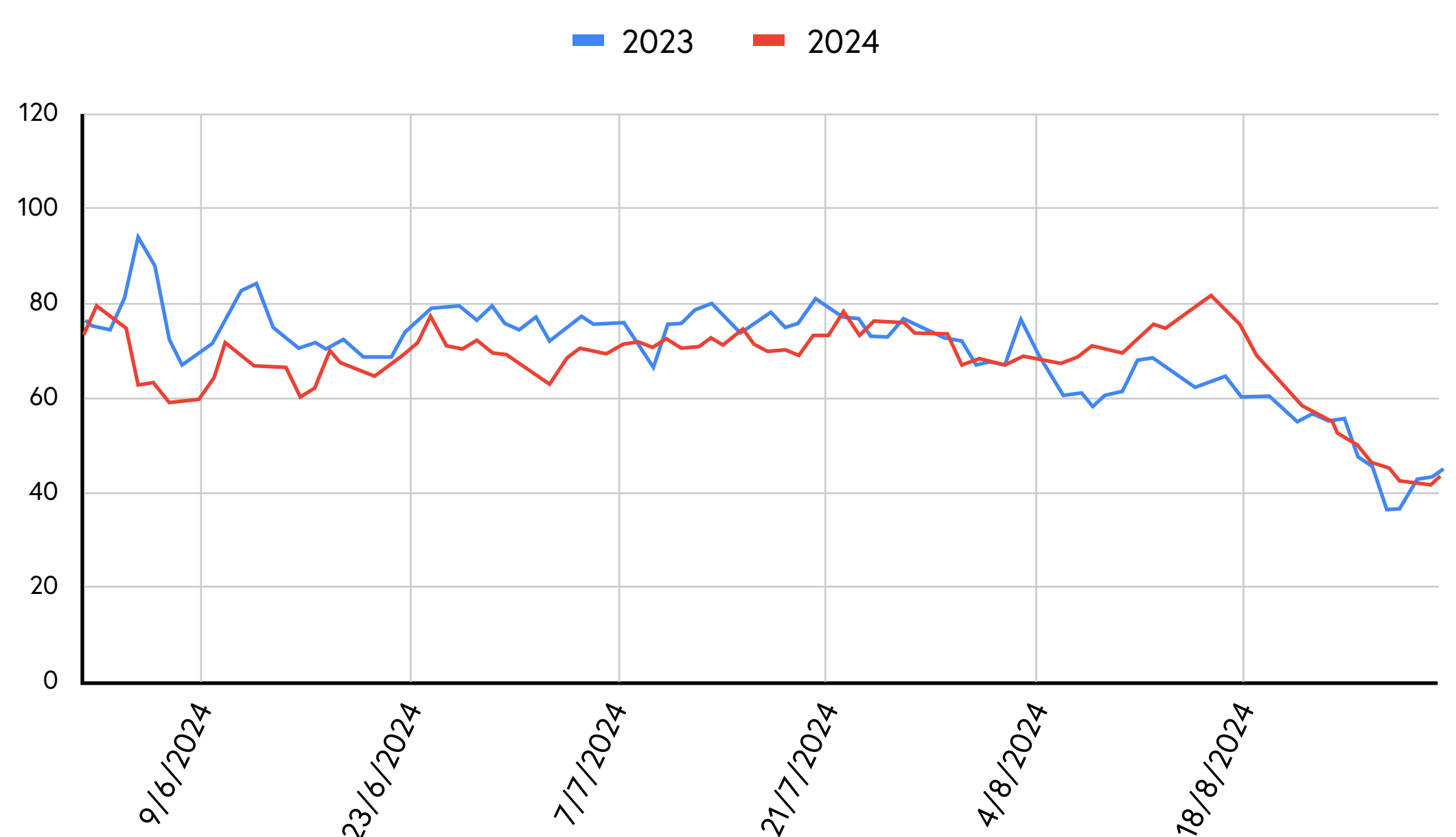
Le délai moyen de réservation d'un client type en France a diminué de 2 jours au cours des 12 derniers mois, ce qui signifie que les clients réservent leurs séjours à une date plus proche de leurs vacances.

### 3 jours d'augmentation



## Profits des hôtes

Le rythme des revenus par nuitée disponible (RevPAN) est en baisse d'environ 3 % par rapport à 2023. Toutefois, la poursuite de l'augmentation du taux d'occupation tout au long de la saison estivale devrait permettre d'augmenter les revenus par rapport à 2023.



## Que faire?

1. Augmentez les recettes par rapport aux niveaux de 2023 en maximisant le taux d'occupation. Une légère baisse du prix de votre annonce et des conditions de séjour minimales permettent généralement d'augmenter les taux d'occupation.
2. Baissez les tarifs lorsque cela s'avère nécessaire pour maximiser le taux d'occupation et augmentez les tarifs pour les meilleures propriétés, dans la mesure du possible.
3. Les prix sont susceptibles d'augmenter à l'approche de l'été pour les propriétés qui se réservent bien à des prix inférieurs.
4. Les clients attendent l'approche de leur date de voyage pour réserver leur location de courte durée. Évitez de réduire le nombre de nuitées disponibles trop longtemps à l'avance, car les clients peuvent commencer à chercher un logement sur votre marché pour ces dates.
5. Les systèmes de gestion des revenus permettent de gagner du temps et de s'assurer que votre stratégie est toujours à jour. Ces systèmes permettent d'analyser de grandes quantités de données, de surveiller les tendances du marché et d'ajuster les prix en temps réel afin d'optimiser les revenus. Quelle que soit la vitesse d'évolution de votre marché, votre stratégie doit toujours suivre.

### Vous n'utilisez pas Beyond ?

Qu'il s'agisse de générer des revenus, d'obtenir des informations ou d'augmenter les marges bénéficiaires, le système de gestion des revenus de Beyond est doté des fonctionnalités de pointe pour développer votre entreprise.

Découvrez tout ce que Beyond peut faire pour vous ! 

