

COMMENT BIEN RÉFÉRENCER VOTRE BIEN LOCATIF

PRÉAMBULE ?

Vous êtes propriétaire d'un bien immobilier (maison, chambre, appartement, etc.), que vous désirez proposer à la location.

Sur cette page, je vais vous donner quelques conseils afin de mieux référencer votre location, et ainsi optimiser vos chances de louer ce bien.

Bien entendu, pour être totalement maître de votre location, et ne rien devoir à quiconque, la meilleure solution est de créer votre propre site internet.

Et ce conseil, vous le trouverez chez tous les spécialistes de la question (Ex : [Pierre Eldorado Immobilier](#), [Sebastien Ascon](#), etc.)

Mais pour être honnête, cela ne suffira sans doute pas, et de plus, vous auriez tort de vous priver de solutions de communication à votre portée.

Pour les propriétaires d'une (seule) chambre à leur domicile, les possibilités [Airbnb](#) ou [VRBO](#) (équivalent Expedia de Airbnb) pourront convenir, mais ici, nous parlerons plutôt des personnes qui, sans aller jusqu'à faire profession de leurs locations (et quoi que), ont quelques biens à mettre sur le marché.

LES MONSTRES DU SECTEUR

De fait, les 2 grands monstres du secteur, sont :

[Booking.com](#), qui est un site de réservation en ligne (et non un OTA)

Qui représente environ 50% du marché sur le territoire européen.

[Expedia-Group](#) qui lui est un OTA (Online Tourism Agency).

Qui représente environ 50% du marché sur le territoire mondial, et tout particulièrement US.

Nb : Expedia Group détient environ 200 sites avec des possibilité de cibles à viser, toutes plus pertinentes les unes que les autres.

MAIS ALORS, LEQUEL CHOISIR ? LES DEUX MON GÉNÉRAL !

[Booking.com](#)

En effet, avec Booking.com, vous aurez l'assurance d'une centrale de réservation puissante et sérieuse. Mais je me dois de vous signaler, qu'avec Booking.com, vous n'êtes pas propriétaire des coordonnées des clients qui viendront séjourner chez vous, elles deviennent propriété de Booking.com, ce qui est peut-être gênant pour les relances par eMailing (voeux, pour relance) par exemple.

[Expedia](#)

Je vois pas mal de personnes qui inscrivent leur bien sur :

HomeAway, Abritel, Homelidays, Trivago, Hotel.com, Expedia, etc.

Et ces personnes inscrivent leur bien sur chacune des plateformes... bonjour le travail.

Mais saviez-vous que tous ces sites font partie de Expedia Group ?

Si votre bien en location peut convenir à une clientèle professionnelle de passage, ce n'est pas tellement sur ces plateformes citées qu'il faut se diriger.

Par exemple, chez Expedia Group, vous avez [Egencia](#) qui fera l'affaire, en s'adressant à une clientèle purement professionnelle.

De plus, sur le site d'[Expédia.fr](#), les personnes qui recherchent une location ont la possibilité de prendre un package entier : location + transport + activités, etc.

N'oublions pas que pour un client, au plus c'est simple, au mieux c'est...

Avec Expedia, vous avez la possibilité de contacter directement un conseiller, qui aura pour rôle de vous aider afin d'optimiser les sites sur lesquels placer votre annonce.

Avouez que d'être conseillé pour ne pas « se louper », c'est plutôt sympa !

Le conseiller pourra – par exemple – vous indiquer des stratégies de communication (code promo d'ouverture de services), du modèle de paiement à adopter :

- 1 – Expedia collecte les fonds pour vous, et les reverse une fois le mois
- 2 – Le paiement s'effectue uniquement par le visiteur une fois celui-ci arrivé à la location.
- 3 – Un mode hybride, qui regroupe les 2 premiers modes énoncés.

COMMISSIONS

Toutes les solutions de placement d'annonces de location, ont à peu de chose près, une même tarification de commissions. À savoir, environ 15%

NOTATION PAR VOS VISITEURS

Sur les plateformes, vos visiteurs ont possibilité de déposer des notes concernant votre bien loué. Mais si vous n'êtes référencé que sur une seule plateforme, le risque de se voir affublé d'une note négative peut devenir un problème aux yeux de nouveaux visiteurs.

Alors que si vous êtes présent sur plusieurs plateformes, un commentaire négatif peut se voir contrebalancé par des commentaires positifs.

On l'aura compris, il vaut mieux diluer les notations sur plusieurs plateformes et ainsi diminuer la dépendance fournisseur d'une seule plateforme.

Donc, on privilégiera d'avoir : un site personnel, au moins la présence sur deux plateformes, et – et cela est primordial – une bonne fiche Google Maps (Google Business) avec de bons commentaires.

BONUS PAR PICTOPAGINA

Le saviez-vous ?

En se connectant sur Expedia.fr, votre client a la possibilité d'obtenir une réduction de 7% [Cashback Poulpeo](#) sur sa note !

Et pour Booking.com, c'est 4% de [Cashback Poulpeo](#) possible.

Faites-le savoir à vos clients sur vos annonces (Booking ou Expedia)... c'est tout à votre profit.

Par contre, pas sur votre propre site internet, cela va de soi.