



# FORMALIS

ENTREZ DANS UN MONDE DE FORMATIONS



## FORMATION en LOCATION SAISONNIÈRE

---

### Objectif pédagogique

- Acquérir et assimiler les connaissances nécessaires en location saisonnière.

### Contenu & durée

- 10 modules
- Environ 40 heures
- 100% distanciel

## Niveau

- Tous niveaux
- Certification interne

## Pré-requis technique

- Ordinateur ou tablette fonctionnelle
  - Connexion internet
-

## PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Depuis 2008, année de création de Airbnb, **la location saisonnière connaît une croissance forte et régulière**. Tous les jours, des propriétaires et des locataires du monde entier sont mis en contact quasi instantanément pour louer leur bien ou celui d'un tiers directement.

Un propriétaire ou un investisseur qui souhaite investir dans ce créneau ou développer son activité de location saisonnière doit voir plus loin que le simple investissement financier pour réussir. En effet, disposer d'un logement meublé dans une zone fréquentée n'est pas suffisant, comme nous le verrons, pour le rentabiliser à coup sûr. Conçue pour les **propriétaires** ou les **investisseurs**, et ce, quels que soient leurs motivations et objectifs, cette formation va leur permettre d'**appréhender avec simplicité et efficacité l'activité de la location saisonnière**.

Grâce à cette formation, un propriétaire va mieux comprendre pourquoi :

- ✿ il est indispensable de faire une **étude de marché** avant d'investir ;
- ✿ il est essentiel de réussir **l'aménagement et la décoration** du meublé et de choisir les bons équipements ;
- ✿ il faut consacrer du temps à la **promotion** et à la **commercialisation** du bien une fois que le logement est opérationnel ;
- ✿ il est essentiel d'offrir à la clientèle un **service irréprochable** et de développer une **relation privilégiée** avec ses hôtes pour susciter des commentaires positifs et booster son activité ;
- ✿ et bien d'autres choses encore, dont **la réglementation et la fiscalité**, qui sont des paramètres primordiaux si l'on veut exercer cette activité.

En effet, un propriétaire n'ignorera plus rien des aspects légaux de l'activité, depuis le choix du statut de loueur au meilleur régime fiscal à adopter en passant par les assurances à contracter. Dans cette formation, tout est clairement expliqué en tenant compte des **dernières évolutions de la réglementation** (loi ALUR). Plusieurs exercices pratiques, un quizz pour tester les acquis à la fin de chaque module et un examen final couvrant toute la formation valident les connaissances acquises, vous donnant ainsi **toutes les clés pour réussir**.

## PROGRAMME DE FORMATION

### Module 1 - La location saisonnière dans les grandes lignes

Le premier module liste les motivations qu'un propriétaire peut avoir pour se lancer dans l'activité et donne un aperçu complet de la location saisonnière sous toutes ses formes.

- ✿ Pourquoi se lancer dans la location saisonnière ? Ce qui provoque l'attrait pour cette activité et les questions qu'un propriétaire ou futur propriétaire peut se poser
- ✿ Qu'est-ce que la location saisonnière ? Une activité ancienne en plein développement et qui présente bien des avantages
- ✿ La location meublée de courte durée : ce qu'il faut savoir
- ✿ Particularités de la location saisonnière : les articles à étudier et ce que dit la loi sur les durées
- ✿ Le meublé de tourisme : définitions selon le Code du tourisme et classement
- ✿ Déclaration en mairie des meublés de tourisme : précisions importantes
- ✿ Les meublés de tourisme à Paris : le terrain de chasse des contrôleurs
- ✿ Le cas des locations saisonnières atypiques : l'habitation légère de loisir, les chambres d'hôtes, les gîtes

### Module 2 - Suis-je fait pour la location saisonnière

Dans le module 2, nous abordons l'activité saisonnière avec ses avantages et contraintes. À la lecture de ce module, un loueur comprend mieux l'activité et sait quelles qualités et compétences avoir ou développer. C'est un module utile pour savoir si l'on est fait ou pas pour la location saisonnière.

- ✿ Bien comprendre l'activité de la location saisonnière : aborder un marché très concurrentiel et en connaître les principaux avantages et contreparties
- ✿ Soigner la phase d'accueil... sans trop en faire : si cette phase de l'accueil est importante, elle ne doit pas s'éterniser
- ✿ Commencer par se tester : un bon moyen de prendre conscience du temps et des ressources que nécessite cette activité et de savoir si on est fait pour ça
- ✿ Les qualités et compétences qu'un propriétaire doit posséder, ou au moins avoir le souci de développer

### **Module 3 - Étude de marché pour la location saisonnière**

C'est l'étude de marché qui est à l'honneur dans le module 3. Une étape cruciale pour tous ceux qui veulent investir dans le bien approprié qui leur permettra de cibler la bonne clientèle au bon endroit.

- ✿ Pourquoi faire une étude de marché ? Propriétaire ou pas, quelle que soit votre motivation, faire une étude de marché est indispensable
- ✿ Comment faire mon étude de marché ? Rechercher les locations saisonnières dans le secteur
- ✿ Identifier le type de clientèle qui fréquente la région en saison et hors saison : la clientèle peut être tout à fait différente d'une région à l'autre et d'une saison à l'autre
- ✿ Relever les aménagements et les prestations des autres loueurs : quelles sont les raisons qui attirent les touristes dans le secteur ?
- ✿ Étudier les prix pratiqués à la nuitée ou à la semaine sur les biens comparables : un point important de l'étude de marché
- ✿ S'informer sur les autres types d'hébergements touristiques de la région : des éléments qui donnent des indications utiles à connaître sur le type de clients qui fréquentent la zone et sur la saisonnalité touristique.
- ✿ Solliciter l'aide des organismes officiels : les chiffres officiels du tourisme, offices de tourisme et associations type « tourisme et territoire »
- ✿ Atout France, Destination Régions et l'INSEE : une mine d'informations intéressantes
- ✿ Se poser les bonnes questions pour peaufiner son étude

### **Module 4 - Trouver le bien à louer, le financer**

On évoque les différentes méthodes pour prospecter et acheter le bien immobilier qui conviendra le mieux à la location saisonnière. Réfléchir à son achat, le financer et même comment démarrer avec un budget modeste dans la location saisonnière, toutes les pistes et conseils utiles sont à découvrir dans ce module.

- ✿ Prospecter le marché pour trouver un bien immobilier : confirmer ce qu'a révélé l'étude de marché et prendre le temps de se poser quelques questions
- ✿ Chercher le bien qui convient : agences immobilières, chasseur mandataire ou particulier ?
- ✿ Petites annonces immobilières, ventes aux enchères et autres pistes : les meilleures affaires sont rarement celles qui sont en vente chez tous les agents immobiliers du secteur
- ✿ Être réactif au bon moment... ou prendre son temps !

- ✿ Avoir une estimation des prix pratiqués dans la zone choisie : le baromètre immobilier des notaires
- ✿ Envisager l'achat de biens avec travaux : les facteurs qui vont jouer en votre faveur et les inconvénients
- ✿ La check-list de l'acheteur immobilier : quelques étapes à suivre pour réussir son achat immobilier dans l'ancien
- ✿ Les obligations du vendeur : un vendeur est soumis à quelques obligations, notamment en matière d'information
- ✿ Vérifier le règlement de copropriété : il définit les règles de fonctionnement de l'immeuble au niveau pratique et juridique, et il précise les droits et les obligations des copropriétaires
- ✿ Acheter du neuf : quelques avantages avec des conditions
- ✿ Comment financer un bien immobilier ? Chaque cas est unique et varie en fonction de critères très différents suivant le profil de l'emprunteur
- ✿ Prêt immobilier, emprunt, courtier : quel moyen de financement privilégier ?
- ✿ Débuter dans la location saisonnière avec un budget modeste : la location saisonnière peut malgré tout être envisagée

## **Module 5 - Bien penser l'aménagement et la décoration**

Meubler et agencer un logement est une étape importante pour proposer un meublé qui attire les voyageurs au premier coup d'œil. Afin de le rendre plaisant et confortable, on trouve dans le module 5 toutes les astuces pour y parvenir, de l'agencement à l'achat des équipements mobiliers.

- ✿ Meubler et agencer un meublé : un locataire potentiel est influencé par l'endroit où se trouve le bien, par l'aspect pratique et le design d'un logement
- ✿ Quelques évidences à respecter : l'aspect esthétique de votre meublé doit être vendeur
- ✿ Une bonne déco, c'est plus de réservations : un locataire de meublé saisonnier souhaite passer un séjour confortable et agréable
- ✿ Faire appel à un professionnel : du home-staging à l'architecte d'intérieur, les métiers de la déco
- ✿ Acquérir quelques notions de décoration et d'agencement : pièce par pièce, toutes les astuces à connaître pour rendre votre bien immobilier séduisant et permettre au plus grand nombre de s'y projeter pour ses vacances
- ✿ Acheter du mobilier et de l'électroménager au meilleur prix : pourquoi acheter du mobilier et de l'électroménager au prix fort quand on peut trouver du matériel moins cher ?

## **Module 6 - Equiper le meublé, classement et labellisation**

Pour équiper les différentes pièces du meublé et les extérieurs sans rien oublier, on peut se reporter au module 6, où tout est passé en revue. Ce sera utile pour viser un classement étoilé ou une labellisation top niveau qui boostera l'activité. D'ailleurs, après avoir lu ce module, on n'ignorera plus rien sur le classement d'un meublé et les labellisations.

- ✿ L'équipement des différentes pièces : un point important pour satisfaire la clientèle
- ✿ Les équipements supplémentaires et les petites attentions : ou comment ajouter du confort pour rendre le séjour inoubliable
- ✿ L'espace extérieur, jardin ou terrasse : à ne pas négliger pour agrémenter le séjour des locataires
- ✿ Les animaux : accepte, n'accepte pas, la loi qui joue avec les nerfs des amis des bêtes
- ✿ Le classement et la labellisation du bien à louer : découvrir tous les labels et booster le niveau des réservations

## **Module 7 - Promotion et Commercialisation**

Dans ce module, on s'intéresse particulièrement aux outils de promotion et à la commercialisation d'un meublé en location saisonnière. Vous êtes au bon endroit pour tout savoir sur l'importance des photos, la rédaction d'une annonce percutante ou encore la commercialisation de son meublé sur internet.

- ✿ Les outils de promotion : enfiler son costume de vendeur et de responsable du marketing
- ✿ Faire les photos soi-même, scénariser, retoucher : toutes les astuces pour réaliser votre vitrine
- ✿ Rédiger l'annonce de location : l'autre élément important à prendre en considération, car elle peut engendrer une réaction positive ou négative
- ✿ La commercialisation : où passer les annonces, les sites de location saisonnière
- ✿ Avoir son site internet, être présent sur les réseaux sociaux : ou comment créer sa vitrine

## **Module 8 - Gérer l'activité**

Gérer les relations avec les voyageurs et toute la logistique d'un meublé n'est pas une sinécure. Dans le module 8, nous découvrons de nombreuses astuces pour ne pas se laisser surprendre par les demandes de renseignement, la gestion du ménage ou l'entretien du meublé. Comment interagir avec la clientèle pour générer des commentaires positifs et éviter quelques déconvenues ?



- ✿ Gérer les relations avec les voyageurs : répondre vite et bien lorsque vous avez des demandes
- ✿ Les lettres types : quelles lettres types préparer pour répondre rapidement à vos futurs locataires ?
- ✿ Gérer et mettre régulièrement à jour le planning de réservation : simplifier sa vie de loueur tout en se présentant comme un loueur parfaitement organisé et réactif
- ✿ La notion de surbooking : réagir vite et ne pas laisser se dégrader la situation
- ✿ Gérer le ménage, l'entretien, le personnel : faire le ménage soi-même ou faire appel à une société ?
- ✿ Comment trouver du personnel pour toutes les tâches et les rémunérer : trouver des gens de confiance pour accueillir vos hôtes et s'occuper du ménage
- ✿ Entretien et dépannage : tous les conseils pour ne pas se tromper
- ✿ Gérer l'accès à la location avec une serrure électronique et un GMS
- ✿ Interagir avec les clients : les questionnaires de satisfaction ou comment récolter des commentaires positifs ?
- ✿ Traiter les avis négatifs sereinement : il y a sans doute des améliorations à faire et des changements à envisager
- ✿ Gérer les fausses demandes, déjouer les arnaques, éviter les clients difficiles : la vie de loueur peut réserver de mauvaises surprises
- ✿ Les demandes de ristourne : réagir en fonction de la demande et du contexte, mais parfois il faut savoir rester ferme

## **Module 9 - Régime juridique et fiscal du loueur, assurance du meublé**

Dans le module 9, on apprend sous quel statut de loueur exercer cette activité et à quel régime fiscal se rattacher. On étudie également tous les aspects de la fiscalité pour le loueur de meublés, ainsi que les particularités qui caractérisent l'activité de loueur de chambres d'hôtes. Et enfin on aborde la question de l'assurance du meublé.

- ✿ Le statut du loueur : déterminez facilement à quelle qualité de loueur vous appartenez, professionnel ou non professionnel
- ✿ Déclaration d'activité : toutes les démarches
- ✿ Fiscalité : l'activité de la location saisonnière est considérée comme une activité commerciale
- ✿ Différencier les deux types de revenus locatifs : pour aborder sereinement la fiscalité
- ✿ Trois Régimes BIC : faire un choix pour déterminer le bénéfice imposable



- ✿ Les autres aspects de la fiscalité : centre de gestion agréé, TVA, résident fiscal ou pas, prélèvements sociaux et cas d'exonération d'impôt sur le revenu, autres taxes
- ✿ L'assurance du meublé : contrat d'assurance et garanties diverses

### **Module 10 - Les documents, contrats et formulaires. La rentabilité, booster son activité**

Pour être complète, cette formation se devait d'aborder les aspects pratiques, comme le contrat de location saisonnière. C'est chose faite dans le module 10. On voit qu'employer le bon vocabulaire est important dès qu'il s'agit de rédiger différents courriers ou formulaires. Dans ce module, on apprend aussi à calculer sa rentabilité et on découvre de bonnes astuces pour booster son activité.

- ✿ Le vocabulaire à connaître : bien comprendre la portée de mots couramment employés pour rédiger les documents (arrhes ou acompte, caution ou dépôt de garantie, état des lieux...)
- ✿ Formulaires et contrats : comment établir et faire signer un contrat de location aux locataires, n'omettre aucune mention
- ✿ Le questionnaire de satisfaction client : le document que tous les loueurs devraient proposer à leurs clients locataires
- ✿ Étudier la rentabilité : faire sa grille de prix sans omettre la grille de tarifs trois saisons
- ✿ La rentabilité : comment la calculer ?
- ✿ Quelques astuces pour booster son activité : comment louer aux touristes étrangers, tenir compte des vacances scolaires, les sites de location chez nos voisins européens et autres petites choses pratiques à connaître

## À propos de FORMALIS

Entreprise française solidaire, FORMALIS est l'organisme de formation de référence en e-learning pour toutes les personnes souhaitant développer leurs compétences dans les secteurs du bien-être, des métiers du web, marketing, immobilier, graphisme, design, écriture.

En nous choisissant comme organisme de formation, vous favorisez le développement de vos compétences et celles de vos collaborateurs tout en étant vous-même acteur responsable : pour chaque formation, une partie des frais d'inscription et des frais pédagogiques sont reversés à des programmes d'accès à l'éducation en France et dans le monde.

E-LEARNING FORMALIS, marque déposée d'ABELART PRODUCTIONS, est un organisme de formation conforme aux critères qualité des OPCO et certifié DATADOCK et QUALIOPi dans la catégorie : actions de formation.



Pour plus d'informations : <https://elearningformalis.com/>

Pour toute demande : [contact@elearningformalis.fr](mailto:contact@elearningformalis.fr) / 01 87 20 06 98