

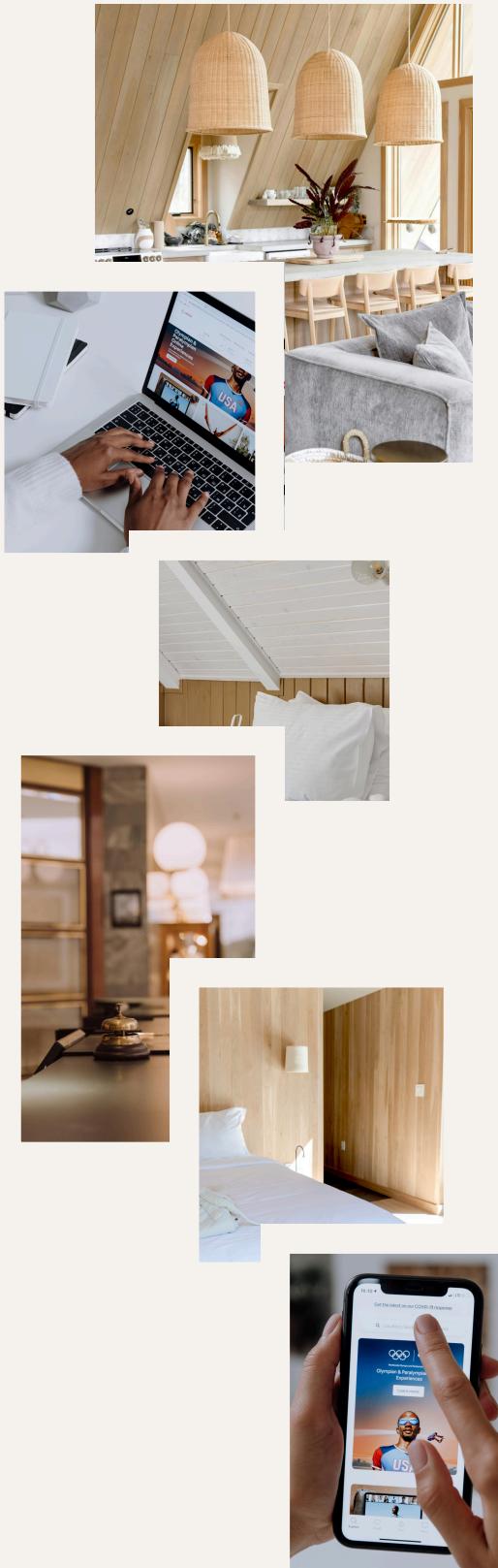


MODULE 1

COMPRENDRE LE METIER

Compétences, qualités, marché & opportunités

Sommaire



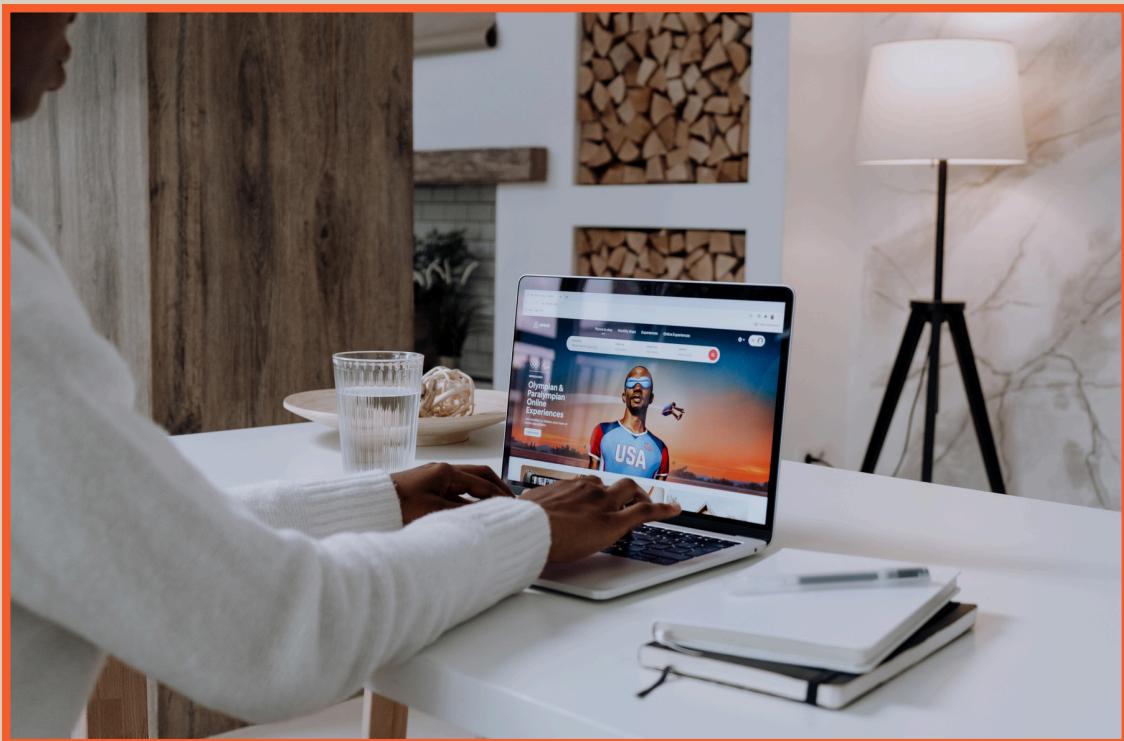
Comprendre le métier

- Qu'est-ce que la conciergerie locative ?
- Pourquoi les propriétaires font appel à une conciergerie ?
- Les différents modèles
- À qui s'adresse ce métier ?
- Compétences & qualités
- Marché & opportunités

Prêt à vous lancer ?

Ce guide premium a été conçu pour vous donner toutes les bases légales et administratives pour créer votre conciergerie locative en toute sécurité.

Bonne lecture et surtout... belle réussite



Avant de se lancer tête baissée dans une activité de conciergerie, il est essentiel de bien comprendre ce métier dans toute sa richesse et ses spécificités.

Ce premier module vous donne une vision claire et réaliste de ce qu'implique la conciergerie locative aujourd'hui. Au programme : les différentes formes que peut prendre cette activité, les attentes des propriétaires, les profils adaptés, les qualités personnelles requises, mais aussi un aperçu du marché et des opportunités à saisir.

Que vous soyez en réflexion, en reconversion ou déjà décidé à vous lancer, ce module vous permettra de vérifier si ce métier correspond à vos aspirations — et surtout de poser les bases solides de votre réussite future.

COMPRENDRE LE MÉTIER



Qu'est-ce que la conciergerie locative ?

Définition

La conciergerie locative est un service d'accompagnement destiné aux propriétaires de logements meublés en location courte durée (Airbnb, Booking, Abritel...). Elle prend en charge tout ou partie des tâches liées à l'accueil des voyageurs : gestion des annonces, réservations, remise des clés, ménage, linge, maintenance, relation client, etc.



Pourquoi les propriétaires font appel à une conciergerie ?

Les propriétaires sollicitent une conciergerie pour plusieurs raisons :

- **Manque de temps ou de proximité géographique** : Certains propriétaires vivent loin de leur bien ou n'ont pas le temps de gérer les aspects logistiques.
- **Complexité des plateformes et de la logistique** : La gestion des réservations, la communication avec les voyageurs et l'entretien du logement peuvent être chronophages.
- **Besoin de professionnaliser la gestion du bien** : Une conciergerie peut améliorer la qualité du service offert aux voyageurs, augmentant ainsi les chances de recevoir des avis positifs et de fidéliser la clientèle.

Les différents modèles de conciergerie



- **Conciergerie classique** : services humains de proximité, souvent artisanaux.

Avantages : Relation personnalisée, flexibilité.

Inconvénients : Moins d'automatisation, dépendance au personnel.

- **Conciergerie premium** : positionnement haut de gamme, services personnalisés (accueil VIP, bouteille de vin, chauffeur...).

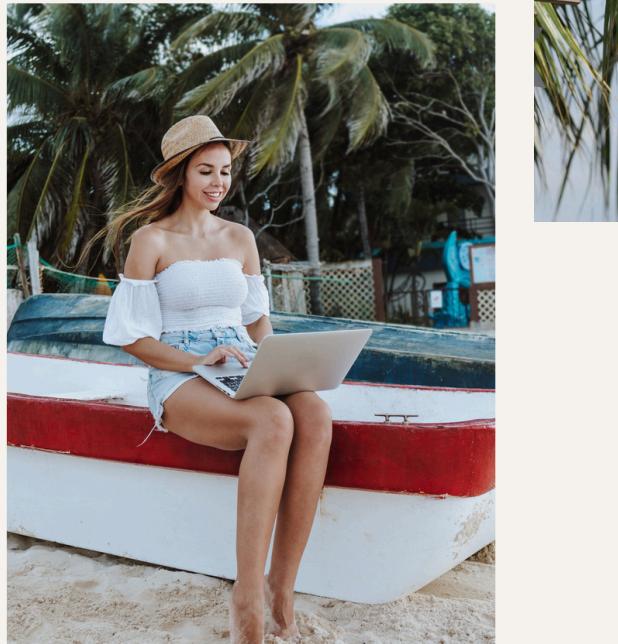
Avantages : Expérience client exceptionnelle, tarifs plus élevés.

Inconvénients : Coûts opérationnels plus importants.

- **Conciergerie automatisée** : appuyée par des outils digitaux (check-in via boîte à clés connectée, messages automatiques...).

Avantages : Réduction des coûts, disponibilité 24/7.

Inconvénients : Moins de contact humain, nécessite une bonne maîtrise des outils numériques.



À qui s'adresse ce métier ?

Profils types qui se lancent :

- **Reconversion professionnelle** : salariés en quête d'indépendance ou de sens.
- **Professionnels de l'immobilier** : agents, gestionnaires, syndics.
- **Freelances ou indépendants** déjà actifs dans des métiers de services.
- **Investisseurs immobiliers** qui souhaitent créer un service pour leur propre parc.

Compétences clés

- Organisation et rigueur.
- Relationnel et sens du service.
- Réactivité face aux imprévus.
- Goût pour les outils numériques.
- Bonne gestion du temps et des prestataires.



Qualités personnelles incontournables



Au-delà des compétences techniques, ce métier exige des qualités humaines spécifiques. La conciergerie locative est une activité très opérationnelle, rythmée par les imprévus, la logistique en flux tendu et les attentes élevées des clients.

Il est indispensable d'être :

- **Organisé** : Entre les plannings de ménages, les check-in/check-out, la gestion des aléas et la coordination des prestataires, la moindre erreur de timing peut entraîner un effet domino.
- **Souple et adaptable** : Les voyageurs ne respectent pas toujours les horaires annoncés. Il est courant qu'un check-in prévu à 15h se transforme en une arrivée à 17h à cause d'un embouteillage, ou à l'inverse, qu'un locataire vous appelle à 14h pour annoncer qu'il arrive dans 5 minutes... alors que vous êtes encore en train de nettoyer un autre logement à 10 km.
- **Réactif** : Un problème de serrure, un oubli de linge propre, un message urgent d'un voyageur... Il faut souvent savoir agir vite, parfois en improvisant avec les moyens du bord.
- **Résistant au stress** : en haute saison, la pression monte vite. Il faut savoir garder la tête froide et anticiper au maximum.
- **Esprit entrepreneurial** : démarcher des clients, développer son réseau, optimiser son offre et suivre ses résultats.

Témoignage

"Quand j'ai lancé ma conciergerie en 2017, j'étais seule et sans modèle. J'ai appris en marchant, parfois à mes dépens. Aujourd'hui, je veux partager ce que j'aurais aimé savoir pour gagner du temps et éviter les erreurs de débutant." –

Marché & opportunités

État du marché

Le marché de la conciergerie locative en France est en pleine expansion. En 2024, on estime à environ 5 000 le nombre de conciergeries locatives en activité, générant un chiffre d'affaires global de 50 millions d'euros. La croissance annuelle moyenne du secteur est estimée à 7,5% .

- La location courte durée a explosé avec Airbnb.
- Depuis la pandémie, les voyageurs recherchent des séjours plus flexibles, plus locaux, plus personnalisés.
- Certaines villes commencent à réglementer plus strictement, d'où l'intérêt de s'appuyer sur un professionnel.



Où se trouvent les opportunités ?

- Zones touristiques (bord de mer, montagne, patrimoine)
- Villes moyennes avec sous-offre de logements
- Territoires ruraux proches d'attractions (parcs naturels, thermalisme...)
- Résidences secondaires de propriétaires non-résidents



Tendances à surveiller

- Automatisation & digitalisation
- Attentes croissantes en matière d'éco-responsabilité
- Concurrence de plus en plus professionnelle
- Demande croissante de "conciergeries clés en main" pour investisseurs

Zoom : Exemple de portefeuille de biens

Cas réel



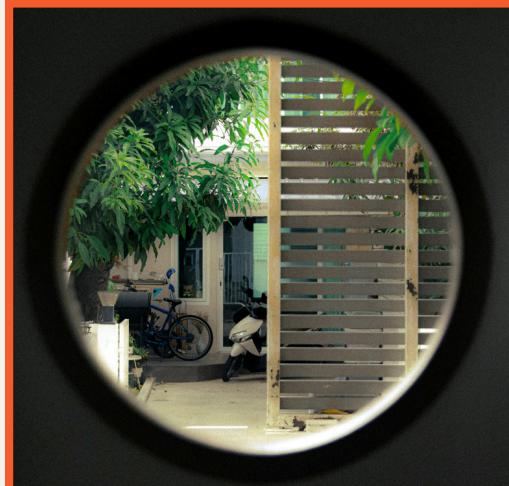
Lorsque j'ai lancé ma conciergerie, j'ai rapidement constaté qu'il existe deux catégories bien distinctes de biens :

Les petits logements urbains gérés à l'année. Il s'agit de studios ou de T2, généralement situés en hypercentre. Ces biens sont souvent le fruit d'un investissement locatif.

Ils accueillent principalement des couples en séjour touristique ou des professionnels en déplacement.

Si ces logements offrent une certaine régularité, ils posent aussi de vrais défis logistiques : absence de stationnement, circulation dense, accès compliqué pour les livraisons de linge et produits ménagers.

Les grandes maisons de vacances, gérées seulement pendant la saison estivale. Il s'agit de résidences principales temporairement libérées ou de résidences secondaires disponibles. Ces biens, plus spacieux (3 à 5 chambres ou plus), présentent souvent des prestations haut de gamme (piscine, plusieurs salles de bain, extérieurs...). Ils sont souvent situés en périphérie ou dans des zones rurales plus éloignées.





À surveiller : Le choix stratégique des biens à gérer

Le type de biens que vous intégrerez à votre portefeuille influencera directement votre quotidien, vos besoins en prestataires et votre rentabilité.

Gérer des biens éloignés ou dispersés peut rapidement devenir un casse-tête logistique, surtout en période estivale. Entre les check-in, check-out, les états des lieux et les ménages à organiser dans un timing serré, les kilomètres s'accumulent... tout comme le stress.

À prendre en compte :

- **Les distances** : Centraliser un maximum vos biens facilite l'organisation.
- **L'accès** : Les centres-villes peuvent être peu pratiques pour les livraisons ou le ménage.
- **Le rayon d'intervention des femmes de ménage** : Beaucoup ne souhaitent pas se déplacer au-delà de 10-15 km.
- **Les périodes de forte affluence** : Les samedis d'été sont synonymes de congestion routière. Anticipez vos plannings pour éviter les embouteillages qui font perdre du temps et de l'argent.

Le rayon d'intervention des femmes de ménage

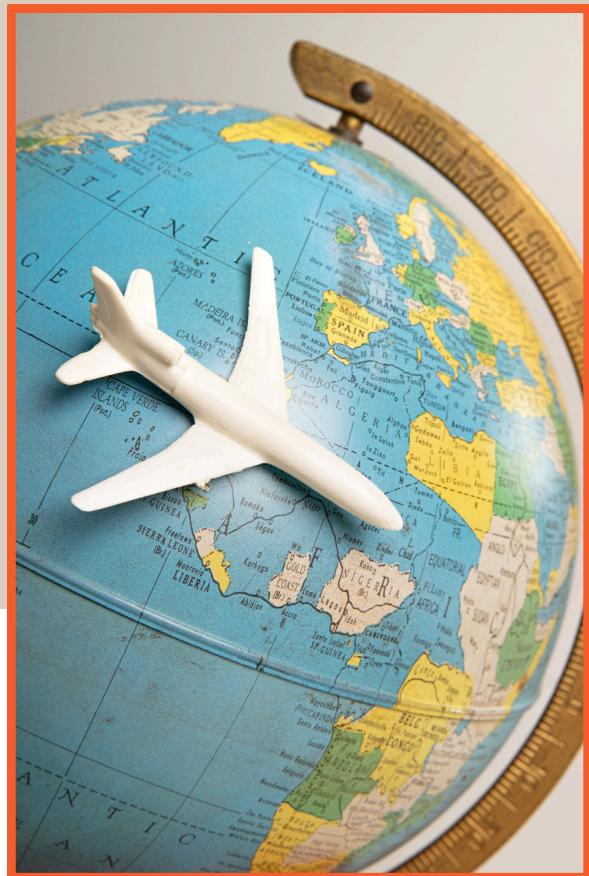
Une erreur fréquente des débutants est de sous-estimer les contraintes de déplacement de leurs prestataires. Or, les femmes de ménage freelances ou en micro-entreprise, souvent peu motorisées ou soucieuses de rentabiliser leur temps, limitent très fréquemment leur rayon d'action à 5 km maximum autour de leur domicile.

Cela signifie que si vous gérez des logements trop éloignés les uns des autres ou situés dans des zones peu habitées, **trouver une équipe fiable devient vite un casse-tête**. Vous risquez soit de devoir recruter plusieurs intervenants différents (ce qui complexifie la logistique), soit de devoir payer plus cher pour couvrir les déplacements.

Vous comprenez désormais ce qu'implique réellement le métier de la conciergerie locative. Ce premier module vous a permis de valider votre projet sur des bases solides.

La suite ? Des modules pratiques pour structurer, lancer et développer votre activité, trouver vos premiers clients, optimiser votre offre et automatiser votre conciergerie.

Si vous êtes prêt à passer à l'action, les prochains modules vous guideront pas à pas vers une conciergerie rentable et pérenne.



**Le moment idéal pour commencer,
c'est maintenant. Prépare ton plan, fais
le premier pas, et transforme ta vie.**

Merci et à bientôt !

Bravo pour avoir suivi ce guide jusqu'au bout ! L'essentiel maintenant est de mettre en pratique ce que tu as appris. Chaque action, même petite, t'amène un peu plus près de l'indépendance que tu recherches.

Il est temps de te lancer et de construire concrètement l'existence dont tu as toujours rêvé !

RETRouve-MOI ICI :

