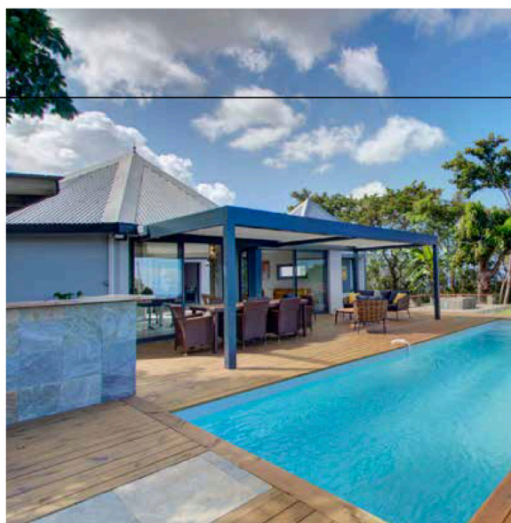




La location saisonnière clé en main

Keylodge est une start-up qui a été créée en 2019 par Romain Desvignes. Son but ? Offrir un service tout compris pour les propriétaires d'appartements et de maisons qui souhaitent les mettre en location saisonnière.

Par Julien Delarue – jdelarue@jir.fr

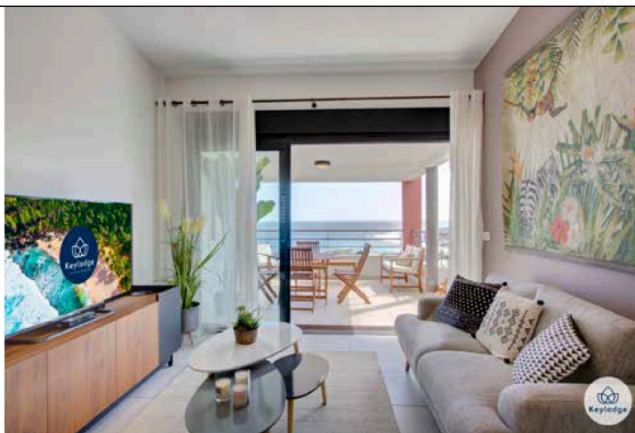
"Nous sommes une agence de locations saisonnières qui gérons les biens des propriétaires en leur offrant un service clé en main", explique Sandra Maille, responsable marketing et communication au sein de Keylodge. Il ne s'agit pas là de copier les principaux sites de locations comme Booking ou Airbnb. Keylodge va plus loin dans l'accompagnement de ses clients.

Cette start-up créée en 2019 par Romain Desvignes connaît une ascension fulgurante à La Réunion. "Entre notre lancement et l'année 2020, nous avons enregistré une hausse de 156% de notre chiffre d'affaires global", souligne-t-il. En 2020, la toute jeune entreprise montée uniquement sur fonds propres s'en est bien sortie malgré la crise sanitaire. Elle a réalisé près de 665 000 euros de chiffre d'affaires uniquement sur la partie réservation des logements. Et en ce début d'année ? "Nous allons atteindre nos objectifs dès le mois de mai. Après, ce n'est que du plus", poursuit-il.

Une soixantaine de logements gérés

Aujourd'hui Keylodge gère directement une soixantaine de logements. "Cela va de la chambre chez l'habitant jusqu'à la villa. Nous sommes présents de Saint-Benoît à Saint-Pierre. Nous nous apprêtons à lancer de nouvelles offres sur Salazie", précise Sandra Maille. Pour le client qui souhaite réserver un séjour, rien de plus simple. Sur le site internet de Keylodge, tous les produits sont présents, pour tout type de prix et de bien. "Nous pratiquons une tarification dynamique en fonction du marché et de la saisonnalité", ajoute Romain Desvignes. Avec la crise sanitaire, la start-up a dû s'adapter pour proposer des biens essentiellement tournés vers la clientèle locale. Les week-ends affichent complets, alors que pendant la semaine la situation est un peu plus délicate, faute de touristes sur notre île actuellement. "Mais on espère les revoir dès les mois de juillet et août."

A la différence des autres plateformes de réservation, Keylodge propose un



parcours voyageur dédié. Les voyageurs ont accès à un QR code qui leur permet d'avoir via une application dédiée toutes les infos sur le bien en location. Tout est digitalisé. "Ils sont autonomes. Dans chaque bien en location nous fournissons tout type de prestations : le ménage, la blanchisserie, certains consommables..." Un peu comme à l'hôtel, sauf que le client est dans un cadre plus privilégié.

Suivi personnalisé du propriétaire

Côté propriétaire, la promesse est de ne plus avoir de soucis pour gérer son bien en location. "Nous les accompagnons sur les plans juridiques et fiscaux. Nous sommes là pour assurer la rentabilité des locations saisonnières à La Réunion, appartements ou villas, mais également une sécurité financière", indique Romain Desvignes. Un gain de temps à l'écouter. "Chaque propriétaire a un contact dédié au sein de la société (elle emploie aujourd'hui 11 salariés) : il peut compter sur un suivi person-



nalisé." Un suivi qui s'opère également sur l'aspect fiscal. Il faut savoir que la location saisonnière est très encadrée au niveau législatif. En parallèle, Keylodge assure une garantie financière sur les locations. Plus de mauvaise surprise au moment du paiement et de la caution. Tout est géré par la start-up. Autre point intéressant pour les propriétaires, la commission sur les locations est beaucoup moins importante que sur les autres plateformes : 8% contre 15% en moyenne.

Les voyageurs ont accès à un QR code qui leur permet d'avoir via une application dédiée toutes les infos sur le bien.

Et pour la suite ? La crise covid a chamboulé l'activité de Keylodge, bien obligée de s'adapter aux nouvelles normes sanitaires, mais également à la mise en place des motifs impératifs, empêchant les touristes de se rendre à La Réunion. Si la croissance est bien évidemment au rendez-vous, les équipes de Keylodge travaillent sur de nouvelles expériences client, plus particulièrement auprès des voyageurs, sous forme de nouveaux services du type conciergerie.