



Module 4

Construire son offre et sa tarification

Une offre qui tient en une phrase, une commission que vous savez défendre, une liste claire de ce que vous vendez et de ce que vous refusez

Avertissement

Guide pratique. Il ne remplace pas un avis juridique, fiscal ou comptable. Les points réglementaires sont datés et sourcés ; la réglementation évolue. **À faire valider par un professionnel** (avocat, expert-comptable, assureur) avant toute décision.

Ce guide ne promet aucun résultat : les chiffres cités sont datés, sourcés et présentés comme des repères, pas comme des engagements. Maison Labyad ne fournit ici ni coaching, ni communauté, ni leads.

Niveaux de confiance utilisés pour les points légaux : **SOLIDE** principe établi par un texte ou une source primaire ; **PRATIQUE DE MARCHÉ** usage courant, à confirmer ; **À TRANCHER** point non confirmé, à poser à un professionnel.

Sommaire

Objectifs et prérequis	3
Leçon 1 : Le pitch, et ce qu'il ne faut pas vendre à froid	3
Leçon 2 : Fixer sa commission	5

En 1 minute

- Votre offre doit tenir en une phrase que n'importe qui comprend : « Vous nous confiez les clés, nous nous occupons de tout, vous recevez vos revenus. » Le détail technique ne vient que si on vous le demande.
- La commission de gestion complète d'un logement en courte durée se situe entre 18 et 25 % des revenus. 20 % est le repère central. Le taux se dit en fourchette à l'oral et s'écrit en chiffre unique au contrat.
- Le vrai prix, c'est la base de calcul : sur quoi la commission s'applique (nuitées, frais de plateforme, ménage, taxe de séjour). Fixez-la par écrit avant le premier appel.
- Écrivez trois listes : ce qui est inclus, ce qui est refacturé, ce que vous refusez. Le ménage est payé par le voyageur, les consommables par le propriétaire, l'ameublement n'est pas votre métier.
- Les offres annexes (trafic direct, apport de sous-locataires, audit vendu à d'autres conciergeries) sont des hypothèses non testées. Vendez-les après les premiers mandats, jamais avant.

Objectifs et prérequis

À la fin de ce module vous saurez :

1. Formuler votre offre en une phrase et la tester sur trois personnes.
2. Choisir votre commission, la justifier avec des repères de marché sourcés et calculer ce qu'elle rapporte réellement à vous et au propriétaire.
3. Décider par écrit de ce qui est inclus, refacturé ou refusé.
4. Expliquer pourquoi vous ne proposez pas de sous-location au démarrage, sans mentir ni vous excuser.
5. Distinguer une offre prouvée d'une offre non testée, et présenter chacune honnêtement.

Prérequis : avoir lu le module 1 (métier et modèle économique). Aucun outil spécifique n'est nécessaire : un traitement de texte ou une feuille de papier suffisent. Comptez environ deux heures pour lire, et trois à quatre heures pour faire les exercices.

Attention

Au 29/09/2026, Maison Labyad n'a signé aucun mandat. Les tarifs décrits ici sont ceux que Maison Labyad a choisis et affichés, appuyés sur des repères de marché sourcés. Ils n'ont pas été éprouvés par des clients payants. Ce guide vous apprend une méthode et vous donne un point de départ, pas une grille validée.

Leçon 1 : Le pitch, et ce qu'il ne faut pas vendre à froid

Une phrase, pas une brochure

Personne n'achète « une conciergerie premium avec intelligence artificielle et tarification dynamique » à un inconnu. Le propriétaire qui vous écoute a un problème simple : il possède un bien, il n'a pas le temps, ou il n'est pas sur place. La phrase de départ de Maison Labyad est celle-ci (source : OFFRE.md) :

« Vous avez un appartement à Marrakech. Vous nous confiez les clés. Nous nous occupons de tout, vous recevez vos revenus. »

Trois verbes, aucun jargon. Le détail de ce qui est inclus (annonce, photos, prix, réservations, communication avec les voyageurs, arrivées et départs, ménage, maintenance, reporting) se déroule seulement si la personne pose la question.

L'ordre de révélation

Le briefing d'appel de Maison Labyad (BRIEFING_APPEL.md §1) résume la hiérarchie en une ligne : le parcours rassure, la donnée convainc, le service se déroule seulement si on demande. Concrètement :

Étape	Ce que vous dites	Quand
1. La phrase	Le pitch en trois verbes	Toujours, en premier
2. La preuve	Un chiffre sur son bien, pas un discours	Après ses réponses
3. Le détail	Ce qui est inclus, les outils, le prix dynamique	Seulement si demandé

Pourquoi ne pas ouvrir avec la technologie

Deux raisons, toutes deux tirées du terrain. D'abord, le propriétaire compare des résultats, pas des outils : « combien mon bien peut rapporter » est une question qu'il comprend, « que fait votre moteur de prix » n'en est pas une. Ensuite, un discours technique à froid vous place dans la catégorie « démarcheur » et non « quelqu'un qui va s'occuper de mon bien ».

Si on vous demande comment fonctionne le prix dynamique, la réponse orale de Maison Labyad tient en quelques phrases : le prix ne reste pas fixe toute l'année, il monte les week-ends et lors des périodes de forte affluence, il baisse en basse saison pour éviter les nuits vides, et l'objectif est de maximiser le revenu de l'année entière, pas le prix d'une nuit isolée (BRIEFING_APPEL.md §11). Pas de formule, pas de sigle.

Ce qui rend le pitch crédible : dire la vérité sur votre stade

Si vous débutez, dites-le. Le script d'appel de Maison Labyad (SCRIPT_APPEL_PROPRIETAIRE.md) interdit d'inventer un historique professionnel vérifiable : une question de suivi (« chez qui ? depuis quand ? ») fait tout s'effondrer. La formule honnête :

« Vous seriez parmi mes tout premiers mandats. Cela veut dire une attention totale sur votre bien, pas noyé dans un portefeuille de cinquante appartements géré par un centre d'appel. »

Elle transforme une faiblesse (aucun historique) en une promesse vérifiable (disponibilité personnelle). Ce que vous apportez en échange doit être réel : votre parcours, votre méthode, vos données de marché. Rien d'autre.

À faire maintenant

Écrivez votre phrase de pitch en trois verbes, sans un seul mot technique. Lisez-la à voix haute à quelqu'un qui ne connaît pas le métier et demandez-lui de la reformuler avec ses

mots. Si sa reformulation est fausse, la phrase est fausse. Durée : 20 minutes.

Leçon 2 : Fixer sa commission

La fourchette du marché

Aucun texte de loi ne fixe de taux ni de plafond pour les honoraires d'une conciergerie au Maroc : ils se négocient librement et doivent figurer au contrat. [] { .legal niveau="solide" pays="MA" date="2026-09-01" source="RECHERCHE_JURIDIQUE_CONTRAT_MAROC.md §9.3 (Armonia Solutions, Réa Consult, L'Immobilier Sans Frontières) }

Les mêmes sources décrivent trois niveaux de service à Marrakech, Essaouira et Agadir :

Type de service	Repère de commission	Source
Gestion locative classique (bail long)	environ 10 % HT des loyers	RECHERCHE_JURIDIQUE... §9.3
Conciergerie courte durée basique	10 à 15 % du chiffre d'affaires	idem
Gestion Airbnb complète	18 à 25 %, jusqu'à 30 % en formule premium	idem

Maison Labyad se place sur la troisième ligne : annonce, photos, prix, réservations, voyageurs, arrivées et départs, ménage, maintenance, reporting. Le taux de 20 % se situe au centre de la fourchette de gestion complète. C'est ce qui le rend défendable : ni bradé, ni excessif. Le briefing d'un concurrent à environ 5 000 € cite la même fourchette de 18 à 25 % (BEST_PRACTICES_LERESSEAU.md §1). Deux sources indépendantes qui convergent valent mieux qu'un chiffre trouvé au hasard.

Astuce

Si un propriétaire vous dit « ailleurs c'est 10 % », posez la question : « Pour quel service ? » La commission de 10 à 15 % correspond à une conciergerie basique, sans gestion des prix ni de la maintenance. Comparez ce qui est inclus, pas le pourcentage.

Fourchette à l'oral, chiffre unique à l'écrit

À l'oral, Maison Labyad annonce « entre 18 et 25 % selon le type de bien et le niveau de service, 20 % en repère pour un cas standard » (OFFRE.md). C'est honnête, cela laisse la place à l'ajustement, et l'audit gratuit sert justement à décider où l'on se situe dans la fourchette : le script d'appel dit que la commission « dépend du potentiel » du bien.

Dans le contrat modèle, en revanche, un seul chiffre est écrit : 20 %, décision prise le 01/09/2026 (RECHERCHE_JURIDIQUE_CONTRAT_MAROC.md §9.3). Un contrat avec une fourchette est un contrat que l'on rediscute à chaque relevé. Retenez la règle : la fourchette sert à parler, le chiffre unique sert à signer.

Critères pour moduler

Vous pouvez légitimement vous situer plus haut ou plus bas dans la fourchette. Critères raisonnables, à écrire avant l'appel pour ne pas improviser :

- **Le type de bien** : un appartement standard, un riad, une villa avec piscine ne demandent pas la même charge d'exploitation.
- **Le niveau de service demandé** : reporting hebdomadaire ou mensuel, gestion d'un compte existant ou création de l'annonce, maintenance incluse ou non.
- **Le volume** : un propriétaire qui vous confie plusieurs logements coûte moins cher à servir par logement. Maison Labyad note qu'« un rendez-vous peut valoir trois ou quatre logements » (PLAN.md).
- **Le potentiel** : sur un bien à fort potentiel, la même commission rapporte plus.

Règle de cohérence : décidez de vos critères une fois, puis appliquez-les à tout le monde. Un taux qui varie selon l'humeur du jour est un taux que le propriétaire découvrira en comparant avec un voisin.

La base de calcul : le vrai sujet

Le pourcentage compte moins que la base sur laquelle il s'applique. La liste de questions de propriétaires de Maison Labyad l'appelle « LA question » des guides de pièges : l'écart entre une commission affichée et la facture réelle peut atteindre plusieurs points de marge si la base n'est pas claire (QUESTIONS_PROPRIETAIRE_EXHAUSTIF.md §1). La décision retenue le 28/08/2026 :

- La commission s'applique au montant des nuitées effectivement encaissé, net des frais de la plateforme que vous ne contrôlez pas.
- Elle exclut la taxe de séjour, qui est collectée pour l'État et n'est pas un revenu.
- Elle exclut les frais de ménage facturés au voyageur, lorsqu'ils couvrent exactement le coût du prestataire.

Voici un exemple fictif, à ne pas reprendre comme référence de marché. Il montre le mécanisme, avec des chiffres ronds et un taux de plateforme de 15,5 %, qui est le taux le plus courant selon le centre d'aide Airbnb. [] { .legal niveau="pratique" pays="UE" date="2026-09-29" source="STATS-MARKETING-VERIFIEES.md, ligne « frais de plateforme » ; centre d'aide Airbnb, article 1857" }

Ligne (exemple fictif)	Calcul	Montant en MAD
Nuitées réservées sur l'année	hypothèse	100 000
Frais de plateforme (15,5 %)	$100\,000 \times 15,5\%$	15 500
Nuitées encaissées	$100\,000 - 15\,500$	84 500
Votre commission (20 %)	$84\,500 \times 20\%$	16 900
Reste au propriétaire, avant charges	$84\,500 - 16\,900$	67 600

Ce tableau est un exemple : refaites-le avec vos propres hypothèses dans le modèle 3 en annexe. Notez que le propriétaire supporte les frais de plateforme ET votre commission : ce sont deux choses différentes, la première rémunère la plateforme (paiement, assurance voyageur), la seconde rémunère le travail de gestion. Le script d'appel fait exactement cette distinction (SCRIPT_APPEL_PROPRIETAIRE.md §3).

Ce que la commission doit couvrir pour vous

Un taux trop bas est une erreur silencieuse : vous signez, vous travaillez, et le compte ne tient pas. Avant de fixer votre chiffre, calculez votre seuil de rentabilité : vos charges mensuelles (téléphone, logiciels, déplacements, assurance si vous en avez, votre propre rémunération cible) divisées par la commission mensuelle moyenne que rapporte un logement. Le modèle 4 en annexe vous guide.

Un point de structure à anticiper : le plafond du régime auto-entrepreneur marocain est de 200 000 MAD par an pour les prestations de services, et dépasser ce plafond deux années consécutives entraîne la radiation du régime. [] {.legal niveau="solide" pays="MA" date="2026-09-01" source="RECHERCHE_JURIDIQUE_CONTRAT_MAROC.md §9.4"} La recherche interne estime, sur la base d'un cas de villa audité, que dix mandats de profil comparable généreraient de l'ordre de 500 000 à 650 000 MAD de commissions par an. C'est un ordre de grandeur, pas une prévision. Il signifie surtout que votre statut deviendra une question de calendrier avant que votre offre ne soit mûre : le module 2 traite ce sujet.

À faire valider par un professionnel

Le taux de commission, sa base de calcul et la façon de les inscrire au contrat doivent être relus par un avocat marocain ou un expert-comptable avant votre première signature. Posez-lui trois questions : la base de calcul est-elle sans ambiguïté ? la commission est-elle correctement facturée selon votre statut ? la clause reste-t-elle valable si votre statut change ?

À faire maintenant

Choisissez votre taux central et écrivez en trois lignes vos critères de modulation. Puis remplissez le modèle 3 avec un chiffre d'affaires de votre choix et vérifiez que le net du propriétaire vous paraît défendable. Durée : 30 minutes.

Fin de l'aperçu

Ceci est un extrait gratuit : couverture, sommaire, objectifs et deux premières leçons. Le guide complet contient les autres leçons, les pièges vécus, les exercices, les livrables et les modèles imprimables. Contact : maisonlabyad@hotmail.com.