

## Étude socio-économique : 5 effets vertueux du développement de l'échange de maisons sur les communautés locales

Paris, le 18 janvier 2024 - **Après avoir réalisé une étude d'impact carbone début 2023, HomeExchange, leader mondial de l'échange de maisons labellisé B-Corp, s'est intéressé à son impact socio-économique, par rapport aux autres formes d'hébergements touristiques. Pour ce faire, une nouvelle étude a été menée en collaboration avec Goodwill-Management\*, dont l'intérêt majeur est de comprendre les effets possibles du développement de l'offre d'hébergement touristique sur les communautés locales. Parce qu'au-delà du divertissement qu'il procure, le voyage permet de tisser des liens, favoriser la compréhension mutuelle, contribuer au bien-être des communautés, et tant d'autres choses encore... HomeExchange est ainsi convaincu que l'échange de maisons a un rôle crucial à jouer pour influencer positivement les manières de voyager.**



@Gettyimages

### Une communauté à la recherche d'authenticité

Lorsqu'on sonde les membres de HomeExchange sur leurs objectifs de voyage, 62% d'entre eux-elles déclarent choisir des destinations authentiques et propices aux échanges avec les locaux. C'est d'ailleurs tout le principe de la plateforme leader de



l'échange de maisons puisque les relations humaines sont au cœur du concept. L'échange ne porte pas uniquement sur le logement, mais sur toute l'expérience de voyage, à travers notamment le partage de bons plans et conseils des hôtes. 85% des membres en sont convaincu·e·s et estiment que le lien qui se crée avec l'hôte/l'invité·e est primordial.

Et c'est notamment grâce à ces conseils avisés que les membres HomeExchange sont plus enclins à s'intégrer et à découvrir les multiples facettes de leurs lieux de villégiature. Pour 59% des membres HomeExchange, l'échange de maisons est l'occasion d'échanger davantage avec des locaux que lorsqu'ils louent un bien pour leur séjour.

### **Une participation à l'économie locale**

Pour les membres HomeExchange, la localisation n'est pas nécessairement le facteur majeur du choix de séjour, qui repose également sur l'échange, l'entente avec l'hôte, et se fait donc plus au gré des opportunités. De ce fait, 58% des membres affirment se rendre dans des destinations qu'ils n'auraient pas fréquentées avec un autre mode de voyage, et 47% d'entre eux-elles déclarent choisir des activités sortant davantage des circuits touristiques habituels que lorsqu'ils utilisent la location. De quoi sortir des sentiers battus, découvrir des destinations plus confidentielles mais qui ont tout autant besoin de faire vivre leur économie locale tout au long de l'année. Et c'est encore grâce aux bons plans et conseils de leurs hôtes, ainsi qu'aux économies réalisées en échangeant leur logement, que les membres HomeExchange contribuent activement au dynamisme du commerce de proximité : 48% d'entre eux-elles prétendent par exemple consommer des produits plus locaux que ceux qu'ils achètent lors d'un séjour en location.

### **Une offre immobilière en aucun cas affectée par le mode d'échange de maisons**

Un membre HomeExchange soutient que " *l'échange de maisons permet de lutter contre la spéculation immobilière entraînée par les locations touristiques et contre la multiplication des résidences secondaires, qui ont des effets pervers sur les coûts des logements pour les locaux* ". En effet, on estime par exemple qu'à Paris 23% des locations de courte durée ne sont pas disponibles pour de longs séjours, car louées une grande partie de l'année. Cela représenterait plus de 115 000 logements à l'échelle de la France. De plus, on note une augmentation de 4,6% de hausse des prix de l'immobilier liée à la location de courte durée en moyenne. L'échange de maisons, quant à lui, n'incite pas à l'investissement puisqu'il n'est pas source de rente. Le parc immobilier reste entre les mains de propriétaires résidents plutôt que d'investisseurs multipropriétaires.

## Les phénomènes de désertification et de gentrification freinés par l'échange de maisons

L'étude réalisée démontre également que le concept d'échange de maisons n'entraîne pas une désertification des villes hors-saison : 83% des logements échangés sur HomeExchange sont des résidences principales. Ils sont donc toujours occupés par les résidents ou leurs invités, ce qui limite le phénomène de désertification pour lequel la location de courte durée est pointée du doigt. De plus, en conservant l'usage d'habitation de ces logements, l'échange de maisons permet de limiter la hausse des prix de l'immobilier et donc de freiner un autre phénomène, celui de la gentrification.

## Une contribution à l'apaisement de la tourismophobie et du surtourisme

Dans un contexte où le sentiment de tourismophobie grandit en Europe, les habitants locaux souhaitent rééquilibrer les pratiques touristiques. Lorsque 66% des membres informent que leurs invité·e·s HomeExchange sont plus respectueux que leurs locataires de courte durée, et ainsi mieux accueillis par le voisinage, cela confirme que l'échange de maisons contribuerait à l'apaisement entre locaux et touristes. Par ailleurs, les villes souffrent de plus en plus du surtourisme et essaient de se protéger de ses effets néfastes. HomeExchange offre une approche différente du tourisme, plus authentique et lent. 34% des membres HomeExchange déclarent voyager davantage en hors saison via la plateforme et pour des séjours de 8 jours en moyenne, soit 3 jours de plus que lorsqu'ils utilisent des plateformes de location.

En conclusion, encourager la pratique de l'échange de maisons, c'est participer à l'essor d'un tourisme plus équilibré et bénéfique aux communautés locales. Un tourisme accessible à tous, dénué de logique financière, plus authentique, permettant une meilleure répartition des voyageurs dans l'espace et dans le temps, favorisant le commerce de proximité et limitant le surtourisme.

*" Cette analyse permet à HomeExchange d'affirmer son modèle économique vertueux; un mode de voyage qui permet de minimiser son impact environnemental pendant ses vacances mais qui favorise également un tourisme plus égalitaire, respectueux et bénéfique pour l'économie locale. Nous faisons en sorte d'optimiser notre impact, notamment en ayant pour ambition d'encourager le tourisme hors-saison et les échanges plus longs, ou encore de développer les échanges dans les zones moins touristiques ou plus rurales. "* **déclare Charles-Edouard Girard, co-fondateur HomeExchange.**

Pour en savoir plus sur l'étude, cliquez [ici](#).



### **Méthodologie de l'étude**

Pour réaliser cette étude, nous avons étudié 5 grands axes et 11 types d'impact liés aux différentes offres d'hébergements touristiques.

Nous avons mené une enquête auprès de 2500 membres français pratiquant l'échange de maisons et la location touristique de courte durée, nous avons ensuite réalisé des entretiens avec différentes parties prenantes concernées et, enfin, nous avons réalisé une revue de littérature (Littérature scientifique et littérature grise) en France et à l'international.

*\*Depuis 2003, Goodwill management accompagne près de 500 organisations vers des modèles plus responsables, du grand groupe à la PME de tous secteurs, en passant par des organisations de l'ESS. Pour démontrer que les valeurs créent de la valeur, l'équipe mesure l'impact de leurs activités, identifie les leviers de création de valeur et optimise leur performance globale.*

---

### **A propos de HomeExchange**

Leader mondial de l'échange de maisons, HomeExchange.com, marque du groupe Tukazza, est un service qui permet aux voyageurs du monde entier d'échanger facilement leur maison ou leur appartement, en toute sécurité et sans transaction financière entre eux. La plateforme s'affirme comme l'une des solutions d'hébergement les plus responsables, en aidant ses membres à minimiser leur impact environnemental et à voyager comme des locaux, au profit d'un tourisme plus égalitaire et circulaire. Au cours des quatre dernières années, Emmanuel Arnaud, Président Directeur Général et Charles-Edouard Girard, Président Exécutif, ont levé un total de 40 millions d'euros. Après avoir développé avec succès leur première entreprise, GuesttoGuest, Arnaud et Girard ont acquis Trampolinn, Itamos, HomeForHome, et Knok. En 2017, ils ont ajouté à leur portefeuille le pionnier américain HomeExchange, puis le canadien Echangedemaison, et début 2019 NightSwapping. L'année 2019 a marqué un tournant, lorsque ces communautés ont été réunies sous leur marque phare, HomeExchange. HomeExchange fait partie de l'édition 2020 du Next 40. Le site compte plus de 100 000 membres dans plus de 130 pays. La société compte 100 collaborateurs et siège à Cambridge, Massachusetts, et Paris. Fin 2021, HomeExchange a lancé une nouvelle offre, HomeExchange Collection, une communauté exclusive pour les voyageurs partageant les mêmes valeurs, afin de rencontrer, partager et échanger leurs maisons d'exception. HomeExchange est certifiée B Corp depuis septembre 2022.

### **Contact presse :**

Fanny Tesson - [fanny@homeexchange.com](mailto:fanny@homeexchange.com) - 06 42 49 49 56

Sarah Marouzé - [sarah@homeexchange.com](mailto:sarah@homeexchange.com) - 06 66 88 65 47