



RENDEMENT • GESTION

Frais de gestion locative à Bali et garanties de loyer : ce que le contrat doit prévoir

24 septembre 2026 · 12 min de lecture · Rendements · Étape 4 sur 4

Une société de gestion à Bali prélève une part des revenus de votre villa, et c'est le contrat qui décide sur quelle base elle se calcule. Quatre clauses pèsent plus lourd que le pourcentage affiché.

Lire en ligne : <https://riserealbali.com/fr/guides/frais-gestion-locative-bali/>

EN BREF

À Bali, les gestionnaires de villas prélèvent 15 à 20 % des revenus sur le milieu de gamme, 20 à 25 % en entrée de gamme et 12 à 15 % pour les villas haut de gamme. Les exploitants de resorts prennent environ 23 %. Une fois déduits frais, entretien, vacance et impôt, le propriétaire garde environ 55 à 60 %. Les garanties de loyer versent un pourcentage fixe du prix pendant une durée déterminée, en général quelques années.

15–20 %

frais de gestion habituels, en % des revenus, milieu de gamme

Environ 23 %

part de l'exploitant de resort

55–60 %

ce que garde le propriétaire, dans notre modèle

10 %

taxe hôtelière locale (PBJT) ajoutée à la note du vacancier

DANS CE RAPPORT

01 Deux formules vendues sous un même mot

02 Ce que facturent les gestionnaires

03	La clause qui coûte le plus cher : l'assiette des frais
04	Les clauses à lire avant de signer
05	Les impôts que le modèle doit intégrer
06	Comment fonctionne une garantie de loyer
07	Quand la garantie prend fin

08	À qui convient une villa gérée
09	Avant de signer un contrat de gestion
10	Ce que cela signifie pour les acheteurs
11	Questions fréquentes
12	D'où viennent nos informations

01 / 09

Deux formules vendues sous un même mot

« Géré » peut désigner deux contrats différents. Avec un partage des revenus, le gestionnaire loue la villa, prélève un pourcentage de ce qu'elle rapporte et vous reverse le reste. Votre revenu suit le marché, mois après mois.

Avec une garantie de loyer, le promoteur ou un exploitant vous verse un pourcentage fixe du prix d'achat pendant une durée déterminée, quoi que rapporte la villa. Sur le papier, cela paraît plus sûr. Mais c'est aussi une promesse avec une date de fin, et vous ne verrez pas le vrai taux d'occupation de la villa avant l'échéance.

Partage des revenus

- Vous voyez le taux d'occupation réel dès le premier mois
- Vos revenus montent avec le marché
- Vous et le gestionnaire partagez la basse saison
- Des rapports de réservations que vous pouvez recouper ligne à ligne avec les plateformes

Garantie fixe

- Le taux ne vaut que pour la durée du contrat
- Le taux d'occupation réel n'apparaît qu'à la fin du contrat
- Le coût de la promesse est peut-être déjà inclus dans le prix d'achat
- Les revenus reviennent au niveau du marché

Source : Rise Real Bali practice, 2023–2026

02 / 09

Ce que facturent les gestionnaires

À Bali, les frais varient selon le niveau de gamme. Les opérateurs d'entrée de gamme prélèvent 20 à 25 % des revenus, le milieu de gamme se situe entre 15 et 20 %, et les villas haut de gamme avec un bon historique de réservations négocient 12 à 15 %. Les exploitants de resorts, avec réception et service de type hôtelier, prennent davantage, environ 23 % dans les contrats que nous voyons, et obtiennent en général un meilleur taux d'occupation en échange.

Le pourcentage affiché dit peu de chose à lui seul. Les guides tarifaires du secteur publiés en 2026 chiffrent le coût total d'exploitation d'une villa à Bali entre 28 et 38 % des revenus, une fois ajoutées les commissions de réservation et les charges. Certains opérateurs majorent aussi le ménage, l'entretien et les consommables pour les vacanciers.

Frais de gestion à Bali, en % des revenus

NIVEAU	FRAIS HABITUELS	CE QU'ILS COUVRENT EN GÉNÉRAL
Opérateur d'entrée de gamme	20–25 %	Mise en ligne des annonces, accueil des vacanciers, ménage
Gestionnaire milieu de gamme	15–20 %	Tarification, marketing, entretien, rapports au propriétaire
Villa haut de gamme	12–15 %	Service complet pour une villa qui se remplit toute seule
Exploitant de resort	Environ 23 %	Réception d'hôtel, marque, distribution mutualisée

Source : Rise Real Bali practice; Bali villa management fee guides, 2026

03 / 09

La clause qui coûte le plus cher : l'assiette des frais

Lisez d'abord l'assiette des frais. Un gestionnaire peut prélever son pourcentage sur les réservations brutes, commission de la plateforme et charges d'exploitation comprises. Ou bien sur ce qui reste une fois ces postes déduits. Les deux formules se ressemblent à l'oreille, mais ne sont pas équivalentes.

Prenons une villa qui totalise Rp 600 M de réservations sur l'année. Les plateformes gardent Rp 90 M et les charges d'exploitation en prennent Rp 72 M. Des frais de 20 % sur les réservations brutes représentent Rp 120 M, et il vous reste Rp 318 M avant impôt sur le revenu. Les mêmes 20 % sur les Rp 438 M restants après ces charges font Rp 87,6 M, et il vous reste Rp 350,4 M. Une seule ligne du contrat déplace votre revenu de 10 %.

Une villa, deux assiettes de frais, avant impôt sur le revenu

LIGNE	FRAIS SUR LE BRUT	FRAIS APRÈS CHARGES
Réservations brutes	Rp 600 M	Rp 600 M
Commissions des plateformes, 15 %	– Rp 90 M	– Rp 90 M
Charges courantes, 12 %	– Rp 72 M	– Rp 72 M
Frais de gestion, 20 %	– Rp 120 M	– Rp 87,6 M
Revenu du propriétaire	Rp 318 M	Rp 350,4 M

Source : Rise Real Bali calculation, illustrative inputs

04 / 09

Les clauses à lire avant de signer

Quand un propriétaire se brouille avec son gestionnaire, la cause remonte presque toujours aux mêmes quelques clauses. Réglez-les à la signature. Une fois la villa en service et ses réservations

lancées, elles sont difficiles à renégocier.

Ce que le contrat de gestion doit préciser

CLAUSE	CE QU'IL FAUT FIXER
Assiette des frais	Réservations brutes ou revenus après charges
Charges facturées au propriétaire	Charges courantes (eau, électricité), fournitures, petites réparations, personnel
Commissions des plateformes	Incluses dans les frais du gestionnaire ou déduites à part
Nuits du propriétaire	Combien de nuits gratuites par an, et en quelles saisons
Rapports	À quelle fréquence, et si vous avez accès au système de réservation
Mobilier et équipements	Qui paie le remplacement du mobilier et des équipements (FF&E)
Licence de location	Sous la licence (NIB) de qui la villa est louée
Sortie	Préavis, indemnité de résiliation anticipée, sort des réservations à venir

Depuis le 1er août 2026, le ministère du Tourisme retire des plateformes de réservation les exploitants de locations courte durée sans licence. Avant de signer, vérifiez sous la licence de qui le gestionnaire loue votre villa.

Source : Rise Real Bali practice; Tourism Ministry statements via Antara, June 2026

05 / 09

Les impôts que le modèle doit intégrer

Deux impôts entourent une villa en location. Le premier est la PBJT, taxe régionale sur les services hôteliers prévue par la loi 1/2022, qui s'applique aux villas, aux maisons d'hôtes et aux logements privés loués à la nuit. Badung la fixe à 10 % de ce que paie le vacancier. Elle est à la charge du vacancier et c'est l'exploitant qui la reverse, mais elle relève quand même le prix affiché pour lui.

Le second est l'impôt sur le revenu de vos loyers. Les résidents fiscaux indonésiens paient un impôt libératoire de 10 % sur le loyer brut, selon le PP 34/2017. Les propriétaires qui vivent à l'étranger et n'ont pas d'établissement stable en Indonésie subissent une retenue à la source de 20 % (PPH 26). Les conventions fiscales n'aident guère, car elles laissent en général au pays où se trouve le bien le droit d'imposer les revenus locatifs.

10 %	10 %	20 %
PBJT sur la note du vacancier, Badung	impôt libératoire sur le loyer, résident	retenue à la source sur le loyer, non-résident

Source : Law 1/2022 (HKPD); Badung Regional Regulation 7/2023; PP 34/2017; Ortax, June 2026; Seven Stones Indonesia, 2026

Comment fonctionne une garantie de loyer

Une garantie est une promesse contractuelle de vous verser chaque année un pourcentage fixe du prix d'achat pendant une durée déterminée, en général quelques années. Les versements arrivent souvent une fois par an, après une année complète de réservations, plutôt que chaque mois. Impôts, entretien et charges courantes restent le plus souvent à votre charge.

L'argent doit bien venir de quelque part : des loyers de la villa, d'une réserve intégrée au prix, ou du bilan du garant. Le contrat dit rarement lequel. Un coup de téléphone répond à l'essentiel : demandez le prix d'une villa comparable, tout près, vendue sans garantie. L'écart est ce que vous payez pour la promesse.

L'Indonésie n'a aucun texte écrit spécifiquement pour les garanties de loyer. Les montages de type condotel relèvent de la loi sur les copropriétés (loi 20/2011) et du droit commun des contrats : un versement manqué devient donc une action en inexécution du contrat contre celui qui a signé la garantie. Une garantie vaut ce que vaut cette entité.

- ✓ Qui est le garant : le promoteur lui-même ou une société distincte
- ✓ Si le taux porte sur le prix ou sur les revenus réels
- ✓ Les dates d'échéance des versements, et celle du premier
- ✓ S'il existe un compte séquestre ou une garantie bancaire derrière
- ✓ Qui paie les impôts, l'entretien et les charges courantes
- ✓ Les limites sur vos propres séjours et sur la revente
- ✓ Ce qui se passe pour la villa le lendemain de la fin de la garantie, et qui la gère à partir de là

Source : Law 20/2011 on condominiums; Global Investments, Bali villa investment guide, 2026; Rise Real Bali practice

Quand la garantie prend fin

C'est la clause que les acheteurs survolent, parce qu'elle est à des années. À l'échéance, la villa passe en gestion ordinaire aux tarifs du marché. Votre rendement se mesure alors au prix que vous avez payé, y compris ce que la garantie y a ajouté.

À ce stade, la villa a en général connu plusieurs années de location courte durée intensive. Prévoyez alors un budget pour renouveler mobilier, finitions et équipements. Modélisez toute la période de détention, pas seulement les années garanties. Calculée ainsi, une garantie peut garder du sens : elle lisse les premières années, le temps que la villa neuve accumule ses premiers avis.



ACHAT

Le prix inclut la promesse

Comparez avec une villa similaire sans garantie.



DURÉE DE LA GARANTIE

Versements fixes

En général annuels, impôts et entretien en plus.



APRÈS L'ÉCHÉANCE

Rendement de marché

Mesuré sur le prix payé, souvent avec une remise en état à prévoir.

Source : Rise Real Bali practice

08 / 09

À qui convient une villa gérée

La gestion déléguée convient aux propriétaires qui veulent un revenu sans diriger depuis l'étranger une entreprise d'hôtellerie. Elle fonctionne le mieux dans les quartiers où la demande dure toute l'année, avec un gestionnaire capable de montrer l'historique réel d'occupation de villas comparables à la vôtre.

Convient si vous

- Vous voulez un revenu sans vous impliquer au quotidien
- Vous n'habitez pas la villa des mois d'affilée
- Vous acceptez les règles de l'exploitant sur vos dates de séjour

Cherchez ailleurs si vous

- Vous avez besoin de juillet et d'août pour les vacances en famille
- Vous voulez fixer vous-même le prix de la nuit, semaine par semaine
- Vous prévoyez de reconstruire

Source : Rise Real Bali practice

09 / 09

Avant de signer un contrat de gestion

Envoyez-nous le projet de contrat ou les conditions de la garantie pour la villa que vous envisagez. Nous lirons l'assiette des frais, les lignes de charges et la clause de sortie, puis nous modéliserons la villa sur le taux d'occupation du marché. Les chiffres de ce modèle figurent dans notre guide du rendement locatif, et le côté plateformes dans Airbnb, Booking.com ou réservation directe.

Parcourez les villas, avec nos estimations de rendement, dans le catalogue ou par quartier, en commençant par Nusa Dua et Ubud, où les unités gérées par un resort sont courantes. Les règles de licence sont dans notre guide de la licence de location.

Ce que cela signifie pour les acheteurs

- 01 Les gestionnaires milieu de gamme prélèvent 15 à 20 % des revenus, les exploitants de resorts environ 23 %.
 - 02 L'assiette des frais, réservations brutes ou revenus après charges, peut déplacer votre revenu d'environ 10 %.
 - 03 Le vacancier paie en plus 10 % de PBJT. Vous, vous payez un impôt sur le revenu du loyer : 10 % comme résident, 20 % comme non-résident.
 - 04 Comparez une garantie à une villa similaire qui n'en a pas, et modélisez les années qui suivent son échéance.
-

Questions fréquentes

Combien facturent les sociétés de gestion locative à Bali ?

En général 15 à 20 % des revenus pour le milieu de gamme, 20 à 25 % pour les opérateurs d'entrée de gamme et 12 à 15 % pour les villas haut de gamme. Les exploitants de resorts prennent environ 23 %. Les charges courantes, les grosses réparations et le remplacement du mobilier sont normalement en sus, à la charge du propriétaire.

Que comprend la gestion d'une villa à Bali ?

La mise en ligne et la tarification sur les plateformes de réservation, l'accueil des vacanciers, le ménage et le linge, l'entretien de la piscine et les petites réparations, les fournitures et les rapports au propriétaire. Les charges courantes et les grosses réparations restent en général au propriétaire. Le contrat doit lister ce qui revient à chaque partie.

Les garanties de loyer à Bali valent-elles le coup ?

Elles peuvent lisser les premières années d'une villa neuve. Vérifiez qui signe la garantie, si un compte séquestre ou une garantie bancaire la couvre, et comment le prix se compare à celui d'une villa similaire sans garantie. Modélisez ensuite les années qui suivent l'échéance.

Quel impôt dois-je payer sur les revenus locatifs à Bali ?

Si vous êtes résident fiscal en Indonésie, un impôt libératoire de 10 % du loyer brut (PP 34/2017). Si vous vivez à l'étranger, une retenue à la source de 20 % (PPh 26). Les vacanciers paient en outre une taxe hôtelière régionale de 10 % (PBJT), en plus du tarif.

Puis-je séjourner dans ma propre villa si elle est gérée ?

Oui, dans la limite des nuits réservées au propriétaire dans le contrat. Les exploitants réservent souvent juillet, août et les semaines du Nouvel An aux clients payants : fixez vos dates avant de signer.

D'où viennent nos informations

Les fourchettes de frais proviennent des contrats de gestion que nous examinons pour nos clients et des guides tarifaires publiés en 2026 par des sociétés de gestion de Bali, qui chiffrent le coût total entre 28 et 38 % des revenus. La part de 55 à 60 % revenant au propriétaire vient de notre modèle de rendement : 18 % de gestion, ou 23 % pour un exploitant de resort, 12 % d'entretien et de vacance, et 10 % d'impôt pour un résident. La comparaison des assiettes de frais repose sur des chiffres illustratifs. Les taux d'imposition viennent des textes (la loi de 2022 sur la fiscalité régionale, le règlement fiscal de Badung de 2023 et le PP 34/2017), recoupés avec les notes de deux fiscalistes. Ce guide décrit le fonctionnement général des contrats de garantie et ne nomme aucun promoteur ni exploitant. Ce texte ne constitue pas un conseil juridique ou fiscal.

- Loi n° 1 de 2022 sur les relations financières entre l'État et les régions (HKPD), PBJT sur les services hôteliers
- Règlement régional de la régence de Badung n° 7 de 2023 sur les impôts régionaux
- Règlement gouvernemental n° 34 de 2017 sur l'impôt sur le revenu des locations de terrains et de bâtiments
- Loi n° 20 de 2011 sur les copropriétés
- Ortax, revenus locatifs de villas à Bali perçus par des non-résidents, juin 2026
- Seven Stones Indonesia, fiscalité immobilière à Bali pour les étrangers, 2026
- Global Investments, guide de l'investissement en villa à Bali, 2026
- Guides tarifaires de la gestion de villas à Bali, 2026
- Modèle de rendement et revues de contrats de Rise Real Bali, 2023–2026

Rise Real Bali est une agence immobilière à Bali. Nous écrivons à partir des transactions que nous traitons et de données publiques, et nous citons nos sources.

Par Dmitrii Rogov, Rise Real Bali.

Avertissement

Ce document est fourni à titre d'information uniquement. Il ne constitue ni une offre, ni un conseil en investissement personnalisé, ni une promesse de revenus. Les rendements sont nos propres estimations, fondées sur les hypothèses indiquées dans le texte ; le résultat réel dépend du marché, de la gestion, de la saisonnalité et de l'évolution de la réglementation. Les prix, les plans et les conditions peuvent changer sans préavis et ne font partie d'aucun contrat. Avant de verser une réservation, faites vérifier les documents, la structure de propriété et la fiscalité par un avocat et un conseiller fiscal indonésiens. Les prix sont exprimés en roupies indonésiennes (IDR, Rp), conformément à la loi n° 7 de 2011 sur la monnaie et au règlement de Bank Indonesia n° 17/3/PBI/2015, article 11. Avertissement complet : <https://riserealbali.com/fr/mentions-legales/avertissement/>

Une question sur ce guide ?

Écrivez-nous sur WhatsApp : +62 895 7032 66474 · wa.me/62895703266474

Ce guide en ligne : riserealbali.com/fr/guides/frais-gestion-locative-bali/