

The image features a person with curly hair, wearing a white t-shirt, khaki shorts, and a black backpack, standing on a rocky outcrop overlooking a vibrant blue sea. The person is seen from behind, looking out at the water where several sailboats are visible. The sky is bright blue with scattered white clouds. The Sportihome logo, consisting of a simple smiley face icon followed by the brand name in a bold, white, sans-serif font, is positioned in the upper left quadrant of the image.

 sportihome

Communiqué de presse

Sportihome répond aux besoins et attentes des propriétaires de locations de vacances en France grâce à une mise à jour historique de sa plateforme



De plus en plus de propriétaires optent pour le marché de la location de vacances, et ils n'ont pas tort, car cette année la location saisonnière sera à nouveau la grande gagnante de l'été 2023.

Dans ce contexte économique où les budgets des ménages se resserrent jour après jour, les Français vont d'autant plus préférer louer une maison ou un appartement. De plus, les propriétaires de résidences secondaires cherchent par tous les moyens possibles à augmenter leur taux d'occupation afin de payer les charges et frais d'entretien qui ont grimpé en flèche.

Et dans cette période post-pandémie, on assiste à de profonds changements du marché de la location de vacances. En effet, le nombre de biens proposés à la location en milieu rural est en croissance exponentielle et pouvoir réserver rapidement et à la dernière minute devient la nouvelle norme.

Active depuis plus de 6 ans avec un positionnement unique autour du tourisme sportif, la plateforme **Sportihome** a ainsi totalement repensé sa solution et ses services pour permettre à ses hôtes de maximiser leurs revenus tout en leur faisant gagner du temps pour leurs loisirs, malgré ce marché de plus en plus concurrentiel.



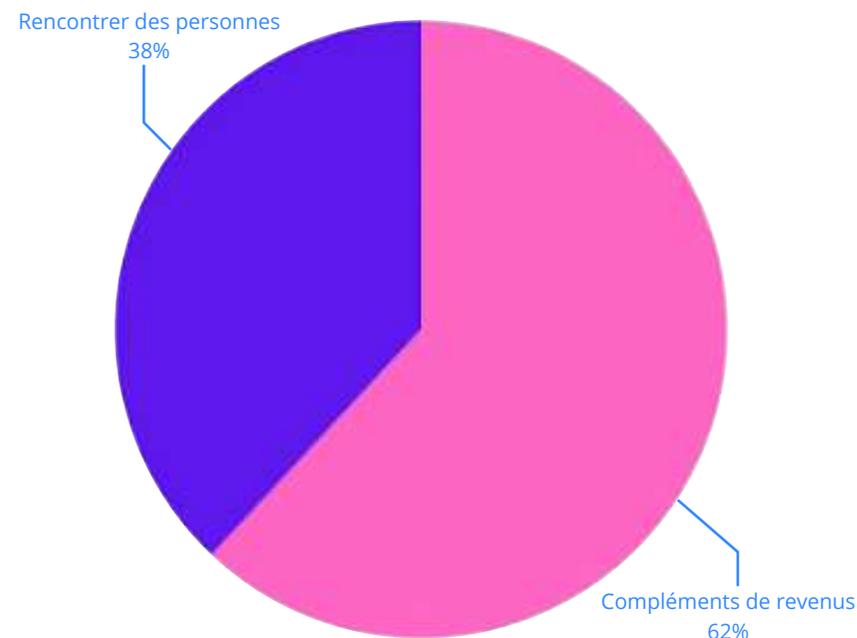
Attentes des propriétaires de locations de vacances : quelles sont-elles ?

Les 10 000 propriétaires, loueurs particuliers, ont rejoint la plateforme Sportihome pour capter une clientèle sympathique, familiale à la recherche d'outdoor, de nature et de contact humain pour pratiquer leurs sports favoris dans les meilleures conditions.

Comme les sportifs réservent toute l'année pour vivre des aventures et participer à des événements, cela permet aux propriétaires de générer des revenus en toutes saisons.

Et afin de mieux comprendre leurs attentes pour la gestion de leurs locations saisonnières, Sportihome a mené une grande enquête interne en avril 2023 sur sa communauté d'hôtes.

Près de 1 000 propriétaires répartis sur le territoire français se sont prêtés au jeu. Voici une partie des données que Sportihome a souhaité rendre publique.



Qu'est-ce qui plaît le plus dans la location saisonnière ?

Même si optimiser ses revenus locatifs reste la priorité n°1 pour les propriétaires de locations de vacances, on constate que plus du 1/3 sont encore motivés par les rencontres et le partage, l'idéal étant bien évidemment de combiner les 2.

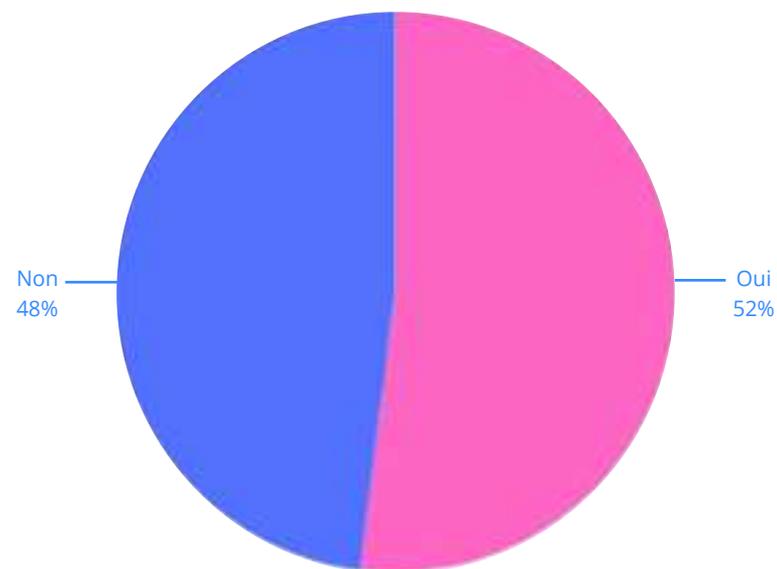
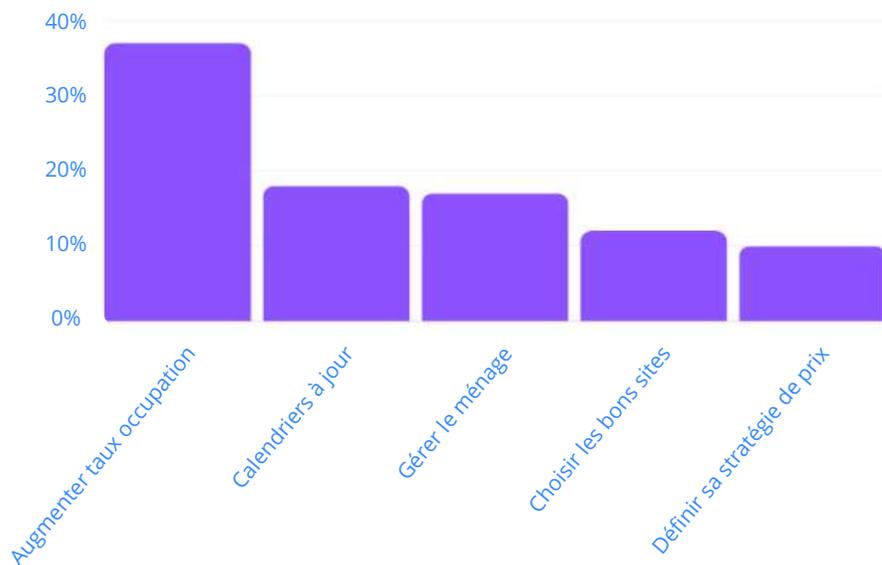
C'est exactement ce que Sportihome propose avec un complément de revenus réalisé auprès d'une communauté sportive sympathique en attente de rencontres et des meilleures recommandations locales possibles pour réussir leurs vacances.



Qu'est ce qui s'avère le plus compliqué dans la gestion de locations de vacances ?

Comme la majorité des propriétaires annoncent sur plusieurs plateformes, il leur est difficile et chronophage de tout maintenir à jour. Afin d'éviter au maximum les dépendances et remplir au mieux, ils sont nombreux à passer plus d'une heure par jour à répondre aux demandes, optimiser leurs prix pour un maximum de visibilité et gérer un à un les calendriers sur les différentes plateformes où ils diffusent leurs annonces.

Toucher différentes communautés de voyageurs en fonction de leurs affinités est aussi un point important : quelle plateforme choisir pour louer plus à des étrangers, à des familles, à des sportifs, à des businessmen, etc. ou par exemple pour n'avoir que des séjours courts ou que des séjours longs ?



Avez-vous un site personnel pour accepter les réservations des clients ?

Cette tendance est en hausse alors qu'il y a quelques années en arrière, il fallait être expert pour créer et diffuser son site en ligne. Aujourd'hui, c'est possible en quelques clics et moyennant quelques euros par mois. Mais tous les sites ne proposent pas forcément un système de synchronisation des réservations en temps réel et des solutions de paiement complètes.

L'idée derrière pour les hôtes est d'augmenter leurs réservations en direct pour conserver le maximum de marge en réduisant les commissions à payer aux plateformes. Même si le niveau de visibilité des sites personnels n'égalera jamais celui des plateformes, cette tendance devrait continuer à s'accélérer dans le contexte économique actuel.

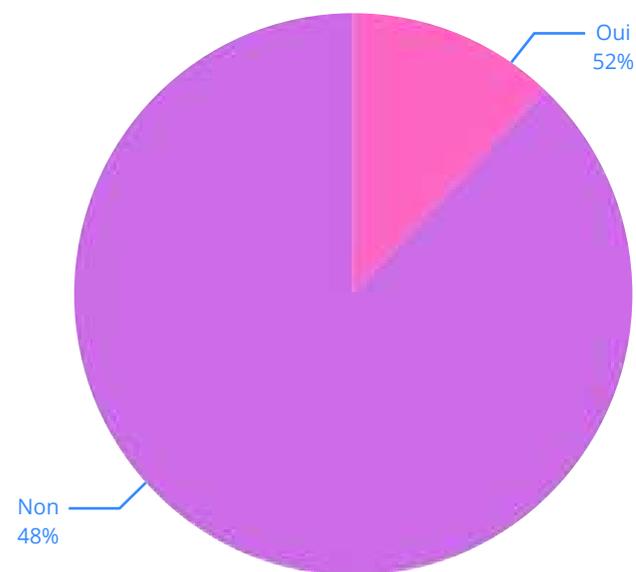




Avez-vous déjà utilisé un channel manager et ou un moteur de réservation PMS ?

Très souvent les propriétaires de locations de vacances pensent qu'ils vont pouvoir tout gérer par eux-mêmes. Au démarrage, c'est possible, mais avec la hausse des réservations et la mise en ligne d'annonces sur plusieurs plateformes cela devient vite un casse-tête. En effet, gérer les mises à jour sur les différents sites, répondre rapidement à toutes les demandes, optimiser ses prix pour remplir au maximum et autres tâches, cela peut prendre jusqu'à plusieurs heures par jour.

Pour tirer le meilleur parti de sa location saisonnière, un channel manager est un vrai plus, car il permet de centraliser depuis un seul site la diffusion de son annonce sur plusieurs plateformes en n'ayant qu'un seul calendrier à mettre à jour.



Mise à jour majeure pour Sportihome, la plus importante des 6 dernières années

Afin de permettre à ses milliers de propriétaires actifs et aux centaines de nouveaux qui rejoignent la plateforme tous les mois, Sportihome a procédé en mai 2023 à une **mise à jour majeure**, côté gestion des locations de vacances. Plus d'une vingtaine de nouvelles fonctionnalités inspirées par ses hôtes ont ainsi vu le jour pour leur permettre de tirer une meilleure partie de cette dynamique de marché sans précédent.

L'objectif de cette nouvelle solution technologique tout-en-un est de permettre à tous ses hôtes, qui lui font confiance depuis des années, de quadrupler leur niveau de revenus générés tout en rendant la gestion des réservations plus simples et les annonces encore plus personnalisables et attractives.

Et dans l'objectif de pouvoir offrir ces solutions et services supplémentaires, les frais de services hôtes ont augmenté de 1 %. Évidemment l'ensemble de ses fonctionnalités sont disponibles pour les nouveaux membres et devraient fortement leur plaire vu l'économie de temps et de visibilité engendrées.



Côté propriétaire

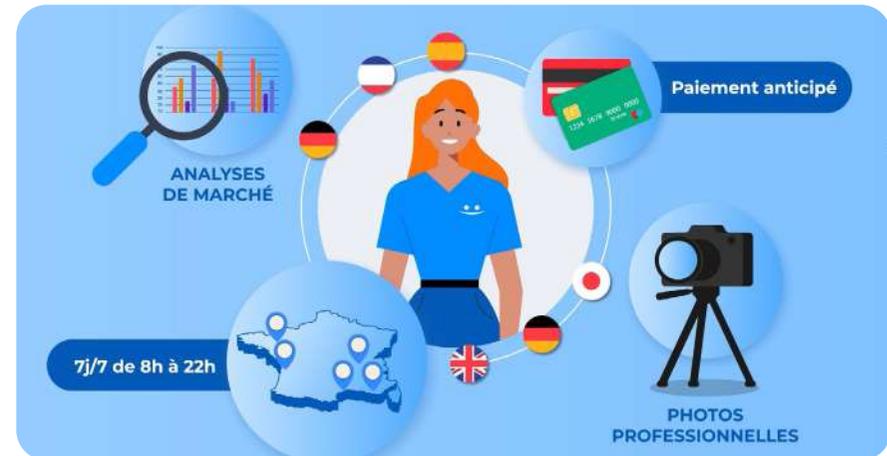
Il est désormais possible de diffuser son annonce de locations de vacances sur 16 portails partenaires à activer à la carte, en plus du canal Sportihome. Le tout avec un seul calendrier à mettre à jour depuis son compte et une synchronisation robuste par connexion API avec les partenaires.

Finis les galères des possibles doubles réservations, des synchronisations iCal peu stables, des heures à passer pour mettre ses prix à jour sur plusieurs plateformes, ses descriptifs, etc. Tout est géré au même endroit, depuis un seul espace propriétaire très clair et complet, disponible sur ordinateur, tablette, téléphone portable et sur les stores iOS & Android.

Une traduction des annonces est proposée en 7 langues afin de permettre de capter plus de réservations de la part de nos voisins européens. La clientèle allemande représente 30 % des réservations sur Sportihome depuis les 2 dernières années.

Pour répondre à l'attente du marché quant à l'édition de son propre site internet, il est également possible de générer un site internet simplifié pour son annonce de location de vacances, avec son URL personnalisable et son module complet de réservation en quelques clics. Pratique pour le pousser sur ses réseaux sociaux, carte de visite, opérations de fidélisations, etc.

Côté descriptif de son annonce, la partie éco-responsabilité des locations de vacances est maintenant prise en compte, avec pléthore d'informations à renseigner dans la partie durabilité. Il est donc possible d'en dire plus sur les services de transport publics disponibles à proximité de sa location, l'isolation de son logement, le système de chauffage, le recyclage proposé sur place, la production énergétique, la gestion de l'eau, etc.



Pour aider à optimiser ses prix, chacun disposera dorénavant d'un nouvel outil de tarification pour permettre de comparer le prix par nuit avec la tranche inférieure et supérieure des logements similaires dans sa région et aussi connaître les dates les plus demandées par les voyageurs dans sa ville.

La fonction co-hôte voit aussi le jour pour pouvoir donner accès à ses proches ou à son tiers de confiance qui gèrent sa location différentes permissions pour gérer ses réservations, calendriers, prix, etc.

Et pour finir, l'offre photo pro offerte est reconduite afin de faire briller ses annonces. Ce service très apprécié par les hôtes Sportihome avait déjà rencontré un vif succès, il est reconduit sur plusieurs régions françaises.



Témoignage Fred Diaw, cofondateur et CEO de Sportihome



« Notre mission est de mettre la technologie au service de nos hôtes, pour leur permettre le plus simplement possible de profiter pleinement du potentiel de revenus de leur propriété, tout en gagnant du temps et en faisant de belles rencontres. Avec cette mise à jour la plus importante de notre histoire, nos hôtes disposent d'une solution tout-en-un inédite pour augmenter leur taux d'occupation ! »

Côté voyageurs

Pour répondre à la demande grandissante du tourisme Sportif, Sportihome procédera aussi courant juillet à une deuxième mise à jour majeure côté voyageurs pour leur offrir beaucoup plus de choix de logements en passant de 10 000 à 70 000 hébergements réservables en ligne instantanément en France.

Seront proposés aussi des nouvelles méthodes de paiement, l'arrivée de nouvelles devises et de nouvelles langues, une nouvelle interface, etc. Le tout en conservant son image de marque 100 % sport avec son guide des [spots](#) communautaires et son [magazine](#) de conseils autour de la pratique sportive et de la découverte des territoires par les sports.

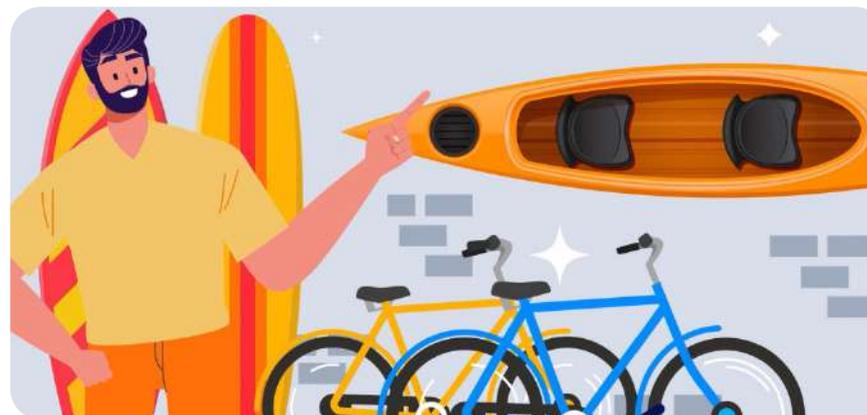


Des partenariats multiples dans l'univers du sport pour un maximum de visibilité auprès des pratiquants

Depuis son démarrage, Sportihome a noué de nombreux partenariats dans l'univers du sport : fédérations sportives, équipementiers, pure players, sites météo, etc. Avec un seul objectif : faire connaître la marque, héberger le maximum de pratiquants et mettre le monde au sport pendant leurs vacances.

Parmi les nouveaux partenariats signés en 2023, Sportihome collabore avec :

- On Piste, le site du groupe Rossignol, qui permet de retrouver toutes les stations de Trail, marche nordique, VTT, gravel, ski de rando, etc ;
- La destination Normandie, avec le pôle innovation Vélo Nautisme Cheval Golf du CRT Normandie ;
- L'équipementier de chaussures et textile de running haute performance, Saucony, travaille aussi main dans la main avec Sportihome, avec la mise en place de récompenses pour les équipes de ventes et des opérations croisées avec des influenceurs sportifs lors de trails.



Sportihome est également partenaire de l'enseigne Au Vieux Campeur, qui vient tout juste de renouveler son offre VIP pour tous les détenteurs de leur Carte Club avec 5 % de remise sur toutes les réservations de locations de vacances Sportihome.

Côté événements sportifs ce sont déjà plus de 30 événements partenaires signés depuis ce début d'année, dont de très belles références comme le marathon de Biarritz. Chaque participant bénéficie d'un coupon de réduction de découverte lors de son inscription. Sportihome collabore par ailleurs avec des plus petits événements comme le Triathlon de Royan ou le Trail des Aravis.

Très souvent, les organisateurs sont confrontés à des problématiques d'hébergement, et face à cela, ils sont ravis de pouvoir proposer une solution française de location de vacances avec Sportihome à leurs milliers de participants. D'autant que les coupons de réduction proposés sont utilisables avant la course pour s'entraîner, pendant la course pour loger au plus près et après la course pour aller se détendre un peu, ou s'entraîner à nouveau !



Témoignage Sylvain Morel, cofondateur et directeur général de Sportihome



“Ces partenariats sont plus longs à mettre en place qu’une simple publicité en ligne, mais nous touchons notre cible des pratiquants de manière bien plus efficace. Et on préfère offrir 50 € à un triathlète qui vient de s’enregistrer à une course pour qu’il découvre notre offre qu’à Google ou à Facebook.”

Avec ses nouveautés, Sportihome se positionne comme une marque dans l’air du temps où la priorité est mise sur la technologie et le service pour permettre aux hôtes de louer plus, tout en ayant le plus de temps libre possibles pour eux. Ce temps qu’ils peuvent garder pour leur famille ou faire du sport avec leurs voyageurs et leur permettre ainsi de réussir leurs vacances sportives.

Classée N°1 dans la catégorie location de vacances sur le fameux site d’avis en ligne Trustpilot depuis 3 ans, Sportihome compte bien continuer à se différencier pour offrir la meilleure expérience possible de rencontre par affinités sportives dans le cadre des vacances. Avis aux amateurs de sport & nature, car il y a matière à se régaler.



A propos de Sportihome

Sportihome a été cofondée en janvier 2017 à Montpellier par Sylvain Morel et Frederic Diaw, deux amis passionnés de sports, de voyages et eux-mêmes propriétaires de locations saisonnières.

L’entreprise a levé plus de 4M€ auprès de business angels et le fond d’investissement Luxembourgeois Accurafy4, elle est soutenue par de nombreux institutionnels comme la Banque des Territoires, la bpi France et plusieurs banques privées.

Son ambassadrice n’est autre que l’ancienne championne de windsurf et présentatrice télé Nathalie Simon, qui loue et partage sa passion des sports dans sa belle bastide à Carqueiranne.





 **sportihome**

Pour en savoir plus

 sportihome.com

[Magazine](#)



Contact presse

 Sylvain Morel

 sylvain.morel@sportihome.com

 06 52 37 15 34