



GUIDE GRATUIT · ÉDITION OCTOBRE 2026

Lancer son Airbnb

Équipement, annonce, ménage, réservations en direct, conciergerie : les étapes pour bien démarrer et éviter les erreurs coûteuses.

- 01 Équipements d'une location Airbnb : la checklist complète
- 02 Optimiser son annonce Airbnb : le guide SEO d'une annonce qui se loue
- 03 Frais de ménage Airbnb : combien facturer et qui les paie ?
- 04 Louer en direct ou via Airbnb : faut-il son propre site ?
- 05 Gérer son Airbnb soi-même : tâches, outils et erreurs à éviter
- 06 Comment choisir une conciergerie Airbnb : 10 points à vérifier
- 07 Combien coûte une conciergerie Airbnb ? Tarifs et commission

ÉDITO

Le guide que nos propriétaires nous demandent

Nous gérons 63 logements à Nice, Cannes, Antibes et sur le littoral, en location saisonnière et en bail mobilité. Chaque semaine, des propriétaires nous posent les mêmes questions. Ce guide rassemble nos réponses, telles que nous les publions sur notre blog et les tenons à jour.

Vous y trouverez les règles en vigueur, des chiffres réels et des exemples tirés de notre activité. Chaque chapitre commence par l'essentiel en quelques lignes, puis détaille le sujet section par section, et se termine par les questions qu'on nous pose le plus.

Une question sur votre propre logement ? Écrivez-nous ou appelez-nous : la réponse est gratuite et sans engagement.

Anthony et Laura

Fondateurs d'Azur Hébergements

CE GUIDE EN BREF

- 1 La liste de l'équipement attendu par les voyageurs, pièce par pièce.
- 2 Une annonce qui remonte dans les résultats et des frais de ménage bien calculés.
- 3 Gérer seul ou confier à une conciergerie : le vrai coût de chaque option.



Azur Hébergements, conciergerie et gestion locative sur la Côte d'Azur. Carte professionnelle Gestion immobilière CPI 0605 2025 000 000 025 (CCI Nice Côte d'Azur). Note de 5,0/5 sur 29 avis Google.

Informations à jour au 13 octobre 2026. Ce guide donne des repères généraux : il ne remplace pas un conseil juridique, fiscal ou comptable adapté à votre situation. Les textes officiels et les sites des collectivités font foi.

SOMMAIRE

Au sommaire

01	Équipements d'une location Airbnb : la checklist complète	4
	La checklist des équipements d'une location Airbnb sur la Côte d'Azur : obligatoire, attendu par les voyageurs, et ce qui fait la différence sur les avis.	
02	Optimiser son annonce Airbnb : le guide SEO d'une annonce qui se loue	8
	Titre, photos, description, mots-clés, avis : comment optimiser une annonce Airbnb pour remonter dans les résultats et louer plus souvent.	
03	Frais de ménage Airbnb : combien facturer et qui les paie ?	17
	Frais de ménage Airbnb : qui les paie, comment fixer le bon montant, l'effet des frais Airbnb de 15,5 % et nos conseils de conciergerie sur la Côte d'Azur.	
04	Louer en direct ou via Airbnb : faut-il son propre site ?	21
	Commissions des plateformes, réservation directe, SEO et impact de l'IA sur la réservation : faut-il son propre site pour louer en 2026 ?	
05	Gérer son Airbnb soi-même : tâches, outils et erreurs à éviter	30
	Gérer seul sa location courte durée : toutes les tâches, les outils indispensables, les obligations à Nice et les erreurs qui coûtent cher. Guide pratique.	
06	Comment choisir une conciergerie Airbnb : 10 points à vérifier	34
	Carte G, garantie financière, mandat, prix publics, reporting, règles niçoises 2026 : ce qu'il faut vérifier avant de confier votre logement.	
07	Combien coûte une conciergerie Airbnb ? Tarifs et commission	39
	Tarif d'une conciergerie Airbnb en 2026 : commission, forfait ou à la carte, frais annexes, frais Airbnb de 15,5 % et tableau chiffré à Nice.	
→	Et maintenant ?	45
	Trois façons d'aller plus loin avec votre logement.	

01

Équipements d'une location Airbnb : la checklist complète

La checklist des équipements d'une location Airbnb sur la Côte d'Azur : obligatoire, attendu par les voyageurs, et ce qui fait la différence sur les avis.

EN BREF

Un meublé de tourisme doit permettre de vivre sur place dès l'arrivée : literie complète, cuisine équipée, salle de bain avec linge, et un **détecteur de fumée**, obligatoire dans tout logement. Sur la Côte d'Azur, les voyageurs attendent en plus la **climatisation**, un wifi fiable et un accès simple aux plages. Voici la checklist que nous appliquons aux logements que nous gérons.

DANS CE CHAPITRE

- 1.1 Le socle : ce qui ne se discute pas
- 1.2 Ce que les voyageurs attendent sur la Côte d'Azur
- 1.3 Les détails qui font les avis 5 étoiles
- 1.4 Ce qu'il vaut mieux éviter
- 1.5 Équipement et rentabilité
- ? Questions fréquentes

1.1

Le socle : ce qui ne se discute pas

- **Détecteur de fumée** installé et testé (obligatoire dans tout logement) ;
- **Literie complète** pour chaque couchage annoncé : matelas protégé, oreillers, couette ou couverture ;
- **Linge** : draps, serviettes de bain et de toilette, torchons, tapis de bain ;
- **Cuisine** : plaques, four ou micro-ondes, réfrigérateur, vaisselle et couverts pour le nombre de voyageurs, ustensiles de base ;
- **Salle de bain** : eau chaude, sèche-cheveux, miroir, rangements ;
- **Entretien** : aspirateur, balai, seau, produits de base ;
- **Sécurité** : trousse de premiers secours, numéros d'urgence affichés, instructions en cas de coupure d'eau ou d'électricité.

1.2

Ce que les voyageurs attendent sur la Côte d'Azur

Équipement	Pourquoi il compte ici
Climatisation	Indispensable de juin à septembre ; beaucoup de voyageurs filtrent leurs recherches sur ce critère
Wifi rapide	Télétravail, congrès cannois, professionnels de Sophia Antipolis
Machine à laver	Attendue dès 4 nuits, surtout par les familles
Équipement de plage	Parasol, serviettes de plage, sac isotherme : un détail très cité dans les avis
Parking ou solution de stationnement	Rare en centre-ville, décisif à Antibes, Juan-les-Pins, Cagnes ou Villeneuve-Loubet
Espace extérieur meublé	Balcon ou terrasse avec table et chaises : le premier atout mis en avant sur les photos

1.3

Les détails qui font les avis 5 étoiles

- Un **kit d'accueil** : café, thé, sucre, huile, sel et poivre, produits de douche ;
- Des **rideaux occultants** dans les chambres, surtout l'été ;
- Un **guide d'accueil** clair : accès, wifi, tri des déchets, adresses du quartier ;
- Des **prises près du lit** et un chargeur universel ;
- Un **fer ou défroisseur** pour les voyageurs d'affaires ;
- Un **lit parapluie et une chaise haute** sur demande pour les familles.

1.4

Ce qu'il vaut mieux éviter

- La décoration trop personnelle et les objets fragiles ou de valeur ;
- Les couchages d'appoint inconfortables annoncés comme de vrais lits ;
- Les équipements en panne non signalés : mieux vaut les retirer de l'annonce que recevoir un avis négatif.

1.5

Équipement et rentabilité

Chaque équipement mis en avant dans l'annonce élargit votre audience dans les filtres de recherche, et les avis récompensent surtout le confort et la propreté. Sur l'été 2026, les logements que nous gérons sur la Côte d'Azur ont été réservés environ 84 % des nuits ouvertes. Pour aller plus loin sur l'annonce elle-même, lisez notre guide pour [optimiser son annonce Airbnb](#) (chapitre 2).

Lors de la mise en gestion d'un logement, nous faisons ce tour d'équipement avec le propriétaire et lui indiquons ce qui manque, avant les photos professionnelles. Découvrez notre [gestion de location saisonnière clé en main](#) et nos [tarifs](#).

Pour aller plus loin, découvrez la [préparation du logement par la conciergerie](#) et notre [conciergerie à Cagnes-sur-Mer](#).

Questions fréquentes

Vos questions sur ce sujet

? Quels équipements sont obligatoires dans une location Airbnb ?

Un détecteur de fumée est obligatoire dans tout logement. Pour un meublé de tourisme, le logement doit aussi permettre de vivre sur place dès l'arrivée : literie complète, cuisine équipée, salle de bain et linge. Le classement en étoiles, facultatif, ajoute ses propres critères.

? La climatisation est-elle indispensable sur la Côte d'Azur ?

Elle n'est pas obligatoire, mais elle est attendue de juin à septembre et de nombreux voyageurs filtrent leurs recherches sur ce critère. Un logement sans climatisation se loue moins bien et moins cher l'été.

? Faut-il fournir le linge de maison ?

Oui. Draps, serviettes et torchons sont attendus dans une location saisonnière. Chez Azur Hébergements, le linge est fourni et lavé entre chaque séjour, et financé par les frais de ménage payés par les voyageurs.

Ce chapitre reprend notre article « Équipements d'une location Airbnb : la checklist complète », tenu à jour en ligne : azurhebergements.com/blog-equipements-location-airbnb.html

02

Optimiser son annonce Airbnb : le guide SEO d'une annonce qui se loue

Titre, photos, description, mots-clés, avis : comment optimiser une annonce Airbnb pour remonter dans les résultats et louer plus souvent.

DANS CE CHAPITRE

- 2.1** Une annonce Airbnb, c'est du SEO
- 2.2** Le titre : votre balise la plus stratégique
- 2.3** Les photos : le facteur n°1 de conversion
- 2.4** La description : informer et rassurer
- 2.5** Les mots-clés et équipements : cocher les bonnes cases
- 2.6** Les avis : le moteur du classement
- 2.7** Les signaux de plateforme à optimiser
- 2.8** Checklist d'optimisation de votre annonce
- 2.9** L'angle Azur Hébergements : le SEO appliqué à votre annonce
- 2.10** Conclusion : votre annonce mérite une stratégie
- ?** Questions fréquentes

Une annonce Airbnb, c'est exactement comme une page web : si personne ne la voit, elle ne génère rien. Et pour être vue, elle doit être **bien référencée**, c'est-à-dire remonter haut dans les résultats de recherche d'Airbnb et de Booking. La plupart des propriétaires l'ignorent, mais ces plateformes fonctionnent avec un algorithme de classement, au même titre que Google. Soigner son annonce, ce n'est donc pas seulement « faire joli » : c'est appliquer une véritable logique de référencement pour capter un maximum de visibilité, donc de réservations. En tant que conciergerie fondée par un expert SEO, c'est précisément l'angle que nous travaillons sur chaque logement. Voici le guide complet pour transformer votre annonce en machine à réserver : titre, photos, description, mots-clés, avis et signaux de plateforme. Avec une promesse simple : une annonce optimisée se loue plus, plus cher, et plus régulièrement.

2.1

Une annonce Airbnb, c'est du SEO

Airbnb et Booking ne montrent pas les annonces au hasard. Leur moteur de recherche classe les logements selon des dizaines de critères pour proposer au voyageur les résultats les plus susceptibles de déclencher une réservation. La logique est strictement la même qu'un moteur web : **pertinence** (votre annonce correspond-elle à la recherche ?), **qualité** (photos, description, équipements), **performance** (taux de réservation, avis, réactivité). Améliorer ces signaux fait remonter votre annonce, et chaque place gagnée dans le classement se traduit en vues supplémentaires, donc en réservations.

Autrement dit, optimiser une annonce relève d'une compétence précise : le référencement. C'est la spécialité d'Anthony, cofondateur d'Azur Hébergements, et c'est ce qui nous permet d'aborder chaque logement comme on optimiserait une page destinée à ranker. Les sections qui suivent déroulent les leviers, du plus visible au plus technique.

2.2

Le titre : votre balise la plus stratégique

Le titre est le premier élément que voit le voyageur, et l'un des plus pondérés par l'algorithme. En SEO web, c'est l'équivalent de la balise *title* : il doit être à la fois **attractif pour l'humain** et **riche en informations pour le moteur**. Quelques règles concrètes :

- **Placez les atouts forts en premier** : « vue mer », « terrasse », « proche plage », « centre-ville », « parking ». Ce sont les critères que les voyageurs recherchent et scannent en priorité.
- **Soyez spécifique et géolocalisé** : « Studio terrasse, 5 min Promenade des Anglais » bat « Joli studio sympa » à tous les coups.
- **Intégrez un mot-clé de recherche** sans bourrage : le type de bien, le quartier, un atout différenciant.
- **Évitez le superflu** : les majuscules criardes, les emojis envahissants et les superlatifs creux (« incroyable », « magnifique ») n'apportent rien et peuvent nuire.

Titre faible	Titre optimisé
Bel appartement à Nice	2 pièces terrasse, 5 min Promenade des Anglais
Studio sympa centre Cannes	Studio climatisé proche Croisette et Palais des Festivals
Logement agréable Antibes	2 ch. vue mer, parking, cœur du Vieil Antibes

2.3

Les photos : le facteur n°1 de conversion

Si le titre attire le clic, ce sont les **photos** qui déclenchent la réservation. C'est, de très loin, le premier facteur de conversion d'une annonce, et l'algorithme le sait : un meilleur taux de clic et de réservation fait remonter votre logement. Les règles d'or :

- **Investissez dans des photos professionnelles** : c'est le meilleur retour sur investissement de toute votre annonce. Un photographe immobilier capte la lumière, les volumes et les atouts bien mieux qu'un smartphone.
- **Soignez la photo de couverture** : c'est elle qui apparaît dans les résultats de recherche, l'équivalent de votre vignette. Elle doit être la plus vendeuse (vue, pièce de vie lumineuse, terrasse).
- **Racontez une histoire dans l'ordre des photos** : couverture forte, puis séjour, cuisine, chambres, salle de bain, extérieurs, vue, et atouts du quartier.
- **Légendez chaque photo** : une courte légende descriptive (« Terrasse plein sud avec vue mer ») renforce la pertinence et rassure le voyageur.
- **Montrez la lumière naturelle et le rangement** : des espaces clairs, nets et désencombrés convertissent toujours mieux.

Une annonce avec des photos amateurs sombres part avec un handicap quasi rédhibitoire, quel que soit le reste. À l'inverse, un reportage professionnel peut à lui seul faire grimper le taux de réservation, et donc le classement.

2.4

La description : informer et rassurer

La description joue le rôle du contenu d'une page web : elle doit **répondre aux questions du voyageur**, intégrer naturellement les mots-clés de recherche, et lever les freins à la réservation. Structurez-la pour qu'elle soit scannable, car peu de gens lisent tout :

- **Une accroche claire** en tête, qui résume l'atout principal et le type de séjour visé (couple, famille, déplacement professionnel).
- **Les informations pratiques** : capacité, nombre de couchages, équipements clés (climatisation, Wi-Fi, parking, lave-linge), étage et ascenseur.
- **Le quartier et les distances** : à pied de la plage, des transports, des commerces, des sites (Promenade des Anglais, Croisette, Vieil Antibes). Ces mentions sont aussi des mots-clés que les voyageurs recherchent.
- **Les règles et conditions** : présentées honnêtement pour éviter les mauvaises surprises, sources de mauvais avis.

Le bon réflexe SEO : intégrer les termes que vos voyageurs tapent réellement (« proche gare », « vue mer », « climatisé », « centre-ville ») sans jamais tomber dans le bourrage de mots-clés, qui dégrade la lisibilité comme il pénalise une page web.

2.5

Les mots-clés et équipements : cocher les bonnes cases

Sur Airbnb et Booking, une grande partie du référencement passe par les **filtres**. Quand un voyageur filtre sa recherche sur « climatisation », « parking gratuit » ou « animaux acceptés », seules les annonces ayant coché ces cases apparaissent. Renseigner **exhaustivement et honnêtement la liste des équipements** est donc un levier de visibilité direct et trop souvent négligé. Chaque équipement non déclaré, c'est une recherche filtrée que vous ratez.

Pensez en particulier aux équipements à fort pouvoir de filtre sur la Côte d'Azur : **climatisation** (décisive en été), **parking** (rare et recherché), **Wi-Fi**, **terrasse ou balcon**, **lave-linge**, **arrivée autonome**. Renseignez aussi précisément la capacité et le type de couchages : ce sont des critères de filtre majeurs. L'idée est simple : plus votre annonce est éligible à de recherches filtrées pertinentes, plus elle est vue.

2.6

Les avis : le moteur du classement

S'il fallait ne retenir qu'un facteur de référencement sur la durée, ce serait celui-ci : les **avis**. Volume, note moyenne et fraîcheur des avis comptent énormément dans le classement d'une annonce. Et surtout, ils s'auto-entretiennent : de bons avis font remonter l'annonce, donc génèrent plus de réservations, donc plus d'avis. C'est le cercle vertueux central de la location courte durée.

Or les avis ne dépendent pas de l'annonce elle-même, mais de l'**expérience réelle** du voyageur, donc de la qualité de l'exploitation :

- **Un accueil soigné** et une arrivée fluide donnent le ton dès la première minute.
- **Une propreté irréprochable** : c'est le premier motif de mauvaise note, et le ménage aux standards hôteliers est non négociable.
- **Une réactivité 7j/7** : répondre vite aux questions et résoudre les imprévus transforme un séjour moyen en bon souvenir.
- **Une annonce honnête** : un logement conforme à ses photos et à sa description évite la déception, première cause d'avis négatif.

C'est précisément pourquoi optimiser une annonce et bien l'exploiter sont indissociables : la meilleure fiche du monde ne compense pas un accueil bâclé, et inversement. Une conciergerie professionnelle agit sur les deux. C'est aussi l'un des trois leviers (avec le taux d'occupation et le prix moyen) qui expliquent le gain de revenus couramment observé. Pour le détail de cet effet, voyez notre article [conciergerie Airbnb : est-ce que ça vaut le coup](#).

2.7

Les signaux de plateforme à optimiser

Au-delà du contenu visible, plusieurs **signaux de performance** influencent directement votre classement. Ils relèvent de la gestion quotidienne plus que de l'annonce, et c'est là qu'une exploitation professionnelle creuse l'écart :

- **Le taux de réponse et le délai de réponse** : répondre vite et systématiquement aux demandes est explicitement valorisé par les plateformes.
- **Le taux d'acceptation** : refuser trop de demandes envoie un mauvais signal.
- **Le taux d'annulation côté hôte** : annuler une réservation acceptée est lourdement pénalisé. À éviter absolument.
- **Le statut Superhôte (Airbnb)** : il récompense la régularité (note élevée, faible annulation, bonne réactivité) par une meilleure visibilité et un badge rassurant.
- **La complétude et la fraîcheur du calendrier** : un calendrier tenu à jour et ouvert, sans dates obsolètes, est mieux classé.
- **La réactivité du prix** : un tarif vivant, ajusté à la demande, signale une annonce active. C'est le lien direct avec la [tarification dynamique](#).

Ces signaux exigent une présence constante : répondre en quelques minutes, ne jamais annuler, tenir le calendrier, ajuster les prix. Difficile à soutenir seul sur la durée, c'est le cœur du métier d'une conciergerie.

2.8

Checklist d'optimisation de votre annonce

Voici la liste à passer en revue sur chacune de vos annonces. Chaque case cochée est un gain de visibilité.

Élément	À vérifier
Titre	Atouts forts en premier, géolocalisé, mot-clé intégré
Photo de couverture	Professionnelle, vendeuse, lumineuse
Reportage photo	Complet, légendé, ordre narratif
Description	Scannable, mots-clés naturels, distances et quartier
Équipements	Liste exhaustive et honnête, filtres clés cochés
Avis	Volume, note élevée, gestion proactive
Réactivité	Réponse rapide, taux d'acceptation élevé
Calendrier et prix	À jour, ouvert, tarification dynamique active
Multidiffusion	Présence sur Airbnb, Booking et autres plateformes

2.9

L'angle Azur Hébergements : le SEO appliqué à votre annonce

Tout ce qui précède, nous l'appliquons systématiquement, parce que c'est notre ADN. Azur Hébergements a été fondée par Anthony et Laura, respectivement experts en SEO et en finance : nous abordons chaque logement comme une page à optimiser et un actif à rentabiliser. Concrètement, cela signifie : titres travaillés pour le référencement et le clic, reportages photo professionnels, descriptions structurées et riches en mots-clés pertinents, équipements renseignés exhaustivement, tarification dynamique pour maintenir une annonce vivante, multidiffusion sur les principales plateformes, et surtout une exploitation irréprochable (accueil, ménage, réactivité) qui génère les avis qui font remonter l'annonce.

C'est la combinaison de cette expertise de référencement et d'une exécution opérationnelle soignée qui fait remonter une annonce et la remplit : sur l'été 2026, nos logements gérés toute la saison ont été réservés 84 % des nuits ouvertes (rapport « Saison 2026 Azur », Lodgify). Tout cela est inclus dans notre commission de 20 % HT en [gestion saisonnière clé en main](#), sans frais cachés. Et la connaissance fine de [Nice](#), [Cannes](#) et [Antibes](#) nourrit directement le choix des mots-clés et des atouts à mettre en avant.

2.10

Conclusion : votre annonce mérite une stratégie

Optimiser une annonce Airbnb n'est pas une question de cosmétique, mais de référencement : titre, photos, description, mots-clés, avis et signaux de plateforme forment un système qui détermine votre visibilité, donc vos réservations, donc vos revenus. Chaque levier compte, et leur effet se cumule. Une annonce travaillée comme une page web, adossée à une exploitation soignée qui nourrit les avis, se loue plus, plus cher et plus régulièrement.

Vous voulez savoir ce qu'une annonce optimisée changerait pour *votre* bien ? Estimez son potentiel avec notre [simulateur de revenus](#), puis [confiez-nous votre bien ou demandez une estimation gratuite](#) : nous auditerons votre annonce actuelle et vous montrerons, levier par levier, la marge de progression, chiffres à l'appui.

Pour aller plus loin, découvrez les [annonces optimisées par notre conciergerie](#) et notre [conciergerie à Juan-les-Pins](#).

Questions fréquentes

Vos questions sur ce sujet

? Comment optimiser son annonce Airbnb pour qu'elle se loue mieux ?

Traitez votre annonce comme une page web à référencer. Travaillez le titre (atouts forts en premier, géolocalisé, mot-clé intégré), investissez dans des photos professionnelles avec une couverture vendeuse, rédigez une description scannable et riche en mots-clés pertinents, renseignez exhaustivement les équipements pour apparaître dans les recherches filtrées, et soignez l'exploitation (accueil, propreté, réactivité) qui génère les avis. Ces avis font remonter l'annonce dans le classement, donc multiplient les réservations.

? Le référencement existe-t-il sur Airbnb comme sur Google ?

Oui. Airbnb et Booking classent les annonces avec un algorithme, exactement comme un moteur de recherche web. Il évalue la pertinence (correspondance avec la recherche), la qualité (photos, description, équipements) et la performance (taux de réservation, avis, réactivité). Chaque place gagnée dans le classement se traduit en vues supplémentaires, donc en réservations. Optimiser une annonce relève donc d'une compétence de référencement (SEO), pas de simple cosmétique.

? Quel est le facteur le plus important d'une annonce Airbnb ?

Deux facteurs dominent. À court terme, les photos : ce sont de loin le premier facteur de conversion, et la photo de couverture détermine le taux de clic dans les résultats. Sur la durée, ce sont les avis : leur volume, leur note moyenne et leur fraîcheur pèsent énormément dans le classement et s'auto-entretiennent (de bons avis font remonter l'annonce, donc génèrent plus de réservations et d'avis). Les deux supposent un investissement photo professionnel et une exploitation irréprochable.

? Faut-il des photos professionnelles pour son annonce ?

Oui, c'est le meilleur retour sur investissement de toute votre annonce. Un photographe immobilier capte la lumière, les volumes et les atouts bien mieux qu'un smartphone. Des photos amateurs sombres partent avec un handicap quasi rédhibitoire, quel que soit le reste de l'annonce. À l'inverse, un reportage professionnel peut à lui seul faire grimper le taux de réservation, donc le classement. Soignez particulièrement la photo de couverture, qui apparaît dans les résultats de recherche.

? Comment les avis influencent-ils le classement d'une annonce ?

Énormément, et dans la durée. Le volume, la note moyenne et la fraîcheur des avis sont des critères majeurs de classement. Ils s'auto-entretiennent : de bons avis font remonter l'annonce, ce qui génère plus de réservations, donc plus d'avis. Or les avis ne dépendent pas de l'annonce elle-même mais de l'expérience réelle du voyageur : accueil soigné, propreté irréprochable, réactivité 7j/7 et annonce honnête. C'est pourquoi optimiser la fiche et bien exploiter le logement sont indissociables.

? Quels équipements renseigner pour être mieux référencé ?

Renseignez la liste des équipements de façon exhaustive et honnête, car une grande partie du référencement passe par les filtres de recherche. Chaque équipement non déclaré, c'est une recherche filtrée que vous ratez. Sur la Côte d'Azur, pensez aux filtres à fort impact : climatisation (décisive en été), parking (rare et recherché), Wi-Fi, terrasse ou balcon, lave-linge, arrivée autonome. Renseignez aussi précisément la capacité et le type de couchages, qui sont des critères de filtre majeurs.

? Quels signaux de plateforme améliorent le classement ?

Plusieurs signaux de performance liés à la gestion quotidienne : un taux et un délai de réponse rapides, un taux d'acceptation élevé, un taux d'annulation côté hôte quasi nul (annuler une réservation acceptée est lourdement pénalisé), le statut Superhôte sur Airbnb, un calendrier tenu à jour et ouvert, et un prix vivant ajusté à la demande via la tarification dynamique. Ces signaux exigent une présence constante, difficile à soutenir seul, et constituent le cœur du métier d'une conciergerie.

Ce chapitre reprend notre article « Optimiser son annonce Airbnb : le guide SEO d'une annonce qui se loue », tenu à jour en ligne : azurhebergements.com/blog-optimiser-annonce-airbnb-seo.html

03

Frais de ménage Airbnb : combien facturer et qui les paie ?

Frais de ménage Airbnb : qui les paie, comment fixer le bon montant, l'effet des frais Airbnb de 15,5 % et nos conseils de conciergerie sur la Côte d'Azur.

EN BREF

Sur Airbnb, les frais de ménage sont fixés par l'hôte et **payés par le voyageur**, en une fois par séjour. Ils doivent couvrir le coût réel du ménage, du linge et des consommables, sans décourager les courts séjours. Attention : depuis la généralisation du **frais de service unique de 15,5 % payé par l'hôte**, Airbnb prélève aussi sa part sur les frais de ménage. Chez Azur Hébergements, le ménage est facturé aux voyageurs : il ne coûte rien au propriétaire.

DANS CE CHAPITRE

- 3.1 Qui paie les frais de ménage sur Airbnb ?
- 3.2 Comment Airbnb traite les frais de ménage en 2026
- 3.3 Comment fixer le bon montant
- 3.4 Trop élevés, les frais de ménage font perdre des réservations
- 3.5 Frais de ménage et conciergerie : qui paie quoi chez nous
- ? Questions fréquentes

3.1

Qui paie les frais de ménage sur Airbnb ?

Le voyageur. L'hôte indique un montant de frais de ménage dans son annonce ; Airbnb l'ajoute au prix des nuits et l'affiche dans le total du séjour. Le voyageur le paie une seule fois, quelle que soit la durée : 2 nuits ou 10 nuits, le montant est le même, sauf si vous configurez un tarif différent pour les courts séjours.

Côté propriétaire, les frais de ménage sont donc une recette, pas une dépense. Ils servent à payer la prestation de ménage, le lavage du linge et le réassort des produits d'accueil. S'ils sont bien calibrés, le ménage est neutre pour vos revenus.

3.2

Comment Airbnb traite les frais de ménage en 2026

Airbnb a annoncé en août 2026 le regroupement de ses frais en un **frais unique de 15,5 % payé par l'hôte**, avec une bascule au plus tard le 13 octobre 2026 pour les hôtes de l'Espace économique européen. Ce frais s'applique au prix des nuits **et à tous les frais supplémentaires, ménage compris**.

Concrètement, sur des frais de ménage de 70 €, Airbnb retient environ 10,85 € (15,5 %) : il vous reste 59,15 €. Si votre prestation de ménage coûte 60 €, vous êtes déjà légèrement perdant. Il faut donc recalculer vos frais de ménage en tenant compte de ce prélèvement, ce que beaucoup d'hôtes n'ont pas encore fait.

3.3

Comment fixer le bon montant

Le bon montant part du coût réel, jamais d'un chiffre copié sur l'annonce d'à côté. Additionnez :

- 1 **La prestation de ménage** : durée selon la surface et le nombre de couchages, taux horaire de votre prestataire ;
- 2 **Le linge** : draps, housses, serviettes, lavés et repassés par une blanchisserie ou en interne ;
- 3 **Les consommables** : produits d'accueil, papier toilette, café, sacs poubelle, produits d'entretien ;
- 4 **Le frais Airbnb** : divisez le total par 0,845 pour compenser les 15,5 % prélevés.

Exemple : un ménage à 45 €, du linge à 15 € et 5 € de consommables font 65 € de coût réel. Pour garder 65 € après le frais Airbnb, il faut afficher environ 77 € ($65 / 0,845$).

Poste	Ce qu'il comprend	À vérifier
Ménage	Nettoyage complet, cuisine, salle de bain, sols, vitres intérieures	Durée réelle par typologie (studio, T2, T3)
Linge	Draps, serviettes, torchons, tapis de bain	Nombre de couchages et de voyageurs maximum
Consommables	Produits d'accueil et d'entretien	Coût moyen par séjour
Frais de plateforme	15,5 % sur Airbnb, ménage compris	Diviser le coût total par 0,845

3.4

Trop élevés, les frais de ménage font perdre des réservations

Le voyageur compare le prix total, pas le prix par nuit. Des frais de ménage élevés pénalisent surtout les séjours de 1 à 3 nuits, fréquents hors saison sur la Côte d'Azur. Trois réglages évitent ce piège :

- **Imposer une durée minimale** les week-ends et en basse saison, pour amortir le ménage sur plus de nuits ;
- **Intégrer une partie du ménage dans le prix de la nuit** quand la concurrence affiche des frais bas ;
- **Adapter les frais à la typologie** : un studio ne se nettoie pas comme un trois-pièces avec terrasse.

3.5

Frais de ménage et conciergerie : qui paie quoi chez nous

Chez Azur Hébergements, les frais de ménage sont **payés par les voyageurs**. Notre commission, 20 % HT des loyers encaissés (24 % TTC) en location saisonnière, couvre la gestion complète : annonces, prix dynamiques, accueil, coordination du ménage hôtelier et du linge, maintenance. Le propriétaire n'a pas de facture de ménage à régler. Tout le détail est sur notre page [tarifs de notre conciergerie](#).

Pour savoir ce que votre bien peut rapporter une fois ces frais intégrés, utilisez notre [simulateur de revenus](#), ou lisez notre article sur [le prix d'une conciergerie Airbnb](#) (chapitre 7).

Informations à jour au 24 septembre 2026. Les conditions d'Airbnb évoluent : vérifiez le détail des frais dans votre espace hôte.

Pour aller plus loin, découvrez nos tarifs, avec le [ménage payé par les voyageurs](#) et notre [conciergerie location saisonnière](#).

Questions fréquentes

Vos questions sur ce sujet

? Qui paie les frais de ménage sur Airbnb ?

Le voyageur. L'hôte fixe le montant dans son annonce et Airbnb l'ajoute au total du séjour, une fois par réservation. Pour le propriétaire, c'est une recette qui finance le ménage, le linge et les consommables.

? Airbnb prend-il une commission sur les frais de ménage ?

Oui. Avec le frais de service unique de 15,5 % payé par l'hôte, annoncé par Airbnb en août 2026, le prélèvement s'applique au prix des nuits et aux frais supplémentaires, ménage compris. Il faut en tenir compte dans le montant affiché.

? Comment calculer ses frais de ménage Airbnb ?

Additionnez le coût de la prestation de ménage, du linge et des consommables, puis divisez par 0,845 pour compenser le frais Airbnb de 15,5 %. Exemple : 65 € de coût réel donnent environ 77 € de frais de ménage à afficher.

? Les frais de ménage sont-ils à la charge du propriétaire avec Azur Hébergements ?

Non. Chez Azur Hébergements, les frais de ménage sont payés par les voyageurs. Notre commission, 20 % HT des loyers encaissés (24 % TTC) en saisonnier, couvre la gestion complète, coordination du ménage et du linge comprise.

Ce chapitre reprend notre article « Frais de ménage Airbnb : combien facturer et qui les paie ? », tenu à jour en ligne : azurhebergements.com/blog-frais-de-menage-airbnb.html

04

Louer en direct ou via Airbnb : faut-il son propre site ?

Commissions des plateformes, réservation directe, SEO et impact de l'IA sur la réservation : faut-il son propre site pour louer en 2026 ?

DANS CE CHAPITRE

- 4.1 Le vrai coût des plateformes
- 4.2 Pourquoi Airbnb reste incontournable (et ce que le direct ne remplace pas)
- 4.3 Le direct : pas seulement une économie de commission
- 4.4 SEO et site propre : la fondation du direct
- 4.5 La rupture en cours : l'IA change la façon dont on découvre un logement
- 4.6 Ce que cela change concrètement pour un propriétaire sur la Côte d'Azur
- 4.7 En résumé
- ? Questions fréquentes

Pendant quinze ans, la question de la distribution en location saisonnière avait une réponse simple : on mettait son bien sur Airbnb (et éventuellement Booking), et on récoltait les réservations. Les plateformes apportaient le trafic, la confiance et le paiement ; en échange, elles prélevaient leur commission. Le marché était clair, presque confortable.

Deux mouvements de fond sont en train de rebattre les cartes. D'abord, la maturité du marché et le poids croissant des commissions ont relancé l'intérêt pour la **location en direct**, c'est-à-dire la réservation sans intermédiaire, via son propre site ou son réseau. Ensuite, et c'est plus récent, l'irruption des **intelligences artificielles génératives** (ChatGPT, Perplexity, Gemini et les autres) commence à modifier la façon dont les voyageurs découvrent et choisissent un logement. La question n'est plus seulement « Airbnb ou direct ? », mais « comment serai-je trouvé, demain, quand le voyageur posera sa question à une IA plutôt qu'à un moteur de recherche ? ».

Cet article fait le point, sans dogmatisme : ce que coûtent réellement les plateformes, ce qu'apporte le direct, pourquoi les deux sont complémentaires plutôt qu'opposés, et comment l'IA est en train de redéfinir la découverte, avec ce que cela implique très concrètement pour un propriétaire sur la Côte d'Azur.

4.1

Le vrai coût des plateformes

Commençons par le nerf de la guerre. Les plateformes ne sont pas gratuites, et leur coût réel est souvent sous-estimé parce qu'il prend plusieurs formes.

Modèle	Qui paie la commission	Ordre de grandeur du prélèvement
Airbnb : frais partagés (classique)	Hôte + voyageur	~3 % côté hôte + ~14 % côté voyageur
Airbnb : frais payés par l'hôte (option)	Hôte seul	~14-16 % côté hôte
Booking.com	Hôte	~15 % et plus (selon programmes/visibilité)
Réservation en direct	Aucune commission de plateforme	0 % (hors frais de paiement ~1-3 %)

Deux points méritent l'attention. D'une part, même quand l'hôte ne paie qu'une commission modeste, **le voyageur, lui, paie des frais de service** qui gonflent le prix affiché final : ce qui réduit votre marge de manœuvre tarifaire et peut détourner une partie de la demande. D'autre part, ces commissions s'appliquent **à chaque réservation, indéfiniment**, y compris pour un voyageur qui reviendrait une deuxième, une troisième fois. Sur la durée, le cumul est considérable.

Un exemple chiffré fixe les idées. Soit un bien à Nice générant **40 000 € de revenu locatif brut par an**.

Canal	Revenu brut	Coût de distribution annuel estimé	Net après distribution
100 % via plateforme (commission effective ~15 %)	40 000 €	≈ 6 000 €	≈ 34 000 €
50 % plateforme / 50 % direct	40 000 €	≈ 3 300 €	≈ 36 700 €
100 % en direct (idéal théorique)	40 000 €	≈ 600 € (frais de paiement)	≈ 39 400 €

L'écart entre tout-plateforme et un mix équilibré atteint déjà plusieurs milliers d'euros par an. Mais attention : **le « 100 % direct » est un idéal théorique rarement atteignable**, et c'est tout l'enjeu de la section suivante.

4.2

Pourquoi Airbnb reste incontournable (et ce que le direct ne remplace pas)

Il serait naïf de présenter le direct comme une solution miracle. Les plateformes prélèvent une commission, mais elles fournissent en échange trois choses qui ont une valeur réelle et qu'un site en direct ne crée pas instantanément.

- **Le trafic.** Airbnb et Booking concentrent une audience mondiale de voyageurs déjà en intention d'achat. Un nouveau bien y est visible immédiatement par des millions de personnes. Un site en direct, lui, part de zéro : il faut construire sa visibilité.
- **La confiance.** Un voyageur qui ne vous connaît pas hésite à payer plusieurs centaines d'euros sur un site inconnu. La plateforme apporte un cadre rassurant (avis, garanties, médiation en cas de litige) que le direct doit recréer par d'autres moyens.
- **Le paiement et la logistique.** Encaissement sécurisé, gestion des cautions, calendrier, messagerie : la plateforme fournit une infrastructure clé en main.

La conclusion lucide n'est donc pas « quittez les plateformes », mais : **servez-vous des plateformes pour ce qu'elles font de mieux (acquérir des voyageurs que vous ne toucheriez pas autrement) et développez le direct en parallèle pour les réservations que vous pouvez capter sans commission.** Les deux ne s'opposent pas, ils se complètent.

4.3

Le direct : pas seulement une économie de commission

L'argument évident en faveur du direct est l'économie de commission. Mais ce n'est pas le seul, ni même le plus stratégique. Réserver en direct vous donne quelque chose que les plateformes ne vous donneront jamais : **la relation client.**

- **Vous possédez les données.** Email, historique, préférences : en direct, le voyageur est votre contact, pas celui de la plateforme. Vous pouvez le fidéliser, lui proposer de revenir, lui faire une offre.
- **Vous maîtrisez la relation et l'expérience.** Pas d'intermédiaire entre vous et le voyageur, pas de règles imposées par un tiers, une communication directe et personnalisée.
- **Vous fidélisez.** Un voyageur satisfait qui a réservé en direct peut revenir en direct : sans que vous repayiez une commission à chaque fois. La valeur d'un client fidèle, sur plusieurs séjours, est bien supérieure à celle d'une réservation unique.
- **Vous valorisez votre actif.** Un bien qui génère des réservations en direct, avec sa propre audience, a une valeur patrimoniale supérieure à un bien entièrement dépendant d'une plateforme.

Le direct repose toutefois sur une condition : **être trouvé.** Et c'est là que le sujet bascule du commercial vers le numérique. Sans visibilité, un site de réservation en direct reste une vitrine que personne ne pousse. Cette visibilité passe historiquement par le référencement (SEO) : et, de plus en plus, par sa déclinaison à l'ère de l'IA.

4.4

SEO et site propre : la fondation du direct

Capter des réservations en direct suppose que, lorsqu'un voyageur cherche « location vacances Nice vue mer » ou « appartement Cannes Festival », il puisse tomber sur vous autrement que via une plateforme. Cela exige une présence en propre travaillée :

- **Un site de réservation à votre nom**, rapide, clair, avec un moteur de réservation et un paiement sécurisé.
- **Un référencement local et thématique** : pages par ville, par type de bien, par usage ; contenu utile qui répond aux questions des voyageurs ; signaux de confiance (avis, photos, mentions légales).
- **Une présence cohérente** sur les fiches d'établissement, les réseaux, et partout où le voyageur peut vous croiser.

C'est un travail de fond, qui prend du temps avant de produire ses effets, mais qui construit un actif durable : une fois installé, le trafic organique ne coûte pas de commission à chaque réservation. Pour un propriétaire seul, c'est souvent trop chronophage ; c'est l'un des leviers qu'une conciergerie outillée peut mutualiser sur l'ensemble de son parc.

4.5

La rupture en cours : l'IA change la façon dont on découvre un logement

Voici le point que peu de propriétaires ont encore intégré, et qui sera déterminant dans les prochaines années. La manière dont les voyageurs **cherchent** un logement est en train de changer. Pendant vingt ans, le réflexe était : ouvrir Google, ou ouvrir Airbnb, taper sa requête, parcourir une liste de liens ou d'annonces. Ce réflexe est en train de se dédoubler.

De plus en plus de voyageurs posent désormais leur question à une **IA générative** : « Quel est le meilleur quartier où loger à Nice pour un séjour en famille début juillet ? », « Trouve-moi une conciergerie fiable pour gérer mon appartement à Antibes », « Compare la location en direct et via Airbnb pour un propriétaire à Cannes ». ChatGPT, Perplexity, Gemini ou les fonctions de recherche augmentée par IA répondent alors non par une liste de liens, mais par une **réponse synthétique** qui cite et recommande certaines sources, et en ignore d'autres.

Cette bascule a une conséquence majeure et nouvelle :

- **Hier, l'enjeu était d'apparaître dans les résultats de recherche** (SEO classique) : être l'un des dix liens bleus de la première page.
- **Aujourd'hui, un enjeu s'ajoute : être cité et recommandé dans la réponse de l'IA** : ce que l'on commence à appeler le GEO (Generative Engine Optimization), l'optimisation pour les moteurs génératifs.

La différence est de taille. Dans une liste de liens, il y a dix places ; le voyageur peut faire défiler. Dans une réponse d'IA, il n'y a souvent que **quelques sources citées**, parfois une seule recommandation mise en avant. Le « gagnant » capte une part bien plus grande de l'attention. Ne pas être dans cette réponse, c'est devenir invisible pour une part croissante de la demande.

Que privilégient les IA pour citer une source ?

Les moteurs génératifs ne récompensent pas exactement les mêmes choses que le SEO traditionnel. Sans entrer dans les détails techniques mouvants, quelques principes se dégagent déjà :

- **Un contenu clair, structuré et factuel.** Les IA privilégient les pages qui répondent précisément à une question, avec des données concrètes (chiffres, tableaux, exemples), plutôt que du remplissage marketing. C'est précisément la logique des articles que vous lisez sur ce blog.
- **L'autorité et la cohérence.** Une source spécialisée, locale et cohérente sur son sujet (par exemple une conciergerie qui publie des données réelles sur le marché de la Côte d'Azur) a plus de chances d'être reconnue comme fiable qu'un contenu générique.
- **Des données propres et citables.** Les chiffres sourcés, les fourchettes assumées, les comparaisons honnêtes sont exactement ce qu'une IA peut reprendre et attribuer.
- **Une présence numérique solide :** être mentionné, référencé, cohérent à travers le web renforce la probabilité d'être repris.

Autrement dit, la stratégie qui construit le direct (un site de qualité, du contenu utile, des données réelles, une autorité locale) est **la même qui prépare à être visible dans les réponses des IA**. SEO et GEO ne sont pas deux chantiers séparés : c'est un continuum, et investir dans l'un sert l'autre.

4.6

Ce que cela change concrètement pour un propriétaire sur la Côte d'Azur

Faut-il pour autant tout révolutionner ? Non. Mais il faut tenir trois lignes en même temps, ce qui est précisément ce qu'un propriétaire seul a du mal à faire.

Chantier	Objectif	Horizon
Présence plateformes optimisée	Capter le trafic mondial, sécuriser un socle de réservations	Immédiat
Développement du direct	Réduire la dépendance et les commissions, fidéliser	Moyen terme
SEO + GEO (visibilité Google et IA)	Être trouvé et recommandé, y compris par les IA	Fond, durable

La bonne stratégie n'est pas binaire. Elle consiste à **utiliser les plateformes comme canal d'acquisition tout en construisant patiemment un actif en propre** (site, audience, contenu, données) qui réduit la dépendance et prépare l'avenir. C'est exactement la philosophie que nous appliquons chez Azur Hébergements : une présence professionnelle sur les plateformes pour la performance immédiate, et un travail de fond sur la visibilité (y compris à l'ère de l'IA) pour construire de la valeur durable, mutualisé sur l'ensemble de notre parc.

Pour le propriétaire, l'enjeu n'est pas de devenir lui-même expert en SEO, en GEO et en distribution multi-canal. C'est de s'assurer que son bien bénéficie de cette stratégie complète. Pour comprendre plus largement l'intérêt de déléguer, lisez notre analyse [une conciergerie Airbnb, ça vaut le coup ?](#), et pour la dimension tarifaire, notre article sur [les prix dynamiques](#).

4.7

En résumé

Faut-il un site pour louer en direct, ou Airbnb suffit-il ? La réponse honnête est : **les deux, et de façon coordonnée**. Les plateformes restent incontournables pour le trafic, la confiance et le paiement : elles méritent leur commission pour les voyageurs qu'elles apportent. Mais le tout-plateforme laisse plusieurs milliers d'euros de commission sur la table chaque année et vous prive de la relation client. Le direct, lui, économise les commissions et construit un actif durable, à condition d'être trouvé.

Et c'est là que l'IA change la donne : être visible ne se joue plus seulement dans les résultats de Google, mais aussi dans les réponses de ChatGPT, Perplexity et consorts. La même exigence (contenu de qualité, données réelles, autorité locale) sert le référencement classique et la visibilité auprès des IA. Le propriétaire qui anticipe cette bascule prend une longueur d'avance.

Vous voulez une stratégie de distribution qui combine performance immédiate sur les plateformes et construction d'un actif en direct, sans vous en occuper vous-même ?

[Parlons de votre bien.](#)

Pour aller plus loin, découvrez notre [diffusion sur Airbnb, Booking et en direct](#) et notre [gestion locative à Saint-Laurent-du-Var](#).

Questions fréquentes

Vos questions sur ce sujet

? Faut-il un site pour louer en direct, ou Airbnb suffit-il ?

Les deux, de façon coordonnée. Les plateformes comme Airbnb restent incontournables pour le trafic mondial, la confiance et le paiement, et méritent leur commission pour les voyageurs qu'elles apportent. Mais s'appuyer à 100 % sur elles laisse plusieurs milliers d'euros de commission sur la table chaque année et vous prive de la relation client. Un site en direct économise les commissions et construit un actif durable, à condition d'être trouvé. La meilleure stratégie combine les deux canaux plutôt que de les opposer.

? Combien coûtent réellement les commissions des plateformes de location ?

Sur Airbnb, l'hôte paie des frais uniques de 15,5 %, ménage compris, dans l'Espace économique européen au plus tard le 13 octobre 2026. Booking.com prélève généralement 15 % et plus selon les programmes de visibilité. En direct, il n'y a pas de commission de plateforme, seulement des frais de paiement de l'ordre de 1 à 3 %. Sur un bien générant 40 000 € par an, passer d'un tout-plateforme à un mix équilibré peut représenter plusieurs milliers d'euros d'économie annuelle.

? Quels sont les avantages de la location en direct au-delà de l'économie de commission ?

Le principal avantage est la relation client. En direct, vous possédez les données du voyageur (email, historique, préférences), vous maîtrisez l'expérience sans intermédiaire, et surtout vous pouvez fidéliser : un voyageur satisfait peut revenir en direct sans que vous repayiez une commission à chaque séjour. Cela valorise aussi votre bien comme actif, car un logement doté de sa propre audience a une valeur patrimoniale supérieure à un bien entièrement dépendant d'une plateforme.

? Comment l'intelligence artificielle change-t-elle la façon de réserver un logement ?

De plus en plus de voyageurs posent leur question à une IA générative (ChatGPT, Perplexity, Gemini) plutôt que d'ouvrir Google ou Airbnb. L'IA répond non par une liste de liens mais par une réponse synthétique qui cite et recommande quelques sources seulement. L'enjeu n'est donc plus seulement d'apparaître dans les résultats de recherche, mais d'être cité et recommandé dans la réponse de l'IA. Comme une réponse d'IA met en avant très peu de sources, ne pas y figurer revient à devenir invisible pour une part croissante de la demande.

? Qu'est-ce que le GEO et en quoi diffère-t-il du SEO ?

Le SEO (Search Engine Optimization) vise à apparaître dans les résultats des moteurs de recherche classiques comme Google. Le GEO (Generative Engine Optimization) vise à être cité et recommandé dans les réponses des moteurs génératifs comme ChatGPT ou Perplexity. La différence d'enjeu est forte : une page de résultats offre une dizaine de places, alors qu'une réponse d'IA n'en cite souvent que quelques-unes. La bonne nouvelle est que la même stratégie (contenu clair et factuel, données réelles, autorité locale) sert les deux. SEO et GEO forment un continuum, pas deux chantiers séparés.

? Que privilégient les IA pour citer une source de location saisonnière ?

Sans détails techniques figés, plusieurs principes se dégagent : un contenu clair, structuré et factuel qui répond précisément à une question avec des données concrètes (chiffres, tableaux, exemples) plutôt que du remplissage marketing ; l'autorité et la cohérence d'une source spécialisée et locale ; des données propres et citables (chiffres sourcés, fourchettes assumées, comparaisons honnêtes) ; et une présence numérique solide et cohérente sur le web. Une conciergerie qui publie de vraies données sur son marché a ainsi plus de chances d'être reprise qu'un contenu générique.

? Faut-il quitter les plateformes pour se concentrer sur le direct ?

Non. Le tout-direct est un idéal théorique rarement atteignable car les plateformes apportent le trafic, la confiance et le paiement qu'un site neuf ne crée pas instantanément. La stratégie pertinente consiste à utiliser les plateformes comme canal d'acquisition pour la performance immédiate, tout en construisant patiemment un actif en propre (site, audience, contenu, données) qui réduit la dépendance, économise les commissions sur les réservations que vous captez seul, et prépare la visibilité à l'ère de l'IA. C'est un équilibre à piloter dans le temps, pas un choix binaire.

Ce chapitre reprend notre article « Louer en direct ou via Airbnb : faut-il son propre site ? », tenu à jour en ligne : azurhebergements.com/blog-louer-en-direct-vs-airbnb-ia.html

05

Gérer son Airbnb soi-même : tâches, outils et erreurs à éviter

Gérer seul sa location courte durée : toutes les tâches, les outils indispensables, les obligations à Nice et les erreurs qui coûtent cher. Guide pratique.

EN BREF

Gérer son Airbnb soi-même, c'est faire neuf métiers : annonce, prix, messages, ménage, arrivées, pannes, assistance, démarches et suivi des avis. C'est tout à fait possible si vous habitez à côté, avez du temps en saison et vous équipez bien. Le prix à payer n'est pas une commission, c'est votre disponibilité.

DANS CE CHAPITRE

- 5.1 Quelles tâches faut-il assurer seul ?
- 5.2 Combien de temps ça prend ?
- 5.3 Quels outils pour gérer seul, même à distance ?
- 5.4 Quelles obligations à Nice quand on gère seul ?
- 5.5 Quelles erreurs coûtent le plus cher ?
- 5.6 Qui devrait gérer seul, et qui devrait déléguer ?
- ? Questions fréquentes

5.1

Quelles tâches faut-il assurer seul ?

Tâche	Ce que ça demande	Quand
Annonce	Photos, description, équipements à jour	Au lancement, puis à chaque changement
Prix	Ajuster selon la saison, les week-ends, les événements	Chaque semaine, idéalement chaque jour
Messages et réservations	Répondre vite, vérifier les profils	Tous les jours, y compris le week-end
Ménage et linge	Nettoyer, changer le linge, réassortir les consommables	Entre chaque séjour
Arrivées et départs	Remise des clés ou code, contrôle de l'état	À chaque séjour, parfois tard le soir
Pannes	Plombier, électricien, climatisation	Sans prévenir
Assistance voyageurs	Questions sur le logement, le quartier	Pendant tout le séjour
Démarches	Déclaration, numéro d'enregistrement, taxe de séjour des réservations directes, déclaration des revenus	Au lancement, puis chaque année
Avis	Répondre, corriger ce qui est signalé	Après chaque séjour

5.2

Combien de temps ça prend ?

Cela dépend du nombre de séjours : plus le logement tourne, plus il y a de ménages, d'arrivées et de messages. Sur nos logements, un séjour a duré 4,2 nuits en moyenne de juin à août 2026 : comptez un départ, un ménage et une arrivée tous les 4 à 5 jours en pleine saison. Avant de vous lancer, faites le test sur un mois de juillet :

- 1 Notez chaque intervention et sa durée.
- 2 Comptez les messages hors heures de bureau.
- 3 Ajoutez vos trajets jusqu'au logement.

Si le total vous paraît tenable en pleine saison, la gestion en direct vous convient.

5.3

Quels outils pour gérer seul, même à distance ?

- **Un channel manager** : un calendrier unique pour Airbnb, Booking et les réservations directes, sans double réservation.
- **Une serrure connectée ou une boîte à clés** : arrivées autonomes avec un code par séjour.
- **Un outil de tarification** : voir [Prix dynamiques](#).
- **Un prestataire de ménage** fiable en haute saison, avec une solution de secours.
- **Des messages types** : confirmation, instructions d'arrivée, départ.
- **Un livret d'accueil** et la liste des équipements : voir [Équipements location Airbnb](#) (chapitre 1).

5.4

Quelles obligations à Nice quand on gère seul ?

- Déclarer le meublé de tourisme et afficher le numéro d'enregistrement dans l'annonce.
- Résidence principale : 120 jours par an maximum.
- Résidence secondaire : autorisation de changement d'usage dès la 1^{re} nuitée, valable 5 ans (règlement métropolitain du 22 juin 2026).
- Collecter la taxe de séjour des réservations directes : voir [Taxe de séjour à Nice](#).

Détails dans [Louer en Airbnb à Nice : réglementation 2026](#).

5.5

Quelles erreurs coûtent le plus cher ?

- 1 **Un prix fixe toute l'année** : trop cher l'hiver, trop bas les semaines d'événements.
- 2 **Des réponses lentes** : le voyageur réserve ailleurs.
- 3 **Un ménage irrégulier** : un avis moyen pèse sur les réservations suivantes.
- 4 **Oublier les nouveaux frais Airbnb** : 15,5 % payés par l'hôte, ménage compris, au plus tard le 13 octobre 2026. Revoyez vos prix.
- 5 **Les démarches** : annonce sans numéro d'enregistrement, taxe de séjour oubliée sur une réservation directe.

5.6

Qui devrait gérer seul, et qui devrait déléguer ?

Gérer seul si...	Déléguer si...
Vous habitez à côté	Vous habitez loin ou voyagez souvent
Vous avez du temps en juillet et août	Votre agenda est déjà plein
Vous aimez accueillir	Vous voulez un revenu sans contrainte
Vous avez un seul logement	Vous en avez plusieurs

Si vous hésitez, lisez [Conciergerie Airbnb : définition et fonctionnement](#) et comparez avec le coût réel d'une délégation dans [Combien coûte une conciergerie Airbnb](#) (chapitre 7). Nous gérons à Nice et sur la Côte : [conciergerie Airbnb à Nice](#).

Pour aller plus loin, découvrez comment [confier son logement à une conciergerie](#) et notre [conciergerie Airbnb à Antibes](#).

Questions fréquentes

Vos questions sur ce sujet

? Peut-on gérer son Airbnb soi-même à distance ?

Oui, avec un channel manager, une serrure connectée ou une boîte à clés, un prestataire de ménage fiable sur place et des messages types. Il faut quand même quelqu'un pour les pannes.

? Quels outils pour gérer seul une location courte durée ?

Un channel manager, une serrure connectée ou une boîte à clés, un outil de tarification, un prestataire de ménage et des messages types.

? Quelles démarches pour louer seul en Airbnb à Nice ?

Déclarer le meublé, afficher le numéro d'enregistrement, respecter 120 jours par an pour une résidence principale ou obtenir une autorisation de changement d'usage pour une résidence secondaire, et collecter la taxe de séjour des réservations directes.

? Gagne-t-on plus en gérant soi-même ?

Vous économisez la commission, mais le revenu dépend de votre disponibilité, de vos prix et de vos avis. Faites le calcul avec vos propres chiffres avant de choisir.

06

Comment choisir une conciergerie Airbnb : 10 points à vérifier

Carte G, garantie financière, mandat, prix publics, reporting, règles niçoises 2026 : ce qu'il faut vérifier avant de confier votre logement.

EN BREF

Pour choisir une conciergerie Airbnb à Nice, vérifiez d'abord ce qui se prouve par un document : carte professionnelle de gestion immobilière, garantie financière, assurance, mandat écrit, prix publics. Puis ce qui se voit à l'usage : relevés mensuels, avis de propriétaires et de voyageurs, connaissance du règlement niçois de 2026.

DANS CE CHAPITRE

- 6.1 Quels documents demander avant de signer ?
- 6.2 Comment juger les prix d'une conciergerie à Nice ?
- 6.3 Comment vérifier la qualité du travail ?
- 6.4 Quelles questions propres à Nice poser ?
- 6.5 Checklist à imprimer
- 6.6 Et nous, que répondons-nous à cette checklist ?
- 6.7 Sources
- ? Questions fréquentes

6.1

Quels documents demander avant de signer ?

1. **La carte professionnelle « gestion immobilière » (carte G).** Obligatoire dès que la conciergerie gère pour vous et encaisse vos loyers. Délivrée par la CCI pour 3 ans : demandez le numéro et la date de validité.
2. **L'attestation de garantie financière.** Elle protège les loyers encaissés pour votre compte. Le nom du garant et le montant doivent être affichés.
3. **L'assurance de responsabilité civile professionnelle.** Obligatoire avec la carte G.
4. **Le mandat de gestion écrit.** Lisez : durée, préavis de résiliation, pouvoirs donnés (fixer les prix, engager une réparation jusqu'à quel montant), délai de reversement des loyers.

6.2

Comment juger les prix d'une conciergerie à Nice ?

5. **Des prix publics.** Une grille affichée sur le site évite les devis à géométrie variable.
6. **Le coût total.** Demandez par écrit : base de calcul de la commission, qui paie le ménage, frais d'entrée, consommables, abonnement. Depuis le passage d'Airbnb à des frais uniques de 15,5 % payés par l'hôte (au plus tard le 13 octobre 2026), la base de calcul compte encore plus. Méthode complète dans [Combien coûte une conciergerie Airbnb](#) (chapitre 7).

6.3

Comment vérifier la qualité du travail ?

7. **Un relevé mensuel.** Demandez un exemple : nuits louées, prix moyen, loyers encaissés, commission, reversement.
8. **Les avis.** Deux sources : les avis de propriétaires sur la fiche Google de la conciergerie, et les avis de voyageurs sur les annonces qu'elle gère. Demandez deux ou trois annonces en exemple et lisez les derniers avis.
9. **Des chiffres datés et sourcés.** « +30 % de revenus » sans période ni source ne prouve rien. Demandez le taux d'occupation et le prix moyen d'une saison précise, dans votre quartier.

6.4

Quelles questions propres à Nice poser ?

10. **La maîtrise du règlement métropolitain du 22 juin 2026.** Posez ces questions :

- Mon logement est une résidence principale : comment suivez-vous la limite de 120 jours par an ?
- C'est une résidence secondaire : m'accompagnez-vous pour l'autorisation de changement d'usage (exigée dès la 1re nuitée, valable 5 ans) ?
- Mon logement est-il dans l'un des 4 secteurs soumis à quotas (Vieux-Nice, Riquier-Port-Mont Boron, Centre-Ville, Ouest ; 691 autorisations au maximum en 2026) ? Les dépôts sont ouverts du 1er septembre au 21 décembre 2026.
- Une formule mixte (bail mobilité l'hiver, saisonnier l'été), hors quotas, serait-elle plus adaptée ?

Une conciergerie qui répond « pas de souci » sans poser de question sur le statut du logement vous expose. Détails dans [Louer en Airbnb à Nice : réglementation 2026](#).

6.5

Checklist à imprimer

Point	Document ou preuve	Coché
Carte G	Numéro et date de validité	☐
Garantie financière	Nom du garant, montant	☐
Assurance RC professionnelle	Attestation	☐
Mandat	Durée, préavis, reversement	☐
Prix	Grille publique	☐
Coût total	Réponses écrites aux frais annexes	☐
Relevé	Exemple de relevé mensuel	☐
Avis	Fiche Google et annonces gérées	☐
Chiffres	Période et source	☐
Règlement niçois	Réponses sur 120 jours, changement d'usage, quotas	☐

6.6

Et nous, que répondons-nous à cette checklist ?

- Carte G CPI 0605 2025 000 000 025, CCI Nice Côte d'Azur ; garantie GALIAN-SMABTP de 120 000 €.
- Prix publics : 20 % HT des loyers encaissés en saisonnier clé en main (24 % TTC), dès 8 % HT en location étudiante et bail mobilité, sans abonnement ; ménage payé par les voyageurs. Voir [tarifs](#).
- Chiffres de l'été 2026 à Nice : 85 % des nuits ouvertes réservées, 177 € la nuit en moyenne (rapport « Saison 2026 Azur » issu de Lodgify, juin à août, logements gérés toute la saison, revenus bruts).
- Avis : 29 avis Google au 08/10/2026, tous à 5 étoiles, dont environ 21 de propriétaires ; la réactivité est la qualité la plus citée : [lire nos avis](#).

Pour savoir si déléguer vaut le coup dans votre cas, lisez [Conciergerie Airbnb : définition et fonctionnement](#), estimez votre logement avec le [simulateur](#), ou découvrez notre [conciergerie Airbnb à Nice](#).

6.7

Sources

- [Service Public Entreprendre : cartes professionnelles T et G](#)
- Règlement de la Métropole Nice Côte d'Azur du 22 juin 2026
- Rapport interne « Saison 2026 Azur », données Lodgify, juin à août 2026

Pour aller plus loin, découvrez notre [conciergerie à Nice](#) et les [avis de nos propriétaires](#).

Questions fréquentes

Vos questions sur ce sujet

? Comment choisir une conciergerie Airbnb à Nice ?

Vérifiez d'abord les documents : carte professionnelle de gestion immobilière, garantie financière, assurance, mandat écrit, prix publics. Puis demandez un exemple de relevé mensuel, lisez les avis et testez sa connaissance du règlement niçois de juin 2026.

? Une conciergerie à Nice doit-elle avoir la carte G ?

Oui si elle gère votre logement et encaisse vos loyers. La carte est délivrée par la CCI pour 3 ans et va avec une garantie financière et une assurance de responsabilité civile professionnelle.

? Quelles questions poser sur la réglementation à Nice ?

Comment la conciergerie suit la limite de 120 jours d'une résidence principale, si elle accompagne la demande d'autorisation de changement d'usage d'une résidence secondaire, et si le logement est dans un des 4 secteurs soumis à quotas en 2026.

? Comment repérer des frais cachés ?

Demandez par écrit la base de calcul de la commission, qui paie le ménage, les frais d'entrée, les consommables et l'éventuel abonnement, puis calculez un coût total annuel.

Ce chapitre reprend notre article « Comment choisir une conciergerie Airbnb : 10 points à vérifier », tenu à jour en ligne : azurhebergements.com/blog-choisir-conciergerie-cote-azur.html

07

Combien coûte une conciergerie Airbnb ? Tarifs et commission

Tarif d'une conciergerie Airbnb en 2026 : commission, forfait ou à la carte, frais annexes, frais Airbnb de 15,5 % et tableau chiffré à Nice.

EN BREF

Une conciergerie Airbnb se paie le plus souvent par une commission sur les loyers encaissés : 15 à 30 %, 20 % en moyenne, selon les tarifs de dix conciergeries compilés par Lodgify (août 2026). Chez Azur Hébergements, la commission est de 20 % HT des loyers encaissés (24 % TTC) en location saisonnière, ménage payé par les voyageurs, et dès 8 % HT en location étudiante et bail mobilité, sans abonnement : voir [nos tarifs à Nice, Cannes et Antibes](#).

DANS CE CHAPITRE

7.1 Quels sont les modèles de prix d'une conciergerie Airbnb ?

7.2 Que doit couvrir la commission ?

7.3 Quels frais annexes demander avant de signer ?

7.4 Qui paie le ménage avec une conciergerie ?

7.5 Que changent les nouveaux frais Airbnb à 15,5 % ?

7.6 Quels sont les tarifs d'Azur Hébergements ?

7.7 Combien coûte une conciergerie pour un deux-pièces à Nice ?

7.8 Comment comparer deux devis de conciergerie ?

7.9 La commission de conciergerie est-elle déductible ?

7.10 Sources

? Questions fréquentes

7.1

Quels sont les modèles de prix d'une conciergerie Airbnb ?

Modèle	Repère de prix	Pour qui	À surveiller
Commission sur les loyers encaissés	15 à 30 %, 20 % en moyenne (compilation Lodgify, août 2026)	La plupart des locations actives	Base de calcul : loyers encaissés, ou montant total payé par le voyageur ?
Forfait mensuel	100 à 600 € par mois (même source)	Logement occupé presque toute l'année	Dû même quand le logement est vide
À la carte	Prix par arrivée, par ménage, par intervention	Propriétaire sur place qui délègue ponctuellement	Pas de gestion des prix ni de l'annonce

La commission a un avantage simple : si le logement ne se loue pas, vous ne payez rien.

7.2

Que doit couvrir la commission ?

Pour un service clé en main, vérifiez que ces postes sont inclus :

- création de l'annonce et photos ;
- tarification au jour le jour ;
- diffusion sur plusieurs plateformes, calendrier synchronisé ;
- messages et assistance voyageurs 7 jours sur 7 ;
- arrivées et départs ;
- coordination du ménage et du linge ;
- petite maintenance et suivi des litiges ;
- démarches de meublé de tourisme ;
- relevé mensuel et reversement des loyers.

7.3

Quels frais annexes demander avant de signer ?

Un pourcentage bas peut cacher des frais ailleurs. Posez ces questions par écrit :

- 1 Y a-t-il des frais d'entrée, de mise en ligne ou de photos ?
- 2 Qui paie le ménage et le linge, le voyageur ou le propriétaire ?
- 3 Les consommables (savon, papier, café) sont-ils refacturés ?
- 4 Les interventions techniques sont-elles facturées à l'heure ? Avec quel devis préalable ?
- 5 Y a-t-il un abonnement ou un minimum mensuel ?
- 6 Quelle est la durée d'engagement et le préavis de résiliation ?

Exemple de calcul (chiffres fictifs) pour un logement qui encaisse 30 000 € de loyers par an, 80 séjours :

Poste	Offre A « 16 % »	Offre B « 20 % »
Commission	4 800 €	6 000 €
Ménage payé par le propriétaire, 30 € × 80	2 400 €	0 € (payé par les voyageurs)
Frais de mise en ligne	350 €	0 €
Coût total pour le propriétaire	7 550 €	6 000 €

Ramenez toujours chaque offre à un coût total annuel.

7.4

Qui paie le ménage avec une conciergerie ?

Deux pratiques existent : le ménage est ajouté au prix payé par le voyageur, ou il est facturé au propriétaire. Chez nous, les frais de ménage sont payés par les voyageurs et ne coûtent rien au propriétaire. Plus de détails dans [Frais de ménage Airbnb](#) (chapitre 3).

7.5

Que changent les nouveaux frais Airbnb à 15,5 % ?

Airbnb passe à des frais uniques de 15,5 % payés par l'hôte, ménage compris, au plus tard le 13 octobre 2026 dans l'Espace économique européen. Jusque-là, l'hôte payait environ 3 % et le voyageur des frais de service en plus.

- **Pour 100 € affichés**, l'hôte perçoit 84,50 € au lieu de 97 € (exemple publié par Meilleurtaux, septembre 2026).
- **Le prix affiché au voyageur** inclut désormais tout : il faut revoir les prix pour garder le même revenu.
- **Pourquoi c'est important** : sur l'été 2026, Airbnb a représenté 79 % de notre chiffre d'affaires (707 réservations sur 936).
- **Pour la commission de conciergerie**, demandez sur quelle base elle est calculée : loyers encaissés après frais de plateforme, ou montant total payé par le voyageur. Chez nous, c'est sur les loyers encaissés.

7.6

Quels sont les tarifs d'Azur Hébergements ?

- **Location saisonnière clé en main** : 20 % HT des loyers encaissés (24 % TTC).
- **Location étudiante et bail mobilité** : dès 8 % HT.
- **Formule hybride** : chaque période à son taux, jamais cumulés.
- **Ménage payé par les voyageurs**, **aucun abonnement** ni frais de dossier.

Ce qui est inclus, qui paie quoi et un exemple chiffré : page [tarifs](#).

7.7

Combien coûte une conciergerie pour un deux-pièces à Nice ?

Sur l'été 2026 (juin à août, logements gérés toute la saison, rapport « Saison 2026 Azur » issu de Lodgify), le revenu brut médian d'un deux-pièces à Nice a été d'environ 3 650 € par mois d'été.

Mois d'été type	Montant
Loyers encaissés (revenu brut médian)	≈ 3 650 €
Commission 20 % HT	730 € HT, soit 876 € TTC
Ménage	0 € pour le propriétaire (payé par les voyageurs)
Reste avant charges du logement et impôts	≈ 2 774 €

Ce sont des revenus bruts d'été, pas une moyenne annuelle. Pour votre logement, utilisez le [simulateur de revenus](#) ou regardez notre page [conciergerie Airbnb à Nice](#).

7.8

Comment comparer deux devis de conciergerie ?

- 1 Reconstituez le coût total annuel, frais annexes compris.
- 2 Vérifiez la base de calcul de la commission.
- 3 Comparez le périmètre ligne à ligne.
- 4 Demandez la carte professionnelle et l'attestation de garantie financière.
- 5 Demandez un exemple de relevé mensuel.
- 6 Lisez le mandat : durée, préavis, reversement des loyers.

Les autres critères (reporting, réactivité, avis) sont dans [Comment choisir sa conciergerie](#) (chapitre 6). Pour savoir si déléguer a du sens dans votre cas, lisez [Conciergerie Airbnb : définition et fonctionnement](#).

7.9

La commission de conciergerie est-elle déductible ?

- **Au régime réel**, oui : c'est une charge déductible, comme les frais de plateforme.
- **Au micro-BIC**, non : l'abattement forfaitaire couvre toutes les charges. Pour les revenus 2025 et suivants, il est de 30 % dans la limite de 15 000 € de recettes pour un meublé de tourisme non classé, et de 50 % dans la limite de 77 700 € pour un meublé classé (impots.gouv.fr, mis à jour le 6 juillet 2026).

Détails dans [LMNP et location saisonnière](#). Ces informations sont générales : faites valider votre situation par un expert-comptable.

7.10

Sources

- [Lodgify : combien coûte une conciergerie Airbnb en 2026](#) (compilation des tarifs affichés par 10 conciergeries, août 2026)
- [Meilleurtaux : Airbnb, frais uniques dès le 13 octobre 2026](#)
- [impots.gouv.fr : nouveau régime fiscal des meublés de tourisme](#)
- Rapport interne « Saison 2026 Azur », données Lodgify, juin à août 2026

Pour aller plus loin, découvrez le [tarif d'une conciergerie à Cannes](#).

Questions fréquentes

Vos questions sur ce sujet

? Quel est le tarif moyen d'une conciergerie Airbnb ?

Le plus souvent une commission sur les loyers encaissés. Une compilation des tarifs affichés par dix conciergeries françaises (Lodgify, août 2026) relève 15 à 30 %, 20 % en moyenne. Les forfaits mensuels vont de 100 à 600 € selon la même source.

? Combien prend Azur Hébergements ?

20 % HT des loyers encaissés en location saisonnière clé en main (24 % TTC), dès 8 % HT en location étudiante et bail mobilité. Pas d'abonnement ni de frais de dossier ; le ménage est payé par les voyageurs.

? Comment fonctionne la formule hybride ?

Le logement est loué en bail étudiant ou mobilité pendant 9 mois, de septembre à mai, puis en saisonnier les 3 mois d'été (90 nuits). Chaque période est facturée à son propre taux, 8 % HT puis 20 % HT, jamais cumulés.

? Les nouveaux frais Airbnb changent-ils le coût d'une conciergerie ?

Ils changent votre revenu : à partir du 13 octobre 2026 au plus tard, l'hôte paie des frais uniques de 15,5 %, ménage compris. Vérifiez sur quelle base votre conciergerie calcule sa commission : chez nous, sur les loyers encaissés.

? La commission d'une conciergerie est-elle déductible des impôts ?

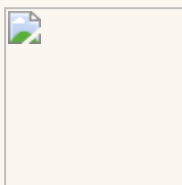
Oui au régime réel. Au micro-BIC, elle est couverte par l'abattement forfaitaire : 30 % jusqu'à 15 000 € de recettes pour un meublé de tourisme non classé, 50 % jusqu'à 77 700 € pour un meublé classé, revenus 2025 et suivants.

Ce chapitre reprend notre article « Combien coûte une conciergerie Airbnb ? Tarifs et commission », tenu à jour en ligne : azurhebergements.com/blog-prix-commission-conciergerie-airbnb.html

ET MAINTENANT ?

Trois façons d'aller plus loin

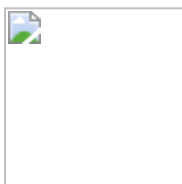
Scannez un code avec votre téléphone ou cliquez sur le lien.



Estimez les revenus de votre logement

Ville, type de bien, saison : une estimation en 2 minutes, gratuite.

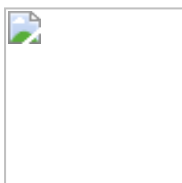
azurhebergements.com/location-saisonniere.html



Combien coûte notre conciergerie ?

20 % HT des loyers encaissés, ménage payé par les voyageurs, sans abonnement.

azurhebergements.com/tarifs.html



Parlons de votre logement

Laissez votre numéro : Anthony ou Laura vous rappelle 10 minutes, sans engagement. Ou appelez le 07 66 69 26 29.

azurhebergements.com/mon-logement.html

Nos autres guides gratuits : [Louer à Nice en 2026](#) et [Rentabilité Côte d'Azur](#).



Votre logement, géré comme si c'était le nôtre.

Location saisonnière et bail mobilité à Nice, Cannes, Antibes, Juan-les-Pins, Cagnes-sur-Mer, Saint-Laurent-du-Var et Villeneuve-Loubet.

L'équipe d'Azur Hébergements

Azur Hébergements - Votre conciergerie de confiance sur la Côte d'Azur

07 66 69 26 29

contact@azurhebergements.com

www.azurhebergements.com