

Réserver *en direct*

10 points à vérifier sur son gîte, sa chambre d'hôtes ou son meublé pour recevoir des réservations sans commission.

15,5 %

retenus par Airbnb sur le versement de la plupart des hôtes depuis le 13 octobre 2026

+ 80 €

environ, pour un séjour de 5 nuits réservé en direct plutôt que sur Airbnb

Dans ce guide

- Ce que coûtent les plateformes depuis le 13 octobre 2026
- Ce qu'un site d'hébergement doit montrer
- Calendriers, conditions et papiers à prévoir
- Le livret d'accueil en ligne, en français et en anglais
- Être trouvé : Google, office de tourisme, réseaux
- Ce que les plateformes interdisent
- Une liste de 10 cases à cocher
- Des exemples à consulter

Les plateformes prennent *plus* sur votre versement

Depuis le 13 octobre 2026, Airbnb retient environ 15,5 % sur le versement de la plupart des hôtes. Avant, l'hôte payait environ 3 % et le voyageur ajoutait ses propres frais. Booking fonctionne déjà ainsi : une commission autour de 15 % pour un meublé de tourisme en France, souvent plus avec les programmes de visibilité.

Une nuit à 100 €

	Avant	Depuis le 13/10/2026
Prix fixé par l'hôte	100 €	100 €
Ce que paie le voyageur	environ 114 à 117 €	100 €
Ce que reçoit l'hôte	97 €	84,50 €

Un séjour de 5 nuits à 115 €, soit 575 €

	Sur Airbnb	En direct, payé par carte
Frais retenus	89,13 €	8,88 €
Ce que reçoit l'hôte	485,87 €	566,12 €

+ 80 €

environ, par séjour réservé en direct plutôt que sur Airbnb. Par virement, l'écart monte à 89 €.

À retenir

Les plateformes restent utiles pour trouver de nouveaux voyageurs. Le but n'est pas de les quitter, mais d'avoir à côté un canal à vous, qui vit de Google, de l'office de tourisme et du bouche-à-oreille.

Hypothèses : frais hôte Airbnb de 15,5 %, paiement par carte européenne à 1,5 % + 0,25 € par séjour. Ordres de grandeur, hors impôts, à vérifier sur un versement récent de votre compte.

Ce qu'un voyageur doit trouver *sans vous appeler*

1

Une adresse à vous

Un site ou une simple page, avec un nom clair : celui du gîte et du village. C'est elle que vous donnez à l'office de tourisme, sur vos réseaux et à vos clients directs.

2

Des photos de toutes les pièces

Chaque chambre, la salle de bain, la cuisine, l'extérieur, la vue. Indiquez le nombre de couchages et le type de lits.

3

Des prix visibles

Le premier manque relevé sur les sites de gîtes. Affichez :

- le prix à la nuit et à la semaine, par saison ;
- le ménage, le linge, les options ;
- la taxe de séjour.

4

Les disponibilités et une demande de dates

Un calendrier à jour et un formulaire simple : dates, nombre de voyageurs, message. Une demande en deux minutes, plutôt qu'un numéro à rappeler aux heures de bureau.

5

Sur téléphone, et en anglais

La majorité des voyageurs regardent depuis leur téléphone. Vérifiez que le texte se lit sans zoomer et que les boutons se touchent facilement. Une version anglaise, même courte, ouvre la porte aux voyageurs étrangers.

Le test le plus simple : ouvrez votre site sur votre téléphone, comme un voyageur qui ne vous connaît pas. Trouvez-vous le prix d'une semaine en août et le moyen de demander des dates en moins d'une minute ?

Le reste du parcours, *de la demande au départ*

6

Conditions, contrat et mentions

Vos conditions de réservation et d'annulation, l'acompte, le dépôt de garantie. Votre numéro d'enregistrement s'il existe dans votre commune : il doit figurer dans chaque annonce, votre site compris. Ajoutez vos mentions légales et une page de confidentialité si vous recueillez des données.

7

Des calendriers synchronisés

Le premier risque de la réservation directe, c'est la double réservation. Échangez les liens de calendrier (format iCal) entre votre site, Airbnb et Booking, et bloquez aussi les dates à la main dès qu'une réservation directe est confirmée : la synchronisation peut prendre quelques heures.

8

Un livret d'accueil en ligne

Wi-Fi, arrivée, consignes, tri des déchets, départ, bonnes adresses : un lien à ouvrir sur le téléphone, en français et en anglais. Vous répondez une fois au lieu de dix, et vos voyageurs gardent vos recommandations sous la main pendant tout le séjour.

9

Être trouvé ailleurs que sur les plateformes

- Google : le nom du gîte, du village et « gîte » dans le titre de votre page, un texte sur les environs, des photos bien nommées.
- L'office de tourisme : la plupart référencent leurs hébergeurs partenaires, avec un lien vers leur site.
- La fiche Google : possible pour une chambre d'hôtes ou un hébergement avec accueil sur place. Pour une maison louée seule, Google la refuse en principe.
- Vos réseaux : quelques photos de saison sur une page Facebook ou Instagram du gîte.

10

Respecter les règles des plateformes

Airbnb interdit d'orienter ses voyageurs vers votre site : pas de lien dans l'annonce, ni dans les messages, ni dans un livret envoyé par sa messagerie. Votre site sert aux voyageurs qui vous trouvent par Google, l'office de tourisme ou le bouche-à-oreille. Vos clients directs, eux, sont les vôtres : s'ils ont été informés et ne s'y opposent pas, vous pouvez les recontacter l'année suivante.

Votre liste *en 10 cases*

- ☐ **J'ai une adresse à moi**
Un site ou une page au nom du gîte et du village.
- ☐ **Toutes les pièces sont en photo**
Avec le nombre de couchages et le type de lits.
- ☐ **Mes prix sont visibles**
Nuit, semaine, saisons, ménage, linge, taxe de séjour.
- ☐ **On peut demander des dates en ligne**
Calendrier à jour et formulaire simple.
- ☐ **Mon site se lit bien sur téléphone**
Et il existe au moins une page en anglais.
- ☐ **Mes conditions sont écrites**
Acompte, annulation, dépôt de garantie, numéro d'enregistrement, mentions légales.
- ☐ **Mes calendriers sont synchronisés**
Site, Airbnb et Booking, avec blocage manuel en plus.
- ☐ **Mes voyageurs ont un livret d'accueil**
En ligne, en français et en anglais.
- ☐ **Je suis visible hors plateformes**
Google, office de tourisme, réseaux, fiche Google si j'y ai droit.
- ☐ **Je respecte les règles des plateformes**
Aucun lien vers mon site dans les annonces ni dans les messages.

7 cases ou plus : votre canal direct est prêt, il reste à le faire connaître. **Moins de 5 :** commencez par les prix visibles et la demande de dates, ce sont les deux points qui font le plus de différence.

Des exemples à consulter

Un livret d'accueil en ligne

Exemple sur un gîte fictif de Touraine, en français et en anglais : hotekit.fr/demos/grange-tilleuls/livret

La méthode pas à pas

Réservation directe sans enfreindre les règles d'Airbnb, avec un calculateur : hotekit.fr/reserver-en-direct-sans-airbnb

Le calcul des nouveaux frais Airbnb

Comment ajuster ses prix pour garder le même revenu : hotekit.fr/frais-airbnb-hote-15-5

Tous les guides gratuits

hotekit.fr/guides

Un livret d'accueil offert

Pour les hébergeurs partenaires de l'Office de tourisme qui le souhaitent : un livret d'accueil en ligne préparé à partir de leur site ou de leur annonce, en français et en anglais. Il suffit d'écrire à nicolas@hostkitstudiofr.fr en indiquant le nom de l'hébergement.

Nicolas Chauvrat · HôteKit

Sites, livrets d'accueil et outils pour les hébergeurs.
hotekit.fr · hotekit.com · hostkitstudiofr.fr

Sources : conditions de service d'Airbnb (version du 5 février 2026), Service-Public (meublés de tourisme). Chiffres donnés à titre indicatif, à vérifier selon votre situation et avec votre comptable pour la partie fiscale. Guide librement diffusable dans sa version d'origine.