

Plateforme de location saisonnière d'appartements, villas et chalets de luxe

Annonce V89230 mise à jour le 02/03/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Localisation du siège	Haute-Savoie

Résumé général de l'activité

Marque premium de location saisonnière haut de gamme et luxe, positionnée sur des biens d'exception (chalets, villas, demeures, appartements) dans les destinations les plus recherchées en France.

Avec plus de 20 ans d'existence, elle bénéficie d'une notoriété installée, d'un capital confiance réel et d'un portefeuille de clients qualifiés.

La société s'appuie sur un réseau de plus de 200 partenaires ainsi qu'une base de 10'000 contacts, avec une clientèle récurrente - un actif particulièrement précieux pour accélérer la croissance.

La plateforme digitale constitue un véritable atout : site moderne, pensé pour la location saisonnière, gestion des disponibilités et des tarifs, avec intégration de flux sur une partie de l'offre.

Un important travail d'intégration de 2'000 biens a déjà été réalisé, offrant une base opérationnelle immédiatement exploitable.

Elle représente une opportunité attractive de reprise : une marque premium déjà structurée, des actifs digitaux solides, une audience existante, et un fort potentiel de développement commercial et marketing pour un repreneur capable d'augmenter la réactivité commerciale et d'exploiter pleinement le portefeuille clients.

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	15 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	20 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		50	150	
Marge brute		20	45	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
EBE		10	5	
Rés. Exp.				
Rés. Net		10	5	
Salariés		1	1	

Indications concernant les éléments chiffrés

La société n'a aucune dette et a intégralement financé les développements de sa plateforme.

Positionnement concurrence

Concurrence

La société évolue sur le marché de la location saisonnière haut de gamme et luxe, un segment porté par la demande pour des séjours premium, des biens d'exception et des services personnalisés (conciergerie, accompagnement, discrétion).

Le marché reste porteur, mais il est aussi plus concurrentiel et professionnalisé : la différence se fait désormais sur la qualité de l'offre, la réactivité commerciale, l'expérience client et la capacité à fidéliser.

La concurrence se structure en 4 catégories :

- Plateformes généralistes (Airbnb, Abritel, Booking) : très fortes en visibilité et volume, mais plus standardisées.
- Acteurs premium spécialisés (ex. Le Collectionist, Villanovo) : concurrence directe sur les biens haut de gamme et les services sur mesure.
- Réseaux immobiliers de prestige (ex. BARNES) : forte notoriété et réseau, mais parfois moins agiles.
- Agences locales spécialisées : excellente connaissance terrain, mais moyens marketing et digitaux souvent plus limités.

Points forts

- Positionnement premium / luxe sur un segment à forte valeur.
- Marque installée depuis plus de 20 ans (crédibilité, historique, confiance).
- Actifs digitaux récents avec une plateforme moderne dédiée à la location saisonnière.
- Travail d'intégration déjà réalisé sur un volume important de biens (base exploitable immédiatement).
- Réseau de plus de 200 partenaires (effet levier commercial).
- Base de 10'000 contacts clients qualifiés.
- Clientèle récurrente (atout fort de valorisation).
- Structure légère et agile (coûts fixes maîtrisés).
- Activité déjà opérationnelle et rentable.
- Potentiel de croissance concret via amélioration de la réactivité commerciale, CRM et marketing.

Points faibles

- Dépendance à une ressource commerciale limitée, avec une disponibilité réduite.
- Potentiel marketing digital encore partiellement activé (acquisition, automation, retargeting, nurturing).
- Croissance contrainte par la capacité opérationnelle actuelle, plus que par le marché.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Prix de cession	30 k€

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Complément	<p>Acteur de la location saisonnière / conciergerie premium (synergies immédiates, portefeuille, montée en gamme).</p> <p>Réseau immobilier de prestige (compléter l'offre avec la location saisonnière).</p> <p>Entrepreneur / repreneur individuel à profil commercial (structure légère + fort potentiel de développement).</p> <p>Acteur digital / travel tech / agence marketing tourisme (accélération via acquisition, CRM, automation).</p> <p>Agence locale premium souhaitant changer d'échelle (accès à une marque, une base clients et un réseau partenaires).</p> <p>Investisseur + opérateur (binôme) (financement + exécution commerciale).</p>