Loomky

OUTIL GRATUIT · ÉDITION 2027

Kit Basse Saison 2027

Remplir ses locations pendant les périodes creuses

Diagnostiquez vos périodes creuses, comparez vos options et préparez vos décisions. Un seul kit, trois parcours : propriétaires, conciergeries, gîtes et chambres d'hôtes.

PDF pratique | Excel interactif | 3 profils | Gratuit

POUR COMMENCER

Comment utiliser ce kit

Le kit comprend ce PDF et un fichier Excel (importable dans Google Sheets). Il fonctionne sans Loomky. Les exemples sur fond gris sont fictifs.

1 Choisissez votre profil

Dans l'onglet « Commencer ici » de l'Excel, indiquez votre profil et la période concernée. Le profil met en avant les modules les plus utiles ; il ne masque aucun outil.

2 Faites le diagnostic (12 questions)

Repérez ce qui freine vos réservations : demande, rythme de réservation, commercialisation, rentabilité.

3 Comparez vos options, puis testez et mesurez

Simulateur de prix après coûts, offres de séjour, points de contrôle et journal de tests. Conciergeries : rapport propriétaire.

Quels modules pour quel profil ?

Module	Où	Propriétaire	Conciergerie	Gîte ou chambre d'hôtes
Diagnostic basse saison	Onglet 1	Prioritaire	Prioritaire	Prioritaire
Simulateur de prix après coûts	Onglet 2	Prioritaire	Prioritaire	Utile
Calendrier d'anticipation	Onglet 3	Prioritaire	Utile	Utile
Offres et clientèles saisonnières	Onglet 4	Facultatif	Par logement	Prioritaire
Partenariats locaux	Onglet 4	Facultatif	Selon portefeuille	Prioritaire
Journal de tests et de résultats	Onglet 5	Utile	Par logement	Utile
Mon prochain test	Onglet 7	Prioritaire	Par logement	Prioritaire
Rapport propriétaire et messages	Onglet 6 et PDF	Facultatif	Prioritaire	Facultatif
Ma synthèse	Onglet 8	Prioritaire	Prioritaire	Prioritaire

Trois profils, un seul kit. Propriétaires : diagnostic, tarification, contribution après coûts, décisions. Conciergeries : pilotage par logement, scénarios, reporting et validation des décisions. Gîtes et chambres d'hôtes : saisonnalité, offres, clientèles hors saison, partenariats locaux.

À savoir : les résultats sont des repères de décision. La contribution n'est pas un bénéfice net ; aucun résultat n'est garanti. Le kit ne remplace pas une vérification des règles applicables à votre hébergement. Il complète le Kit Location Saisonnière 2027 sans reprendre son audit général.

01 · DIAGNOSTIC

Pourquoi les réservations ralentissent-elles ?

Pour la période concernée. Cochez **« Oui »** si le point freine peut-être vos réservations. Dans l'Excel, les freins sont classés et vos 3 priorités s'affichent.

1 DEMANDE
Vos dates se situent-elles dans une période où la destination reçoit habituellement moins de voyageurs (office de tourisme, vos années précédentes) ?
☐ Oui ☐ En partie ☐ Non ☐ Donnée indisponible

2 DEMANDE
Les événements, vacances ou jours fériés qui attirent habituellement des voyageurs sont-ils absents de ces dates ?
☐ Oui ☐ En partie ☐ Non ☐ Donnée indisponible

3 DEMANDE
Des hébergements similaires au vôtre semblent-ils aussi peu réservés sur ces dates ? (Si vous ne pouvez pas le vérifier : « Donnée indisponible ».)
☐ Oui ☐ En partie ☐ Non ☐ Donnée indisponible

4 RYTHME DE RÉSERVATION
À la même distance de la date d'arrivée, aviez-vous plus de réservations l'an dernier ?
☐ Oui ☐ En partie ☐ Non ☐ Donnée indisponible

5 RYTHME DE RÉSERVATION
Les dernières réservations arrivent-elles plus près de la date d'arrivée qu'avant ?
☐ Oui ☐ En partie ☐ Non ☐ Donnée indisponible

6 RYTHME DE RÉSERVATION
Avez-vous des nuits isolées ou des trous d'une ou deux nuits entre deux réservations ?
☐ Oui ☐ En partie ☐ Non ☐ Donnée indisponible

7 COMMERCIALISATION
Une durée minimale de séjour ou un jour d'arrivée imposé peut-il écarter des demandes ?
☐ Oui ☐ En partie ☐ Non ☐ Donnée indisponible

8 COMMERCIALISATION
Votre prix total (ménage compris) est-il supérieur à celui d'hébergements comparables, aux mêmes dates ?
☐ Oui ☐ En partie ☐ Non ☐ Donnée indisponible

9 COMMERCIALISATION
Votre annonce manque-t-elle d'éléments propres à cette période (chauffage, activités proches, ambiance, équipements) ?
☐ Oui ☐ En partie ☐ Non ☐ Donnée indisponible

10 RENTABILITÉ
Le prix minimum que vous accepteriez est-il proche du prix actuel (peu de marge de manœuvre) ?
☐ Oui ☐ En partie ☐ Non ☐ Donnée indisponible

11 RENTABILITÉ
Les coûts par séjour (ménage, linge, frais de plateforme) rendent-ils les séjours courts peu rentables ?
☐ Oui ☐ En partie ☐ Non ☐ Donnée indisponible

12 RENTABILITÉ
Un séjour à tarif ajusté serait-il peu ou pas rentable après coûts ?
☐ Oui ☐ En partie ☐ Non ☐ Donnée indisponible

Demande locale non vérifiée : sans données fiables sur votre secteur (office de tourisme, hébergements similaires, vos années précédentes), répondez « Donnée indisponible ». Le kit n'en conclut pas que toute la destination ralentit.

Du diagnostic à l'action, selon votre profil

Repérez le thème le plus concerné, puis suivez la piste adaptée à votre profil. L'Excel l'affiche pour chacune de vos 3 priorités.

Thème	Propriétaire	Conciergerie	Gîte ou chambre d'hôtes
Demande	Comparez avec les mêmes dates de l'an dernier avant de toucher au prix.	Regroupez les logements par secteur pour voir si le ralentissement est local ou propre à un bien.	Repérez les voyageurs qui se déplacent hors vacances scolaires dans votre région (onglet 4).
Rythme de réservation	Fixez vos points de contrôle (onglet 3) et notez le rythme de réservation.	Suivez le rythme logement par logement, et pas seulement pour l'ensemble du portefeuille.	Préparez vos offres de séjour avant les points de contrôle à J−60 et J−30.
Commercialisation	Vérifiez durée minimale, jours d'arrivée et prix d'hébergements comparables.	Listez par logement les restrictions à revoir et faites-les valider par le propriétaire.	Adaptez l'annonce et les séjours proposés à la période : activités, repas, expériences.
Rentabilité	Fixez votre prix minimum avant de simuler (onglet 2).	Convenez avec chaque propriétaire d'un prix minimum autorisé avant toute simulation.	Intégrez vos extras (repas, activités) dans le calcul de contribution (offre alternative, onglet 2).

Pistes d'action par question

1	Comparez ces dates avec les deux dernières années et notez ce que l'office de tourisme ou votre historique indiquent.
2	Listez ce que votre secteur offre malgré tout hors des dates habituelles et adaptez-y votre offre (onglet 4).
3	Comparez 5 à 10 hébergements similaires : si eux aussi sont peu réservés, la demande est peut-être faible ; sinon, regardez prix et annonce.
4	Comparez le rythme de réservation à la même distance de l'arrivée, puis fixez vos points de contrôle (onglet 3).
5	Prévoyez des contrôles à J−30 et J−14 avant d'envisager un ajustement.
6	Examinez ces nuits : durée minimale plus souple ou séjour court ciblé sur ces dates.
7	Testez une durée minimale plus courte ou une arrivée plus souple sur quelques dates seulement, et notez le résultat (onglet 5).
8	Comparez le prix total avec des hébergements similaires, puis simulez vos scénarios (onglet 2).
9	Mettez en avant ce qui est réellement disponible pour cette période (équipements, activités, atouts du lieu).
10	Calculez votre prix minimum et simulez avant toute décision (onglet 2).
11	Calculez la contribution d'un séjour court après ménage et frais ; envisagez une durée minimale adaptée.
12	Simulez le scénario : si la contribution devient trop faible, étudiez une offre alternative plutôt qu'une baisse.

02 · SIMULATEUR

Faut-il baisser ses prix ? Comparez après coûts

Le simulateur compare quatre scénarios sur un séjour : A tarif maintenu, B et C réductions, D offre alternative (séjour avec activité ou repas, par exemple).

EXEMPLE FICTIF

Prix initial 150 € la nuit · séjour de 3 nuits · frais variables 15 % · coûts supplémentaires fixes 85 € par séjour · prix minimum autorisé 125 € la nuit. Scénario D : 140 € la nuit, 2 nuits, 30 € de revenus annexes, 10 € de coûts propres de l'offre.

Scénario	Prix / nuit	Revenu	Contribution	Séjours nécessaires* (repère)	Prix minimum
A · Tarif maintenu	150 €	450 €	297,50 €	–	Respecté
B · Réduction de 10 %	135 €	405 €	259,25 €	1,15	Respecté
C · Réduction de 20 %	120 €	360 €	221 €	1,35	**Sous le minimum**
D · Offre alternative	140 €	280 € + 30 €	168,50 €	1,77	Respecté

Important : une réduction de prix ne garantit aucune réservation supplémentaire. « Séjours nécessaires » est un repère de comparaison, pas une prévision : le simulateur ne suppose aucune probabilité de réservation ni aucun chiffre de marché.

Contribution = revenu d'hébergement + revenus annexes − frais variables − coûts supplémentaires fixes pris en compte. Ce n'est pas un bénéfice net : loyer ou crédit, taxes, assurances, impôts et temps de gestion n'y figurent pas.
* **Séjours nécessaires** : nombre de séjours au tarif du scénario qu'il faudrait pour égaler la contribution d'un séjour au tarif A.

Comment lire le résultat, sans conclure à votre place

Contribution Ce qu'il reste d'un séjour après les coûts pris en compte. Comparez-la d'un scénario à l'autre : une contribution plus faible décrit un calcul, pas une erreur.

Prix minimum Le simulateur indique si chaque prix respecte le minimum autorisé. Il ne décide pas : c'est vous, ou le propriétaire, qui choisissez.

Scénario D Au lieu de baisser le prix, vous chiffrez un séjour différent (par exemple 2 nuits avec activité ou repas) : prix, durée, revenus annexes et coûts propres. Le simulateur calcule sa contribution ; il ne dit pas si cette offre trouvera des voyageurs.

Pour décider Si vous ajustez, testez sur quelques dates seulement et notez le résultat dans « Mon prochain test » (onglet 7) et le journal.

Par profil : propriétaires, fixez d'abord votre prix minimum ; conciergeries, un simulateur par logement avec le minimum de chaque propriétaire ; gîtes, utilisez le scénario D pour chiffrer une offre avec repas, activité ou produits locaux.

03 · CALENDRIER

Calendrier d'anticipation

Des points de contrôle avant la première date concernée. Ce ne sont pas des moments où il faudrait systématiquement baisser les prix. Dans l'Excel, les dates se calculent seules.

Horizon	Action à examiner	Responsable	Décision et résultat	Fait
J−90	Comparer le rythme de réservation avec les mêmes dates de l'an dernier ; vérifier l'ouverture du calendrier et les restrictions.			☐
J−60	Revoir durée minimale et jours d'arrivée ; contrôler l'annonce (photos, description, équipements).			☐
J−30	Comparer avec des hébergements similaires ; examiner, si nécessaire, un ajustement ciblé avec le simulateur.			☐
J−14	Examiner les nuits isolées ; proposer, si c'est pertinent, une offre de séjour adaptée aux dates restantes.			☐
J−7	Dernier contrôle : vérifier les dates encore libres, décider de maintenir ou d'ajuster, préparer le bilan.			☐

Horizons et actions modifiables. Conciergeries : un calendrier par logement.

Offres et clientèles de basse saison

Associez une période, des clientèles pertinentes, une offre, ses coûts, un canal et une prochaine action. Vous choisissez ce qui correspond réellement à votre lieu : ne supposez pas qu'un exemple s'applique à votre destination.

EXEMPLE COMPLET FICTIF À ADAPTER

PÉRIODE	CLIENTÈLE	OFFRE	COÛTS	CANAL	PROCHAINE ACTION
Automne rural	Couples, amateurs de nature	Week-end randonnée, 2 nuits, découverte locale	Panier de produits locaux 18 € ; carte des sentiers 2 €	Site direct, newsletter, annonces plateformes	Rédiger l'offre avant le point de contrôle J−60

Atouts du lieu retenus : cheminée, sentiers de randonnée à proximité. Pour savoir si l'offre reste rentable, utilisez le scénario D du simulateur (onglet 2).

Autres pistes à étudier (exemples fictifs)

Période ou situation	Clientèle à étudier	Offre à envisager
Automne rural	Couples, amateurs de nature	Week-end randonnée et découverte locale
Semaines hors vacances	Professionnels, visiteurs familiaux	Séjour court adapté
Hiver hors station de ski	Voyageurs recherchant le calme	Hébergement confortable et activités accessibles
Dates autour d'un événement	Participants ou visiteurs	Séjour adapté au calendrier local

À vous

Période	Clientèle	Offre	Coûts	Canal	Prochaine action

Partenariats locaux

Producteur local, prestataire d'activité, restaurant ou office de tourisme : notez une idée d'offre commune et une date de relance (onglet 4). Prioritaire pour les gîtes et chambres d'hôtes.

Partenaire	Contact	Idée d'offre commune	Relance

Mon prochain test et journal de résultats

Un seul test à la fois : vous saurez mieux à quoi attribuer un écart. Dans l'Excel, la fiche est l'onglet 7 ; elle fournit une ligne à copier dans le journal (onglet 5).

PÉRIODE DU TEST (DU ... AU ...)

PROBLÈME IDENTIFIÉ

ACTION À TESTER

CONDITIONS ET LIMITES (DATES, PRIX MINIMUM, DURÉE)

RESPONSABLE

INDICATEUR SUIVI

- ☐ Occupation
- ☐ Prix moyen par nuit
- ☐ Revenu par nuit disponible
- ☐ Réservations
- ☐ Autre

VALEUR AVANT · PÉRIODE DE COMPARAISON

DATE DE REVUE

RÉSULTAT OBSERVÉ ET AUTRES FACTEURS POSSIBLES

DÉCISION SUIVANTE

- ☐ Maintenir
- ☐ Prolonger le test
- ☐ Arrêter
- ☐ Tester une autre action
- ☐ À discuter avec le propriétaire

Journal de tests et de résultats

Date → problème → action → résultat → décision suivante, avec la période de comparaison.

EXEMPLE FICTIF

Date	Problème	Action testée	Période suivie	Comparaison	Occupation avant → après	Résultat observé
15/02/2027	Peu de réservations en semaine	Durée minimale de 3 à 2 nuits	1er au 28 mars	1er au 28 mars de l'an dernier	30 % → 40 %	Deux événements locaux : hausse en partie explicable

Date	Problème	Action testée	Période suivie	Comparaison	Avant → après	Décision suivante

Attention : passer de 30 % à 40 % d'occupation ne prouve pas à lui seul qu'une action a fonctionné. Notez la période de comparaison et les autres facteurs possibles (événements, vacances, météo, prix des autres hébergements).

06 · RAPPORT PROPRIÉTAIRE

Rapport propriétaire (conciergeries)

Une synthèse par logement, à imprimer ou à exporter en PDF depuis l'onglet 6. Un rapport par logement : copiez l'onglet pour chaque bien.

EXEMPLE FICTIF · CONCIERGERIE

RAPPORT BASSE SAISON

Gîte des Collines

Période : 1er au 30 novembre 2026 (exemple fictif)

OCCUPATION	PRIX MOYEN PAR NUIT	REVENU PAR NUIT DISPONIBLE
30 %	130 €	39 €

CE QUE NOUS OBSERVONS

9 nuits réservées sur 30, pour 1 170 € de revenu d'hébergement.

CE QUE NOUS RECOMMANDONS

Vérifier les restrictions et comparer les tarifs d'hébergements similaires avant d'envisager un ajustement ciblé.

DÉCISION À VALIDER

Définir les dates concernées, le prix minimum autorisé et la prochaine date de revue.

☐ Validé ☐ À rediscuter ☐ Refusé Date : ____ / ____ / _____

Ce que contient le rapport

Nom du logement, période, occupation, prix moyen par nuit, revenu par nuit disponible, observations, recommandations, décision à valider, prix minimum autorisé, date de revue et validation du propriétaire (statut, date, commentaire).

Calculs : occupation = nuits réservées ÷ nuits disponibles ; prix moyen par nuit = revenu d'hébergement ÷ nuits réservées ; revenu par nuit disponible = revenu d'hébergement ÷ nuits disponibles. Le kit ne prétend pas analyser automatiquement un portefeuille entier à partir d'un fichier vierge.

Messages professionnels à adapter (1/2)

Remplacez les passages entre [crochets] par vos informations réelles. N'affirmez rien que vous ne pouvez pas vérifier sur le marché local.

Expliquer une baisse de la demande

Objet : [Logement] – point sur les réservations du [date] au [date]

Bonjour [prénom],
Je reviens vers vous au sujet de [logement] pour la période du [date] au [date]. À ce jour, [X] nuits sont réservées sur [Y], contre [Z] à la même date l'an dernier.
Nous avons vérifié [prix, restrictions, annonce, calendrier] et comparé [N] hébergements similaires. [Nous ne pouvons pas encore dire si la demande locale est plus faible : nous poursuivons les vérifications. / Nous constatons que …]
Je vous propose d'en parler le [date]. Cordialement, [signature]

Proposer une baisse limitée à certaines dates

Objet : [Logement] – proposition de test tarifaire du [date] au [date]

Bonjour [prénom],
Nous vous proposons un test limité : [prix] au lieu de [prix] par nuit, du [date] au [date], sans descendre sous [prix minimum validé].
Contribution estimée par séjour : [A] € au tarif actuel, [B] € au tarif testé (simulation jointe, qui ne prévoit pas si des réservations supplémentaires arriveront). Nous comparerons [indicateur] du [date] au [date] avec [période de comparaison], puis nous reviendrons vers vous le [date].
Pouvez-vous valider ce test ? Cordialement, [signature]

Répondre à un propriétaire qui refuse tout ajustement

Objet : Re : [Logement] – prochaines étapes

Bonjour [prénom],
Je comprends votre souhait de maintenir [tarif]. Voici ce que nous proposons à la place : [vérifier les restrictions / ajuster la durée minimale / étudier une offre alternative].
Nous continuerons à suivre le rythme de réservation à [J−30 et J−14] et nous vous informerons si la situation évolue. Si vous le souhaitez, convenons d'un seuil à partir duquel nous en reparlons : [seuil].
Cordialement, [signature]

Messages professionnels à adapter (2/2)

Principalement utiles aux conciergeries ; un propriétaire qui gère avec un tiers peut aussi les utiliser.

Expliquer pourquoi une occupation maximale n'est pas toujours l'objectif le plus rentable

Objet : Occupation et rentabilité – [logement]

Bonjour [prénom],
Un taux d'occupation plus élevé n'entraîne pas toujours un résultat plus élevé. Exemple fictif : un séjour de 3 nuits à 150 € laisse 297,50 € de contribution ; à 120 €, il en laisse 221 €. Il faudrait environ 1,35 séjour au tarif réduit pour égaler un séjour au tarif initial ; c'est un repère de comparaison, qui ne prévoit pas que ces séjours seront réservés.
C'est pourquoi nous regardons ensemble l'occupation, le prix moyen par nuit et la contribution après coûts pour [logement].
Cordialement, [signature]

Présenter un bilan et demander la validation des prochaines décisions

Objet : Bilan [période] – [logement] – décisions à valider

Bonjour [prénom],
Bilan du [date] au [date] pour [logement] : occupation [x] %, prix moyen par nuit [x] €, revenu par nuit disponible [x] €.
Actions menées : [liste]. Résultats observés : [liste] (autres facteurs possibles : [événements, vacances, météo]).
Décisions proposées : [liste]. Merci de me confirmer votre accord avant le [date]. Cordialement, [signature]

Le chiffre de l'exemple (297,50 € et 221 €) est fictif : remplacez-le par les résultats de votre simulateur.

Votre synthèse selon votre profil

Dans l'Excel, l'onglet 8 se remplit à partir de vos autres onglets selon le profil choisi, et s'imprime sur une page. Voici les trois synthèses à compléter à la main si besoin.

Propriétaire

Dates concernées _____
Principal constat _____
Contribution du scénario _____
Test à mener _____
Décision _____

Thème le plus concerné _____
Scénario retenu _____
Prix minimum autorisé _____
Indicateur suivi _____
Date de revue _____

Conciergerie

Logement et période _____
Scénarios comparés _____
Prix minimum du propriétaire _____
Décision à valider _____
Message propriétaire _____

Thème le plus concerné _____
Scénario retenu _____
Recommandation _____
Validation du propriétaire _____
Date de revue _____

Gîte ou chambre d'hôtes

Période cible _____
Clientèle visée _____
Coûts de l'offre _____
Prochaine action _____
Offre alternative chiffrée (scénario D) _____

Thème le plus concerné _____
Offre saisonnière _____
Canaux (plan de commercialisation) _____
Partenaires locaux _____
Date de revue _____

Ces synthèses décrivent des choix et des calculs saisis par vous. La contribution n'est pas un bénéfice net ; une réduction de prix ne garantit aucune réservation ; aucun chiffre de marché n'est utilisé.

À PROPOS

Pour aller plus loin

Ce kit est gratuit et utilisable sans Loomky.

À PROPOS DE LOOMKY

Gérez moins. Développez davantage vos revenus.

Loomky réunit PMS, Channel Manager, réservations directes et livret d'accueil digital pour les propriétaires, gîtes et conciergeries.

Demander une démo Découvrez Loomky avec notre équipe

© Loomky 2026. Kit gratuit à usage professionnel. Les exemples chiffrés sont fictifs et ne représentent ni des moyennes de marché ni des garanties de résultat.