



# REEMPLACER SON SALAIRE AVEC LA LOCATION PROFESSIONNELLE

LA SOLUTION AUX 5 PROBLÈMES DES  
DÉBUTANTS EN LOCATION COURTE DURÉE

**ENRIK GLAMPORT**

*Créateur du blog et de la société Louer Premium*



## Table des matières

1. A propos de moi.....	3
Qui suis-je ?.....	3
L'origine.....	4
Le déclic.....	5
Le concept.....	5
2. Pourquoi ce guide ?.....	6
3. Je ne dégage qu'un maigre revenu avec ma location saisonnière !.....	7
Le problème du prix par nuit.....	7
Tester, tester et tester !.....	7
4. Je n'arrive pas à remplir mon calendrier de réservation !.....	9
La saisonnalité et les types de client.....	9
Les touristes ou vacanciers.....	10
Les professionnels en déplacement.....	10
En résumé.....	11
5. Je passe trop de temps à réaliser les entrées et les sorties !.....	12
On pensait que ce serait rapide !.....	12
Une fausse solution : la boîte à clé.....	13
La solution intermédiaire : l'accompagnement téléphonique.....	13
6. Je déteste faire le ménage entre chaque location !.....	15
Une corvée qui prend du temps.....	15
Les solutions possibles.....	15
Mais alors à qui déléguer ?.....	16
Comment trouver cette personne ?.....	16
7. Refus de banque : je ne peux pas investir dans le locatif.....	17
Les blocages à l'investissement locatif.....	17
Le concept de location professionnelle.....	17
8. Conclusion.....	19



## 1. A propos de moi

### Qui suis-je ?

Je m'appelle Enrik Glamport.



Je suis devenu **loueur professionnel en location courte durée** suite à un pari fou : remplacer mon salaire de cadre (3000€ par mois) en 12 mois.

Je me suis lancé dans une aventure folle et j'ai pris tous les risques afin de changer de vie et réaliser mon rêve : offrir joie, bonheur et confort à des personnes en quête de vacances.

J'ai quitté mon ancien emploi et j'ai investi toutes mes économies pour essayer de me faire un nom dans le monde ultra compétitif des courts séjours et des vacances.



Mon but : vivre de ma passion pour l'immobilier et les vacances.

Ou plutôt comme je le dis toujours :

### **Vivre de ma passion avec passion.**

#### **L'origine**

A l'origine, je me suis lancé dans l'investissement immobilier pour me confectionner un patrimoine auto-financé.

J'ai donc investi dans **2 appartements, un immeuble de rapport de 4 appartements et un local commercial.**

Cela m'a grandement familiarisé avec le monde de l'immobilier et j'en ai compris pas mal de ficelles.

Mais surtout j'ai compris quels étaient les modes d'exploitation les plus rentables : **la location courte durée (ou location saisonnière) !**

Parallèlement, mon job, que tout le monde auraient aimé avoir, finissait par me détruire :

- les horaires de travail infernaux ont eu raison de mes amis,
- les relations avec ma femme se sont dégradées,
- jusqu'au jour où j'ai tenté de me suicider.

Mais cela n'a pas fonctionné sinon je ne serai pas là pour vous raconter tout ça :)



## Le déclic

Pourtant, cet événement a provoqué chez moi un déclic :

**un sentiment d'avoir gâché les 6 dernières années de ma vie et surtout de vouloir réaliser quelque chose de passionnant en lien avec le bonheur des autres.**

J'ai donc quitté mon emploi pour vivre de ma passion pour l'immobilier et les vacances. J'ai renoncé à mon salaire et sans aucune garantie !

## Le concept

Par la suite, j'ai créé mon concept de location de logement : ces appartements me sont confiés par des propriétaires puis je les reloue aux vacanciers.

**Inutile donc d'acheter des appartements pour réussir mon pari !**

J'ai depuis fait le grand saut : j'ai créé ma société et j'ai amené mon activité à un niveau supérieur !



## 2. Pourquoi ce guide ?

Depuis le début de mon aventure, j'ai énormément appris :

- créer un concept,
- créer une entreprise,
- déléguer des tâches,
- créer des procédures,
- mais aussi avoir le bon état d'esprit,
- l'importance de l'entourage,
- etc.

Et la liste serait encore très longue !

Ce guide est le point de départ des nouveaux arrivants sur mon site Louer Premium : j'y aborde **les 5 problèmes les plus souvent rencontrés** (et que j'ai moi-même rencontrés) et **les solutions pour y remédier** (celles que j'ai appliquées et que j'applique toujours).

Attention, décollage immédiat pour le monde de la location professionnelle !



### 3. Je ne dégage qu'un maigre revenu avec ma location saisonnière !

#### Le problème du prix par nuit

Quand on débute en location saisonnière, il s'agit DU problème n°1.

Plusieurs facteurs expliquent cela mais un est tout à fait prépondérant : **le prix de la nuit.**

Pour ne rien faciliter, il est difficile d'estimer le prix auquel on doit louer son logement. Il faut tenir compte de très nombreux paramètres comme :

- l'état de l'appartement (parfait état, plutôt usagé)
- l'équipement proposé (basique ou très complet)
- la localisation (centre ville ou excentré)
- l'accès au commodité (transport en commun, magasin)

Comme la liste est longue, **la plupart préfère se positionner sur les prix "moyens"**. Certaines plateformes proposent même automatiquement une tarification.

Par exemple, sur Air BnB, il existe la possibilité d'activer la tarification intelligente qui propose automatiquement 80€ par nuit lors des premières connexions !

#### Tester, tester et tester !

Une des façons de contourner ces 2 difficultés est de réaliser des tests. Pour les réaliser, vous pouvez tester votre prix sur Le Bon Coin.



## Remplacer son salaire avec la location professionnelle

---

C'est ce que je recommande en premier lieu car il très facile de tester son prix sur ce site (facilité de création de l'annonce, de suppression, etc).

Ce test se fera sur 3-4 jours max car, sur ce site, les annonces "périment" très vite.

Nous allons donc **créez une annonce "fictive" sur Le Bon Coin**. C'est-à-dire que cette annonce ne servira pas à réaliser de véritable réservation mais uniquement à recevoir les appels et messages des potentiels clients.

Maintenant que votre annonce est prête, notez la date et l'heure à laquelle vous l'avez publiée. Il vous reste à collecter les appels. Notez les informations suivantes pour chacun d'entre eux :

- la date et heure,
- la durée de la réservation demandée,
- le nombre de personnes prévues.

Si il n'y a aucun appel alors vous devez baisser votre prix (de 10€ par exemple). Si au contraire, vous avez accumulé 20 jours de location alors c'est que vous pouvez augmenter votre prix de 10€ puis tester de nouveau.

Vous savez maintenant comment trouver le juste prix de votre location. Louer à prix élevé est finalement très simple et c'est bien mais **remplir son calendrier de location est encore mieux.**



## 4. Je n'arrive pas à remplir mon calendrier de réservation !

### La saisonnalité et les types de client

Pour beaucoup de personne, la location saisonnière se pratique de façon... saisonnière :)

Et c'est bien là le problème ! Ne louer que quelques mois par an ne suffit pas pour en dégager de véritables revenus.

Il faut donc **réussir à louer toute l'année.**

Le premier réflexe serait de baisser son prix. Mais ce serait un énorme erreur de le faire maintenant !

Bien sûr, le prix est une variable importante pour les clients mais avant de réaliser cela, il vous faut agir sur un autre levier : le type de client que vous attirez dans votre location.

Il existe de nombreux type de clients mais il faut connaître les 2 grandes catégories afin de mieux vous positionner :

- les touristes ou vacanciers,
- les professionnels en déplacement.



## Les touristes ou vacanciers

Les touristes ou vacanciers sont **les particuliers à la recherche de loisirs**.

Selon la zone géographique de votre appartement, la saisonnalité peut avoir une forte influence sur leur présence ou non.

En effet, un appartement au bord des pistes de ski fera carton plein lors de la saison skiable, sera moyennement rempli l'été et très peu rempli en intersaison.

Les appartements situés dans les grandes villes sont moins influencés (comme à Paris par exemple) mais peuvent tout de même connaître une baisse de fréquentation en période estival.

Un point important est ce que recherche un touriste ou un vacancier. Dans la majorité des cas, **ils recherchent une expérience et pas uniquement un appartement**. Dans ce cas, ils sont prêts à payer le prix de ce type de séjours.

D'autres recherchent simplement un logement et donc un prix faible.

A noter que la clientèle étrangère peut représenter une source importante car elle est souvent prête à déboursier plus pour se garantir un séjour de qualité.

## Les professionnels en déplacement

Les professionnels en déplacement forment une autre catégorie de clients pour les courts séjours.

Elle restent assez peu connue et pourtant forment une excellente source de revenus



notamment hors période de haute saison.

En effet, cette clientèle est particulièrement présente la semaine en dehors des périodes de vacances scolaires.

De plus, **un professionnel se déplace pour des raisons de business** et y trouve donc un intérêt financier. Il est donc prêt à payer cher son déplacement s'il sait qu'il va le rentabiliser.

Par contre, il sera plus beaucoup exigeant quant à la qualité du logement et des services fournis. **Tout devra donc être impeccable** pour séduire et fidéliser cette clientèle.

### En résumé

**La clientèle touristique représente une source particulièrement importante en volume** mais reste sensible à de nombreux facteurs (saisonnalité, recherche d'expérience, de prix bas).

Il serait dommage de se passer de ces clients qui peuvent facilement remplir votre calendrier au période de haute saison ou encore les week-end.

Pour les basses saisons, préférez la clientèle professionnelle qui a besoin de se loger temporairement pour assurer leur business.

Elle représente une opportunité de **remplir votre agenda de semaine en période creuse** même si cette clientèle reste exigeante sur la qualité du service rendu.

Vous détenez 2 clés pour remplir votre agenda toute l'année et pas seulement lors de la haute saison. Vos locataires vont arriver et vous devrez les accueillir. **Mais vous constatez très rapidement que cela prend du temps...** Beaucoup de temps !



## 5. Je passe trop de temps à réaliser les entrées et les sorties !

### On pensait que ce serait rapide !

Quand on débute, on pense que cela prendra peu de temps.

En théorie, accueillir les clients dure 15 minutes au maximum. Mais c'est sans compter les aléas que l'on rencontre tous lorsque nous sommes nous même locataires pendant les vacances d'été : nous arrivons en retard car la route était chargée, notre avion ou train est parti avec du retard, nous avons préféré arriver plus tôt pour des raisons de commodités...

Bref, **les raisons sont variables et très nombreuses pour expliquer que le client n'arrivera pas à l'heure prévue.** Et nous devons attendre ou bien arrêter ce qu'on fait dans l'urgence car le client arrive plus tôt que prévu !

A la fin du séjour, le client quitte les lieux et il faut donc réaliser l'état des lieux mais il a décidé de repousser son heure de départ. Encore un motif qui vous désorganise !

Vous l'avez compris, gérer les entrées et les sorties est un véritable casse-tête et nécessite du temps, de l'organisation, de la disponibilité et de la réactivité.

En fait, il s'agit d'une des raisons les plus courantes pour laquelle beaucoup de personnes ne veulent plus louer en courte durée. Pourtant, **ils passent à côté de véritables revenus...** À condition de savoir comment faire !



## Une fausse solution : la boîte à clé

Pour résoudre ce problème, certains ont trouvé une solution : **la boîte à clés**. Fini d'attendre les clients, ils sont autonomes et peuvent choisir leur heure d'arrivée et de départ.

Pourtant, cela pose un problème majeur : **la dépersonnalisation de l'accueil**.

Beaucoup de voyageurs réagissent mal à ce système auquel ils préfèrent avoir à faire à une vraie personne. Cela rend le contact plus humain et particulièrement à l'entrée où le client découvre son logement et a des questions concernant les meilleurs lieux pour se restaurer par exemple.

Souvent, les clients insisteront dans les commentaires sur ce côté impersonnel et trop "business" et la note s'en ressentira.

Or les commentaires et la note sont très importants pour votre image. Les prochains clients liront nécessairement ces commentaires.

S'ils sont négatifs alors ils risquent ne pas réserver leur séjours chez vous et vous y perdrez à long terme.

## La solution intermédiaire : l'accompagnement téléphonique

Entre la présence à chaque entrée et sortie et la simple boîte autonome, il existe pourtant une solution intermédiaire : l'accueil téléphonique avec accès par boîte à clés.

**Il s'agit de laisser l'autonomie au client concernant l'arrivée (accès par boîte à clés) et ne pas vous déplacer pour l'accueillir physiquement mais uniquement par téléphone.**



## Remplacer son salaire avec la location professionnelle

---

Concrètement, le client vous appelle par téléphone lorsqu'il est sur place. Vous le guider pas à pas en direct pour récupérer les clés dans la boîte à clés, pour le guider dans l'appartement et sa disposition, etc.

Cette solution est très appréciée par les clients qui se sentent accompagnés tout en ayant la tranquillité de l'heure d'arrivée. Le départ sera fait exactement de la même manière.

Le client a terminé son séjour dans votre appartement et il a quitté les lieux. **Il vous faut maintenant le préparer pour votre prochain client.** C'est la phase de ménage.



## 6. Je déteste faire le ménage entre chaque location !

### Une corvée qui prend du temps

Et c'est pourtant **une étape cruciale et indispensable pour rentabiliser une location courte durée.**

En effet, la propreté d'un logement est la première chose que verra et vérifiera un client.

Vous n'aimeriez pas dormir dans un lit non fait ? Ou bien prendre une douche dans une salle de bain où il reste des cheveux qui ne vous appartiennent pas ?

Et bien, vos clients détestent cela eux aussi !

Réaliser le ménage entre chaque départ et arrivée est donc indispensable... mais tout le monde n'aime pas forcément le faire !

2 raisons principales à cela :

- le nettoyage est plutôt vu comme une corvée,
- cela prend du temps.

### Les solutions possibles

Comme dans toute activité, il y a des tâches qui ne sont pas toujours agréables à réaliser, le ménage en fait parti pour beaucoup d'entre nous (moi le premier rassurez-vous ;)).



Alors il existe plusieurs solutions à cela :

- prendre son mal en patience mais on sera lassé un jour ou un autre,
- déléguer le ménage.

**J'ai choisi cette 2ème option et c'est celle que je recommande systématiquement.**

### Mais alors à qui déléguer ?

La réponse est très simple : il faut déléguer à un professionnel du ménage.

En effet, il s'agit de la personne la plus qualifiée pour réaliser cela.

Non seulement elle a l'habitude c'est-à-dire qu'elle gagnera du temps là où vous seriez en difficulté mais en plus elle a un intérêt voire une passion pour cette activité.

### Comment trouver cette personne ?

Avec les moyens actuels (internet principalement), il est facile de trouver un professionnel du ménage sur Le Bon Coin ou sur les Pages Jaunes. Ne vous en privez pas !

**Qu'est-ce qui vous empêche maintenant de gagner un véritable revenu avec la location courte durée ?** C'est ce que nous allons voir dans le chapitre suivant.



## 7. Refus de banque : je ne peux pas investir dans le locatif

### Les blocages à l'investissement locatif

Pour louer un appartement et dégager des revenus, encore faut-il être propriétaire.

Malheureusement, cela n'est pas à la portée de tout le monde du fait des obstacles pour acheter de l'immobilier :

- trouver un bien intéressant nécessite de passer du temps (recherche, les visites, les offres d'achat refusées, etc),
- trouver une banque qui acceptera de prêter le montant d'achat,
- financer les différents frais (notaire, banque, assurances, etc),
- investir dans le mobilier,
- peur d'être engagé sur un crédit de 20 ans ou plus.

### Le concept de location professionnelle

Mais il existe une autre solution : utiliser le concept de **la location professionnelle**.

Cela consiste à louer un appartement classique à un propriétaire pour le relouer soi-même à quelqu'un d'autre en courte durée.

En changeant le type de location, on augmente la rentabilité ce qui permet de s'acquitter de son loyer auprès du propriétaire tout en conservant une marge.



## Remplacer son salaire avec la location professionnelle

---

Ce concept a 3 avantages :

- **un investissement égale à 0€** pour chaque bien pris en charge. En effet, nous restons locataires d'un bien et ne devons donc pas lever de fond comme pour un achat.
- **la rapidité d'exécution.** Si vous avez déjà acheté un bien immobilier, vous savez que le délais pour devenir propriétaire est de 3 mois minimum avec tous les aléas liés à l'obtention du crédit, les délais du notaire. Avec la méthode de location professionnelle, vous signez le bail avec le propriétaire et vous pouvez directement rechercher des locataires en courte durée.
- **la réponse à un besoin véritable des propriétaires et des locataires.** En effet, ce concept innovant propose une nouvelle alternative aux propriétaires désireux de rentabiliser leur bien sans s'en occuper mais aussi pour les locataires qui vont pouvoir bénéficier d'un logement de qualité professionnelle (entretien, décoration, etc).

Avec ce concept, je suis en route pour remplacer mon ancien salaire de cadre (3000€) en seulement 1 ans !

Vous pouvez suivre cette aventure folle sur mon blog et plus particulièrement [cette page](#) où je me suis lancé ce défi.



## 8. Conclusion

Voilà, nous arrivons à la fin de ce guide !

J'espère avoir répondu aux 5 problèmes les plus courants quand on veut se lancer dans le monde de la location immobilière.

En tout cas je voulais vous apporter mon expérience personnelle, des solutions que je met en oeuvre et qui fonctionnent vraiment.

Avec ce guide, vous avez les bases pour :

- comprendre **comment réussir sa location courte durée** (que l'on soit déjà propriétaire ou non)
- savoir **comment gagner un véritable revenu** grâce à sa location courte durée
- connaître **le principe de la location professionnelle** pour se générer un revenu rapidement et sans investissement.

Si vous avez des questions, je vous invite à me les poser directement sur la page de contact du blog. J'y répondrai avec plaisir pour faire passer votre location à un niveau supérieur.

A très bientôt.

Enrik.