

À qui s'adresse ce guide ?

Aux propriétaires qui possèdent (ou envisagent d'acquérir) un bien au Maroc et se demandent comment en tirer le meilleur revenu, sans y consacrer un second métier. Vous y trouverez les leviers concrets qui font la différence entre une annonce qui dort... et un bien qui performe toute l'année.

AU SOMMAIRE

- 01 Pourquoi la location courte durée séduit autant
- 02 Courte durée ou longue durée : ce qui change vraiment
- 03 Les 7 leviers d'une location rentable
- 04 Les 5 erreurs qui coûtent le plus cher
- 05 Les équipements qui font la différence
- 06 Votre checklist de démarrage
- 07 Faut-il vraiment tout gérer seul ?

01 Pourquoi la location courte durée séduit autant

Le Maroc attire chaque année des millions de voyageurs — affaires, tourisme, événements, familles de retour au pays. Cette demande crée une opportunité réelle pour les propriétaires : louer son bien à la nuitée peut générer sensiblement plus qu'une location longue durée classique, tout en gardant la liberté d'utiliser son logement quand on le souhaite.

Mais soyons honnêtes : la location courte durée bien menée est un vrai métier. Photos, annonce, tarifs, messages à toute heure, arrivées, ménage, linge, imprévus, avis... Ce sont des dizaines de tâches répétées à chaque séjour. La

bonne nouvelle, c'est que la réussite ne tient pas à la chance : elle repose sur quelques leviers précis, que ce guide vous détaille.

02 Courte durée ou longue durée : ce qui change vraiment

	LOCATION LONGUE DURÉE	LOCATION COURTE DURÉE
Revenu potentiel	Régulier, mais plafonné	Plus élevé, bien géré
Souplesse	Bien immobilisé à l'année	Vous gardez la main sur le calendrier
Charge de travail	Faible	Élevée (sauf si déléguée)
Usure du bien	Lente	Suivie de près, entretien régulier
Risque d'impayé	Réel	Quasi nul (paiement avant le séjour)

La courte durée n'est pas « mieux » dans l'absolu : elle est **plus rentable et plus souple**, en échange d'une exigence opérationnelle bien plus forte. Tout l'enjeu est là.

03 Les 7 leviers d'une location courte durée rentable



Définir un positionnement clair

Avant la première photo, posez-vous la question : à qui s'adresse votre bien ? Un studio en centre-ville ne vise pas la même clientèle qu'une villa en bord de mer ou un riad dans la médina.

- Identifiez votre voyageur type : professionnel en déplacement, famille en vacances, couple en week-end, touriste international.
- Adaptez l'aménagement et les équipements à cette cible (bureau et bonne connexion pour les pros, équipements enfants pour les familles...).
- Fixez votre niveau de standing et tenez-le sur toute la chaîne : visuels, accueil, propreté, réponses.

LE BON RÉFLEXE : Un bien qui parle clairement à une cible précise se loue mieux qu'un bien « pour tout le monde ».



Faire une première impression irréprochable

Sur Airbnb, on ne visite pas : on choisit sur photos et sur quelques lignes. Votre annonce est votre vitrine.

- Mettez sur des photos lumineuses et professionnelles : c'est le premier facteur de clic, donc de réservation.
- Soignez le titre et la description : clairs, honnêtes, valorisants, orientés bénéfiques pour le voyageur.
- Renseignez tous les équipements et les règles : un voyageur rassuré réserve plus vite.

LE BON RÉFLEXE : Investir dans de belles photos est l'un des meilleurs retours sur investissement de toute la location courte durée.

3

Fixer le juste prix, au bon moment

Le prix fixe à l'année est l'erreur la plus coûteuse. La demande varie selon la saison, les week-ends, les événements et la concurrence : votre tarif doit suivre.

- Montez vos prix lors des pics de demande (haute saison, ponts, salons, festivals).
- Ajustez à la baisse pour remplir les creux plutôt que de laisser des nuits vides.
- Surveillez la concurrence comparable, pas l'ensemble du marché.

LE BON RÉFLEXE : Une nuit vide ne se rattrape jamais. Mieux vaut un prix ajusté qu'un calendrier troué — c'est tout le principe du pricing dynamique.

4

Offrir une expérience voyageur « hôtelière »

La différence entre une bonne et une excellente annonce se joue dans les détails de l'expérience.

- Répondez vite : la réactivité (idéalement en moins d'une heure) fait gagner des réservations.
- Fluidifiez l'arrivée : instructions claires, check-in simple, accueil chaleureux.
- Pensez aux petites attentions : guide local, produits de bienvenue, propreté parfaite à l'entrée.

LE BON RÉFLEXE : Un voyageur qui se sent attendu et bien reçu laisse un meilleur avis — et revient.

5

Industrialiser la propreté et la logistique

La propreté est le critère n°1 des avis. Et elle ne tolère aucune approximation entre deux séjours souvent rapprochés.

- Mettez en place un standard de ménage hôtelier, identique à chaque rotation.
- Prévoyez du linge de qualité en quantité suffisante (jeux de rechange).
- Anticipez le réassort et les rotations serrées entre un départ et une arrivée le même jour.

LE BON RÉFLEXE : Un protocole écrit et des prestataires fiables valent mieux que l'improvisation, surtout en haute saison.

6

Transformer chaque séjour en avis 5 étoiles

Sur Airbnb, les avis sont votre moteur de croissance. Ils nourrissent votre classement, votre crédibilité et vos prix.

- Visez la note maximale à chaque séjour : tout part de l'expérience réelle vécue.
- Sollicitez l'avis avec tact après le départ.
- Traitez chaque retour négatif avec professionnalisme : une réponse posée rassure les futurs voyageurs.

LE BON RÉFLEXE : Mieux vaut quelques séjours impeccables qu'un grand volume mal géré. La qualité construit la réputation qui attire ensuite le volume.

Piloter par les chiffres (et rester en règle)

Une location courte durée se gère comme une petite entreprise.

- Suivez vos indicateurs clés : taux d'occupation, revenu par nuit, revenu mensuel, saisonnalité.
- Réinvestissez ce que les chiffres vous disent (équipement, photos, ajustements de prix).
- Respectez le cadre légal et fiscal en vigueur : déclaration des voyageurs, obligations locales et fiscalité. La réglementation évolue — renseignez-vous auprès des autorités compétentes ou d'un professionnel.

LE BON RÉFLEXE : Ce qui se mesure s'améliore. Et une activité sereine est une activité conforme.

04 Les 5 erreurs qui coûtent le plus cher

Connaître les leviers, c'est bien. Éviter les fautes qui ruinent les efforts, c'est tout aussi décisif. Voici celles qui pèsent le plus lourd sur les revenus — et la réputation.

1

Des photos prises à la va-vite

Des clichés sombres, mal cadrés ou pris au téléphone font fuir avant même la lecture de l'annonce. C'est l'économie la plus coûteuse qui soit : on choisit d'abord avec les yeux.

2

Un prix figé toute l'année

Un tarif unique laisse de l'argent sur la table en haute saison et accumule des nuits vides en basse saison. Sans ajustement, vous perdez sur les deux tableaux.

3

Des réponses trop lentes

Un voyageur qui attend des heures réserve ailleurs. La lenteur fait perdre des réservations déjà gagnées — et pèse sur votre classement.

4

Un ménage approximatif

La propreté est le premier motif d'avis négatif. Un seul commentaire sur une salle de bain douteuse peut neutraliser dix séjours réussis.

5

Une annonce floue ou incomplète

Équipements oubliés, règles imprécises, photos qui ne correspondent pas : ce flou génère malentendus, litiges et annulations. La clarté protège votre réputation.

05 Les équipements qui font la différence

Au-delà du minimum, certains équipements transforment l'expérience — et se retrouvent directement dans vos avis. Notre liste de référence :

◆ Wi-Fi rapide et réellement fiable (vérifié, pas seulement « annoncé »)

◆ Literie et linge de maison de qualité hôtelière, en jeux de rechange

◆ Cuisine vraiment fonctionnelle : ustensiles, vaisselle, petit électroménager

◆ Climatisation et/ou chauffage adaptés à la saison

◆ Nécessaire de bienvenue : eau, café, thé, produits d'accueil

◆ Essentiels du quotidien : sèche-cheveux, fer et table à repasser, produits de base

◆ Sécurité : détecteur de fumée, extincteur, trousse de premiers secours

◆ Le petit plus local : guide du quartier et bonnes adresses recommandées

06 Votre checklist de démarrage

Cochez au fur et à mesure — si tout est coché, vous êtes prêt à performer.

- J'ai défini la clientèle cible de mon bien
- Mon logement est meublé et équipé au niveau de standing visé
- J'ai des photos professionnelles, lumineuses et récentes
- Mon annonce a un titre accrocheur et une description complète
- J'ai une stratégie de prix qui s'adapte aux saisons et aux événements
- Je peux répondre aux voyageurs rapidement, 7j/7
- J'ai un protocole de ménage et du linge de qualité en quantité suffisante
- J'ai un plan pour les arrivées, les départs et les imprévus
- Je sais comment je vais collecter et soigner mes avis
- Je connais mes obligations légales et fiscales et je suis en règle

07 Faut-il vraiment tout gérer seul ?

Vous l'avez compris : chacun de ces leviers est à votre portée. La vraie question n'est pas « en suis-je capable ? » mais « ai-je le temps, l'énergie et l'envie de le faire — bien, et à chaque séjour, toute l'année ? »

C'est précisément là qu'intervient une conciergerie. Chez **Ma Conciergerie d'Or**, nous prenons en charge l'intégralité de l'opérationnel :

- Création et optimisation de votre annonce, visuels premium
- Tarification dynamique pour maximiser vos revenus
- Communication avec les voyageurs 7j/7 et gestion des réservations
- Accueil, check-in, ménage hôtelier et linge

- Maintenance, suivi et reporting de vos performances

Le tout pour **20 % de commission, sans frais cachés**. Vous gardez la propriété, les revenus et la tranquillité — nous portons la charge de travail.

PASSEZ À L'ACTION

Recevez une estimation gratuite et
personnalisée du potentiel de votre bien

Quelques informations suffisent. Notre équipe vous recontacte
avec une première projection adaptée à votre marché, sans
engagement.

DEMANDEZ VOTRE ESTIMATION GRATUITE SUR
WWW.MACONCIERGERIEDOR.COM

Site : www.maconciergeriedor.com

Téléphone / WhatsApp : +212 6 10 11 15 72

E-mail : contact@maconciergeriedor.com