



Agence Keylodge : une ascension fulgurante

En avril 2019, Romain Desvignes lançait seul l'agence locale de location saisonnière Keylodge avec un seul et unique logement en gestion. Aujourd'hui, soit deux ans plus tard, la conciergerie Keylodge détient un portefeuille de plus de 70 biens, emploie 11 salariés et affiche un chiffre d'affaires de +159% en 2020 par rapport à 2019 et de +75% en 2021 par rapport à 2020.

Quels types de biens proposez-vous sur votre site de location saisonnière ?

« Nous disposons d'une gamme très large de produits qui vont de la chambre à la villa en passant par des appartements au sein de résidences. Nos biens à la location sont géographiquement répartis entre Saint-Benoit et Saint-Pierre en passant par l'ouest de l'île. Nous lançons trois biens situés sur Salazie d'ici les quinze prochains jours afin de pro-





poser des panoramas différents : au bord de mer ou en montagne, nous souhaitons présenter et proposer toute la diversité de l'île. En termes de prix, nos biens commencent à 70 euros la nuitée et ce tarif peut aller jusqu'à 1 000 euros : il y en a vraiment pour tous les budgets. »

La gestion de biens saisonniers n'est pas l'unique fonction de l'agence. Vous intervenez aussi dans l'investissement de biens à la location saisonnière ?

« En effet, lorsque le propriétaire nous sollicite, nous pouvons intervenir dans plusieurs phases du projet en fonction de son état d'avancement. Soit, nous intervenons bien en amont du projet d'investissement soit, nous sommes sollicités une fois le projet terminé voire le bien complètement meublé. Lorsque les investisseurs nous contactent pour un projet d'achat de bien immobilier en vue d'en faire un bien de location saisonnière, nous établissons une réelle expertise de leur projet portant sur les secteurs, les types de bien à acheter, l'état du marché actuel, le fonctionnement général de la location saisonnière, les objectifs de rentabilité... des données indispensables qui renseignent le futur investisseur sur ses entrées de revenus par rapport à ses propres charges ».

Comment procédez-vous à la préparation d'un logement avant sa commercialisation ?

« Nous nous rendons sur place, le photographe intervient pour les prises de vue, le revenu manager effectue une étude de prix puis établit la stratégie tarifaire et de vente avec le propriétaire. Une équipe tech-

nique se déplace afin de recenser les caractéristiques du logement en vue de la préparation de l'annonce et des guides d'arrivée à l'attention des voyageurs. Intervient ensuite notre propre service de nettoyage, nous fournissons le linge de maison ainsi que les consommables : savons, gels douche, papier toilette... Lorsque le voyageur prend possession de la maison, il ne lui reste plus qu'à remplir le réfrigérateur. Nous gérons aussi l'ensemble de l'affichage du règlement, car nous procédons à des accès autonomes sur les logements. Une fois cette mise en place effectuée, nous procédons alors à la commercialisation du logement sur les plateformes dédiées et sur notre propre site de réservation. »

Quel est le coût de la mise en gestion d'un bien chez Keylodge pour le propriétaire ?

« Nous travaillons à la performance. Nous prélevons une commission sur le chiffre d'affaires généré chaque mois par les loyers des propriétaires, qui est dégressive en fonction de leur durée d'engagement. Ce dernier peut choisir une formule sans engagement ou souscrire à une formule avec une durée d'engagement d'un an ou de trois ans. Ainsi, la commission de l'agence varie entre 20 et 30%. Il y a aura certes un coût au démarrage, mais uniquement au niveau de la mise en place pour l'ensemble des interventions techniques citées. »

Mettre son bien en gestion chez un professionnel : les avantages

- Accompagnement du propriétaire

pour optimiser son logement et maximiser ses revenus

- Forte présence et diffusion du bien sur les réseaux et les sites incontournables dédiés
- Réalisation de la maintenance du logement avec les menues réparations, les entretiens de jardins, piscines...
- Les aspects complexes et chronophages liés à la gestion du bien sont tous délégués à l'agence : réservations, accueils et départs des locataires, maintenance et nettoyage, gestion des cautions, des paiements et des assurances.
- Le propriétaire a libre usage de son logement, car il décide des moments où il souhaite en profiter. Reste un nombre de jours minimum de commercialisation à respecter pour répondre aux engagements en termes de chiffre d'affaires.
- Plus de 80% des voyageurs font davantage confiance aux agences de location saisonnière plutôt qu'aux particuliers pour louer un logement.
- L'assurance pour le propriétaire de ne pas avoir d'impayés au niveau de ses loyers
- Indemnisation du propriétaire assurée en cas de dégradation du bien
- Ajustement de la stratégie commerciale en fonction des événements (saisonnalité, week-ends prolongés, pandémie...)
- Avantages fiscaux non négligeables : des crédits d'impôts qui permettent d'exploiter un bien neuf en saisonnier et des abattements en fonction des caractéristiques du logement.