

# Tendances de la location saisonnière

Chiffres clés, évolutions et stratégies pour réussir en 2026.

# Table des matières

Introduction	3	<b>Défis et stratégies des hôtes en France</b>	<b>13</b>
<b>Indicateurs clés 2025 et tendances</b>	<b>4</b>	1. Défis des hôtes en 2025	14
1. Top destinations	4	2. Réglementation	15
2. Taux d'occupation	5	3. Développement de l'activité	16
3. Sources des réservations	7	3.1 Facteurs liés au développement	17
4. Durée des séjours	8	4.Équipements les plus appréciés par les	18
5. Prix moyens	9	voyageurs	
5. 1. Prix moyens sur les canaux	10	5. Technologie et automatisation	19
6. Fenêtre de réservation	11	6. Objectifs 2026	22
		<b>Conclusion</b>	<b>23</b>
		<b>Methodologie</b>	<b>24</b>
		À propos de Lodgify	25

# Introduction

Découvrez notre rapport complet sur la location saisonnière en France pour comprendre comment le marché a évolué ces dernières années et quelles tendances se dessinent pour 2026.

Ce rapport a pour objectif d'aider les propriétaires et gestionnaires de locations à voir ce qui se passe réellement dans le secteur : de l'évolution des comportements des voyageurs aux tendances en matière de prix et de réservations.

Pour dresser un panorama clair et complet du marché, nous avons combiné deux sources :

- **Nous avons analysé plus de 630.000 réservations entre 2023 et 2025** pour identifier les tendances clés en matière de performance et de comportements voyageurs.
- **Nous avons interrogé 221 propriétaires et gestionnaires sur leurs défis, objectifs, et outils** qu'ils utilisent pour se développer.

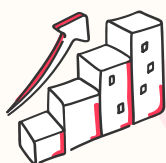
Dans la section Méthodologie (p. 24) à la fin du rapport, vous trouverez un détail complet des approches utilisées et des informations sur le profil des répondants. Comme toujours, chaque tendance est accompagnée de recommandations concrètes, pour que vous puissiez transformer ces données en actions pour développer votre activité.

Nous espérons que ce rapport vous aidera à mieux comprendre le marché et à anticiper les évolutions à venir. Bonne lecture !



**Shaun Shirazian**  
CEO de Lodgify

*« L'avenir de la location courte durée en 2026 appartient aux hôtes indépendants, bien informés, flexibles et à l'aise avec la technologie. Aujourd'hui, pour rivaliser avec les grands acteurs de l'hôtellerie, pas besoin de grosses équipes ni de budgets colossaux : il suffit de disposer des bonnes informations et des outils adaptés. Chez Lodgify, notre mission est d'accompagner les hôtes et gestionnaires avec des conseils basés sur les données, pour leur permettre de développer leur activité en toute confiance tout en restant indépendants. Nous espérons que ce rapport contribuera à cet objectif. »*



# Partie 1 : Indicateurs clés 2025 et tendances

## 1. Les top destinations de la location saisonnière en France

En 2025, la demande en location saisonnière reflète les préférences des voyageurs pour les destinations touristiques majeures et les centres urbains dynamiques.



Paris domine toujours le classement, attirant une majorité des voyageurs, suivi de Nice, Marseille et Toulouse. Ces grandes villes combinent tourisme culturel, tourisme d'affaires et accessibilité, ce qui explique leur attractivité continue.

Des villes moyennes comme Montpellier, Reims, Lille ou Rouen enregistrent également une demande importante, tandis que des destinations plus petites ou atypiques comme Mulhouse et Sète attirent un public plus local ou des voyageurs en quête d'expériences authentiques.

Les grandes métropoles restent les moteurs de la location courte durée, tandis que les villes moyennes et certaines destinations plus petites, où la réglementation locale est moins stricte, accueillent un flux régulier de voyageurs, reflétant la diversité des profils et des attentes des voyageurs.



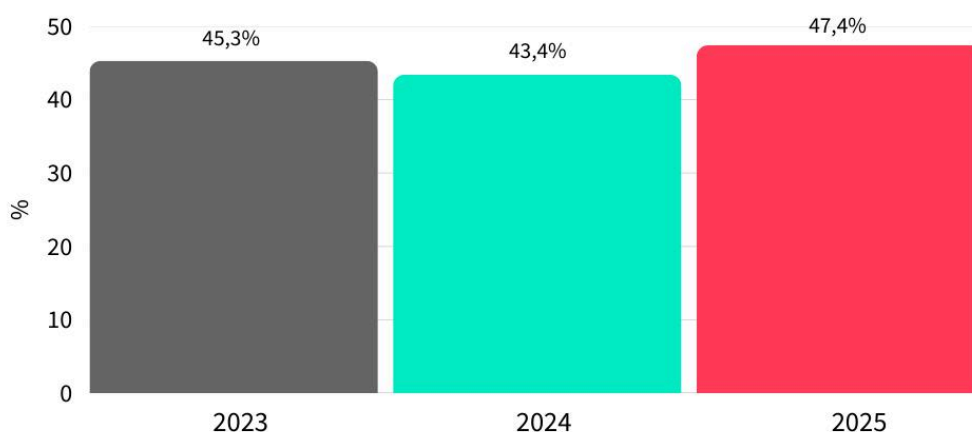


### Conseils pour les hôtes :

Les grandes villes et régions littorales restent très demandées, mais les villes moyennes et certaines destinations moins connues continuent d'accueillir régulièrement des voyageurs. Mettez en avant vos points forts (patrimoine local, gastronomie, événements, proximité avec la nature ou le littoral) dans votre annonce ou sur votre site pour attirer une clientèle ciblée, surtout en basse saison.

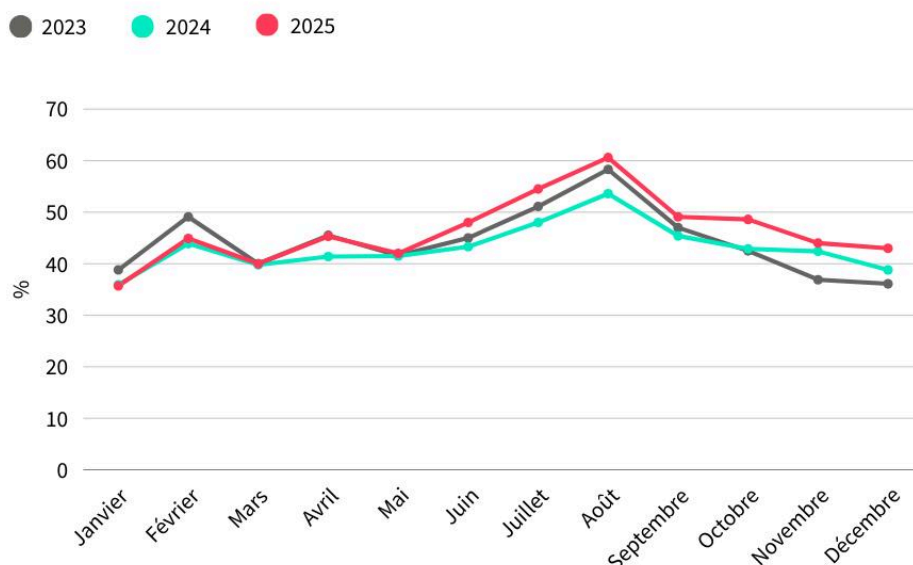
## 2. Un taux d'occupation en forte hausse d'une année sur l'autre

### Taux d'occupation moyen



Le taux d'occupation moyen a fortement progressé entre 2024 et 2025, atteignant 47,7% contre 43,4% en 2024, soit une hausse de 9,2% par rapport à l'année précédente et un chiffre supérieur à 2023 (45,3%).

## Taux d'occupation par mois



Si l'on observe l'évolution mois par mois, on constate :

- Une occupation bien supérieure dès le mois de juin (43,3% en 2024 VS 48,0% en 2025) jusqu'au mois de décembre (38,8% en 2024 VS 43,0% en 2025).
- Un début d'année plus calme, notamment en janvier, avec un taux d'occupation de 35,7% en 2025 contre 36,2 % en 2024 et 38,8 % en 2023.
- Un taux d'occupation record sur les trois dernières années en août 2025 avec 60,6% (+13% par rapport à 2024, année des Jeux Olympiques).

### Conseils pour les hôtes :

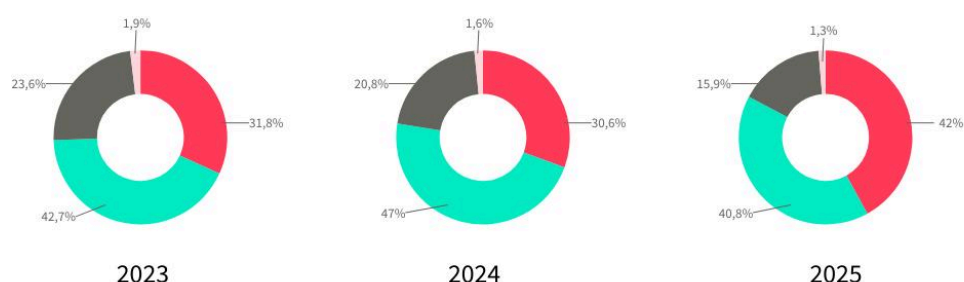
Le taux d'occupation est particulièrement élevé en été et à certaines périodes clés (vacances de février et d'octobre). Organisez en amont la logistique (ménage, accueil, maintenance) pour gérer les pics de demande et maximiser vos revenus. Pour ne pas vous emmêler les pinceaux pendant la haute saison, pensez à centraliser vos annonces, calendriers et réservations sur toutes les plateformes via un Channel Manager, pour éviter les doubles réservations et gagner du temps sur la gestion quotidienne.



### 3. Sources des réservations : le retour en force d'Airbnb

#### Source des réservations

● Airbnb ● Booking.com ● Réservations directes ● Autres OTA



Sans surprise par rapport aux années précédentes, Airbnb et Booking.com restent les deux principaux canaux de réservation. **En 2025, Airbnb représentait 42,01% des réservations, juste devant Booking.com avec 40,77%.**

On observe toutefois une nette progression d'Airbnb, dont la part passe de 30,61% en 2024 à 42,01% en 2025, soit une hausse de 37,2%. À l'inverse, Booking.com recule fortement par rapport à 2024, passant de 46,98 % à 40,77%, soit une baisse de 13,2%.

Les réservations directes restent bien établies en tant que troisième canal de réservation, même si leur part a diminué depuis 2023, passant de 23,57% à 15,94% en 2025, face au poids des deux principales OTAs. Les autres plateformes (Abritel, Gîtes de France, etc.) demeurent peu représentées.

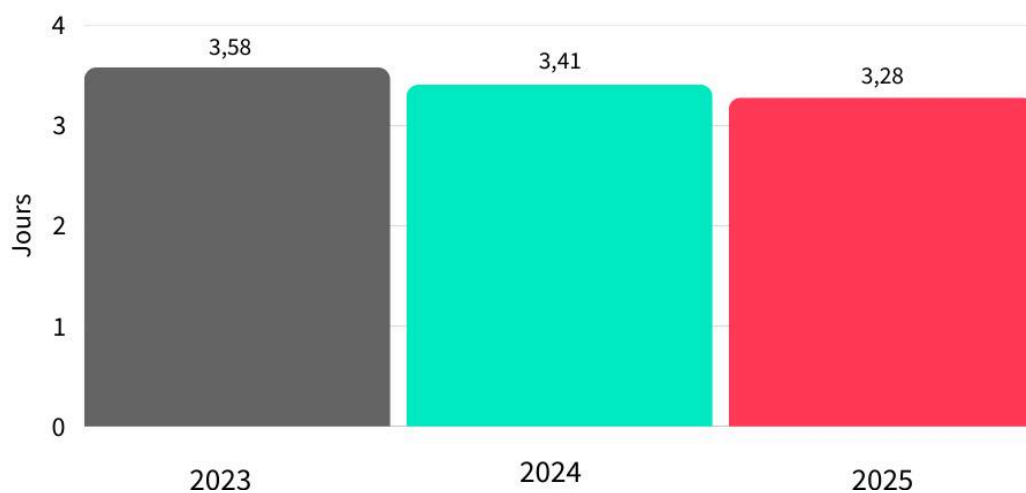
#### Conseils pour les hôtes :

Airbnb, le canal principal des réservations en 2025, attire surtout des voyageurs recherchant des séjours courts et flexibles. Pour maximiser vos réservations, mettez en avant des offres pour le week-end ou de dernière minute, facilitez un enregistrement flexible ou autonome, et proposez des recommandations locales immédiates (restaurants, activités, visites). Soignez également vos photos, descriptions et équipements listés, car la qualité de l'annonce influence fortement la visibilité et les réservations sur la plateforme.



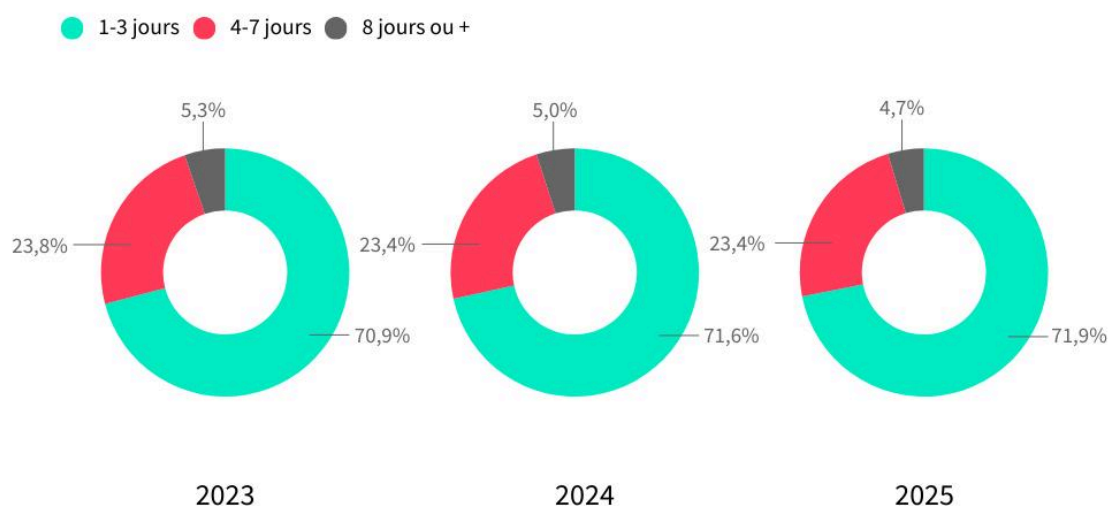
## 4. Durée des séjours : des réservations toujours plus courtes

### Durée moyenne des séjours



La durée moyenne des séjours est en constante baisse depuis 2023 (-8,4% sur trois ans), avec une moyenne de 3,28 jours par réservation pour 2025 par rapport à 3,58 jours en 2023.

### Durée des séjours



On note également **une part plus importante de séjours courts de moins de trois jours (71,9% en 2025 contre 71,0% en 2023)**, les séjours de 4 à 7 jours représentent 23,4% (chiffre similaire en 2024) et les séjours plus longs de plus de 8 jours sont en baisse depuis 2023 (5,3% VS 4,7%). Cela confirme que **la croissance du marché est tirée par les séjours de courte durée**.

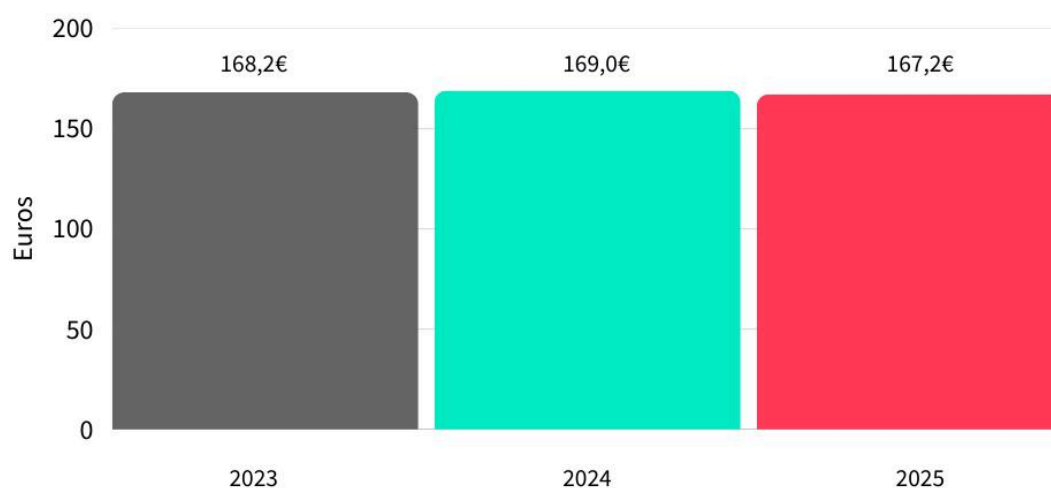
#### Conseils pour les hôtes :

- Même pour des séjours courts, proposez des réductions pour les clients récurrents ou des offres spéciales pour les prochaines visites, pour transformer une réservation courte en client fidèle.
- Pensez à ajuster vos tarifs selon la demande et la saisonnalité, en particulier pour les courts séjours et les week-ends, afin de maximiser le revenu par nuit et de rester rentable.



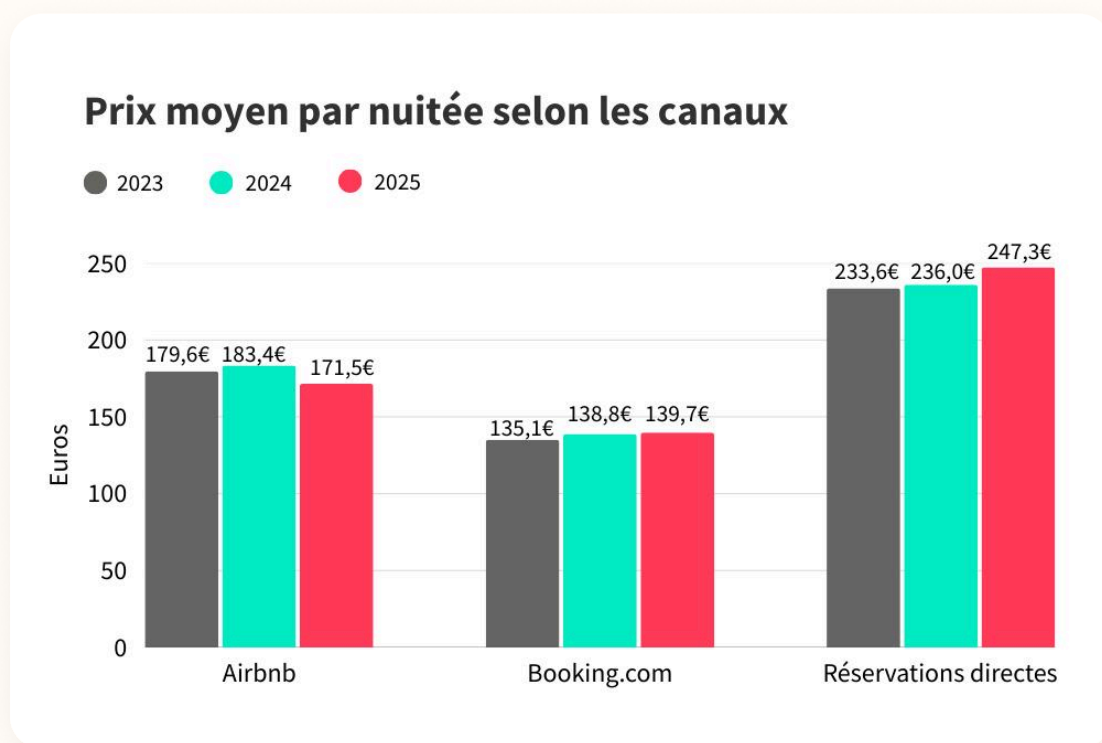
## 5. Des prix moyens stables sur les trois dernières années

### Prix moyen par nuitée



Sur les trois dernières années, les prix moyens restent globalement stables autour de 168€ la nuit. En 2024, le prix moyen s'élevait à 169€, contre 167,2€ en 2025, soit une très légère baisse de 1,1%. Certaines villes ont toutefois vu leurs prix augmenter en 2024, en raison des Jeux Olympiques.

## 5.1 Prix moyens selon les canaux



Si l'on regarde les trois principaux canaux, on observe les évolutions suivantes :

- **Airbnb** : les prix moyens sont en nette baisse, avec un prix moyen de 171,5 € en 2025, soit -4,5% par rapport à 2023 (179,6 €) et -6,5% par rapport à 2024 (183,4 €).
- **Booking.com** : les prix restent globalement stables, avec une légère hausse entre 2024 (138,8 €) et 2025 (139,7 €), soit +0,6%, et une augmentation de +3,4% par rapport à 2023 (135,1 €).
- **Réservations directes** : les prix sont en hausse continue depuis 2023, avec une progression de +5,9% sur deux ans, passant de 233,64€ en 2023 à 247,32€ en 2025.

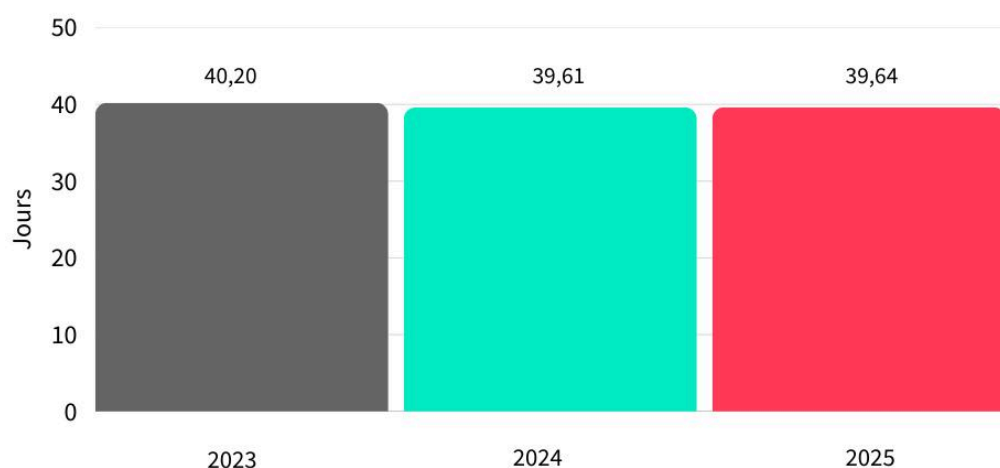
### Conseils pour les hôtes :

Les prix moyens varient selon les plateformes et la saison. Utilisez un outil de tarification dynamique pour ajuster vos tarifs en fonction de la demande, maximiser le revenu par nuit et rester compétitif sur Airbnb, Booking.com et vos autres canaux.



## 6. Fenêtre de réservation : de plus en plus de réservations de dernière minute

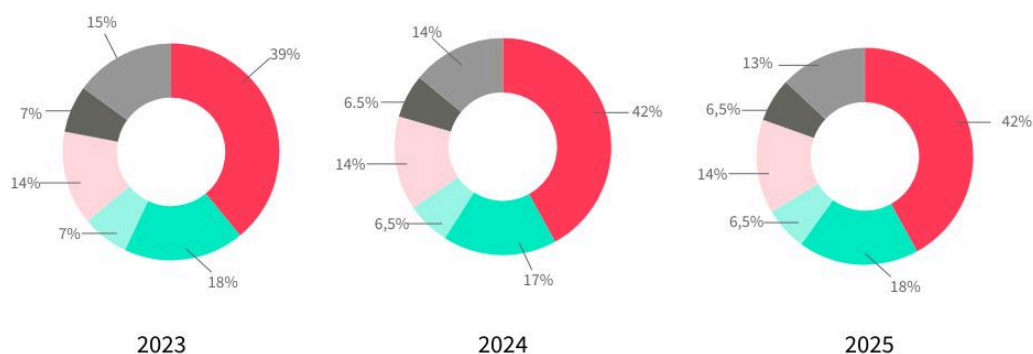
### Fenêtre de réservation



La fenêtre de réservation, c'est-à-dire le temps moyen entre la réservation et le séjour, reste stable sur les trois dernières années, autour de 40 jours : 40,20 jours en 2023, 39,61 jours en 2024 et 39,64 jours en 2025, soit une très légère baisse de 1,4% sur deux ans.

## Répartition des réservations selon la fenêtre de réservation

● 0-7 jours ● 8-21 jours ● 22-30 jours ● 31-60 jours ● 61-90 jours ● 91+ jours



En regardant de plus près, on observe une tendance marquée : **plus de 4 réservations sur 10 sont effectuées à moins d'une semaine de l'arrivée** (42% en 2025 contre 39% en 2023), ce qui montre que les voyageurs réservent de plus en plus à la dernière minute.

Dans le même temps, les réservations très anticipées (réservées plus de trois mois à l'avance) diminuent légèrement, passant de 15% à 13%, tandis que celles faites entre un et trois mois avant le séjour restent stables.

### Conseils pour les hôtes :



- Plus de 4 réservations sur 10 se font à moins d'une semaine de l'arrivée. Assurez-vous que votre calendrier est constamment à jour dans votre Channel Manager et proposez des promotions pour capter cette clientèle.
- Les séjours très anticipés (> 3 mois) représentent encore 13% des réservations. Attirez ses voyageurs avec des offres « early bird » ou des packages spéciaux pour sécuriser des revenus à l'avance (offres sur des activités ou excursions locales, petit déjeuner offert, séjour prolongé à prix avantageux...).





## Partie 2 : Défis et stratégies des hôtes en France

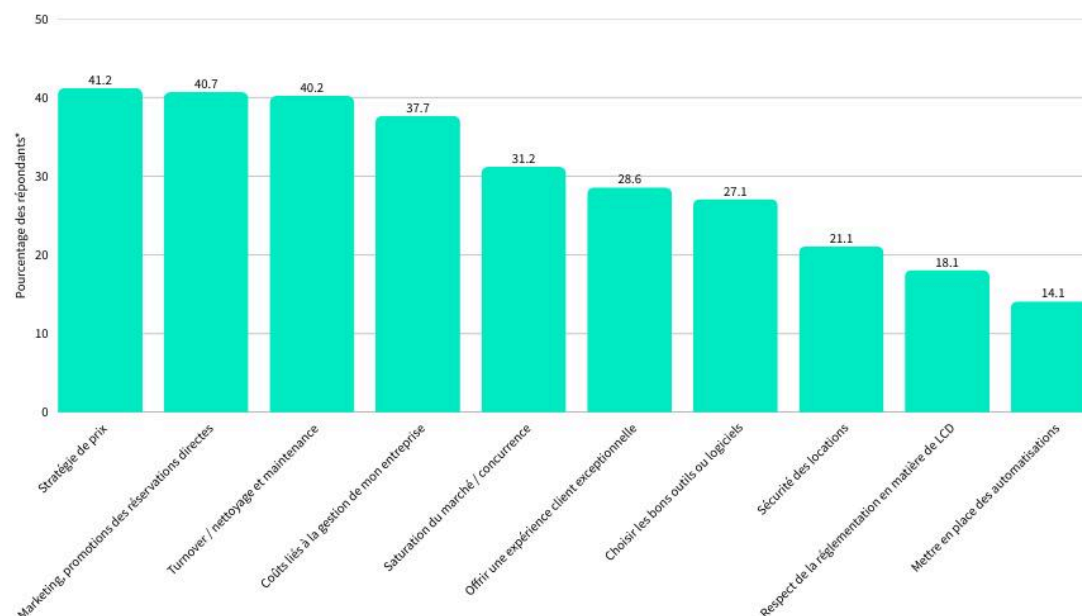
Les indicateurs clés et tendances observés en 2025 montrent non seulement où se concentre la demande et comment les voyageurs réservent, mais ils mettent également en lumière les nouvelles contraintes que doivent gérer les hôtes au quotidien.

Que ce soit la prédominance d’Airbnb, la hausse du taux d’occupation, la réduction de la durée moyenne des séjours ou la montée des réservations de dernière minute, tous ces éléments influencent directement les défis opérationnels et stratégiques des professionnels de la location saisonnière.

La partie suivante se concentre donc sur ces enjeux concrets, ainsi que sur les outils et stratégies adoptés par les hôtes pour y répondre efficacement. **Pour cela, nous avons interrogé 221 propriétaires et gestionnaires qui opèrent en France. Les résultats détaillés sont présentés ci-dessous.** Le profil des répondants et la méthodologie complète de l’enquête figurent en fin de rapport.

## 1. Défis des hôtes en 2025

### Quels ont été vos plus grands défis en 2025 ?



\*Pourcentage de répondants ayant choisi cette option parmi leurs 3 principaux défis.

En 2025, les acteurs de locations saisonnières en France doivent faire face à de nombreux défis, qu'ils soient opérationnels, économiques ou liés à la concurrence. **Le principal challenge reste la stratégie de prix, citée par 41,2% des répondants.** Dans un marché plus volatile et concurrentiel, trouver le bon prix au bon moment reste compliqué.

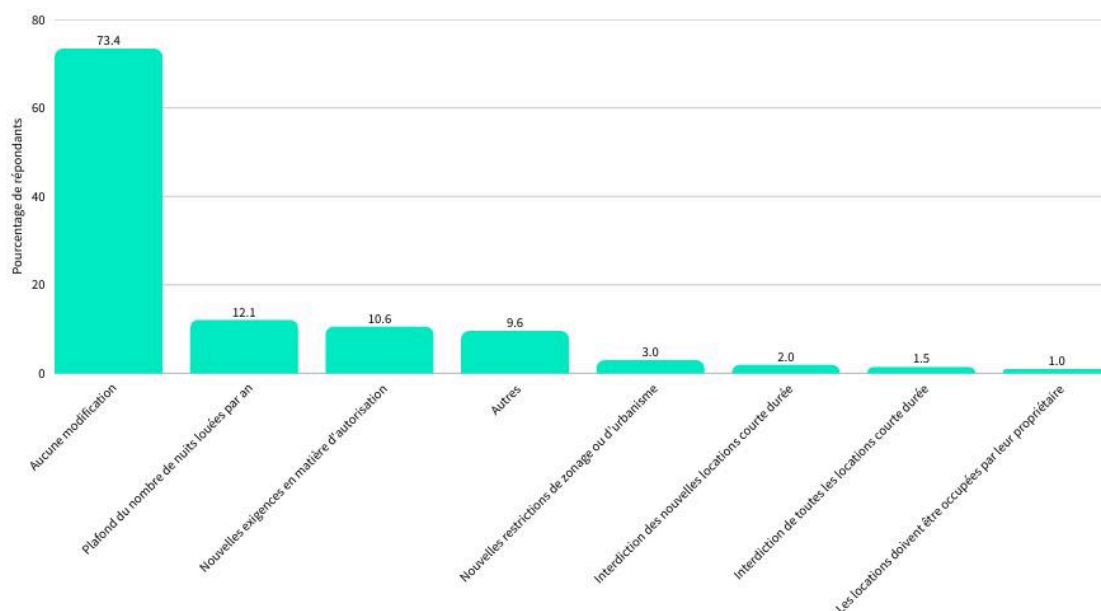
**Juste derrière, le marketing et la promotion des réservations directes (40,7%)** montrent que beaucoup cherchent à réduire leur dépendance aux plateformes. La gestion quotidienne des arrivées, départs, ménage et maintenance représente également une source de stress pour 40,2% des hôtes. À cela s'ajoutent la hausse des coûts (37,7%) et la saturation du marché (31,2%), qui accentuent la pression sur les revenus.

D'autres enjeux importants concernent l'expérience client (28,6%), le choix des bons outils (27,1%), la sécurité des locations (21,1%), le respect de la réglementation (18,1%) et la mise en place d'automatisations efficaces (14,1%).

En résumé, **les hôtes doivent faire plus que générer des réservations** : il s'agit de mieux piloter leur activité, ajuster les prix, développer les réservations directes et protéger leurs marges.

## 2. Réglementation

### La réglementation en matière de LCD a-t-elle changé sur votre marché au cours de l'année ?



Ces dernières années, la réglementation des locations saisonnières a souvent fait la une (surtout depuis la mise en place de [la loi Le Meur](#), votée en 2024), avec des débats autour de l'équilibre entre logement résidentiel et locations courte durée. Cependant, **73,4% des interrogés déclarent n'avoir constaté aucune modification législative sur leur marché.** Quelques évolutions ciblées existent :

- **Le plafond du nombre de nuits louées par an** pour 12,1% des interrogés.
- **Les nouvelles exigences en matière d'autorisation** pour 10,6%.
- Autres changements cités : **la fiscalité (TVA, abattement fiscal sur les meublés de tourisme classés en zones rurales)** et **les nouvelles exigences en termes de DPE.**

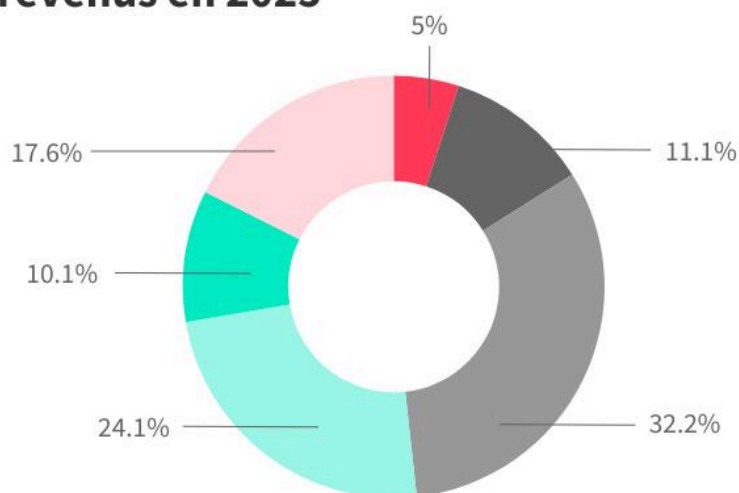
Les interdictions totales restent très marginales : seules 2% des personnes interrogées ont vu l'interdiction de nouvelles locations sur leur marché, et 1,5% une interdiction de toutes les locations courte durée.

Le constat est clair : malgré l'attention médiatique et la complexité réglementaire, **la majorité des acteurs de la location saisonnière continuent d'évoluer et la navigation des règles n'apparaît pas comme un obstacle majeur pour l'année 2025.** Affaire à suivre pour 2026.

### 3. Développement de l'activité

#### Comment ont évolué vos revenus en 2025 par rapport à 2024 ?

- Nette baisse (-20% ou plus)
- Légèrement inférieur (jusqu'à -20%)
- À peu près pareil
- Légèrement plus élevé (jusqu'à +20%)
- Beaucoup plus élevé (+20% ou plus)
- Je préfère ne pas le dire



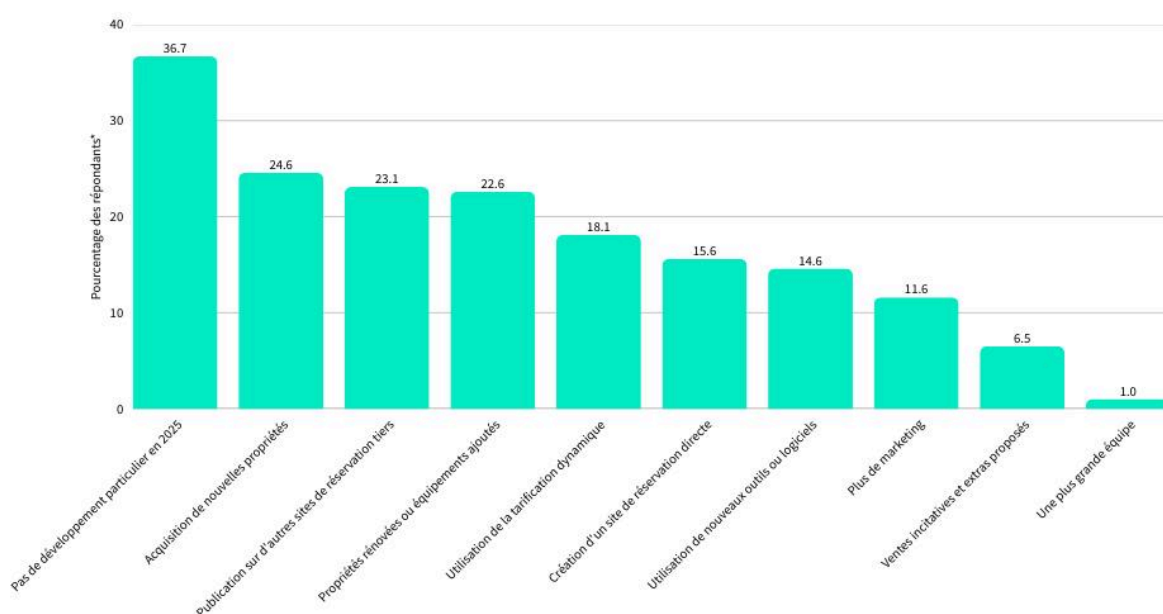
Pour de nombreux professionnels de la location saisonnière, la croissance se mesure avant tout grâce au revenu généré. Bonne nouvelle ici : **plus d'un tiers des répondants (34,2%) ont enregistré une hausse de leurs revenus en 2025**, signe que certaines stratégies, qu'il s'agisse de prix, de réservation directe ou de gestion opérationnelle, portent leurs fruits.

Parmi eux, **10,1% ont enregistré une hausse significative de plus de 20%**, ce qui montre que, dans certains cas, des optimisations ciblées peuvent réellement transformer la performance des locations.

Enfin, 30,2% des propriétaires et gestionnaires interrogés n'ont pas remarqué de changement dans leurs revenus et 16,1% ont fait face à une baisse.

## 3.1 Facteurs liés au développement de l'activité

### Comment s'est développée votre activité en 2025 ?



\* Pourcentage des répondants ayant cité cette option parmi les trois principaux leviers de croissance pour leur activité.

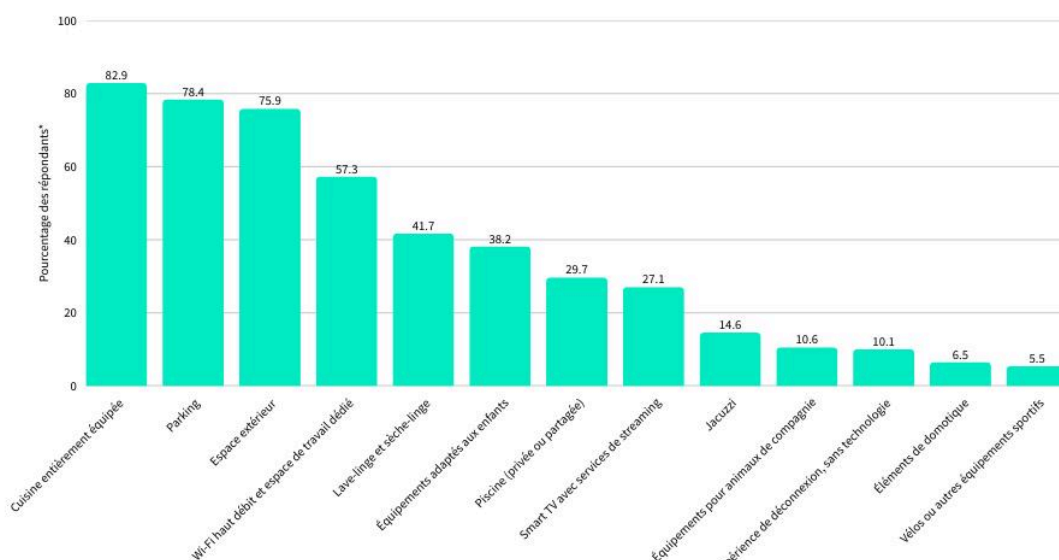
En 2025, le développement de l'activité locative des hôtes repose surtout sur des actions concrètes. Parmi ceux ayant vu leur activité se développer, les stratégies les plus citées sont **l'ajout de nouvelles propriétés (24,6%), la rénovation des logements ou l'ajout d'équipements (22,6%) et la diffusion des annonces sur d'autres plateformes de réservation (23,1%).**

D'autres stratégies ressortent également, comme l'utilisation de la tarification dynamique (18,1%), la création d'un site de réservation directe (15,6%) ou l'adoption de nouveaux outils et logiciels (14,6 %).

À noter toutefois que 36,7% des répondants indiquent ne pas avoir connu de développement particulier en 2025.

## 4. Équipements les plus appréciés par les voyageurs

### Quels sont les équipements les plus appréciés par vos voyageurs ?



\*Pourcentage de répondants ayant choisi cette option parmi les 5 équipements les plus appréciés par les voyageurs.

Les équipements restent un critère déterminant dans le choix d'un hébergement par les voyageurs. Voici les équipements les plus appréciés par les clients selon les hôtes interrogés.

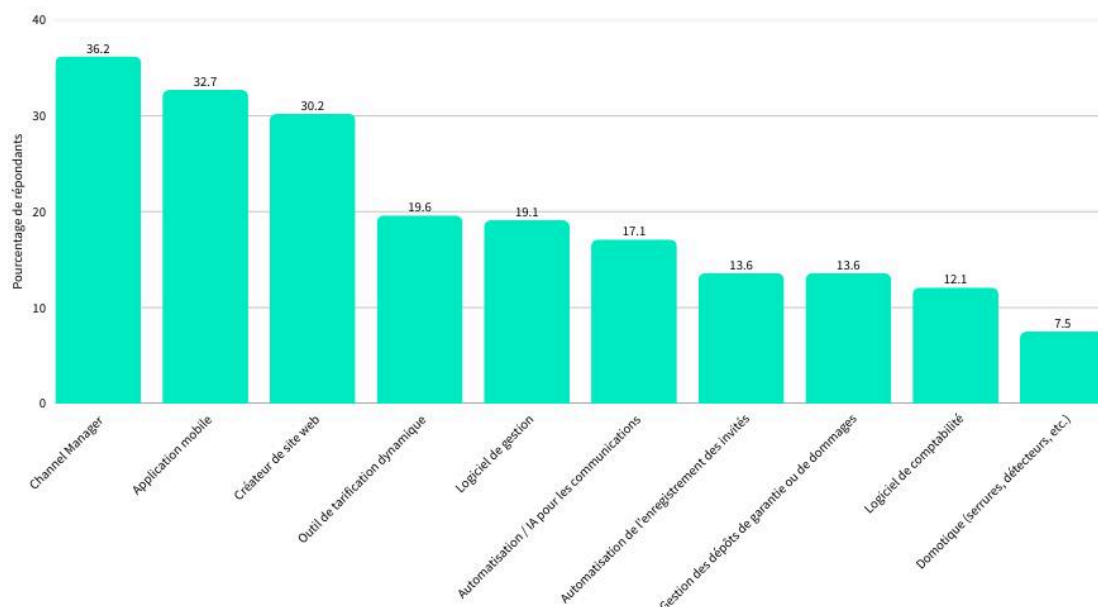
1. Cuisine entièrement équipée (82,9%)
2. Parking sur place ou à proximité (78,4%)
3. Espace extérieur (balcon, terrasse, jardin, patio ou cour) (75,9%)
4. Wi-Fi haut débit et espace de travail dédié (57,3%)
5. Lave-linge et sèche-linge (41,7%)

**Ces résultats confirment que les voyageurs recherchent avant tout le confort.** Les équipements technologiques et de loisirs, comme les Smart TV (27,1%), le jacuzzi (14,6%) ou la domotique (6,5%), sont moins essentiels mais restent des atouts différenciants pour certains segments.

En résumé, investir dans les équipements de base et adaptés aux besoins quotidiens des voyageurs reste un levier sûr pour améliorer la satisfaction et renforcer la valeur perçue des hébergements.

## 5. Technologie et automatisation

### Quels outils vous ont aidé à améliorer l'efficacité de votre entreprise cette année ?



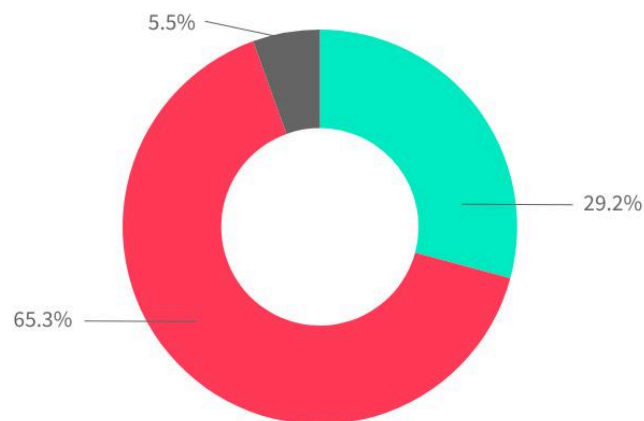
Aujourd'hui, les acteurs de la location saisonnière disposent de nombreux outils pour faciliter la gestion de leurs activités. Cette multitude d'outils est un vrai avantage, mais elle peut aussi dérouter ceux qui ne savent pas par où commencer.

En 2025, parmi les solutions les plus utiles pour gagner en efficacité, on retrouve : le Channel Manager (36,2%), les applications mobiles (32,7%), les créateurs de site web (30,2%) et les logiciels de gestion (19,1%), suivis par la tarification dynamique (19,6%) et l'automatisation pour la communication avec les clients (17,1%). La domotique et d'autres outils plus spécifiques restent moins utilisés (7,5%).



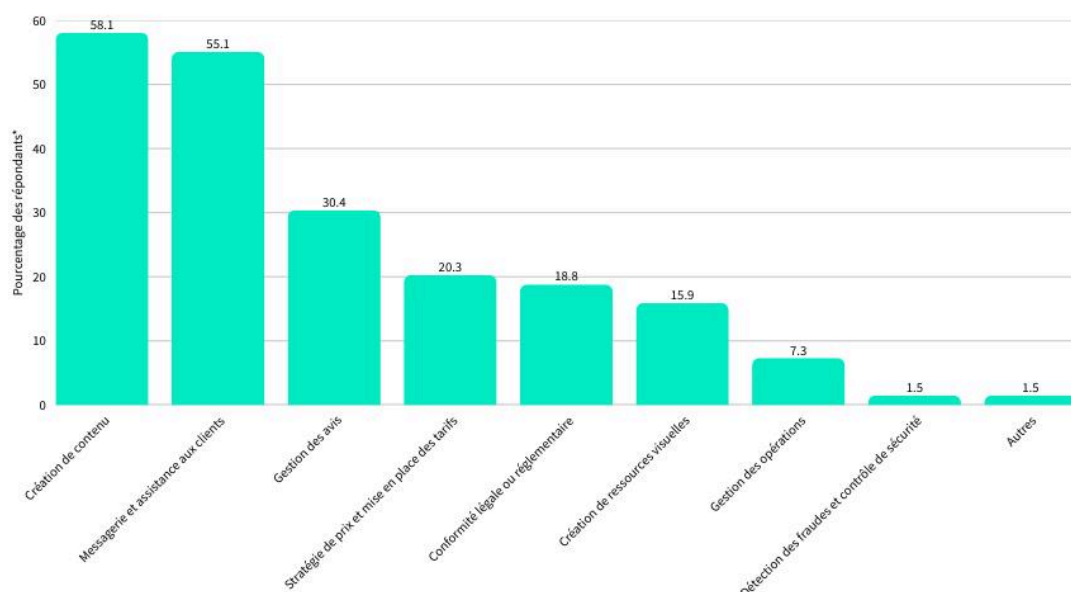
## Votre entreprise a-t-elle utilisé l'intelligence artificielle (IA) en 2025 ?

Oui Non  
Je ne suis pas sûr(e)



L'intelligence artificielle est encore relativement peu adoptée : seulement 29,2% des répondants l'utilisent, tandis que 65,3% n'y ont pas recours et 5,5% ne savent pas si elle fait partie de leurs outils.

## Comment avez-vous utilisé l'IA en 2025 dans votre activité ?

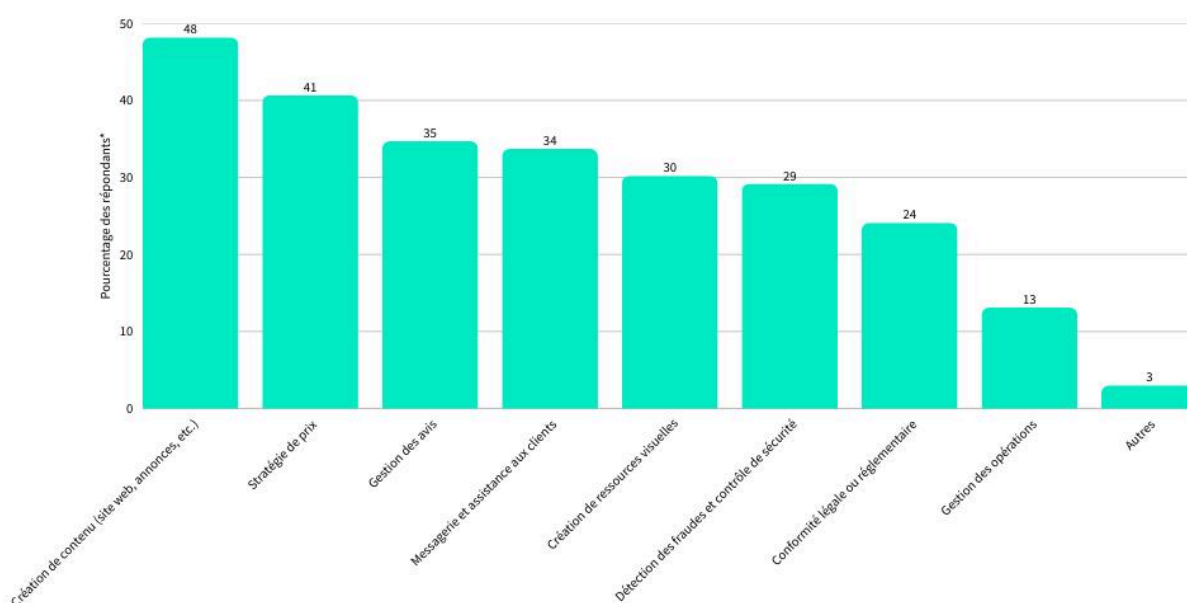


\*Pourcentage de répondants ayant répondu "Oui" à la question : Votre entreprise a-t-elle utilisé l'intelligence artificielle (IA) en 2025 ?



Parmi ceux qui utilisent l'IA, les applications les plus fréquentes concernent la création de contenu pour annonces et sites web (58%) et la messagerie ou l'assistance aux clients (55,1%), suivies par la gestion des avis (30,4%) et la stratégie de prix (20,3%).

### Quelles fonctionnalités d'IA aimeriez-vous utiliser à l'avenir ?



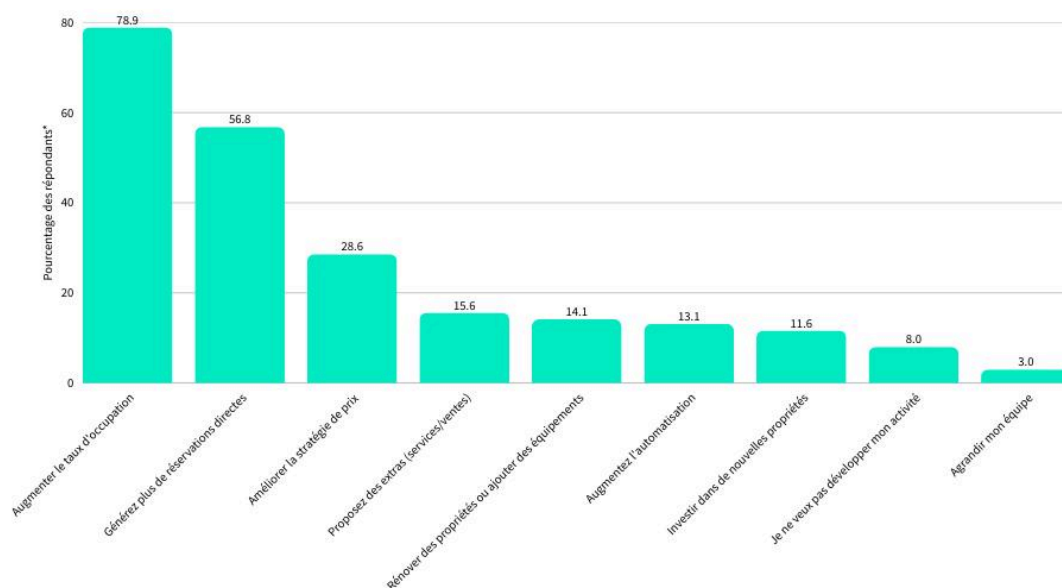
À l'avenir, les propriétaires et gestionnaires voient surtout l'IA comme un outil potentiel pour la création de contenu (48,2%), la mise en place d'une stratégie de prix (40,7%), la gestion des avis (34,7%) et la messagerie client (33,7%).

Ces résultats montrent que, même si l'IA et l'automatisation restent encore minoritaires, elles apportent déjà une valeur concrète sur l'efficacité opérationnelle, la communication avec les clients et l'optimisation des revenus. **L'enjeu pour 2026 sera de dépasser la complexité et la méconnaissance de ces outils 2.0 pour en tirer pleinement parti.**

## 6. Objectifs 2026

En ce début d'année 2026 et pour terminer notre enquête, nous avons demandé aux propriétaires et gestionnaires quels étaient leurs principaux objectifs de développement.

## Quels sont vos objectifs pour 2026 ?



\*Pourcentage des répondants ayant choisi cette option parmi leurs trois principaux objectifs.

L'augmentation du taux d'occupation arrive très largement en tête (78,9%), suivie par le développement des réservations directes (56,8%). Ces priorités montrent une volonté claire de mieux exploiter l'existant, avant d'envisager une croissance plus ambitieuse.

L'optimisation de la stratégie de prix (28,6%) reste un levier important, complétée par des actions comme les ventes incitatives, la rénovation des logements ou une automatisation accrue.

À noter enfin que 8% des répondants ne cherchent pas à développer leur activité, signe que, pour une partie du marché, la stabilité est devenue un objectif à part entière.

# Conclusion

En 2025, les hôtes de locations saisonnières en France ne se contentent plus de générer des réservations : ils doivent piloter leur activité de manière stratégique pour protéger leurs revenus.

**Le principal défi reste la stratégie de prix, dans un marché plus concurrentiel et volatil que jamais.** Parallèlement, le marketing et le développement des réservations directes restent essentiels pour réduire la dépendance aux plateformes.

Malgré une réglementation souvent médiatisée, la majorité des hôtes ne constate pas de changements significatifs sur le marché français. Pour développer leur activité, ils misent sur des actions concrètes : ajout de nouvelles propriétés, rénovations et nouveaux équipements, diffusion sur d'autres plateformes et recours à la tarification dynamique.

Du côté des voyageurs, le confort pratique reste la priorité : cuisine équipée, parking, espace extérieur et Wi-Fi sont plébiscités, tandis que les équipements technologiques ou de loisirs constituent des atouts différenciants pour certains segments. Enfin, si l'adoption de l'IA et de l'automatisation reste encore minoritaire, elle commence déjà à transformer la création de contenu, la messagerie client et la stratégie de prix, et représente un levier clé pour 2026.

Sur les trois dernières années, la location saisonnière en France a connu :

- **Une concentration sur les courts séjours**, avec une durée moyenne de 3,28 jours en 2025.
- **Une hausse significative du taux d'occupation, avec un record de 60,6% en août 2025.**
- **Le retour en force d'Airbnb en 2025 (42,01% des réservations), rattrapant Booking.com (40,77%), qui dominait encore en 2024.** Les réservations directes restent le troisième canal (15,9% des réservations en 2025).
- **Une stabilité des prix moyens autour de 168 € la nuitée**, malgré des variations selon les canaux.
- **Une augmentation des réservations de dernière minute**, près de 4 sur 10 étant effectuées à moins d'une semaine de l'arrivée.

**En résumé, pour tirer leur épingle du jeu en 2026, les hôtes doivent combiner stratégie et technologie, tout en restant proches des attentes de leurs voyageurs : flexibilité, confort et expériences authentiques, même dans les hauts lieux touristiques.**

# Méthodologie

## Tendances du marché

Nous avons analysé plus de 630.000 réservations issues des données internes de Lodgify de 2023 à 2025. Cette analyse inclut les réservations directes ainsi que celles provenant d'Airbnb, Abritel (groupe Vrbo), Booking.com, Expedia, Google Location de Vacances et d'autres plateformes de réservation en ligne (OTA).

Toutes les réservations étudiées concernent des séjours en France dont l'arrivée a eu lieu entre le 1er janvier et le 31 décembre.

## Enquête

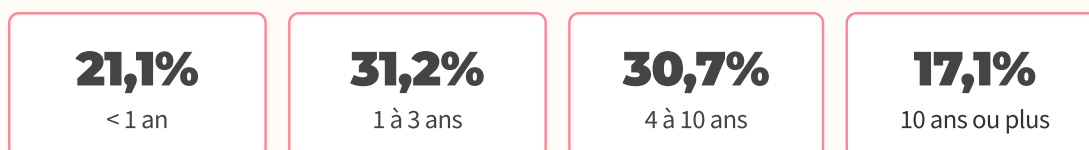
Nous avons mené une enquête entre décembre 2025 et janvier 2026 auprès de propriétaires et gestionnaires de locations saisonnières en France, issus de notre base de données. 221 personnes ont participé à cette enquête.

## Profil des répondants

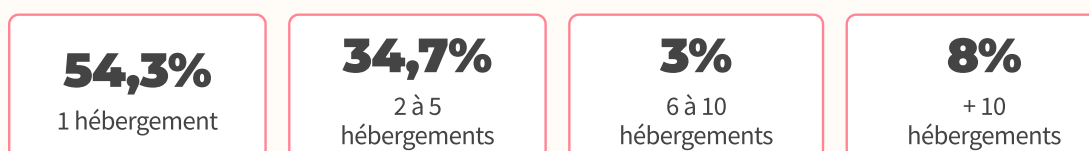
### Activité

81,4% sont propriétaires et gèrent eux-même leur(s) hébergement(s), 6% sont propriétaires mais délèguent la gestion locative et 12,6% sont gestionnaires et s'occupent de la gestion des hébergements pour le compte des propriétaires.

### Expérience dans la location saisonnière



### Nombre d'hébergements



### Type de logement

47,2% des logements se situent en zone rurale ou naturelle, 29,7% à proximité de la plage, 17,6% dans des centres urbains, 11,6% en zone périurbaine ou résidentielle, 9,1% à la montagne et 3% sur des îles.

# À propos de Lodgify

Lodgify est une **plateforme tout-en-un de gestion de location saisonnière**, conçue pour aider les hôtes indépendants et les gestionnaires à développer leur activité. Elle permet de créer facilement un site web personnalisé, d'accepter des réservations directes avec paiement en ligne, et de centraliser calendriers, réservations et communications sur les principales plateformes (Airbnb, Aritel, Booking.com, Expedia, Google Location de Vacances, etc.).

En centralisant toutes les tâches de gestion, Lodgify permet aux hôtes de se concentrer sur l'essentiel : augmenter leur taux d'occupation, renforcer leur visibilité et offrir une expérience de qualité aux voyageurs.

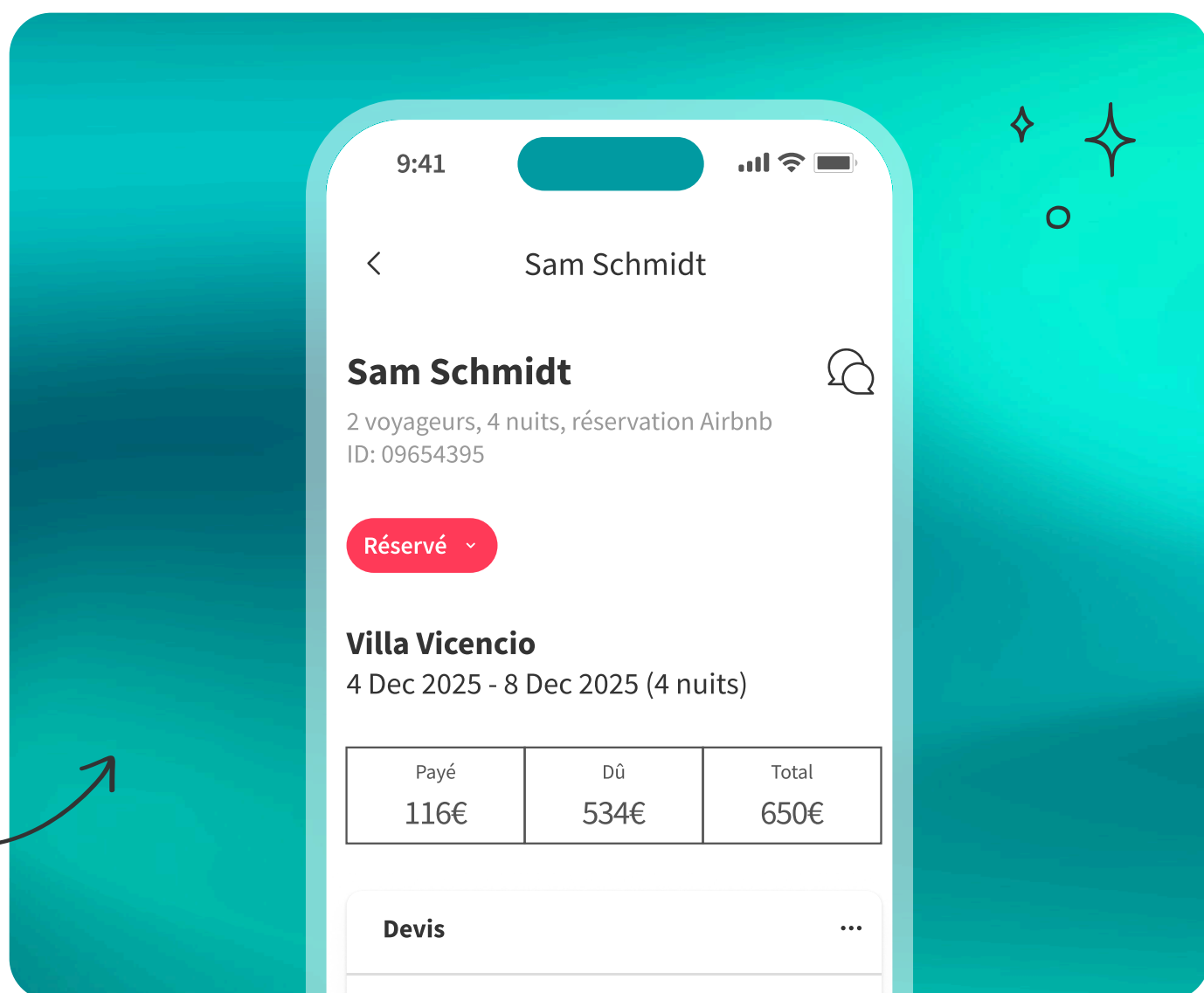
Fondée en 2012 à Barcelone, Lodgify compte aujourd'hui plus de 330 collaborateurs à travers le monde.

# Prêt(e) à recevoir plus de réservations ?

Essayez notre logiciel de location saisonnière gratuitement pendant 7 jours ! Créez un site web pour votre propriété, synchronisez vos calendriers et réservations, et bien plus encore.

[Commencer](#)

Aucune carte de crédit requise.  
Pas d'obligation.  
Pas de compétence technique nécessaire.





Le logiciel de location saisonnière  
tout-en-un