



ASCENT MEGÈVE

GUIDE PROPRIÉTAIRE · ÉDITION SEPTEMBRE 2026

LOCATION SAISONNIÈRE & COURTE DURÉE À MEGÈVE

Trois contrats, deux façons de louer, et ce que vous percevez

Le guide complet de la gestion locative chez Ascent Megève : le marché réel de la commune, l'équipe qui s'occupe de votre chalet, la façon dont nous remplissons la saison puis la semaine, les trois contrats entre lesquels vous choisissez, ce que chacun couvre, et ce qui est facturé à part — avec les prix.

Pourquoi trois contrats et non un seul

Parce que les propriétaires de Megève n'ont pas tous le même projet. Certains veulent ne plus jamais y penser. D'autres louent déjà à leur propre réseau et tiennent à le garder. D'autres encore ne relèvent pas du régime para-hôtelier et n'ont aucune raison d'y entrer. Ce guide vous aide à savoir lequel vous correspond.

19 %

Le taux de gestion en courte durée, quel que soit le canal. En saisonnier long : 20 % à la charge du locataire

122

Biens en ligne aujourd'hui sur nos cinq communes, dont 90 à Megève

7 j/7

Support de 9 h à 17 h, complété par une astreinte d'urgence 24 h/24

0 €

Photographies, mise en ligne, frais de dossier et abonnements logiciels

Megève · Demi-Quartier · Combloux · Praz-sur-Arly · Cordon

Ascent Megève est une marque de Care Concierge — Care Properties Management & Advisory, agence immobilière titulaire de la carte professionnelle CPI 7401 2021 000 000 012.

Où trouver quoi

Ce guide répond aux questions qu'un propriétaire de Megève nous pose, dans l'ordre où elles se posent. Allez directement à ce qui vous intéresse.

PARTIE 1 — LE MARCHÉ

03 Megève en chiffres vérifiés
Ce que disent l'INSEE et les offices de tourisme

04 Ce que pèse réellement la vallée

05 Notre portefeuille, commune par commune
Les 122 biens que nous gérons aujourd'hui

PARTIE 2 — CE QUE NOUS FAISONS

06 Ce que nous prenons en charge

07 L'équipe qui s'occupe de votre bien

08 La saison d'abord, la semaine ensuite

09 Tout ceci est compris dans la commission

PARTIE 3 — LES TROIS CONTRATS

10 Lequel est fait pour vous · le tableau de choix

11 Le mandat mixte — Volet A · courte durée

12 Le mandat mixte — Volet B · saisonnière

13 Para-hôtelier Standard

14 Para-hôtelier Prestige

15 Un chalet, trois contrats · les chiffres

16 HT ou TTC, et l'abattement micro-BIC

PARTIE 4 — CE QUE ÇA COÛTE

17 Ce qui est facturé à part, et à quel prix

PARTIE 5 — LE QUOTIDIEN

18 Quand vous occupez votre bien

19 Dégâts, dépôt de garantie et litiges

20 La taxe de séjour à Megève

21 Quand vous êtes payé, et comment

PARTIE 6 — LE CADRE

22 Une agence réglementée

23 Comment ça commence

24 Vos questions — le contrat et la commission

25 Vos questions — le quotidien et vos revenus

26 En résumé, et comment nous joindre

27 D'où viennent les chiffres

Une remarque sur les exemples chiffrés

Le chalet à 10 000 € la semaine utilisé en partie 3 est une illustration, choisie avec des chiffres ronds pour que la comparaison reste lisible. Ce n'est ni une estimation de vos revenus, ni un engagement. Pour un chiffre qui vous concerne, demandez une estimation : elle est gratuite et sans suite obligatoire.

Megève en chiffres vérifiés

Avant de parler de commission ou de contrat, il est utile de regarder le marché sur lequel se trouve votre bien. Tous les chiffres de cette page proviennent de sources publiques — l'INSEE, les offices de tourisme et les dossiers de presse officiels. Nous avons écarté tout ce que nous n'avons pas pu recouper.

83,1 %

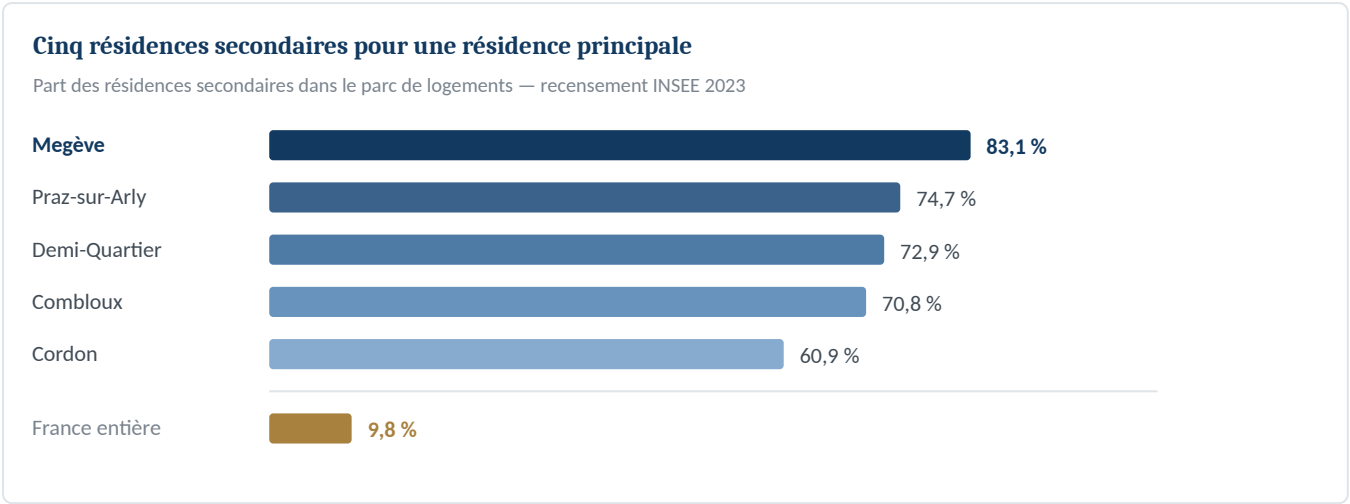
de résidences secondaires à Megève, contre 9,8 % en France entière

1 195 000

nuitées à Megève sur le seul hiver 2025/2026, pour 37 935 lits touristiques

60 %

de clientèle internationale à Megève l'hiver, contre 40 % de clientèle française



À Megève, on compte **7 831 résidences secondaires contre 1 508 résidences principales**, pour 2 893 habitants permanents. Autrement dit, l'essentiel du parc immobilier de la commune n'est pas occupé à l'année.

COMMUNE	HABITANTS	LOGEMENTS	RÉS. SECONDAIRES	PART
Megève	2 893	9 429	7 831	83,1 %
Praz-sur-Arly	1 311	3 021	2 256	74,7 %
Demi-Quartier	801	1 766	1 287	72,9 %
Combloux	2 093	3 610	2 555	70,8 %
Cordon	998	1 297	790	60,9 %

Source : recensement INSEE 2023, dossiers complets par commune. Des sources plus anciennes circulent encore avec des valeurs différentes : vérifiez toujours le millésime.

Ce que ces chiffres veulent dire pour vous

Le facteur limitant sur ce marché n'est pas le nombre de biens : il y en a plus de 7 800 rien qu'à Megève. C'est le nombre de biens **réellement mis en marché et correctement tenus**. Un bien qui dort n'est pas neutre — il continue de coûter en charges, en taxe foncière et en entretien, et il se dégrade plus vite qu'un bien vécu et suivi.

Ce que pèse réellement la vallée

Les chiffres commune par commune disent la demande locale. L'observatoire touristique du Pays du Mont-Blanc donne l'échelle de l'ensemble — et c'est là que se trouve la donnée la plus utile à un propriétaire.

L'hébergement est le premier poste de dépense de la vallée, et le plus dynamique

Sur l'hiver 2024/2025, le Pays du Mont-Blanc a enregistré environ **3,277 millions de nuitées**, dont 47 % générées par une clientèle internationale, pour une durée moyenne de séjour de 5,6 jours. Les visiteurs y ont dépensé environ **557 millions d'euros**. Le premier poste n'est ni le forfait, ni la restauration : c'est l'hébergement, avec **171,2 millions d'euros** — 30 % du total, **en hausse de 18,1 %** sur l'hiver précédent.

COMBLOUX

La question des lits froids

Un « lit froid » désigne une place de couchage occupée seulement quelques semaines par an. En janvier 2024, l'office de tourisme de Combloux évaluait le parc communal à environ **13 000 lits touristiques, dont près de 70 % de lits froids** — dans une commune qui a pourtant enregistré 240 000 nuitées entre le 17 juin et le 26 août 2023, en hausse de 13,5 % sur l'été précédent.

CORDON

Le meilleur équilibre entre les deux saisons

Environ **178 000 nuitées par an** pour 3 705 lits touristiques, dont 30 % de clientèle internationale. La donnée qui compte ici est la répartition : ailleurs, l'hiver écrase tout ; à Cordon, l'été représente près de la moitié de l'activité.

59 % hiver

41 % été

Répartition des nuitées sur l'année — Cordon

PRAZ-SUR-ARLY

Une saison qui progresse

324 200 nuitées durant l'hiver 2025/2026, contre 312 000 l'hiver précédent, soit environ +3,9 %. Seul de nos villages à ne pas relever de l'Évasion Mont-Blanc : on y skie sur l'Espace Diamant, avec son propre forfait.

DEMI-QUARTIER

L'effet de proximité

801 habitants permanents pour 1 766 logements, dont 1 287 résidences secondaires — mais dont le panier, par définition, se compte en mois et non en nuits. Certaines études traitent « Megève-Demi-Quartier » comme une seule destination : pour un propriétaire, cela signifie une clientèle identique à celle de Megève, sur un foncier différent.

Une lecture honnête du séjour moyen

Ces 5,6 jours de durée moyenne décrivent le marché dans son ensemble, très majoritairement composé de courts séjours. **La location à la saison s'adresse à une clientèle nettement plus restreinte** — mais dont le panier, par définition, se compte en mois et non en nuits. C'est précisément pourquoi nous cherchons la saison d'abord et la semaine ensuite, et non l'inverse.

Sources : dossier de presse Megève hiver 2025/2026 ; office de tourisme de Combloux, présentation janvier 2024 et bilan été 2023 ; dossier de presse Cordon 2025 ; Tourisme Haute-Savoie, bilan de l'hiver 2025/2026 au Pays du Mont-Blanc. Liste complète avec URL en page 27.

Notre portefeuille, commune par commune

Les chiffres de marché disent ce que pèse la vallée. Ceux-ci disent ce que nous y faisons réellement. Ils sont extraits de notre catalogue en ligne au 18 septembre 2026 et changent au fil des mandats.



COMMUNE	BIENS	PART
Megève	90	73,8 %
Combloux	14	11,5 %
Demi-Quartier	10	8,2 %
Praz-sur-Arly	6	4,9 %
Cordon	2	1,6 %

Biens publiés sur ascent-megeve.com au 18 septembre 2026. Les biens sous mandat mais non diffusés publiquement n'y figurent pas.

90

biens à Megève même — la densité qui permet de comparer vos prix à une vraie concurrence, semaine par semaine

5

communes couvertes par une seule équipe, toutes à moins de vingt-cinq minutes de notre agence de Sallanches

250+

biens gérés par le groupe Care Concierge, de Chamonix à Megève — dont dépendent nos moyens de ménage et de blanchisserie

Pourquoi cette page figure dans un guide propriétaire

Parce qu'un taux de commission ne veut rien dire sans le volume qui va avec. Une tarification dynamique n'a de sens que si l'on a de quoi comparer : à Megève, nous positionnons votre bien face à **89 autres que nous connaissons de l'intérieur** — leurs prix réels, leurs taux de remplissage, leurs semaines creuses. C'est cette densité locale, et non un algorithme, qui fait la différence entre un calendrier plein et un calendrier moyen.

Une limite que nous assumons

Nous sommes peu présents à Cordon et à Praz-sur-Arly. Si votre bien s'y trouve, vous devez le savoir : nous y gérons moins de références, donc notre comparaison de prix y est moins fine qu'à Megève. Nous le dirons de la même façon lors de votre estimation.

Ce que nous prenons en charge

Un seul interlocuteur, un seul taux, et tout le reste de notre côté. Voici les quatre choses que nous faisons à votre place, du premier jour à chaque fin de mois.

01 • COMMERCIALISER

Trouver votre locataire

Photographies professionnelles, rédaction et traduction de l'annonce, diffusion sur les plateformes et sur notre propre site de réservation directe, tarification dynamique, et un guide numérique propre à votre bien. La saison est recherchée en priorité ; la semaine prend le relais si elle ne se conclut pas.

02 • EXPLOITER

Faire tourner les séjours

Relation locataire de la première demande au départ, arrivées et départs, **ménage par notre propre équipe — jamais sous-traité**, blanchisserie professionnelle avec linge de qualité hôtelière, hommes toutes mains pour l'entretien courant, et une astreinte d'urgence 24 h/24.

03 • ADMINISTRER

Tenir les formalités

Encaissement des loyers sous garantie financière sur compte séquestre, rédaction et signature des contrats de location pour votre compte, collecte de la taxe de séjour auprès du locataire puis déclaration et reversement à la mairie de Megève, démarches auprès des plateformes en cas de dégâts ou de litige.

04 • RENDRE COMPTE

Vous montrer ce qui se passe

Un compte rendu de gestion détaillé, le versement de vos revenus, et en fin d'année l'ensemble des documents nécessaires à votre déclaration fiscale. Un interlocuteur identifié au sein de l'équipe, pas un numéro générique — ce qui compte particulièrement si vous n'habitez pas la vallée.

Ce que vous ne faites plus vous-même

Répondre aux messages à 23 h. Comparer votre prix à celui du voisin chaque semaine. Trouver quelqu'un pour le ménage un samedi de février. Racheter des draps. Gérer un état des lieux d'entrée avec un locataire qui arrive de l'étranger. Remplir la déclaration de taxe de séjour avant le 15 de chaque mois. Ouvrir au plombier. Répondre au syndic. **Tout cela est compris dans la commission, et rien de tout cela n'apparaîtra sur votre compte rendu.**

Une précision utile sur notre organisation

Ascent Megève est une marque de Care Concierge, groupe indépendant et familial qui gère aujourd'hui plus de 250 biens de Chamonix à Megève. Concrètement : vous avez en face de vous une équipe dédiée à Megève et à ses villages, adossée aux moyens d'un groupe — équipes de ménage salariées, stock de linge dans la vallée, agence immobilière réglementée et garantie financière d'un million d'euros.

L'équipe qui s'occupe de votre bien

Pas une plateforme avec un numéro de support : des gens qui travaillent ici, qui entrent chez vous, et que vous pouvez appeler. Six voyageurs sur dix à Megève viennent de l'étranger — ils réservent sans visiter, ne connaissent pas la vallée et attendent que tout fonctionne à l'arrivée. C'est exactement là qu'une équipe sur place change le résultat.

LA PERSONNE	CE QU'ELLE FAIT POUR VOTRE BIEN	LANGUES
William Artus Responsable Ascent Megève	Le pilotage de l'activité de Megève et des villages voisins : stratégie de mise en location de votre bien, arbitrage saison contre semaine, relation propriétaire au quotidien.	Français, anglais, espagnol
Sébastien Blasco Co-fondateur — Relations propriétaires	Votre interlocuteur sur le contrat, les conditions et tout ce qui relève de l'engagement réciproque. C'est avec lui que se discute le choix entre les trois formules de la partie 3.	Français, anglais
Lorie Chenal Responsable des annonces	La rédaction, la traduction et l'optimisation de votre annonce, sa diffusion sur les canaux et la tenue du calendrier de disponibilité.	Français, anglais
Laila D'ham Cheffe d'équipe — Responsable ménage	L'équipe de ménage interne et le standard de propreté entre deux locataires. C'est elle qui garantit qu'une rotation de février se passe comme une rotation de septembre.	Français, arabe, anglais
Sacha Cousin Président	Représentant légal du mandataire et responsable du traitement de vos données personnelles. Signataire de votre mandat.	Français, anglais

Un ménage interne, jamais sous-traité

Nos équipes de ménage sont les nôtres, salariées et présentes à l'année, formées à nos standards et habituées à votre logement. C'est ce qui permet de tenir la qualité et les horaires en pleine saison, et de savoir précisément qui est entré chez vous et quand. Elles sont complétées par une blanchisserie professionnelle qui fournit un linge de qualité hôtelière à chaque séjour.

Une astreinte, et ce qu'elle couvre vraiment

Le support courant fonctionne **7 j/7 de 9 h à 17 h**. En dehors de ces heures, une **astreinte d'urgence 24 h/24** prend le relais : une chaudière en panne un jour férié, un problème un dimanche soir en pleine saison. Nous distinguons les deux volontairement plutôt que d'afficher « 24/7 » sans préciser ce qu'il y a derrière.

Notre agence est à Sallanches, 33 quai de Warens, ouverte 7 j/7 de 9 h à 17 h — à une vingtaine de minutes de Megève. L'équipe intervient sur Megève, Demi-Quartier, Combloux, Praz-sur-Arly et Cordon. Nous préférons le dire clairement plutôt que de laisser croire à un bureau sur la place du village.

La saison d'abord, la semaine ensuite

C'est le principe qui structure tout le reste. Nous cherchons d'abord un locataire pour la saison. Si la saison ne se conclut pas, votre bien passe à la semaine plutôt que de rester vide. Et la date à laquelle on bascule de l'un à l'autre est une décision qui vous appartient.

1

La saison

Un locataire, un contrat, un calendrier stable

2

La bascule — 1er novembre

Toute période d'hiver non pourvue s'ouvre à la courte durée. Vous n'avez rien à faire.

3

La semaine

Plateformes + site direct, tarification recalculée

La date de bascule — à vérifier avant de signer

Dans le mandat mixte, la bascule automatique est fixée au **1er novembre** : toute période hivernale non pourvue d'un contrat saisonnier signé à cette date peut être ouverte à la courte durée sans accord supplémentaire de votre part.

Vous pouvez déplacer cette date en nous adressant une demande écrite **avant le 15 octobre** de chaque année. Cette demande est à renouveler tous les ans : à défaut, la date du 1er novembre s'applique de plein droit. C'est le genre de détail qui ne se remarque qu'une fois la saison passée — nous préférons le mettre en évidence ici.

Une fois le contrat saisonnier signé

Les dates couvertes sont verrouillées et ne peuvent plus être commercialisées à la semaine. En cas de conflit de dates résultant d'une erreur de planning, **le contrat saisonnier est toujours prioritaire** sur toute réservation courte durée, quelle que soit la date de confirmation de cette dernière.

Si la demande saisonnière arrive après la bascule

Nous tenterons, avec l'accord du voyageur, de déplacer ou d'annuler les réservations courte durée déjà confirmées pour permettre le contrat saisonnier. Si c'est impossible, **nous sommes tenus d'honorer les réservations confirmées** et le bien reste en courte durée sur la période. Vous en êtes informé immédiatement.

La semaine n'est pas seulement une solution de repli

Pour certains biens, elle rapporte davantage qu'un unique contrat saisonnier, parce que les semaines de vacances scolaires et les fêtes de fin d'année se louent nettement plus cher. Le plus simple est de comparer les deux options **pour votre propre bien** : c'est exactement ce que fait notre estimation gratuite. Nous vous dirons franchement laquelle des deux a le plus de sens chez vous, y compris quand la réponse est la semaine.

Un point de vigilance légal. Le mandat distingue deux durées, et la frontière se situe à la **90^e nuit**. Jusqu'à 90 nuits consécutives, le séjour relève du **Volet A** — la courte durée, en mandat exclusif, au sens de l'article L. 324-1-1 du Code du tourisme. **À partir de la 91^e nuit consécutive**, il relève du **Volet B** — la location saisonnière longue, en mandat non exclusif, avec d'autres honoraires, des états des lieux, et une exonération de taxe de séjour. Une saison d'hiver complète peut tomber d'un côté ou de l'autre de cette ligne selon les dates retenues : **c'est à vérifier au cas par cas avant la signature**, parce que tout le reste en découle.

Tout ceci est compris dans la commission

Vous ne recevez pas de facture séparée pour ces postes. Ils représentent un coût réel, entièrement pris en charge par Ascent Megève. Ce qui est facturé à part figure en page 17, avec les prix.

COMMERCIALISATION

- ✓ 10 à 20 photographies professionnelles, refaites après la signature et reprises quand le bien évolue
- ✓ Rédaction, optimisation et traduction de l'annonce
- ✓ Diffusion sur Airbnb, Booking.com, VRBO/Abritel, HomeAway, Expedia, Homes & Villas by Marriott Bonvoy, Google Vacations, HomeToGo, Holidu et HVN
- ✓ Votre bien sur notre site de réservation directe
- ✓ Tarification dynamique, recalculée face à votre vraie concurrence
- ✓ Guide numérique propre à votre bien

OPÉRATIONNEL

- ✓ Relation locataire de la première demande au départ
- ✓ Astreinte d'urgence 24 h/24, support courant 7 j/7 de 9 h à 17 h
- ✓ Organisation et supervision des arrivées et départs ; pour les arrivées après 18 h, accompagnement téléphonique ou visite le lendemain
- ✓ Linge de maison de qualité hôtelière : draps, serviettes, tapis de bain et torchons
- ✓ Consommables de base : liquide vaisselle, éponge, tablettes lave-vaisselle, papier toilette, sacs poubelle
- ✓ Contrôle visuel du bien après chaque départ, signalement immédiat des dégâts

ADMINISTRATIF

- ✓ Rédaction des contrats de location et signature pour votre compte
- ✓ Encaissement des loyers, charges et dépôts de garantie sur compte séquestre, sous garantie financière
- ✓ Collecte de la taxe de séjour auprès du locataire
- ✓ Démarches auprès des plateformes en cas de dégâts, de litige ou de contestation de commentaire
- ✓ Représentation devant la mairie, la DGFIP et Atout France dans le cadre du mandat
- ✓ Collecte et conservation des pièces justificatives du locataire

SUIVI ET COMPTES

- ✓ Compte rendu de gestion détaillé
- ✓ Reversement de vos revenus entre le 15 et le 20 du mois suivant le départ
- ✓ Documents nécessaires à votre déclaration fiscale en fin d'année
- ✓ Un interlocuteur identifié, pas un numéro générique
- ✓ Aucun abonnement logiciel, aucun frais de mise en ligne, aucun frais de dossier à votre charge

Ce qu'il n'y a pas

Pas d'abonnement mensuel. Pas de frais d'installation ni de mise en ligne. Pas de frais de dossier. Pas de frais de photographie. Pas de licence logicielle ni de frais de channel manager. Pas de variation du taux selon la saison ou le taux de remplissage.

Pourquoi un taux unique plutôt qu'une facturation à l'acte

Parce qu'un taux unique sur le brut aligne nos intérêts sur les vôtres : la seule façon d'augmenter notre revenu est d'augmenter le vôtre. Un modèle qui facture chaque intervention pousse à multiplier les interventions. Le nôtre pousse à remplir votre calendrier et à garder votre bien en état — et c'est pourquoi nous ne prenons aucune marge sur les factures des prestataires extérieurs.

Lequel est fait pour vous

Les trois contrats reposent sur le même service, la même équipe et les mêmes garanties. Ce qui les sépare tient à deux questions : **relevez-vous du régime para-hôtelier**, et **souhaitez-vous continuer à louer à votre propre réseau** ?

	MANDAT MIXTE	PARA-HÔTELIER STANDARD	PARA-HÔTELIER PRESTIGE
Pour qui	Le propriétaire qui ne relève pas du para-hôtelier et veut la saison longue en priorité	Le propriétaire qui veut ne plus y penser du tout	Le propriétaire qui a déjà sa clientèle, sa gouvernante ou ses habitudes, et tient à les garder
Régime fiscal	Loyers exonérés de TVA art. 261 D 4° b du CGI	Para-hôtelier — TVA 10 % sur les loyers, 20 % sur les options	Para-hôtelier — TVA 10 % sur les loyers, 20 % sur les options
Exclusivité	Volet A exclusif Volet B non exclusif	Exclusif . Ni location en direct, ni autre agence	Non exclusif , sauf plateformes en ligne qui nous restent exclusives
Frais de gestion	Volet A — 19 % TTC à votre charge Volet B — 20 % à la charge du locataire	19 % HT sur l'ensemble des loyers bruts encaissés	19 % HT sur les seules réservations que nous apportons
Prestations para-hôtelières	Aucune — le contrat les exclut expressément	Accueil, linge, ménage et petit-déjeuner par nos équipes, dans tous les cas	Réparties une par une entre vous et nous, modifiables par avenant
Préavis	Volet A — 30 jours à tout moment Volet B — 90 jours avant l'échéance annuelle	30 jours, à tout moment	60 jours avant l'échéance annuelle
Dépôt de garantie	Empreinte bancaire jusqu'à 2 000 € TTC selon le bien	Empreinte jusqu'à 2 000 € HT selon la valeur du bien	25 % du montant de la réservation
Responsabilité des dommages	Sur ce qu'un contrôle visuel de sortie permettait raisonnablement de constater	Sur l'ensemble des séjours	Sur les seuls séjours dont nous assurons le ménage
Taxe de séjour	Volet A uniquement — 90 € TTC / an. Le Volet B (91+ nuits) n'y est pas soumis	Toutes les nuitées — 90 € HT / an	Nos réservations seulement. Les vôtres vous incombent.
Calendrier	Nous le tenons. Vous bloquez vos séjours personnels	Nous le tenons. Vous bloquez vos séjours personnels	Vous le synchronisez en temps réel entre tous vos canaux
Votre usage personnel	Libre, sous réserve de ne pas empiéter sur une réservation confirmée	Autorisé, dans la limite de 50 % de l'année pour préserver le régime fiscal	Autorisé, dans la limite de 50 % de l'année pour préserver le régime fiscal
Clauses spécifiques	Protection de clientèle 24 mois sur le Volet B	—	Non-contournement 12 mois et tenue du standard de qualité sur vos propres canaux

Le point le plus important de cette page

Le mandat mixte et les contrats para-hôtelières **ne relèvent pas du même régime fiscal**, et c'est ce qui explique que l'un affiche des prix TTC et les autres des HT. Ce n'est pas un détail de présentation : c'est une différence de 20 % sur chaque montant. La page 16 explique précisément ce que cela change pour vous, et pourquoi la comparaison directe des taux affichés n'a aucun sens tant qu'on n'a pas regardé le régime.

Le mandat mixte — Volet A

COURTE DURÉE • SÉJOURS DE 1 À 90 NUITS • MANDAT EXCLUSIF

Un seul contrat, deux volets qui couvrent les deux façons de louer votre bien. C'est la formule des propriétaires qui **ne relèvent pas du régime para-hôtelier** — les loyers sont alors exonérés de TVA, et tous les montants de ce contrat sont exprimés TTC. **Vous pouvez souscrire le Volet A seul, le Volet B seul, ou les deux** : c'est une case à cocher à la signature.

VOLET A

Courte durée — mandat exclusif

Séjours de **1 à 90 nuits consécutives**. Pendant la durée du volet, vous vous interdisez de louer le bien directement ou par un autre opérateur pour ces durées — **toute réservation conclue en violation de cette exclusivité donne lieu au versement de la commission contractuelle**.

19 % TTC

du loyer brut encaissé, à **vos frais**. Hors frais de ménage facturés aux locataires, hors taxe de séjour. Prélèvés sur les fonds encaissés avant reversement.

- ✓ Durée ferme de 12 mois, tacite reconduction par périodes de 12 mois
- ✓ Préavis de **30 jours** par lettre recommandée, à tout moment
- ✓ Reversement entre le 15 et le 20 du mois suivant le départ
- ✓ Empreinte bancaire jusqu'à 2 000 € TTC sur l'ensemble des réservations

Ce qui distingue le Volet A du Volet B, en une phrase

En courte durée, **c'est vous qui payez la commission**, et vous êtes réglé après le départ du locataire. En saisonnier long — page suivante — **c'est le locataire qui la paie**, et vous êtes réglé avant son arrivée. Même agence, même bien, même équipe : seule la durée du séjour décide lequel des deux s'applique.

Une précision sur la base de calcul

Les 19 % se calculent sur le **montant brut de la location** — le prix de l'hébergement payé par le locataire — et non sur ce qu'il reste après la commission de la plateforme. C'est ce qui permet de garder un taux vérifiable d'un coup d'œil, quel que soit le canal. La formulation exacte figure à l'**article A.4** de votre mandat : lisez-la avant de signer, et demandez-nous confirmation si elle vous paraît ambiguë.

Le mandat mixte — Volet B

SAISONNIÈRE • SÉJOURS DE 91 NUITS ET PLUS • MANDAT NON EXCLUSIF

C'est le volet qui distingue le plus nettement ce contrat des deux autres : **les honoraires sont à la charge du locataire** et non à la vôtre, et vous êtes réglé **avant** que le locataire n'entre dans les lieux.

VOLET B

Saisonnnière — mandat non exclusif

Séjours **à partir de la 91^e nuit consécutive**. Vous conservez la faculté de chercher vous-même un locataire ou de confier cette mission à un autre professionnel, sans qu'aucune commission ne soit due de ce seul fait. En contrepartie, vous vous engagez à **nous informer de toute location que vous concluez**, à nous transmettre toute demande d'un locataire déjà passé par nous, et à **honorer les contrats que nous signons en votre nom**.

20 % TTC

à la charge exclusive du locataire, inclus dans le prix de location affiché. Le loyer du bail est un **loyer net propriétaire** : vous le percevez sans déduction d'honoraires.

- ✓ **10 %** si vous nous présentez vous-même le locataire, qu'il n'est pas déjà client de l'agence, **et que nous acceptons d'en assurer la gestion**
- ✓ Préavis de **90 jours** avant l'échéance annuelle
- ✓ États des lieux d'entrée et de sortie établis — contrairement à la courte durée
- ✓ La diffusion sur les plateformes en ligne est ici **une option à cocher**, et seulement si vous n'avez pas déjà vos propres annonces
- ✓ Dépôt de garantie conservé sur compte séquestre jusqu'à l'état des lieux de sortie

Le calendrier de paiement du Volet B

Acompte à la signature	25 %
Solde, au plus tard 30 jours avant l'entrée	75 %
Reversement après encaissement effectif	5 j ouvrés

Et en tout état de cause **avant la date d'entrée du locataire** dans les lieux. C'est la différence la plus concrète avec la courte durée : vous êtes payé avant le séjour, pas après.

Si le locataire saisonnier annule

Entre 44 et 30 jours avant l'arrivée	25 % conservés
À moins de 29 jours, ou le jour même	100 % conservés

Conditions indicatives, figurant exclusivement dans le bail saisonnier et adaptables selon le bien et la période. Vous êtes informé de tout incident d'annulation **dans les 48 heures**.

Ce que deviennent ces arrhes. Si nous parvenons à relouer la période, elles servent d'abord à combler l'écart entre le tarif initial et le nouveau tarif ; **le solde nous reste acquis** à titre de prime de re-commercialisation. Si l'écart dépasse le montant des arrhes, vous ne supportez aucune charge supplémentaire à ce titre et les arrhes vous sont intégralement reversées.

Clause de protection de clientèle. Tout locataire que nous vous présentons et qui a effectivement occupé le bien est considéré comme « client apporté ». S'il revient louer dans les **24 mois** suivant son dernier séjour, directement ou par un autre intermédiaire, les honoraires de mise en location nous restent dus, sauf accord écrit contraire.

Para-hôtelier Standard

CLÉ EN MAIN, SANS OPTION • MANDAT EXCLUSIF

Pour le propriétaire qui veut ne plus y penser. Vous confiez le bien, nous nous occupons de tout — et vous n'en reprenez aucune prestation à votre compte. C'est la contrepartie d'une formule où vous n'avez plus rien à gérer.

19 % HT

sur l'ensemble des loyers bruts encaissés,
quelle que soit l'origine de la réservation

Le mandat est exclusif : **toutes les réservations passent par nous, y compris celles qui viennent de vous**. Vous nous transmettez la demande — service réservation ou agence — et nous la traitons. Ni location en direct, ni autre agence.

CE QUE CE CONTRAT VOUS APPORTE

- ✓ **Les prestations para-hôtelières sont assurées** — accueil, linge, ménage, petit-déjeuner — ce qui sécurise les trois services sur quatre exigés par l'article 261 D du CGI
- ✓ Nous tenons le calendrier de disponibilité ; vous bloquez simplement vos séjours personnels
- ✓ Nous répondons des dommages **sur l'ensemble des séjours**, dans la limite de ce qu'un contrôle visuel de sortie permettrait de constater
- ✓ Taxe de séjour collectée, déclarée et reversée via FARITAS **pour toutes les nuitées**
- ✓ Préavis de **30 jours, à tout moment** — le plus souple des trois contrats

CE QUE CE CONTRAT VOUS RETIRE

- ✗ Vous ne pouvez plus louer en direct à vos propres contacts sans commission : **l'exclusivité s'applique à l'ensemble des loyers**
- ✗ Vous ne pouvez pas confier une partie des prestations à votre propre gouvernante ou à vos équipes
- ✗ Votre usage personnel est **plafonné à 50 % de l'année**, faute de quoi le régime para-hôtelier est menacé

La question à se poser

Louez-vous déjà, aujourd'hui, à des gens que vous connaissez ? Si la réponse est oui et que cela représente plusieurs semaines par an, le contrat Prestige de la page suivante vous coûtera moins cher. Si la réponse est non, le Standard est le plus simple et le plus complet des trois.

CE QUI EST COMPRIS DANS LES 19 % HT

Mise en marché

10 à 20 photographies professionnelles, site de réservation directe, guide numérique du bien, tarification dynamique.

Maintenance

Équipe interne et artisans partenaires. En cas d'urgence nous pouvons engager jusqu'à **200 € HT** sans attendre ; au-delà votre accord reste requis, urgence comprise.

Sécurité des fonds

Compte séquestre distinct, garantie financière SO.CA.F de 1 000 000 €, carte professionnelle CPI 7401.

Para-hôtelier Prestige

AU CHOIX, PRESTATION PAR PRESTATION • MANDAT NON EXCLUSIF

Conçu pour le propriétaire qui a déjà sa gouvernante, sa clientèle ou ses habitudes, et souhaite les garder. Vous décidez de ce que vous assurez vous-même et de ce que vous nous confiez.

19 % HT

sur les **seules réservations que nous apportons**.

Sur celles que vous concluez vous-même, hors plateforme : **0 €**.

Sur un chalet loué **six semaines par an à votre propre réseau**, à 10 000 € la semaine, ce sont **11 400 € HT** de frais de gestion que ce contrat ne vous facture pas. Le calcul ne vaut que pour ces six semaines-là : toutes les réservations que nous apportons restent commissionnées à 19 %.

TROIS POINTS À LIRE AVANT DE CONCLURE

1 • Les plateformes en ligne nous restent exclusives

Airbnb, Booking.com et VRBO sont confiés à Ascent Megève en exclusivité **dans les deux contrats para-hôteliers**. Vous ne pouvez ni y publier votre bien vous-même, ni charger un autre opérateur de le faire. C'est ce qui garantit une annonce unique, un seul numéro d'enregistrement et des évaluations consolidées — les trois conditions d'un bon classement, donc d'un bon taux de remplissage. **Une réservation à 0 € de commission est donc une réservation conclue hors plateforme, avec un client qui vient de vous.**

2 • Un client que nous vous avons amené reste commissionné douze mois

Le voyageur ne doit pas vous avoir été présenté par nos soins. C'est la **clause de non-contournement**, à l'article B.2 du contrat : un client apporté par l'agence reste commissionné pendant douze mois, même s'il revient vous voir directement.

3 • La commission tombe à zéro, pas les prestations

Le ménage, le linge et l'accueil de ce séjour **restent facturés si vous nous les avez confiés**. La commission est à zéro ; les prestations, elles, se paient à l'usage, au même forfait que dans le contrat Standard.

Ce qui vous revient en Prestige

- ✓ La **synchronisation en temps réel** du calendrier entre tous vos canaux
- ✓ Le **contrôle de sortie** sur les séjours dont vous assurez le ménage — nous ne répondons des dommages que sur ceux dont nous assurons le ménage
- ✓ La **déclaration de taxe de séjour** de vos propres réservations
- ✓ La **tenue du standard de qualité** sur vos propres canaux, qui fait l'objet d'une clause dédiée
- ✓ Les **justificatifs** des prestations que vous assurez vous-même

Deux différences pratiques à connaître

Le dépôt de garantie change de forme. Au lieu d'une empreinte bancaire plafonnée, c'est **25 % du montant de la réservation** — soit 2 500 € sur une semaine à 10 000 €. Plus protecteur sur un bien de valeur, plus lourd à demander au voyageur.

Le préavis est plus rigide. 60 jours **avant l'échéance annuelle**, et non 30 jours à tout moment comme en Standard. Manquer la fenêtre engage une année de plus.

Un chalet, trois contrats

Plutôt que de vous renvoyer aux clauses, prenons un exemple. Un chalet de quatre chambres et quatre salles de bain, standing luxe. Le même bien, les mêmes dates, dans chacun de nos trois contrats.

4 CHAMBRES	4 SALLES DE BAIN	10 000 € LA SEMAINE
---------------	---------------------	------------------------

Scénario 1 — une semaine en courte durée

Ce que vous versez en frais de gestion sur cette semaine, selon l'origine de la réservation

Réservation via
une plateforme

1 900 € TTC

1 900 € HT

1 900 € HT

Réservation via
vos propres contacts

1 900 € TTC

1 900 € HT

0 €

Mandat mixte — Volet A
exclusif

Para-hôtelier Standard
exclusif

Para-hôtelier Prestige
non exclusif hors plateformes

Six semaines par an à votre propre réseau : $6 \times 10\,000 \text{ €} \times 19\% = 11\,400 \text{ € HT}$ que le contrat Prestige ne vous facture pas. C'est l'écart le plus important entre nos formules, et la seule raison sérieuse de choisir Prestige plutôt que Standard.

Scénario 2 — une saison d'hiver complète, en Volet B

Prix affiché à la commercialisation : 60 000 €. Les honoraires sont inclus dans ce prix et à la charge du locataire.

60 000 €
prix affiché

—

12 000 €
20 % · payés par le locataire

=

48 000 €
loyer net propriétaire

Variante — si c'est vous qui nous présentez le locataire :

10 % · 6 000 €

net : 54 000 €

À condition qu'il ne soit pas déjà client de l'agence et que nous acceptons d'en assurer la gestion.

Comment lire cette page honnêtement

Ce chalet n'existe pas : c'est un exemple, choisi avec des chiffres ronds pour que la comparaison reste lisible. Les montants réels dépendent de votre bien, de la saison et des prestations retenues. **Le forfait accueil, ménage et blanchisserie est défini bien par bien**, facturé au tarif en vigueur au moment de l'intervention, et n'entre dans aucun de ces calculs.

Et surtout : **ne comparez pas 1 900 € TTC à 1 900 € HT**. Ce ne sont pas les mêmes sommes, et ce ne sont pas les mêmes régimes fiscaux. La page suivante explique pourquoi.

HT ou TTC : pourquoi le régime change les prix affichés

C'est le point le plus technique de ce guide, et celui qui fait le plus de dégâts quand on le survole. Deux contrats peuvent afficher « 19 % » et ne pas coûter la même chose — ou coûter exactement la même chose, malgré une différence apparente de 20 %.

MANDAT MIXTE

Vos loyers sont exonérés de TVA

Sans prestations para-hôtelières, vos loyers sont en principe exonérés de TVA au titre du b) du 4° de l'article 261 D du CGI.

Vous ne collectez pas de TVA, et vous n'en récupérez pas non plus.

Conséquence directe : la TVA à 20 % que nous appliquons sur nos honoraires est pour vous un coût définitif. C'est pourquoi ce contrat affiche **19 % TTC** — la TVA est déjà comprise, et rien ne s'ajoute par-dessus. Sur 10 000 €, ce sont 1 900 € qui sortent de votre poche.

CONTRATS PARA-HÔTELIERS

Vous êtes assujetti, donc vous récupérez

En fournissant au moins trois des quatre services hôteliers définis à l'article 261 D du CGI, vous entrez dans le régime para-hôtelier : **TVA à 10 % collectée sur vos loyers**, et TVA récupérable sur vos charges et vos immobilisations.

Conséquence directe : la TVA à 20 % sur nos honoraires, vous la **récupérez**. Elle ne vous coûte rien. C'est pourquoi ces contrats affichent **19 % HT** — c'est le seul chiffre qui vous concerne réellement. Sur 10 000 €, ce sont 1 900 € de coût net, la TVA transitant sans vous toucher.

Le résultat, une fois la TVA remise à sa place

Dans les deux cas, le coût réel de notre gestion tourne autour de **19 % de vos loyers**. Ce n'est pas une coïncidence : c'est le même taux, exprimé dans l'unité qui a du sens pour chaque régime. **Le choix entre nos contrats ne doit donc pas se faire sur le taux affiché** — il doit se faire sur votre régime fiscal, sur l'exclusivité, et sur ce que vous voulez continuer à faire vous-même.

L'autre conséquence fiscale, souvent décisive

Si vous restez hors du régime para-hôtelier, votre revenu locatif relève du micro-BIC. L'abattement dépend alors d'une seule chose : le **classement en meublé de tourisme**, une démarche volontaire instruite par un organisme accrédité par Atout France et valable cinq ans.

Le classement double l'abattement et multiplie le plafond par cinq

Régime micro-BIC applicable aux meublés de tourisme

ABATTEMENT

Non classé		30 %
Classé		50 %

PLAFOND ANNUEL DE RECETTES

Non classé		15 000 €
Classé		77 700 €

Au-delà de ces plafonds, le régime réel simplifié s'applique. L'écart entre 15 000 € et 77 700 € de plafond est considérable pour un chalet de Megève : **si votre bien n'est pas classé, c'est presque toujours la première chose à regarder**, avant même le choix du contrat.

Ce guide n'est pas un conseil fiscal. Le régime para-hôtelier engage votre situation bien au-delà de votre relation avec nous, et il fait l'objet d'un contrat spécifique, distinct du mandat mixte. Nous vous dirons ce que nous savons du fonctionnement pratique ; pour la décision elle-même, parlez-en à votre comptable. Des comptables partenaires sont disponibles si vous n'en avez pas.

Ce qui est facturé à part, et à quel prix

Aucun de ces postes n'apparaît sans avoir été annoncé. Chacun figure dans votre contrat, avec son tarif, et apparaît sur votre compte rendu de gestion. **La colonne qui vous concerne dépend du contrat que vous avez signé** — voir page 16.

POSTE	QUI PAIE	MANDAT MIXTE prix TTC	PARA-HÔTELIER prix HT
Ménage de fin de séjour N'entre pas dans le calcul de notre commission	Le locataire	selon le bien	selon le bien
Taxe de séjour Collectée puis reversée à la mairie pour votre compte	Le locataire	barème communal	barème communal
Service de déclaration de la taxe de séjour Collecte, calcul, télédéclaration et reversement via FARITAS	Vous	90 € / an par bien	90 € / an par bien
Pose d'une boîte à clés Uniquement s'il n'en existe pas, une seule fois	Vous	30 €	30 €
Vos séjours personnels — linge Serviettes et tapis de bain compris. Gratuit si vous apportez le vôtre	Vous	37 € / lit double 23 € / lit simple	37 € / lit double 23 € / lit simple
Vos séjours personnels — ménage Lorsque le séjour nécessite une remise en état avant la reprise de la location	Vous	37 € / heure	37 € / heure
Petit-déjeuner L'une des quatre prestations du régime para-hôtelier	Le locataire	sans objet	coût majoré de 20 %
Pièces et fournitures Pièces, petit équipement cassé, vaisselle et verrerie	Vous	coût réel	coût réel
Prestataires extérieurs Plombier, électricien, chauffagiste. Facture payable sous 20 jours	Vous	coût réel aucune marge	coût réel aucune marge
Frais d'encaissement Stripe Sur VRBO, Abritel, HomeAway, Expedia et les réservations directes	Vous	3 %	voir contrat
Commission des plateformes Prélevée avant que les fonds ne nous parviennent	Vous	selon le canal	selon le canal
Gestion d'une annulation ou d'un relogement Lorsque vous résiliez le mandat, ou lorsque l'annulation vous est imputable	Vous	40 € / heure min. 40 € (Volet A) min. 150 € (Volet B)	40 € / heure
Diagnostics techniques obligatoires DPE, électricité et gaz si applicable, conformité ERP au-delà de 15 personnes	Vous	coût réel	coût réel
Remise en état entre deux locations Ménage ou blanchisserie nécessités par une absence prolongée d'occupation	Vous	tarif en vigueur	tarif en vigueur
Première mise en état Remise à niveau avant la première commercialisation, si nécessaire	Vous	sur devis	sur devis

Le seuil de 200 €, et pourquoi il existe

Au-delà de **200 €** d'intervention de maintenance, votre accord écrit est requis avant d'engager les travaux. En dessous de ce seuil, nous pouvons intervenir en urgence et vous en informer immédiatement après. C'est le compromis entre un chalet qui reste utilisable un dimanche de février et un propriétaire qui n'aime pas les surprises sur son compte rendu.

Quand vous occupez votre bien

Votre chalet reste le vôtre. Vous bloquez vos périodes quand vous le souhaitez ; la seule limite universelle est de ne pas empiéter sur une réservation déjà confirmée. Mais il existe une limite supplémentaire que les propriétaires découvrent souvent trop tard.

La limite de 50 % — contrats para-hôteliers uniquement

Dans les deux contrats para-hôteliers, votre usage personnel est autorisé **dans la limite de 50 % de l'année**. Ce n'est pas une règle que nous avons inventée : au-delà, le caractère commercial de l'activité devient contestable et c'est tout le régime para-hôtelier — donc la TVA à 10 % et la récupération de TVA — qui est menacé. Si vous comptez occuper votre chalet plus de six mois par an, **le mandat mixte est probablement le contrat qu'il vous faut**, et ce guide vous le dit plutôt que de vous laisser le découvrir à un contrôle.

Bloquer vos dates

Depuis votre espace propriétaire, à tout moment. **Bloquez le plus tôt possible** : une fois une réservation confirmée, elle ne peut plus être annulée sans frais. Comptez un court délai de synchronisation entre l'espace propriétaire et les plateformes — nous ne pouvons pas être tenus responsables d'un double booking survenu pendant ce délai.

Toute période non bloquée est réputée disponible

C'est la règle par défaut. Nous ne pouvons pas être tenus responsables des réservations confirmées sur des périodes que vous auriez omis de bloquer. Il vous appartient de tenir votre calendrier à jour — et, en contrat Prestige, de le **synchroniser en temps réel entre tous vos canaux**.

Le linge — deux possibilités

VOTRE CHOIX	CE QUE NOUS FAISONS	TARIF
Vous utilisez notre linge Le cas par défaut, sauf indication contraire avant le séjour	Nous préparons les lits et fournissons draps, serviettes, tapis de bain et torchons.	37 € / lit double 23 € / lit simple
Vous venez avec votre propre linge Prévenez-nous avant le séjour	Nous ne préparons pas les lits et ne lavons pas votre linge personnel.	0 €

Le ménage, lui, reste nécessaire

Lorsqu'un séjour du propriétaire, de sa famille ou de ses amis nécessite une remise en état avant la reprise de la location, le ménage est assuré par nos équipes et facturé **37 € de l'heure**. Ce n'est pas une contrainte administrative : le locataire suivant arrive dans un logement qui doit être au même standard que d'habitude, et c'est votre note en ligne qui en dépend. Vos proches relèvent des mêmes conditions que vous — **le tarif appliqué dépend de qui occupe le bien, pas de qui a réservé**.

Un point souvent oublié. Chaque semaine que vous vous réservez est une semaine qui ne se loue pas. Ce n'est pas un reproche — votre chalet est fait pour être utilisé — mais cela mérite d'être posé au moment de l'estimation. Les vacances scolaires et les fêtes de fin d'année sont les périodes les plus demandées à Megève : nous pouvons vous montrer ce que représente chaque semaine bloquée, chiffres à l'appui.

Dégâts, dépôt de garantie et litiges

Un processus clair, y compris sur ses limites. Nous préférons vous dire à l'avance ce que nous ne pouvons pas garantir plutôt que de le découvrir ensemble après coup.

CE QUE NOUS FAISONS

- ✓ Un contrôle visuel du bien et de ses équipements apparents après chaque départ
- ✓ Le signalement immédiat de toute casse ou de tout objet manquant
- ✓ La prise d'une **empreinte de carte bancaire** sur chaque réservation, quel que soit le canal, avec possibilité de débit
- ✓ L'imputation de cette empreinte en premier pour couvrir les dommages constatés
- ✓ L'ouverture d'une réclamation auprès de la plateforme pour le solde restant
- ✓ L'ensemble des démarches amiables et leur suivi
- ✓ Les états des lieux d'entrée et de sortie **en location saisonnière** (Volet B)

CE QUE NOUS NE FAISONS PAS

- ✗ Payer nous-mêmes les dommages causés par les locataires
- ✗ Garantir l'aboutissement d'une réclamation auprès d'une plateforme
- ✗ Répondre de dommages **non apparents, masqués ou non décelables** lors d'un contrôle visuel standard
- ✗ Répondre de dommages qui ne peuvent être rattachés à un séjour ni à un locataire identifié
- ✗ Réaliser un état des lieux formel après chaque rotation **en courte durée**
- ✗ Recontacter d'anciens locataires pour réclamer un paiement

Le dépôt de garantie change de forme selon le contrat

CONTRAT	FORME	SUR UNE RÉSERVATION À 10 000 €
Mandat mixte	Empreinte bancaire, selon la typologie du bien	jusqu'à 2 000 € TTC
Para-hôtelier Standard	Empreinte bancaire, selon la valeur du bien	jusqu'à 2 000 € HT
Para-hôtelier Prestige	25 % du montant de la réservation	2 500 €

En location saisonnière, le dépôt est **conservé sur compte séquestre** jusqu'à la restitution des clés et la vérification contradictoire de l'état des lieux de sortie. Il ne peut en aucun cas être assimilé à un loyer ni vous être versé par anticipation.

Pourquoi nous prenons une empreinte sur toutes les réservations

Parce que les programmes de garantie d'Airbnb et de Booking.com décident seuls de l'issue d'une réclamation, et que leurs politiques changent. Un dépôt prélevé par nos soins, sur chaque réservation et quel que soit le canal, ne dépend de personne d'autre. Cela dit — et c'est écrit dans votre contrat — **nous n'assumons pas la responsabilité financière des dommages causés par les locataires** : nous mettons en œuvre tous les moyens à notre disposition, sans pouvoir garantir le résultat.

Trois obligations qui vous incombent, et qui comptent

Vous devez souscrire et maintenir une **assurance habitation couvrant explicitement la location meublée touristique et saisonnière** — une assurance classique ne couvre pas cette activité — et nous en transmettre l'attestation annuelle avant toute mise en location. Le logement doit disposer d'une **connexion Wi-Fi** : sans elle, nous ne pouvons pas mettre l'annonce en ligne. Et il doit être équipé d'un **détecteur de fumée opérationnel**, avec les règles ERP applicables si la capacité dépasse 15 personnes. Enfin, ne laissez pas d'objets personnels de valeur accessibles aux locataires : nous ne pouvons pas en répondre.

La taxe de séjour à Megève

Megève applique la taxe de séjour au réel sur tout son territoire. Elle est payée par le locataire en plus du loyer, puis déclarée et reversée à la commune. C'est un sujet que beaucoup de propriétaires découvrent après coup, et qui prend un temps considérable lorsqu'on le gère seul.

Le calendrier de la commune

- ✓ Déclaration des nuitées **avant le 15 de chaque mois**, pour le mois précédent
- ✓ Reversement **deux fois par an** : avant le 31 mai pour la période du 1^{er} novembre au 30 avril, et avant le 30 novembre pour la période du 1^{er} mai au 31 octobre
- ✓ Lorsqu'une plateforme encaisse la taxe, **c'est elle qui la déclare et la reverse** pour les séjours concernés

Ce que nous prenons en charge

- ✓ Collecte et contrôle des données de séjour : nuits, personnes assujetties, exonérations
- ✓ Calcul des montants dus selon le barème de Megève
- ✓ Saisie, validation et télédéclaration
- ✓ Reversement selon l'échéancier et archivage des justificatifs

90 € par an et par bien, porté sur votre compte rendu de gestion. Vous n'avez qu'à nous transmettre le numéro de déclaration de votre bien, une seule fois.

En contrat Prestige, la répartition change

Nous déclarons et reversons la taxe de séjour **pour les réservations que nous apportons**. Les réservations que vous concluez vous-même relèvent de vos propres déclarations, dans les mêmes délais et sous votre responsabilité. C'est la contrepartie directe de la commission à 0 €, et c'est le point que les propriétaires sous-estiment le plus souvent quand ils comparent Standard et Prestige.

Deux points de droit à connaître

Le numéro d'enregistrement est obligatoire

La loi du 19 novembre 2024, dite loi Le Meur, généralise l'enregistrement des meublés de tourisme avec un numéro national. **Depuis le 20 mai 2026, chaque annonce doit afficher ce numéro** et préciser si le loueur est un particulier ou un professionnel. Les outils se mettent en place progressivement : vérifiez la démarche applicable auprès de la mairie de Megève avant de louer.

Au-delà de 90 nuits, la taxe ne s'applique plus

Les locations **à partir de la 91^e nuit consécutive** — celles qui relèvent du Volet B du mandat mixte — ne sont pas soumises à la taxe de séjour, en application de l'article L. 2333-31 du CGCT. C'est l'une des différences concrètes entre louer à la saison et louer à la semaine.

Où s'arrête notre responsabilité. Elle se limite aux diligences de déclaration et de reversement, sur la base des éléments que vous nous transmettez. Toute pénalité liée à des données inexactes, incomplètes ou transmises tardivement reste à votre charge. Sur simple demande, nous vous fournissons un récapitulatif détaillé des périodes et des montants déclarés.

Quand vous êtes payé, et comment

Le calendrier de versement est la différence la plus concrète entre louer à la semaine et louer à la saison. En courte durée, vous êtes payé après le départ. En saisonnier, vous êtes payé **avant l'arrivée**.

Deux calendriers, deux logiques

Exemple d'un locataire dont le séjour commence le 1^{er} février

COURTE DURÉE — VOLET A



SAISONNIER — VOLET B



COURTE DURÉE

Entre le 15 et le 20 du mois suivant le départ

Nous encaissons la totalité des loyers bruts, des charges et des dépôts de garantie pour votre compte, sur un compte séquestre couvert par notre garantie financière. Nos honoraires sont prélevés sur les fonds encaissés, puis le solde vous est versé.

SAISONNIER — VOLET B

Au fur et à mesure des encaissements

La quote-part de l'acompte de 25 % vous est reversée dans les **5 jours ouvrés** suivant son encaissement effectif. Le solde de 75 % également, et **en tout état de cause avant la date d'entrée du locataire**. Le compte rendu de fin de réservation présente alors une position quasi nulle : seule la constatation de nos honoraires intervient à la sortie.

Pourquoi nous ne pouvons pas verser plus tôt en courte durée

Les plateformes nous versent les fonds avec un décalage après l'arrivée du locataire, et ce délai ne dépend pas de nous. Nous ne pouvons **juridiquement** reverser que ce qui a été effectivement encaissé : c'est une règle de la gestion immobilière réglementée, pas une préférence interne, et **elle ne peut pas être modifiée par avenant**. C'est aussi ce qui protège vos fonds.

Votre compte rendu de gestion

Il récapitule l'ensemble des réservations encaissées, des charges prélevées et vos honoraires dus. En saisonnier, les comptes rendus ne sont émis que **les mois où des opérations ont eu lieu** — encaissement d'acompte, versement de solde, charges diverses, départ du locataire — le 15 du mois suivant les opérations concernées.

Vos documents fiscaux

En fin d'année, nous vous remettons l'ensemble des documents nécessaires à votre déclaration fiscale en France. Vous pouvez ensuite déclarer vous-même vos revenus locatifs ou confier cette démarche à nos **comptables partenaires**. Cela évite d'avoir à reconstituer l'historique locatif soi-même au moment des impôts.

Un point sur les comptes plateformes. Nous ne reprenons pas vos comptes Airbnb, Booking.com ou Abrisel existants, et nous n'intervenons pas comme co-hôtes. **Nous créons et gérons de nouveaux comptes dédiés** à votre hébergement, et les paiements des locataires sont encaissés par nos soins. Ce n'est pas une commodité administrative : nos outils ne fonctionnent correctement qu'avec un compte principal unique, ce qui permet de tenir une comptabilité exacte, et de ne pas vous solliciter chaque fois qu'un accès à des données sensibles est nécessaire.

Une agence réglementée, pas seulement une conciergerie

Vos loyers transitent par notre compte. La loi encadre strictement cette activité — et tous les prestataires de la vallée ne sont pas soumis au même régime.

LE CADRE LÉGAL

- ✓ Carte professionnelle **CPI 7401 2021 000 000 012**, Gestion immobilière et Transactions, délivrée par la CCI Haute-Savoie
- ✓ Garantie financière **SO.CA.F de 1 000 000 €** (n° 33000)
- ✓ Responsabilité civile professionnelle SO.CA.F, territoire national
- ✓ Activité régie par la **loi Hoguet** du 2 janvier 1970 et son décret d'application du 20 juillet 1972
- ✓ SAS Care Properties Management & Advisory, à capital variable, RCS Annecy 893 974 501
- ✓ TVA intracommunautaire **FR03 893 974 501** · APE 6831Z
- ✓ Siège social : 275 avenue des Alpines, 74310 Les Houches — bureau : 33 quai de Warens, 74700 Sallanches
- ✓ **Aucun lien capitalistique** avec un établissement bancaire ou financier
- ✓ Fonds sur **compte séquestre distinct** des fonds propres de l'agence

LE MANDAT

- ✓ Durée ferme de **12 mois**, puis reconduction tacite par périodes de 12 mois
- ✓ **Droit de rétractation de 14 jours** calendaires, à compter du **lendemain** de la signature
- ✓ Préavis : 30 jours (Volet A et Standard), 60 jours avant échéance (Prestige), 90 jours avant échéance (Volet B)
- ✓ Si nous résilions, nous honorons les réservations déjà confirmées jusqu'au terme de la saison en cours
- ✓ **Résiliation pour manquement grave** : sans préavis, après mise en demeure restée sans effet 15 jours
- ✓ Révision annuelle des tarifs, **annoncée trois mois à l'avance**
- ✓ Engagement de non-discrimination (art. 225-1 du Code pénal)

Médiation de la consommation

Conformément à l'article L.616-1 du Code de la consommation, tout consommateur peut recourir gratuitement à un médiateur de la consommation. **Le médiateur auquel nous adhérons est en cours de désignation ; ses coordonnées seront publiées sur ascent-megeve.com/mentions-legales et communiquées avec votre mandat.** La plateforme européenne de règlement en ligne des litiges reste accessible à l'adresse ec.europa.eu/consumers/odr.

Si vous résiliez, un point à connaître

Les réservations déjà confirmées à la date de votre notification doivent être honorées ou annulées. Les frais d'annulation ou de relogement appliqués par les plateformes sont alors **à votre charge** — ils peuvent atteindre **70 % du montant de la réservation** en cas d'annulation de dernière minute. Le temps que nous consacrons à ces démarches est facturé 40 € de l'heure, avec un minimum de 40 € par réservation courte durée et de 150 € par contrat saisonnier. La façon d'éviter cela est simple : prévenir tôt, hors des périodes déjà réservées.

Le droit de rétractation et la demande d'exécution immédiate

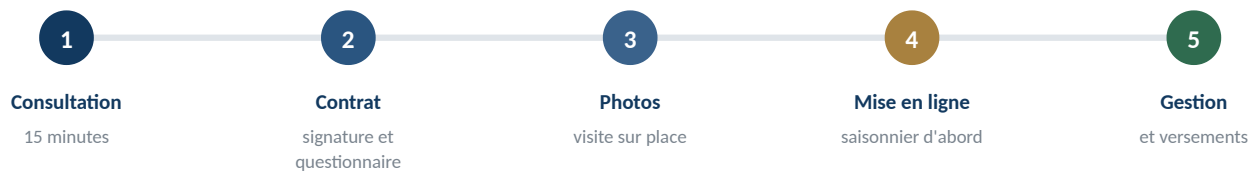
Vous disposez de 14 jours calendaires pour vous rétracter sans motif. Mais le mandat comporte une **Annexe 2** par laquelle vous nous demandez de commencer l'exécution immédiatement, sans attendre la fin de ce délai — c'est ce qui permet de mettre le bien en ligne tout de suite. **Si vous vous rétractez ensuite, le service déjà exécuté vous est facturé au prorata.** Vous n'êtes pas obligé de signer cette annexe : dans ce cas, nous attendons la fin des 14 jours avant de commencer.

Un réflexe utile, quel que soit le prestataire que vous choisirez

Demandez son **numéro de carte professionnelle** et son **attestation de garantie financière**. Une société qui encaisse vos loyers sans carte professionnelle n'est pas habilitée à la gestion immobilière. C'est une question à poser à tout le monde, **y compris à nous** — et nos numéros figurent ci-dessus précisément pour que vous puissiez les vérifier.

Comment ça commence

Du premier échange à la mise en ligne, comptez jusqu'à deux semaines. Plus vite si les éléments obligatoires nous parviennent rapidement — c'est presque toujours ce qui détermine la date de mise en ligne.



1 • CONSULTATION

On parle de votre bien

Quinze minutes suffisent pour cerner vos objectifs, vos disponibilités et le contrat qui vous correspond. Nous vérifions aussi votre situation réglementaire — si votre bien n'est pas éligible, nous vous le disons avant que vous ne signiez.

2 • CONTRAT ET QUESTIONNAIRE

Vous signez, vous décrivez

Vous signez le mandat et complétez le questionnaire du bien : équipements, couchages, accès, consignes, particularités. C'est ce document qui alimente l'annonce et le guide numérique.

3 • ÉVALUATION ET PHOTOS

Nous venons sur place

Nous évaluons le bien, réalisons 10 à 20 photographies, créons vos comptes dédiés et votre accès à l'espace propriétaire. La boîte à clés est posée s'il n'en existe pas.

4 • MISE EN LIGNE

Le bien est commercialisé

Diffusion sur les plateformes et sur notre site de réservation directe, calendrier synchronisé, tarification activée. Votre bien est positionné **en saisonnier d'abord**, puis en courte durée selon la date de bascule convenue.

5 • GESTION ET VERSEMENTS

Vous n'avez plus rien à faire

Nous gérons l'ensemble de la relation avec vos locataires, du premier contact à leur départ. Vous recevez votre compte rendu de gestion et le versement de vos revenus.

CE QUE NOUS VOUS DEMANDONS

- ✓ Une **connexion Wi-Fi** dans le logement — sans elle, pas de mise en ligne
- ✓ Une **assurance habitation** couvrant explicitement la location meublée touristique et saisonnière, avec attestation annuelle
- ✓ Votre **numéro d'enregistrement en mairie**, une seule fois
- ✓ Un **DPE en cours de validité** — obligatoire y compris pour les meublés de tourisme
- ✓ Un **détecteur de fumée** en état de fonctionnement
- ✓ Les jeux de clés, et l'accès aux parties communes ou au local à skis

CE QUE NOUS APPORTONS

- ✓ 10 à 20 photographies professionnelles, à notre charge
- ✓ La rédaction complète de l'annonce et sa traduction
- ✓ Le guide numérique du logement
- ✓ Le linge hôtelier et les consommables de la première mise en service
- ✓ La configuration de l'ensemble des outils et des comptes
- ✓ La déclaration de la taxe de séjour dès la première réservation
- ✓ Un interlocuteur identifié au sein de l'équipe

Le contrat et la commission

Quel contrat dois-je choisir ?

Deux questions suffisent presque toujours. **Relevez-vous du régime para-hôtelier ?** Si non, c'est le mandat mixte. Si oui : **louez-vous déjà à votre propre réseau ?** Si oui et que cela représente plusieurs semaines par an, c'est le Prestige. Sinon, c'est le Standard, qui est le plus simple et le plus complet. Si vous occupez votre chalet plus de six mois par an, le para-hôtelier est de toute façon exclu.

19 % de quoi, exactement ?

Du montant brut de la location : le prix payé par le locataire, avant les frais de plateforme. Pas du montant qui reste après leur commission, et pas du montant après ménage ou taxe de séjour. En contrat Prestige, sur les seules réservations que nous apportons.

Pourquoi 19 % du brut et non du net ?

Parce que chaque canal prélève un taux différent. Si nous calculions sur le net, notre taux réel changerait à chaque réservation et vous ne pourriez jamais le vérifier d'un coup d'œil. Sur le brut, c'est toujours 19 % — quel que soit le canal, quelle que soit la saison.

19 % HT ou 19 % TTC ? Ce n'est pas la même chose ?

Non, et c'est volontaire. Le mandat mixte affiche **TTC** parce que vos loyers y sont exonérés de TVA : vous ne récupérerez pas la TVA sur nos honoraires, donc le seul chiffre qui vous concerne est celui qui sort de votre poche. Les contrats para-hôtelières affichent **HT** parce que vous êtes assujettis et que vous récupérez cette TVA : elle ne vous coûte rien. Une fois la TVA remise à sa place, le coût réel est comparable. La page 16 détaille le calcul.

En contrat Prestige, qu'est-ce qui est vraiment à 0 € ?

La commission, sur les réservations que vous concluez vous-même **hors plateforme**, avec un client qui ne vous a pas été présenté par nous. Airbnb, Booking.com et VRBO nous restent exclusifs dans tous les cas. Et le ménage, le linge et l'accueil de ce séjour restent facturés si vous nous les avez confiés : la commission est à zéro, les prestations se paient à l'usage.

Le ménage est-il déduit de mes revenus ?

Non. Le ménage de fin de séjour est facturé directement au locataire avec sa réservation. Il ne réduit pas votre montant et n'entre pas dans le calcul de notre commission. Seul le ménage qui suit vos séjours personnels vous est facturé, à 37 € de l'heure.

Le linge est-il facturé au forfait ou à l'unité ?

Ni l'un ni l'autre pour les séjours de vos locataires : draps, serviettes, tapis de bain et torchons sont compris et renouvelés à chaque séjour. Un tarif par lit ne s'applique que lorsque vous ou vos proches occupez le bien : 37 € par lit double, 23 € par lit simple — et 0 € si vous apportez le vôtre et nous prévenez avant.

Y a-t-il un abonnement, des frais de dossier ou de mise en ligne ?

Non. Pas d'abonnement mensuel, pas de frais d'installation, pas de licence logicielle, pas de frais de channel manager, pas de frais de photographie, et pas de variation du taux selon la saison. Ce qui est facturé en plus figure page 17, avec son prix.

Suis-je engagé sur une durée ?

Le mandat court sur 12 mois avec reconduction tacite, et vous disposez d'un droit de rétractation de 14 jours calendaires à compter du lendemain de la signature — sous réserve de l'Annexe 2, voir page 22. Au-delà, ce sont les préavis qui comptent : 30 jours à tout moment en Volet A et en Standard ; 60 jours avant l'échéance annuelle en Prestige ; 90 jours avant l'échéance annuelle en Volet B. **Les deux derniers sont des fenêtres.** La loi nous oblige toutefois à vous informer entre un et trois mois avant l'échéance que vous pouvez refuser la reconduction (art. L. 215-1 du Code de la consommation) : vous ne pouvez pas être engagé une année de plus faute d'avoir été prévenu.

Le quotidien, la saison et vos revenus

Que se passe-t-il si mon bien ne trouve pas de locataire pour la saison ?

Il passe en location à la semaine pour le reste de l'hiver, plutôt que de rester vide. Dans le mandat mixte, cette bascule est automatique au **1^{er} novembre** pour toute période non pourvue d'un contrat saisonnier signé. Vous pouvez déplacer cette date par demande écrite avant le 15 octobre, à renouveler chaque année.

Ma saison relève-t-elle du Volet A ou du Volet B ?

Cela dépend uniquement du nombre de nuits consécutives. Jusqu'à **90 nuits**, c'est le Volet A : courte durée, mandat exclusif, 19 % à votre charge, taxe de séjour due. **À partir de la 91^e nuit**, c'est le Volet B : mandat non exclusif, 20 % à la charge du locataire, états des lieux, paiement avant l'entrée, et pas de taxe de séjour. Une saison d'hiver complète peut tomber de part et d'autre de cette ligne selon les dates : c'est à vérifier avant de signer.

Puis-je continuer à profiter de mon chalet ?

Oui, dans les trois contrats. Vous bloquez vos dates depuis votre espace propriétaire, sous réserve de ne pas empiéter sur une réservation confirmée. **Attention toutefois** : en contrat para-hôtelier, votre usage personnel est plafonné à 50 % de l'année pour préserver le régime fiscal. Dans le mandat mixte, il n'y a pas de plafond.

Faites-vous des accueils en personne ?

L'accès est autonome par défaut : boîte à clés ou serrure sécurisée, plus un guide numérique complet propre à votre bien. Nous nous déplaçons lorsque le locataire le demande et que l'organisation le permet. Pour les arrivées après 18 heures, l'accompagnement se fait par téléphone ou par une visite le lendemain. En contrat para-hôtelier, l'accueil fait partie des prestations hôtelières et relève du forfait convenu.

Faites-vous un état des lieux après chaque séjour ?

Cela dépend du type de location, et nous préférons le dire clairement. **En location saisonnière** (Volet B), oui : des états des lieux d'entrée et de sortie sont établis. **En courte durée**, non : le rythme des rotations ne permet pas un état des lieux formel et contradictoire à chaque changement de locataire. L'équipe réalise un contrôle visuel après chaque départ et signale immédiatement toute casse ou tout objet manquant. Vos objets personnels de valeur ne doivent donc pas rester accessibles.

Qui paie les dégâts causés par un locataire ?

L'empreinte bancaire est mobilisée en premier. Pour le solde, nous ouvrons une réclamation auprès de la plateforme. Nous mettons tous les moyens en œuvre, mais **nous ne pouvons pas garantir l'issue d'une réclamation**, et nous n'assumons pas la responsabilité financière de ces dommages. Nous répondons en revanche de ce qu'un contrôle visuel de sortie aurait dû permettre de constater.

Quels sont vos tarifs pour une réparation ?

Notre équipe d'hommes toutes mains intervient sur l'entretien courant : vous ne payez que les pièces. Lorsqu'un métier est nécessaire — plombier, électricien, chauffagiste — le prestataire vous facture à son coût réel et **nous ne prenons aucune marge**. Au-delà de 200 €, votre accord écrit est requis avant d'engager les travaux. En dessous, nous pouvons intervenir en urgence et vous prévenir aussitôt après.

Quand suis-je payé ?

En courte durée, entre le 15 et le 20 du mois suivant le départ du locataire, une fois les sommes effectivement encaissées. En saisonnier, au fur et à mesure des encaissements — dans les 5 jours ouvrés, et en tout état de cause **avant l'entrée du locataire dans les lieux**.

Où puis-je vérifier tout cela ?

Dans votre contrat signé, qui fait foi en cas de différence de formulation avec ce guide ; sur votre compte rendu de gestion ; et sur [ascent-megeve.com/gestion-locative-megeve](https://www.ascent-megeve.com/gestion-locative-megeve). Pour une question précise, appelez-nous : aucune question n'est trop détaillée, c'est votre bien et vos revenus.

Les huit points à retenir

- 1 **Trois contrats, un même service.** Ce qui les sépare, c'est votre régime fiscal et ce que vous voulez continuer à faire vous-même — jamais la qualité de la gestion ni la sécurité de vos fonds.
- 2 **En courte durée, le taux de gestion est de 19 % du montant brut** dans les trois contrats. TTC dans le mandat mixte parce que vous ne récupérez pas la TVA ; HT en para-hôtelier parce que vous la récupérez. Le coût réel est comparable.
- 3 **En location saisonnière (Volet B), ce sont 20 % à la charge du locataire**, inclus dans le prix affiché. Vous percevez un loyer net propriétaire — et 10 % si vous nous présentez vous-même le locataire, qu'il n'est pas déjà client de l'agence et que nous acceptons le dossier.
- 4 **La saison d'abord, la semaine ensuite.** La date de bascule est au 1^{er} novembre dans le mandat mixte, déplaçable par demande écrite avant le 15 octobre, à renouveler chaque année.
- 5 **Le ménage est payé par le locataire**, la taxe de séjour revient à la commune, et le linge est compris. Notre équipe de ménage est salariée et n'est jamais sous-traitée.
- 6 **Tout ce qui est facturé en plus figure page 17**, avec son prix, dans votre contrat et sur votre compte rendu de gestion. Aucun poste n'apparaît sans avoir été annoncé.
- 7 **En contrat Prestige, la commission tombe à 0 € sur vos propres clients hors plateforme** — mais les plateformes nous restent exclusives, la clause de non-contournement court sur 12 mois, et la taxe de séjour de vos réservations vous incombe.
- 8 **Agence immobilière réglementée** : carte professionnelle CPI 7401, garantie financière d'un million d'euros, compte séquestre distinct. Demandez ces documents à tout prestataire, y compris à nous.


ASCENT MEGÈVE

UNE MARQUE DE CARE CONCIERGE

Une question sur un point précis ?

Quinze minutes suffisent pour savoir ce que votre chalet ou votre appartement peut générer, et quel contrat lui correspond. Notre équipe est locale et vous répond **sous 24 heures**.

TÉLÉPHONE

+33 6 84 83 78 35

E-MAIL

contact@careconcierge.fr

NOTRE AGENCE

33 quai de Warens, 74700 Sallanches

Ouvert 7 j/7, 9 h – 17 h • rendez-vous conseillé

ESTIMATION GRATUITE

ascent-megève.com/estimation-revenus-locatifs

Ce guide décrit le fonctionnement de notre gestion locative à Megève et dans les communes voisines, ainsi que les tarifs en vigueur à la date d'édition. Les montants utilisés en exemple sont des illustrations destinées à rendre le calcul lisible : ils ne constituent ni une estimation de vos revenus, ni un engagement. Les tarifs sont révisés annuellement, avec une information préalable de trois mois. **En cas de différence de formulation, les termes de votre contrat signé font foi.** Ce document ne constitue ni un conseil fiscal ni un conseil juridique : pour toute question portant sur votre propre situation, consultez votre comptable, votre notaire ou la mairie de Megève.

D'où viennent les chiffres

Toutes les données de marché citées dans ce guide proviennent de sources publiques, consultées et vérifiées en septembre 2026. Les données de logement sont issues du recensement INSEE 2023. Nous avons écarté tout ce que nous n'avons pas pu recouper.

DONNÉES DE LOGEMENT — INSEE, RECENSEMENT 2023

- ✓ INSEE — Dossier complet, Megève (74173)
- ✓ INSEE — Dossier complet, Praz-sur-Arly (74215)
- ✓ INSEE — Dossier complet, Demi-Quartier (74099)
- ✓ INSEE — Dossier complet, Combloux (74083)
- ✓ INSEE — Dossier complet, Cordon (74089)
- ✓ INSEE Focus — Le parc de logements en France au 1^{er} janvier 2024 · insee.fr/fr/statistiques/8272000

FRÉQUENTATION TOURISTIQUE

- ✓ Megève — Dossier de presse hiver 2025/2026 · megeve.com/espace-presse
- ✓ Office de tourisme de Combloux — présentation janvier 2024 et bilan de l'été 2023 · combloux.com
- ✓ Cordon — Dossier de presse 2025 · cordon.fr
- ✓ Tourisme Haute-Savoie — bilan de l'hiver 2025/2026 au Pays du Mont-Blanc · hautesavoie-tourisme.pro
- ✓ Observatoire touristique, Communauté de communes Pays du Mont-Blanc · ccpmb.fr

DONNÉES INTERNES

- ✓ Catalogue Ascent Megève au 18 septembre 2026 — 122 biens publiés, répartition par commune (page 05)

TEXTES LÉGAUX ET FISCAUX CITÉS

- ✓ Loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 (loi Hoguet) et décret n° 72-678 du 20 juillet 1972 · legifrance.gouv.fr
- ✓ Code du tourisme, articles L. 324-1-1 et L. 324-2 — meublés de tourisme et déclaration en mairie
- ✓ Loi n° 2024-1039 du 19 novembre 2024 (loi Le Meur) — enregistrement national des meublés de tourisme
- ✓ Code général des impôts, article 261 D 4° — exonération de TVA et régime para-hôtelier
- ✓ Code général des collectivités territoriales, article L. 2333-31 — taxe de séjour et séjours de plus de 90 nuits
- ✓ Code de la consommation, articles L. 111-1, L. 215-1 à L. 215-3, L. 221-18 à L. 221-28 et L. 616-1
- ✓ Article 129 de la loi de finances pour 2024 — service FARITAS de la DGFiP

CONDITIONS CONTRACTUELLES

- ✓ Mandat d'administration de biens — locations meublées touristiques mixtes, édition 2026 (Volets A et B et dispositions communes)
- ✓ Contrats de gestion para-hôtelière Standard et Prestige, édition 2026 · ascent-megeve.com/contrats-para-hoteliers
- ✓ Ascent Megève — Gestion locative à Megève · ascent-megeve.com/gestion-locative-megeve
- ✓ Ascent Megève — Bail saisonnier à Megève, le guide du propriétaire · ascent-megeve.com/bail-saisonnier-megeve-guide-propretaire
- ✓ Ascent Megève — Le marché de la location saisonnière autour de Megève · ascent-megeve.com/marche-location-saisonnieres-megeve-chiffres

Ce que nous n'avons pas retenu

Plusieurs chiffres circulent sur ce marché que nous avons volontairement écartés, faute de source vérifiable : un décompte de lits loués de particulier à particulier à Combloux, un ratio comparant le rendement d'un lit professionnel à celui d'un lit froid, et des taux d'occupation par type d'hébergement que nous n'avons pas retrouvés dans les documents auxquels ils étaient attribués. **Nous préférons publier cinq chiffres solides que vingt chiffres invérifiables** — et c'est la même exigence que nous appliquons aux chiffres que nous vous donnerons sur votre propre bien.