

# HostSystem

*Structurer, Gérer, Optimiser*

## GUIDE DE LANCEMENT PROPRIÉTAIRE

*Location courte durée*



Version 1 - 2026

# LANCEMENT - Propriétaire

## *Location courte durée*

### Sommaire

#### Introduction

Ton bien a du potentiel

#### Partie 1 - Comprendre le marché LCD (Location courte durée) au Maroc

- 1.1 Pourquoi la LCD attire
- 1.2 Les trois profils de voyageurs au Maroc (touristes, MRE, voyageurs d'affaires)
- 1.3 Les plateformes : Airbnb, Booking et les alternatives locales
- 1.4 Comment circule l'argent

#### Partie 2 - Ton bien est-il fait pour la LCD?

- 2.1 Les critères qui font un bon bien LCD
- 2.2 Vérifier le cadre légal et la copropriété
- 2.3 Estimer tes revenus potentiels — de façon réaliste
- 2.4 Gérer seul ou passer par une conciergerie

#### Partie 3 - Préparer et lancer son bien

- 3.1 Équiper et préparer son logement
- 3.2 Créer une annonce qui convertit
- 3.3 Fixer son prix de lancement
- 3.4 Les obligations légales et fiscales du propriétaire

#### Partie 4 - Travailler avec une conciergerie

- 4.1 Le rôle d'une conciergerie
- 4.2 Comment choisir la bonne
- 4.3 Ce que doit contenir un contrat de gestion
- 4.4 Suivre son bien à distance sans perdre le contrôle

#### Plan d'action express

#### En résumé



HostSystem

- Version 1.0 - 2026

# LANCEMENT – *Propriétaire*

## Introduction

### Ton bien a du potentiel

#### *Voici comment le concrétiser*

Tu as un bien. Un appartement, une villa, un studio. Il est peut-être vide la plupart du temps. Peut-être loué en longue durée pour un loyer qui ne couvre plus grand chose. Peut-être utilisé ponctuellement, sans vraiment rapporter ce qu'il pourrait.

Tu as entendu parler de la location courte durée. Des revenus multipliés. Des voyageurs qui passent, qui paient bien, et qui repartent sans les complications d'un locataire classique. Et tu te demandes si c'est vraiment faisable — pour toi, pour ton bien, dans ta ville.

La réponse honnête : oui, c'est faisable. Mais pas de la façon dont on te le présente souvent.

On te parle des revenus. Rarement de l'organisation que ça demande. Rarement du cadre légal à respecter. Rarement des erreurs qui coûtent cher au départ et qu'on aurait pu éviter avec les bonnes informations.

Ce guide existe pour combler ce vide.

Il ne te promet pas de devenir rentier en 30 jours. Il te donne les bases réelles pour évaluer ton projet, le lancer correctement, respecter les règles, et éviter les erreurs les plus fréquentes — que tu gères ton bien toi-même ou que tu passes par une conciergerie.

#### Ce que tu trouveras dans ce guide

- Comment évaluer si ton bien est fait pour la LCD
- Ce que le marché marocain représente vraiment comme opportunité
- Comment préparer et lancer ton annonce
- Tes obligations légales et fiscales — clairement expliquées
- Comment choisir et contrôler une conciergerie si tu délègues

# PARTIE 1-COMPRENDRE LE MARCHE LCD AU MAROC

## 1.1 Pourquoi la LCD attire

### Et ce qu'on ne dit pas toujours

La location courte durée attire pour une raison simple : les chiffres sont meilleurs qu'en longue durée. Cette différence est réelle -et accessible avec la bonne organisation

#### ce qui attire

- Des revenus 2 à 3 fois supérieurs à la location classique.
- Une flexibilité totale sur ton bien.
- La possibilité de le récupérer quand tu veux.
- Des voyageurs qui passent et qui laissent des avis positifs.

#### ce qu'il faut savoir

- Des rotations à coordonner
- Une communication fluide avec les voyageurs,
- Des prix à ajuster selon la saison.
- Des charges réelles à anticiper rien d'insurmontable — surtout avec les bons outils et les bons réflexes.

## Les chiffres - brut vs réels

### LCD Exemple de Revenus

800 DHS / nuit x 15 nuits **12000 DHS**

Après charges (ménage, commissions, conso) **9000 DHS**  
taux d'occupation 50% donc le double pour le mois entier

### Location longue durée Exemple de Revenus

Loyer mensuel **7000 DHS**

Stable mais moins flexible  
Peu de charges mais revenus plafonnés

#### A retenir

*La LCD, c'est une activité — et c'est une bonne nouvelle . Une activité, ça se structure. Ça s'optimise. Et une fois les bons process en place, ça tourne avec un minimum d'effort. C'est exactement ce que ce guide te donne — les bases pour que ton bien travaille pour toi, pas l'inverse.*

# PARTIE 1-COMPRENDRE LE MARCHÉ LCD AU MAROC

## 1.2 Les trois profils de voyageurs

### Au Maroc

Comprendre qui va dormir dans ton logement, c'est comprendre comment le préparer, comment le positionner, et sur quelle plateforme le mettre en avant. Au Maroc, trois profils de voyageurs dominent le marché de la LCD — et chacun a des attentes différentes.

#### Profil 1 - Touriste International

Européens, Américains, voyageurs du Golfe. Ils viennent découvrir le Maroc et cherchent une expérience authentique. Leurs attentes :

- Logement propre, bien situé
- Des instructions claires et communication en français ou anglais
- Meilleure plateforme : Airbnb
- Meilleure période : toute l'année avec pics en avril-mai & septembre-octobre

#### Profil 2 - MRE (marocains résidence à l'étranger)

Les MRE rentrent en famille au Maroc principalement pour les vacances d'été.

Ce qu'ils attendent :

- Confort, espace,
- Equipements modernes
- Communication en français ou en darija.
- Meilleure plateforme : Airbnb et Booking, mais aussi Facebook et bouche à oreille.
- Meilleure période : juillet-août

#### Profil 3 - Voyageurs d'affaires

Consultants, cadres en déplacement, entrepreneurs. Ils réservent souvent à la dernière minute et restent plusieurs nuits consécutives.

- Ce qu'ils attendent :
- WIFI et espace de travail
- Logement bien situé, fonctionnel et calme
- Meilleure plateforme : Booking.
- Meilleure période : Toute l'année

#### A retenir

*Connaître ces profils te permet d'adapter ton annonce, ton prix et ta communication. Tu n'as pas besoin de choisir — mais savoir lequel domine ta clientèle change tout à ta façon de te positionner."*

# PARTIE 1-COMPRENDRE LE MARCHÉ LCD AU MAROC

## 1.3 Les Plateformes

### Airbnb, Booking et les alternatives locales

Les plateformes sont ta vitrine. Ce sont elles qui amènent les voyageurs jusqu'à ton annonce. Comprendre comment elles fonctionnent — et leurs différences — te permet de faire les bons choix dès le départ

#### AIRBNB

C'est la référence mondiale de la LCD.

Ce qu'elle offre :

- visibilité internationale,
- système d'avis solide,
- protection hôte (AirCover),
- paiements sécurisés, messagerie intégrée.

Commission : environ 3% côté hôte dans le modèle partagé.

#### BOOKING

Booking est la référence pour les voyageurs d'affaires

Ce qu'elle offre :

- visibilité massive,
- clientèle diversifiée
- crédibilité établie depuis des années

Commission : entre 15% et 18% — plus élevée qu'Airbnb, mais la clientèle business compense souvent par des séjours plus longs.

### Etre sur les deux - oui, mais avec précaution

Tu peux être présent sur Airbnb et Booking simultanément — c'est même recommandé pour maximiser ton taux d'occupation. Mais tu dois absolument synchroniser tes calendriers pour éviter les doubles réservations. Un double booking sur Airbnb, c'est une pénalité immédiate sur ta visibilité.

### Autres plateformes (canaux directs)

#### AVITO / MUBAWAB / FACEBOOK

**Avito et Mubawab** permettent de louer en direct — sans commission plateforme. C'est intéressant pour les réservations directes avec des voyageurs locaux ou des MRE de confiance. Mais ces canaux n'offrent pas de paiement sécurisé ni de protection en cas de litige. Si tu passes par ces canaux — contrat écrit et acompte obligatoires.

**Facebook** (groupes expats, propriétaires) est aussi un canal pertinent — surtout pour les MRE en juillet-août et les modalités sont les mêmes : contrat écrit et acomptes obligatoires

#### A retenir

*Chaque plateforme attire un profil différent. Bien les choisir, c'est déjà bien choisir ses voyageurs."*

# PARTIE 1-COMPRENDRE LE MARCHÉ LCD AU MAROC

## 1.4 Comment circule l'argent

### Du voyageur à ton compte

Avant de te lancer, tu dois comprendre exactement comment l'argent circule dans la LCD. Beaucoup de propriétaires découvrent après coup que les revenus annoncés ne correspondent pas à ce qui arrive réellement sur leur compte. Pas parce qu'on leur a menti — mais parce que personne ne leur a expliqué le circuit complet.

#### Circuit sans conciergerie

Le circuit de base — sans conciergerie

Le voyageur réserve et paie via la plateforme. La plateforme prélève sa commission. Le reste — qu'on appelle le revenu hôte — est versé sur ton compte selon le calendrier de paiement de la plateforme. Sur Airbnb, le virement est déclenché 24h après le check-in du voyageur. Sur Booking, le timing varie selon ton type de compte.



#### Tes charges à prévoir

|                          |                               |
|--------------------------|-------------------------------|
| Commission Airbnb (hôte) | environ 3%                    |
| Commission Booking       | 15-18%                        |
| Frais de ménage          | Facturés au voyageur          |
| Consommables / séjour    | 100-200DHS                    |
| Réparations mensuelles   | Variables                     |
| Commission conciergerie  | 15-30% si applicable          |
| Impôts                   | A déclarer - voir section 3.4 |

#### Estimation de tes revenus nets

##### Avec conciergerie (environ 30% de charges)

|                             |                  |
|-----------------------------|------------------|
| Revenus bruts               | 10 000DHS        |
| Charges estimées            | 3 000DHS         |
| <b>Revenus Nets estimés</b> | <b>7 000.DHS</b> |

##### Sans conciergerie (environ 20% de charges)

|                             |                  |
|-----------------------------|------------------|
| Revenus bruts               | 10 000DHS        |
| Charges estimées            | 2 000DHS         |
| <b>Revenus Nets estimés</b> | <b>8 000.DHS</b> |

#### A retenir

Comprendre comment circule l'argent avant de se lancer, c'est éviter les mauvaises surprises. Les revenus bruts donnent une direction — les revenus nets, eux, donnent la réalité de ton activité. Prends le temps de faire ce calcul pour toi, avec ton bien, dans ta ville.

# PARTIE 2- TON BIEN EST-IL FAIT POUR LA LCD

## 2.1 Evaluer son bien

### Avant de se lancer

Tout bien ne se prête pas à la location courte durée. Avant d'investir du temps et de l'énergie dans la préparation de ton annonce, il faut évaluer honnêtement ton bien selon les critères qui font vraiment la différence sur le marché.

#### L'emplacement - critère n°1

En LCD, l'emplacement est roi. Un bien moyen bien situé surpassera toujours un bien excellent mal situé. Ce que les voyageurs cherchent en priorité :

- Proximité des attractions touristiques, médinas, plages
- Accès facile aux transports et axes principaux
- Quartier sécurisé et agréable à vivre
- Proximité des zones d'affaires pour les voyageurs business

#### La superficie et la configuration

##### Studio/T2

Couples & solos - fort taux d'occupation

##### T3/T4

Famille & MRE - tarifs élevés, saisonnier

##### Villa / Riad

Haut de gamme - forte rentabilité

#### Les points non négociables

La LCD est impitoyable sur l'état du logement. Un bien vieillissant, mal entretenu ou équipé à minima générera des avis négatifs qui détruiront sa rentabilité avant même qu'elle décolle.

- Propreté irréprochable
- Literie de qualité — c'est ce que les voyageurs remarquent en premier
- WiFi rapide et fiable — c'est souvent cité dans les avis
- Eau chaude, climatisation ou chauffage selon la saison
- Cuisine équipée au minimum (micro-ondes, bouilloire, cafetière)

#### Check-list - mon bien est-il prêt?

1. Est-il bien situé par rapport aux attraits de ta ville ?
2. Est-il propre, fonctionnel et en bon état ?
3. A-t-il un WiFi fiable et une climatisation/chauffage ?
4. La literie est-elle de qualité ?
5. L'accès est-il facile pour un voyageur qui ne connaît pas le quartier ?

**Si tu réponds non à plus de deux de ces questions — il faut d'abord investir avant de lancer.**

#### Ce qui fait la différence entre un bien correct et un bien excellent

- Une décoration soignée et cohérente
- Des photos professionnelles — elles multiplient les clics sur l'annonce
- Un livret d'accueil clair et personnalisé
- Des petites attentions : eau fraîche à l'arrivée, café, thé
- Une serrure connectée pour un accès autonome fluide

#### À retenir

*Un bien bien préparé génère des réservations. Un bien lancé trop vite génère des mauvais avis. Prends le temps d'évaluer avant de publier."*

# PARTIE 2- TON BIEN EST-IL FAIT POUR LA LCD

## 2.2 Vérifier le cadre légal

### Et la copropriété

C'est l'étape que beaucoup sautent — et qui crée les problèmes les plus sérieux. Avant de publier une annonce, tu dois t'assurer que ton bien peut légalement être loué en courte durée. Ce n'est pas une formalité — c'est une protection.

#### Si ton bien est en copropriété

La première chose à faire : lire le règlement de copropriété. Certains immeubles interdisent explicitement la location courte durée ou la location à des tiers sans accord préalable. D'autres l'autorisent sans condition. Et beaucoup n'en parlent pas du tout — ce qui crée une zone grise.

##### Ce que tu dois faire :

- Lire le règlement de copropriété avant tout
- Informer le syndic de ton activité — même si ce n'est pas obligatoire, c'est une bonne pratique
- Préciser si une conciergerie interviendra dans le logement
- Vérifier les règles sur les parties communes (accès, livraison de clés...)

Un syndic informé est un syndic qui ne peut pas prétendre qu'il ne savait pas. Et un voisinage informé est moins susceptible de créer des conflits.

#### Si ton bien est une villa / maison

Tu as beaucoup plus de liberté. Pas de syndic, pas de règlement de copropriété à respecter. Les contraintes sont principalement fiscales et administratives.

#### L'assurance — ne pas passer à côté

Ton assurance habitation classique ne couvre probablement pas l'activité de LCD. Si un voyageur se blesse dans ton logement ou cause des dégâts, tu pourrais te retrouver sans couverture.

##### Ce que tu dois faire :

- Contacter ton assureur et lui déclarer l'activité
- Vérifier si ta police couvre les dommages causés par des tiers
- Envisager une assurance spécifique LCD si nécessaire

Airbnb propose AirCover — une couverture dommages gratuite pour les hôtes. Mais elle ne remplace pas une assurance habitation adaptée.

#### La fiche police - obligation ignorée

Au Maroc, tout hébergement qui reçoit des voyageurs étrangers est tenu de remplir une fiche de renseignement individuelle — **communément appelée fiche police** — pour chaque voyageur étranger. Ce document doit être transmis aux autorités compétentes.

En pratique, cette obligation est peu contrôlée pour les particuliers — mais elle existe. **Si tu passes par une conciergerie, assure-toi que cette responsabilité est clairement définie dans votre accord.**

#### Récapitulatif avant de se lancer

Règlement copropriété lu



Syndic informé si applicable



Assurance vérifiée et adaptée



Fiche police - responsabilité définie



Déclaration fiscale anticipée



##### À retenir

*Ce guide pose les bases essentielles - il ne remplace pas un conseiller juridique . Vérifier le cadre n'est pas une option - c'est ce qui protège ton activité. Un problème légal découvert après lancement coûte bien plus qu'une vérification préalable*

# PARTIE 2- TON BIEN EST-IL FAIT POUR LA LCD

## 2.3 Estimer ses revenus potentiels

### De façon réaliste

C'est la question que tout propriétaire pose en premier. Et c'est la bonne question — à condition de la poser correctement. Pas "combien je peux gagner au maximum" — mais "combien je peux raisonnablement espérer gagner, dans ma ville, avec mon bien, selon ma situation.

#### Les variables qui déterminent tes revenus

Trois facteurs principaux influencent tes revenus en LCD :

- Le prix par nuit — déterminé par ton bien, ta ville, la saison et tes concurrents directs.
- Le taux d'occupation — le pourcentage de nuits effectivement louées sur le mois.
- Les charges — tout ce qui vient déduire de tes revenus bruts avant d'obtenir ton revenu net

#### Comment estimer ton prix par nuit

Va sur Airbnb. Filtre par ta ville, ton type de bien et tes dates cibles. Regarde les biens similaires au tien — même superficie, même zone, note supérieure à 4,5.

Le prix médian que tu vois, c'est ta base de départ.

Pour les premières semaines, positionne-toi légèrement en dessous de ce prix médian — pour accumuler tes premiers avis rapidement. Une fois 5 à 10 avis obtenus, tu remontes progressivement.

#### Simulations par ville

##### Casablanca (studio bien situé)

|                   |           |
|-------------------|-----------|
| Prix/nuit         | 700DHS    |
| Taux d'occupation | 60%       |
| Nuits louées      | 18        |
| Revenus bruts     | 13 500DHS |
| Charges           | 2 000DHS  |
| Revenus nets      | 11 500DHS |

##### Marrakech (appartement 2 chambres)

|                   |           |
|-------------------|-----------|
| Prix/nuit         | 850DHS    |
| Taux d'occupation | 65%       |
| Nuits louées      | 20        |
| Revenus bruts     | 17 000DHS |
| Charges           | 3 500DHS  |
| Revenus nets      | 13 500DHS |

##### Agadir (studio vue sur mer)

|                   |           |
|-------------------|-----------|
| Prix/nuit         | 600DHS    |
| Taux d'occupation | 55%       |
| Nuits louées      | 17        |
| Revenus bruts     | 10 200DHS |
| Charges           | 2 200DHS  |
| Revenus nets      | 8 000DHS  |

#### À retenir

*Estimer ses revenus avant de se lancer, c'est éviter les mauvaises surprises. Un chiffre réaliste vaut mieux qu'une promesse irréaliste. Et les premiers mois, prévois toujours un peu moins que l'estimation — le temps que ton annonce trouve son rythme."*

#### Taux d'occupation - moyenne par ville

##### Casablanca

*Voyageurs d'affaires toute l'année*

**55-70%**

##### Marrakech

*Très saisonnier - pics avril/mai et sept/oct*

**60-80%**

##### Agadir

*Forte saisonnalité estivale*

**45-65%**

##### Rabat

*Profil mixte touriste et affaires*

**50-65%**

##### Tanger

*En forte croissance*

**45-60%**



# PARTIE 2- TON BIEN EST-IL FAIT POUR LA LCD

## 2.4 Gérer seul ou déléguer à une conciergerie

### Deux approches , une décision

C'est l'une des premières décisions structurantes que tu vas prendre. Et il n'y a pas de bonne réponse universelle — il y a la réponse qui correspond à ta situation, ton temps disponible et tes objectifs.

#### Gérer seul — ce que ça implique vraiment

Gérer son bien soi-même, c'est possible. Beaucoup le font avec succès. Mais il faut être lucide sur ce que ça demande.

Ce que tu gères seul :

- Les messages voyageurs — souvent plusieurs par jour
- La coordination du ménage avant chaque arrivée
- Le check-in et le check-out — physique ou autonome
- Les imprévus — à toute heure
- Le suivi des avis et l'optimisation de l'annonce

Si tu as du temps, de la réactivité et de l'organisation — tu peux gérer seul un bien correctement. Si tu travailles à plein temps, tu voyages souvent ou tu gères plusieurs biens — la charge devient vite ingérable.

#### Passer par une conciergerie — ce que ça change

Une conciergerie prend en charge tout ce qui est opérationnel :

- Messages, check-in, check-out,
- Ménage,
- Imprévus.

Tu te décharges de la gestion quotidienne — en échange d'une commission sur tes revenus.

Ce que tu gardes :

- la propriété de ton bien,
- la décision sur les prix,
- le droit de l'utiliser quand tu veux.

Ce que tu cèdes :

- une partie de tes revenus — généralement entre 15 et 30%
- le contrôle direct sur les opérations.

#### Le calcul à faire

##### Exemple - 20% sur 8 000DHS

La question n'est pas "est-ce que la conciergerie coûte cher ?" — mais "est-ce que le temps que je gagne vaut plus que sa commission ?"

Si une conciergerie te prend 20% sur 8 000 MAD de revenus — ça fait 1 600 MAD de commission.

En échange, elle gère toute l'opérationnel. Si ton temps vaut plus que 1 600 MAD par mois — la conciergerie est rentable pour toi.

#### Choisir la bonne conciergerie

- ✓ Statut légal vérifié (auto-entrepreneur ou société)
- ✓ Références de propriétaires disponibles
- ✓ Contrat de mandat de gestion proposé
- ✓ Communication et reporting clairs
- ✓ Gestion des imprévus définie

#### À retenir

*La question n'est pas de savoir quelle option est la meilleure. C'est de savoir laquelle correspond à ton temps disponible, à tes objectifs et à la façon dont tu veux vivre cette activité.*

# PARTIE 3 – PREPARER ET LANCER SON BIEN

## 3.1 Equiper et préparer

### Son logement

Un logement bien préparé, c'est la base de tout. Avant même de penser à ton annonce ou à tes prix, ton logement doit être prêt à accueillir des voyageurs — propre, fonctionnel, équipé et agréable à vivre. C'est ce que les voyageurs voient en premier, et c'est ce dont ils se souviennent en dernier.

#### L'équipement de base

- Literie & linge — Matelas de qualité, draps propres pour au moins 2 rotations, une serviette par personne.
- Cuisine — Micro-ondes, bouilloire, cafetière, vaisselle complète, produits de base (café, thé, sel, sucre).
- Salle de bain — Savon, shampoing, gel douche en format accueil, papier toilette en stock.
- Équipements essentiels — WiFi fiable avec code affiché, climatisation ou chauffage selon la saison, éclairage suffisant dans toutes les pièces.

*La check-list complète du logement est disponible dans le Kit Pro — elle te permet de valider chaque point avant chaque arrivée, sans rien laisser au hasard.*

#### Préparer son logement pour les photos

Avant de shooter :

- le logement doit être parfaitement propre
- désencombre toutes les surfaces,
- ouvre les volets pour la lumière naturelle.

Les photos sont la première chose que le voyageur voit — elles doivent donner envie d'entrer.

#### La serrure connectée

L'investissement qui se rentabilise très vite

Si tu n'as pas encore de serrure connectée, c'est le moment d'y penser sérieusement. Elle te **libère de la contrainte de remise de clés**, donne une meilleure expérience au voyageur et te protège avec un **historique d'accès**. Entre **800 et 2 500 MAD** selon le modèle — rentabilisé dès le premier mois.

#### La décoration — pas besoin d'un designer

Tu n'as pas besoin d'un intérieur de magazine. Tu as besoin d'un intérieur cohérent, propre et agréable. Quelques principes simples :

- **Une palette de couleurs neutre et apaisante** — blanc, beige, gris clair
- **Des coussins et plaids** qui donnent une impression de confort
- **Pas de photos personnelles** ou d'objets trop personnels
- **Un ou deux éléments décoratifs** typiquement marocains — ça joue sur l'authenticité

#### À retenir

*Un logement bien équipé et bien photographié génère 3 fois plus de réservations . Quelques investissements dans la préparation de ton logement sont nécessaires – chaque euro dépensé est un retour sur investissement*

# PARTIE 3 - PREPARER ET LANCER SON BIEN

## 3.2 Créer une annonce

### Qui convertit

Ton logement est prêt. Maintenant il faut le vendre. Une annonce sur Airbnb ou Booking, c'est comme une vitrine de magasin — si elle n'attire pas l'œil et ne donne pas confiance en quelques secondes, le voyageur passe à la suivante.

#### Le titre — la première chose que le voyageur voit

##### Ce qui fonctionne :

- "Studio lumineux à 5 min de la médina de Marrakech"
- "Appartement moderne avec vue mer — Corniche Casablanca"
- "Riad typique au cœur de la vieille ville — Fès"

##### Ce qui ne fonctionne pas :

- "Bel appartement disponible" — trop vague
- "Logement confortable et bien situé" — tout le monde dit ça
- BELLE MAISON — Majuscules partout — ça fait spam

#### Les photos - l'élément décisif

Les voyageurs prennent leur décision en regardant les photos — souvent avant même de lire la description.

##### Quelques règles essentielles :

- Minimum 15 photos — idéalement 20 à 25
- Commencer par la pièce la plus belle — salon ou chambre
- Lumière naturelle — ouvrir tous les volets, shooter en journée
- Photos horizontales uniquement
- Montrer toutes les pièces — les voyageurs veulent tout voir

**Si tu ne peux pas faire de photos pro — un smartphone récent avec bonne lumière suffit**

#### La description — rassurer et convaincre

Ta description doit répondre aux questions que le voyageur se pose avant de réserver :

- 1- Qu'est-ce qu'il y a dans le logement ?
- 2- Où est-il exactement ? qu'est-ce qu'il y a autour ?
- 3- Pour qui c'est fait ?
- 4- Qu'est-ce qui le rend unique ?

##### Structure simple qui fonctionne :

1. Une phrase d'accroche qui donne envie
2. Description du logement — pièces, équipements
3. Description du quartier et des accès
4. Ce qui rend ton bien unique — ton point fort

#### Photos pros = +40% de clics en moyenne

*Si tu peux investir 500-800DHS - ça peut valoir le coup surtout si tu as un bien d'exception*

#### Les équipements - n'oublie pas de tout cocher

Sur Airbnb, Booking, les voyageurs filtrent par équipements. Si tu ne coches pas, tu n'apparais pas dans les filtres.

#### Les règles claires dès le départ

- Heure de check-in et check-out,
- Animaux acceptés ou non,
- Fêtes autorisées ou non, nombre de voyageurs maximum.
- **⚠ Au Maroc, un justificatif de mariage doit être demandé aux couples marocains lors du check-in**

Des règles claires évitent les malentendus et protègent ton bien.

#### A cocher absolument si tu as :

WIFI

Climatisation

Chauffage

Machine à laver

Parking

Cuisine équipée

TV

Fer à repasser

Sèche-cheveux

#### À retenir

**Un bon titre + de belles photos + une description claire = une annonce qui convertit. Prends le temps de bien rédiger ton annonce - c'est le travail le plus rentable que tu feras**

## 3.3 Fixer son prix de lancement

### Une décision stratégique

Le prix de lancement est une décision stratégique — pas juste un chiffre. C'est ce qui va déterminer tes premières réservations, tes premiers avis, et ta visibilité sur la plateforme. Une erreur de prix au départ peut te coûter plusieurs semaines de visibilité.

#### Le titre — la première chose que le voyageur voit

Quand tu publies une nouvelle annonce, tu n'as pas d'avis. Les voyageurs ne te connaissent pas.

**L'algorithme d'Airbnb ou de Booking** ne te fait pas encore confiance.

Dans ce contexte, ton prix doit compenser l'absence d'avis. Un voyageur qui hésite entre ton appartement sans avis et un appartement similaire avec 50 avis positifs — il choisit le second, sauf si tu es significativement moins cher. C'est temporaire.

**Dès que tu as 5 à 10 avis, tu augmentes ton prix.**

#### Les erreurs classiques

##### **X Se positionner trop haut dès le départ**

La tentation est forte, mais sans avis, personne ne réserve.

##### **X Baisser son prix en panique après une semaine sans réservation**

Attends au moins 2 semaines avant d'ajuster.

##### **X Ignorer la saisonnalité au lancement**

Si tu lances en pleine basse saison, tes résultats ne reflètent pas le potentiel réel de ton bien.

#### La méthode en 3 étapes

##### **1 Trouve ton prix de référence**

Vas sur Airbnb, filtre par ta ville et ton type de bien. Regarde les biens similaires avec note > 4,5 sur les 30 prochains jours. Note le prix médian — c'est ta référence.

##### **2 Positionne-toi en dessous pour le lancement**

Pour tes 4 à 6 premières semaines, fixe ton prix entre 15% et 25% en dessous de ta référence marché. L'objectif n'est pas la rentabilité maximale — c'est d'accumuler des avis rapidement.

##### **3 Augmente ton prix progressivement**

Dès que tu atteins 5 avis positifs, remonte de 10%. À 10 avis, remonte encore. À 20 avis avec une note > 4,7, tu peux te positionner au prix marché voire légèrement au-dessus si ton bien le justifie.

#### Exemple concret

|                          |                 |
|--------------------------|-----------------|
| Référence marché         | 650DHS/nuît     |
| Prix de lancement (-20%) | 520DHS/nuît     |
| Après 5 avis             | 570DHS/nuît     |
| Après 10 avis            | 610DHS/nuît     |
| Prix cible               | 650-700DHS/nuît |

#### Exemple concret

Le prix minimum à ne jamais descendre en dessous. Calcule tes charges fixes par nuit : coût du ménage, consommables, commission plateforme. C'est ton plancher absolu. En dessous, tu travailles à perte — même pendant la phase de lancement.

#### À retenir

*Un bon lancement privilégie d'abord la visibilité et les avis voyageurs. La rentabilité se construit ensuite grâce à une montée en gamme progressive des tarifs.*

## 3.4 Les obligations légales

### Et fiscales du propriétaire

C'est le sujet que tout le monde évite — et pourtant c'est celui qui peut coûter le plus cher si on l'ignore. Ce guide pose les bases essentielles. Il ne remplace pas un expert-comptable ou un conseiller fiscal — mais il t'évite les erreurs les plus courantes.

#### Tes revenus LCD sont imposables au Maroc

Les revenus générés par la location de ton bien sont soumis à l'impôt au Maroc. Ils entrent dans la catégorie des revenus fonciers ou revenus professionnels selon ta situation.

En pratique, deux cas de figure :

**Si tu loues occasionnellement un seul bien** — tes revenus sont considérés comme revenus fonciers. Ils doivent être déclarés à la Direction Générale des Impôts (DGI) dans ta déclaration annuelle.

**Si tu gères plusieurs biens ou si c'est une activité régulière et structurée** — tes revenus peuvent être requalifiés en revenus professionnels, ce qui implique une imposition différente et potentiellement l'obligation de te déclarer comme professionnel.

#### Ce que tu dois faire concrètement

- Conserver tous tes justificatifs de revenus (relevés plateforme, virements)
- Conserver tes factures de charges (ménage, réparations, consommables) — elles sont déductibles
- Déclarer tes revenus dans ta déclaration annuelle à la DGI
- Te renseigner auprès d'un comptable si tu gères plusieurs biens

#### La taxe de séjour

Le prix minimum à ne jamais descendre en dessous  
**Calcule tes charges fixes par nuit** : coût du ménage, consommables, commission plateforme. C'est ton plancher absolu. En dessous, tu travailles à perte — même pendant la phase de lancement

#### Le charges déductibles

Certaines dépenses liées à l'exploitation de ton logement peuvent être prises en compte fiscalement lorsqu'elles sont justifiées et déclarées dans un cadre conforme.

**Cela peut notamment concerner :**

- Les frais de ménage
- Les réparations et travaux d'entretien
- Les consommables
- Les frais de gestion ou de conciergerie
- Certains équipements et mobiliers amortissables selon le régime applicable

*Conserve toujours toutes tes factures et justificatifs, même pour les petites dépenses.*

**Les règles fiscales pouvant varier selon le statut et le régime choisi, il est recommandé de se faire accompagner par un comptable au Maroc.**

#### Ce guide ne remplace pas un professionnel

Le cadre fiscal de la LCD au Maroc est en évolution. Les règles peuvent varier selon ta commune, ton statut et le volume de ton activité. Si tu génères des revenus significatifs — consulte un expert-comptable. C'est un investissement qui se rembourse rapidement.

#### À retenir

**Déclare tes revenus . Garde tes factures . Consulte un pro si nécessaire . Un problème fiscal découvert tard coûte bien plus cher qu'une déclaration faite correctement**

# PARTIE 4 - TRAVAILLER AVEC UNE CONCIERGERIE

## 4.1 Le rôle d'une conciergerie

### Ses missions principales

Le mot "conciergerie" est devenu un terme fourre-tout. Certaines gèrent tout de A à Z. D'autres se limitent aux check-ins. D'autres encore proposent juste un service de ménage rebrandé. Avant de signer quoi que ce soit, tu dois comprendre exactement ce qu'une conciergerie fait — et ce qu'elle ne fait pas.

#### Ce qu'une conciergerie professionnelle prend en charge

- **La gestion des voyageurs** — messages avant, pendant et après le séjour, réponses aux questions, gestion des demandes spéciales.
- **Le check-in et le check-out** — accueil physique ou autonome, remise des clés ou gestion de la serrure connectée, état des lieux d'entrée et de sortie.
- **L'organisation du ménage** — coordination avec l'équipe de ménage, contrôle qualité après chaque intervention.
- **La gestion des imprévus** — pannes, voyageurs mécontents, situations d'urgence à toute heure.
- **La mise en ligne et l'optimisation des annonces** — photos, description, prix, disponibilités.
- **Le suivi et le reporting** — te tenir informé de ce qui se passe dans ton bien.

#### Ce que ça change pour toi en tant que propriétaire

Avec une vraie conciergerie, ton rôle se limite à :

- Recevoir les rapports et les virements
- Prendre les décisions sur les investissements
- Valider les grandes décisions (changement de prix, travaux)

**Tu restes propriétaire — mais tu n'es plus gestionnaire au quotidien.**

#### Ce qu'une conciergerie ne fait généralement pas

- **Les réparations et travaux** — elle coordonne les prestataires, mais les coûts sont à ta charge.
- **Les investissements dans le logement** — équipements, mobilier, rénovations.
- **Les litiges légaux ou fiscaux** — elle gère l'opérationnel, pas le juridique.

#### La différence entre une vraie conciergerie et un simple service de ménage

##### Les questions à poser directement :

- Est-ce que vous gères les messages voyageurs ?
- Est-ce que vous êtes disponible 7j/7 pour les imprévus ?
- Est-ce que vous optimisez les prix ?

**Une vraie conciergerie répond oui aux trois. Un service de ménage rebrandé répondra de façon vague ou partielle.**

#### À retenir

*Une vraie conciergerie te permet de louer plus sereinement, sans gérer chaque détail au quotidien, surtout lorsque tu habites à l'étranger ou loin du logement.*

## 4.2 Comment choisir

### La bonne conciergerie

Confier son bien à une conciergerie, c'est confier sa réputation sur les plateformes à quelqu'un d'autre. Un mauvais choix peut détruire en quelques semaines ce que tu as mis des mois à construire. Un bon choix te libère complètement de la gestion quotidienne. La décision mérite du soin

#### Ce que tu dois vérifier

- **Un statut légal clair** — auto-entrepreneur ou société enregistrée. Une conciergerie qui travaille sans statut expose à des risques juridiques et fiscaux pour elle — et indirectement pour toi.
- **Des références vérifiables** — d'autres propriétaires qui travaillent avec elle et que tu peux contacter. Pas des témoignages sur Instagram. De vraies personnes joignables.
- **Une présence professionnelle** — un numéro de téléphone actif, une adresse email professionnelle, une présence en ligne sérieuse. Pas uniquement un compte Instagram.
- **Un contrat de mandat de gestion proposé d'emblée** — c'est le signe qu'elle travaille de façon structurée et qu'elle a l'habitude de formaliser ses relations, qu'il faudra légaliser ⚠

#### Les questions à poser avant de signer

- Depuis combien de temps exercez-vous et combien de biens gérez-vous actuellement ?
- Pouvez-vous me donner les contacts de deux ou trois propriétaires avec qui vous travaillez ?
- Comment gérez-vous les imprévus en dehors des heures de bureau ?
- Qui gère les messages voyageurs — vous directement ou quelqu'un de votre équipe ?
- Comment êtes-vous rémunérés — pourcentage sur revenus bruts ou nets ?
- Que se passe-t-il si je veux mettre fin à la collaboration ?

#### La période d'essai — à négocier

Si tu peux, négocie une période d'essai de 1 à 3 mois avant de t'engager sur la durée. Ça te permet d'évaluer la qualité de gestion sur des situations réelles — pas juste sur des promesses.

#### Les signaux qui doivent alerter

- Pas de contrat proposé — ou un contrat flou et vague
- Impossibilité de fournir des références — sauf si vous êtes leur premier client
- Commission anormalement basse — en dessous de 15%, interroge-toi sur ce qui n'est pas inclus
- Engagement à long terme sans période d'essai
- Communication lente ou peu professionnelle dès le départ — si c'est comme ça avant de signer, imagine après

#### À retenir

*La qualité des échanges avant signature reflète souvent le sérieux de la gestion future.*

*Une collaboration professionnelle repose avant tout sur la transparence, la communication et un cadre clair.*

# PARTIE 4 - TRAVAILLER AVEC UNE CONCIERGERIE

## 4.3 Le contrat de mandat de gestion

### Ce qu'il doit contenir

Le contrat de mandat de gestion est le document le plus important de ta relation avec une conciergerie. C'est lui qui définit les règles du jeu — et qui te protège si quelque chose se passe mal. Un accord verbal ou un échange WhatsApp ne suffit pas. Tu as besoin d'un document signé.

#### Les éléments indispensables

L'identité des deux parties — toi en tant que propriétaire, la conciergerie avec son statut légal et ses coordonnées complètes.

La description du bien — adresse exacte, superficie, nombre de pièces, équipements inclus dans la gestion.

La durée du contrat — date de début, durée, conditions de renouvellement et conditions de résiliation. Méfie-toi des contrats sans clause de résiliation claire.

La commission — le pourcentage exact, sur quelle base il est calculé (revenus bruts ou nets), et à quelle fréquence elle est versée.

Les responsabilités de chacun — qui gère quoi. Messages voyageurs, ménage, maintenance, urgences, optimisation des prix. Chaque responsabilité doit être nommée et attribuée.

Les dépenses à ta charge — réparations, consommables, remplacement d'équipements. La frontière entre ce que la conciergerie paie et ce qu'elle te facture doit être claire.

La gestion des dommages — qui déclare, qui suit, qui paie en cas de dégradation par un voyageur.

Le reporting — fréquence et format des comptes rendus. Mensuel minimum, avec le détail des revenus, des charges et des incidents.

Les conditions de résiliation — délai de préavis, conditions de sortie, que se passe-t-il avec les réservations déjà confirmées au moment de la résiliation.

#### Si la conciergerie refuse de faire un contrat

C'est un signal d'alarme. Une conciergerie sérieuse n'a aucune raison de refuser un contrat écrit — au contraire, ça la protège aussi. Si elle résiste ou minimise l'importance du document, cherche ailleurs.

#### Les erreurs fréquentes à éviter et ce qu'il faut clarifier

- Compte Airbnb créé au nom de la conciergerie
- Commission floue ou frais cachés
- Absence de reporting régulier
- Conditions de sortie imprécises
- Aucun cadre écrit pour les dommages ou remboursements

#### Ce que le Kit Pro contient à ce sujet

Le Kit Pro inclut un modèle de contrat de mandat de gestion adapté à la LCD au Maroc. Il couvre tous les éléments essentiels listés ici — tu n'as qu'à le personnaliser avec les informations de ton bien et les conditions négociées avec ta conciergerie.

#### Aretenir

*Et Un contrat clair protège les deux parties et limite les risques de litiges. Au Maroc, il est fortement recommandé de faire **légaliser le contrat dans une Moqataa** afin de lui donner une valeur officielle.*

## 4.4 Suivre son bien à distance

### Sans perdre le contrôle

Déléguer ne veut pas dire disparaître. Même avec une conciergerie de confiance, tu restes propriétaire — et ta réputation sur les plateformes dépend de ce qui se passe dans ton bien. La bonne posture : faire confiance tout en gardant une visibilité claire sur l'essentiel.

#### Ce que tu dois suivre — même à distance

- **Les avis voyageurs** — c'est ton indicateur le plus fiable. Lis chaque commentaire, positif comme négatif. Si tu vois apparaître une tendance — propreté insuffisante, mauvaise communication, problème d'accès — c'est le signal qu'il faut en parler avec ta conciergerie.
- **Les revenus** — tu dois recevoir un relevé mensuel clair : revenus bruts, commission conciergerie, charges déduites, ce qui t'est versé. Si les chiffres ne sont pas transparents — pose des questions.
- **Le taux d'occupation** — est-ce que ton bien est loué à la fréquence attendue ? Si ton taux d'occupation chute sans raison apparente, tu dois comprendre pourquoi.
- **L'état général du bien** — une visite physique tous les 2 à 3 mois est recommandée. Pas pour contrôler chaque détail — mais pour voir si le bien est bien entretenu, si des réparations ont été négligées, si l'équipement est en bon état.

#### La communication avec ta conciergerie

Définis dès le départ la fréquence et le format des échanges.

- Un point mensuel minimum — par appel ou par écrit.
- Un rapport mensuel avec les chiffres.
- Un canal de communication clair pour les urgences.

Si ta conciergerie ne prend pas l'initiative de te tenir informé — relance-la. C'est son rôle.

#### Mettre en place un suivi simple

Tu n'as pas besoin d'un outil complexe. Un tableau mensuel simple suffit :

- Revenus du mois
- Taux d'occupation
- Note moyenne sur les plateformes
- Incidents notables

Si ces quatre indicateurs sont stables ou en progression — tout va bien. Si l'un d'eux décroche — tu investigues.

#### Quand reconsidérer la collaboration

- Les avis se dégradent sur plusieurs mois consécutifs
- Les revenus sont systématiquement inférieurs aux estimations sans explication
- La communication devient difficile ou peu réactive
- Tu découvres des situations dans ton bien que personne ne t'a signalées

Une mauvaise collaboration qui dure coûte plus cher qu'une rupture bien gérée.

#### À retenir

*Une gestion à distance efficace repose sur trois piliers : transparence, communication et suivi régulier. Plus tu restes informé, meilleures seront tes décisions sur le long terme.*

# PLAN D'ACTION EXPRESS

## DE L'IDEE A LA PREMIERE RESERVATION

- 1**

**Évaluer ton bien** - Utilise les critères de la section 2.1. Réponds honnêtement aux 5 questions. Si ton bien est prêt — avance. Sinon — liste ce qui manque et fixe une date pour y remédier.

1-3 jours
- 2**

**Vérifier le cadre légal** - Lis ton règlement de copropriété. Informe le syndic si applicable. Contacte ton assureur pour déclarer l'activité. Note tes obligations fiscales.

2-3 jours
- 3**

**Préparer et équiper ton logement** - Literie, WiFi, équipements de base, consommables. Si tu n'as pas de serrure connectée — commande-en une. Désencombre et prépare les espaces pour les photos.

1-2 semaines
- 4**

**Créer ton annonce** - Photos en premier — lumière naturelle, toutes les pièces. Titre percutant. Description claire. Tous les équipements cochés. Règles de la maison définies.

1-2 jours
- 5**

**Fixer ton prix de lancement** - Observe tes concurrents sur Airbnb. Positionne-toi 15 à 25% en dessous du prix médian pour les premières semaines. Calcule ton prix plancher — ne descends jamais en dessous.

1-2 jours
- 6**

**Choisir ton mode de gestion** - Tu gères seul ou tu passes par une conciergerie ? Si conciergerie — applique les critères de sélection de la section 4.2 et signe un contrat de mandat de gestion avant de commencer

1 semaine
- 7**

**Publier et accueillir tes premiers voyageurs** - Lance sur Airbnb en premier. Ajoute Booking une fois l'annonce rodée. Sois réactif sur les messages — les premières semaines sont décisives pour ton classement et tes premiers avis.

Tu es opérationnel

En moins d'un mois , sauf s'il y a des travaux , ou réaménagement, ton annonce est en ligne , et tu peux recevoir ta première réservation

# Prêt à te lancer ?

**Tu as maintenant entre les mains tout ce qu'il faut pour démarrer correctement.**

Tu sais évaluer si ton bien est fait pour la LCD. Tu sais comment le préparer, le photographier, le mettre en ligne. Tu connais tes obligations légales et fiscales. Tu sais comment choisir une conciergerie — ou gérer seul si tu le préfères. Et tu as un plan d'action clair pour passer de l'idée à la première réservation.

Ce guide ne t'a pas promis des revenus miraculeux en 30 jours. Il t'a donné quelque chose de plus utile : une vision réaliste, des bases solides, et les bons réflexes pour éviter les erreurs les plus coûteuses.

**La LCD au Maroc est une vraie opportunité.**

Le marché est en croissance. La demande est réelle — touristes, MRE, voyageurs d'affaires. Et les propriétaires organisés, sérieux, qui offrent une vraie expérience voyageur sont encore trop rares.

C'est là que tu peux te démarquer.

**La structure vient d'abord. La rentabilité vient ensuite.**

Ceux qui réussissent en LCD ne sont pas ceux qui ont le plus beau bien. Ce sont ceux qui ont les meilleurs process — la meilleure organisation, la meilleure communication, les meilleurs outils.

**Tu as maintenant les bases pour te lancer. L'étape suivante : le Guide de Gestion & Organisation — pour gérer chaque séjour avec méthode, de la première réservation jusqu'au pilotage de ton activité.**

## **Le Guide de Lancement**

Propriétaire ou  
Conciergerie, les bases  
pour démarrer  
correctement.

## **Le Guide de Gestion**

La méthode complète pour  
gérer chaque séjour  
de A à Z.

## **KIT PRO**

Les documents  
opérationnels pour  
travailler avec méthode  
dès le premier jour.

## **Le Guide du Voyageur**

Pour optimiser  
l'expérience et obtenir les  
avis 5 étoiles.

