

LivretAccueil

La GRANDE études de marché des conciergeries locatives en France

C'est parti !

contact@livretaccueil.com

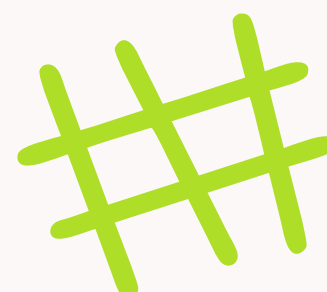
<https://livretaccueil.com>



Résumé



- **5 000 conciergeries locatives** (Airbnb / location saisonnière) en France en 2024-2025.
- **50-60 M€ / an de chiffre d'affaires** direct du secteur (honoraires des conciergeries).
- **1,5 à 2 Md€ / an de revenus locatifs** gérés (loyers + frais ménage + plateformes) pour 300 000-400 000 annonces gérées par des conciergeries.
- **7,5% à 15 %** de croissance annuel.
- **30-50 logements** de biens par conciergerie, certaines structures dépassent 100 unités.
- **20 % TTC** du montant total est reversé aux conciergeries. Cela peut monté à 35% selon le niveau de service.



Marché, Chiffre d'affaires et croissance 05

Typologie et Organisation 08

Modèles économiques et Coûts 09

Clients et zones géographiques 12

Carte G et Réglementation 14

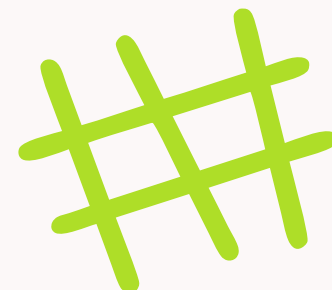
Tendances clés 16

Ce qu'on appelle "conciergerie locative"

On parle ici des **structures qui gèrent des locations courte durée** pour le compte de propriétaires : Airbnb, Booking.com, Abritel, VRBO, plateformes locales...

Les services typiques proposées sont :

- La Mise en ligne & optimisation des annonces, photos, textes et prix
- La Gestion du calendrier et des réservations
- L'Accueil / check-in / check-out
- Le Ménage, linge, petits travaux, réassort (consommables, kits d'accueil)
- La Relation voyageurs (questions, problèmes, avis)



Taille du marché 😊

Plusieurs sources estiment qu'il existe environ **5 000 conciergeries** locatives en activité. [LivretAccueil.com](https://livretaccueil.com) a pu dresser cette liste exhaustive. Elle est consultable gratuitement sur : <https://livretaccueil.com/conciergerie-airbnb>

Une très large part des conciergeries se compose de **micro-entreprises et de TPE indépendantes**, alors que seule une fraction est intégrée à des réseaux nationaux ou franchisés.



Chiffre d'affaires des conciergeries

Selon diverses études, **le chiffre d'affaires** direct généré par les conciergeries locatives en France (honoraires, commissions et frais de services, hors loyers) **oscille entre 50 et 60 M€ annuels**. En complément, ces entreprises supervisent un volume de **revenus locatifs** nettement plus important ; loyers, frais de ménage et commissions de plateformes ; estimé entre **1,5 à 2 Md€ par an**.

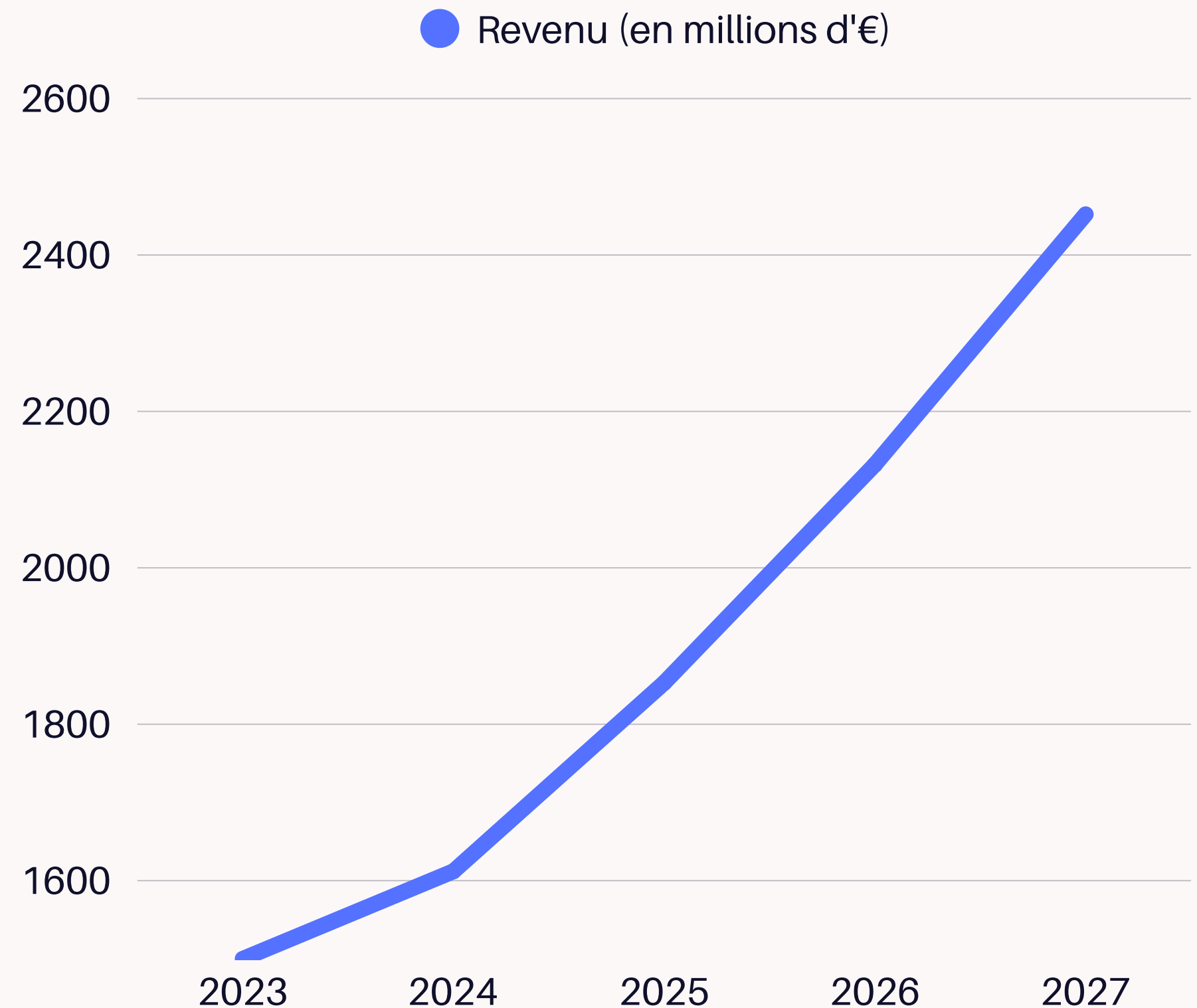
On estime par ailleurs que les conciergeries gèrent **300 000 à 400 000 annonces** sur Airbnb, Booking, Abritel & co, alors que **plus de 100 millions de nuitées** sont proposées chaque année sur les plateformes en France.

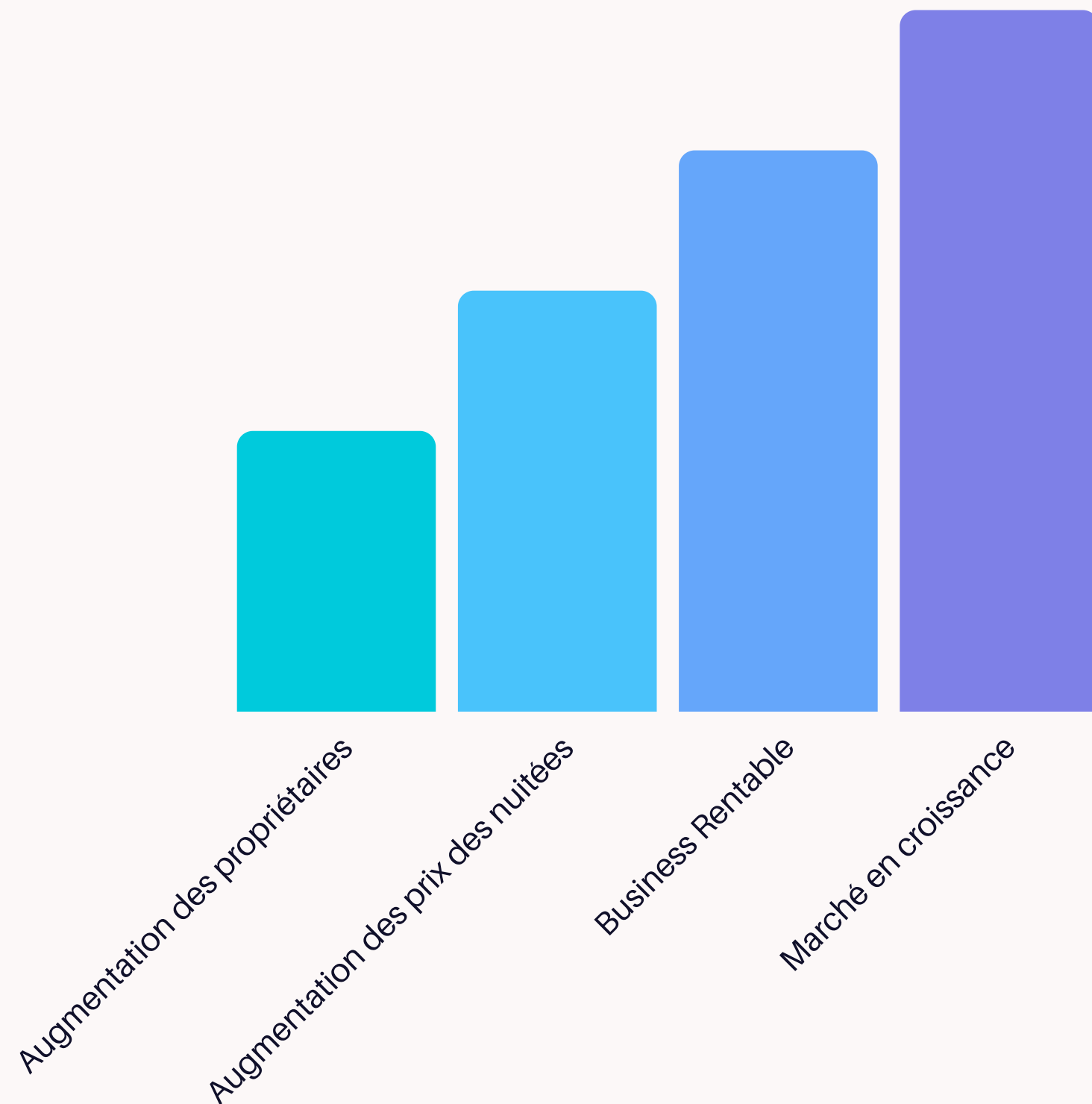


Croissance & dynamique

Le secteur de la conciergerie affiche une croissance moyenne d'environ **+7,5 % par an**, tous modèles confondus, avec la conciergerie locative parmi les segments les plus dynamiques.

En 2025, **le marché spécifique de la conciergerie Airbnb progresse d'environ +15 %**, signe d'une nette accélération portée à la fois par la reprise touristique post-Covid et par la montée en puissance d'acteurs plus structurés et professionnalisés.





Facteurs de croissance

Le marché est porté par des **propriétaires de plus en plus nombreux à déléguer** la gestion de leurs biens, par manque de temps, en raison de l'éloignement géographique ou de la complexité administrative et des réglementations locales. Les prix élevés des nuitées rendent le **locatif courte durée particulièrement rentable** et rendent acceptable le coût d'une conciergerie. Le tout s'inscrit dans un **marché de la location saisonnière en forte croissance depuis plus de dix ans**, avec certains segments de la courte durée qui affichent encore des progressions de l'ordre de +25 à +35 % par an.



Typologie des conciergeries locatives



On distingue d'abord **une majorité d'indépendants locaux**, souvent des micro-entreprises ou TPE très ancrées sur une ville ou une région, qui gèrent des portefeuilles de taille très variable, généralement **entre 10 et 80 logements**.

À côté, **les réseaux nationaux et franchises** – comme Nestify, WeHost, GuestReady, NOCNOC, YourHostHelper ou encore Leggett Property Management – se développent sur un modèle de licence ou de franchise, en apportant marque, outils et formation à leurs partenaires. Certaines conciergeries franchisées visent ainsi autour de **200 k€ de chiffre d'affaires** après deux ans d'activité.

Enfin, on voit apparaître des **conciergeries intégrées**, créées comme filiales de groupes immobiliers ou d'acteurs touristiques, ainsi que des **startups "all in one"** qui combinent logiciels de gestion locative saisonnière et services opérationnels sur le terrain.





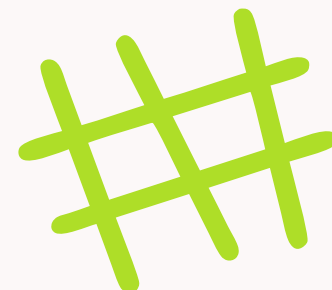
Organisation type d'une conciergerie locative



Dans la plupart des cas, une conciergerie locative repose sur **un fondateur-gérant** épaulé, selon la taille de l'activité, par **zéro à trois salariés permanents en charge des opérations**, du nettoyage et de la relation client.

Autour de ce noyau se structure un **réseau de prestataires externes** : sociétés de ménage, blanchisseries, artisans et intervenants pour les petits travaux qui assurent la flexibilité du modèle.

L'ensemble est piloté grâce à un socle d'outils numériques : **channel manager** pour synchroniser les annonces et calendriers entre Airbnb, Booking, Abritel et autres plateformes, **logiciel de gestion des tâches et des plannings de ménage**, ainsi que des solutions de **pricing dynamique** pour optimiser les tarifs en continu.



Modèles économiques



Sur le marché français, la commission moyenne pratiquée par les conciergeries locatives Airbnb tourne **autour de 20 %** TTC du montant reversé au propriétaire.

En pratique, on observe plutôt une grille par paliers : entre 15 et 20 % pour une gestion opérationnelle “light” centrée sur le check-in, le ménage et la remise des clés ; autour de 20 à 25 % pour une gestion standard véritablement “clés en main”, qui inclut la création et l’optimisation des annonces, la communication avec les voyageurs, le ménage et la petite maintenance ; et de 25 à 35 % pour une gestion premium ou luxe, intégrant un revenue management avancé et des prestations haut de gamme sur place.

Autres sources de revenus

À cette commission principale s’ajoutent d’autres sources de revenus, par exemples : des frais fixes par prestation (ménage, blanchisserie, réassort), des options additionnelles comme les packs d’accueil, des petits-déjeuners ou expériences locales, ainsi que des frais de mise en service pour la création ou l’optimisation des annonces, incluant parfois shooting photo et un léger home staging.



Coûts & investissement initial



Le budget d'ouverture d'une conciergerie locative est généralement estimé **entre 5 000 et 30 000 €**, selon que l'activité démarre avec ou sans local dédié et en fonction du niveau d'équipement et d'investissement marketing visé.

Les principaux postes de dépenses concernent la création du site web et l'abonnement aux outils (PMS, channel manager), la communication locale pour se faire connaître, l'achat de matériel de ménage et de linge lorsque ces tâches ne sont pas entièrement sous-traitées, ainsi que les coûts liés aux déplacements, notamment l'acquisition ou l'utilisation d'un véhicule.



Types de clients

Les conciergeries locatives ciblent principalement **les propriétaires de locations saisonnières et de résidences secondaires**, ainsi que **les agences immobilières** qui souhaitent externaliser la gestion de leurs biens en courte durée. Elles s'adressent aussi bien à des propriétaires locaux qu'à des investisseurs ou particuliers résidant à l'étranger, qui manquent souvent de temps, de proximité ou d'expertise pour gérer eux-mêmes leurs annonces et leurs voyageurs.

Leurs motivations sont assez récurrentes : chercher à maximiser la rentabilité du bien, se libérer de la charge opérationnelle (ménage, check-in, maintenance, communication avec les voyageurs), pouvoir gérer un logement à distance lorsqu'il se trouve dans une autre région ou un autre pays, et rester en conformité avec une réglementation de plus en plus dense et complexe autour de la location courte durée.



Zones géographiques les plus tendues



Les zones les plus tendues pour la conciergerie locative se concentrent dans les régions à très forte demande touristique, notamment le **Pays Basque**, la **Provence-Alpes-Côte d'Azur**, la **Bretagne**, ainsi que l'ensemble des **grandes stations balnéaires et de ski**.

Dans certains de ces territoires, la tension est telle que des conciergeries en viennent à refuser de nouveaux propriétaires, faute de capacité pour absorber davantage de biens.



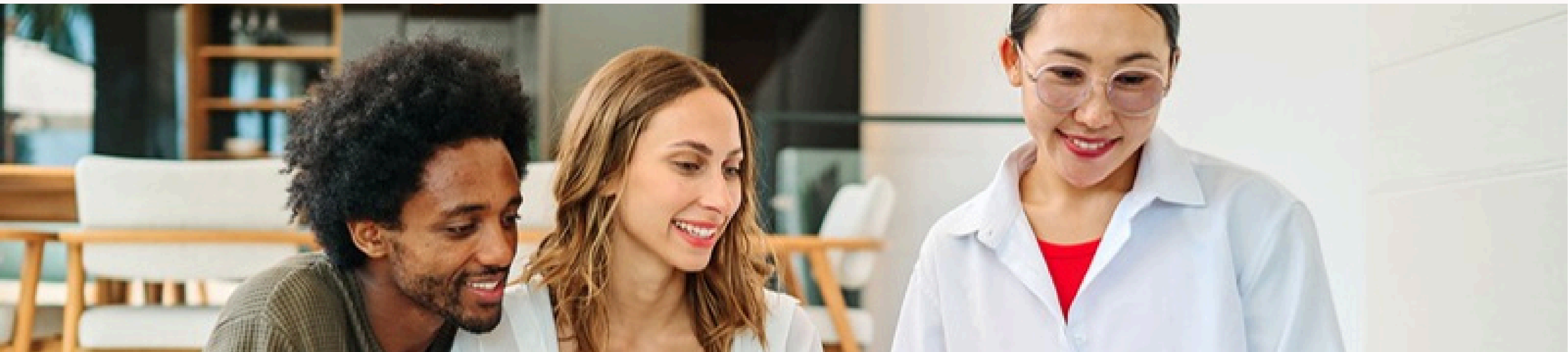
Carte G & gestion locative



La carte professionnelle "G" (gestion immobilière) est requise dès lors que la conciergerie gère des baux et des loyers en son nom ou encaisse les loyers sur son propre compte.



Sans carte G, une conciergerie peut néanmoins exercer sous certaines conditions : elle peut gérer les annonces au nom du propriétaire, laisser les paiements transiter directement sur le compte de ce dernier, et facturer séparément ses propres prestations de services comme le ménage, le check-in ou l'assistance aux voyageurs.



Réglementation des locations courte durée



Bien que ces réglementations ne visent pas directement les conciergeries, celles-ci en subissent pleinement les effets. **Les quotas de nuitées** imposés dans les grandes villes, **les obligations de déclaration et de numérotation** en mairie, ainsi que les règles de changement d'usage entre résidence principale, secondaire ou meublé de tourisme complexifient la gestion des locations.

En conséquence, de nombreuses conciergeries choisissent de **se spécialiser par ville ou par région afin de maîtriser la réglementation locale**, tandis que d'autres se diversifient vers la location moyenne durée, notamment pour des séjours liés à la mobilité professionnelle, aux études ou à la santé.



Tendances clés



Le marché de la conciergerie locative connaît une **digitalisation accélérée**, marquée par l'usage généralisé de channel managers, d'outils de gestion des tâches et de solutions de pricing dynamique permettant d'optimiser les revenus en temps réel. Parallèlement, la **professionnalisation du secteur** s'intensifie avec la montée en puissance des réseaux de franchises, qui structurent l'offre, standardisent les processus et renforcent la qualité de service.

La tendance est également à **l'ancrage local et à l'expérience client**, les conciergeries adoptant un positionnement d'experts de la destination en valorisant les artisans, les commerces de proximité et les expériences sur mesure. Enfin, le marché se segmente davantage : d'un côté, des conciergeries "low cost" facturant entre 15 et 18 % pour une gestion limitée au ménage et au check-in ; de l'autre, des acteurs haut de gamme ou de luxe spécialisés dans les villas, chalets et propriétés d'exception, affichant des commissions nettement plus élevées.



LivretAccueil

Créez gratuitement votre
✕ livret d'accueil Airbnb

🌀 C'est parti! ✕

Site Internet
<https://livretaccueil.com>

Email
contact@livretaccueil.com