

Plateforme de location saisonnière

Annonce V90452 mise à jour le 07/05/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Non communiquée
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Ile-de-France
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

Une agence indépendante spécialisée dans la location saisonnière de maisons de vacances soigneusement sélectionnées en Provence, Côte d'Azur et Italie, avec plus de 20 ans d'existence et un portefeuille d'environ 60 propriétés.

L'activité a connu une croissance importante (x3 entre 2021 et 2025), soutenue par une clientèle allemande fidèle, un BFR (Besoin en fonds de roulement) structurellement négatif (encaissements anticipés) et une structure de coûts optimisée et légère.

Le modèle est rentable dès la première réservation par bien, ce qui oriente la stratégie de croissance vers l'élargissement du portefeuille plutôt que l'optimisation du taux de remplissage.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			100	
Marge brute				
EBE			70	
Rés. Exp.				
Rés. Net				

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Salariés			2	

Indications concernant les éléments chiffrés

Le potentiel de développement est fort via l'élargissement du catalogue, internationalisation (Italie, Crète), et le développement de services complémentaires (conciergerie, expériences).

Avec 15-20h/semaine déclarées et un EBE retraité de 70 000 €, ce business offre un rendement horaire rare.

Pour un repreneur opérateur souhaitant se rémunérer à hauteur d'un temps plein (42 000 €), la capacité bénéficiaire résiduelle reste de ~28 000 €, soit un ROI attractif sur la base du prix demandé.

Type de cession : parts sociales (SARL).

Pièces disponibles : bilan comptable, fichier de pilotage, captures d'audiences.

Listing vérifié.

Portefeuille de 60 biens.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Clientèle allemande.

Points forts

Croissance x3 du CA entre 2021 et 2025 (bilan 2025 certifié) : l'EBE 2025 est par ailleurs plus représentatif que celui de 2024, qui intégrait 10 826 € de produits exceptionnels non récurrents.

Clientèle germanophone fidèle et variée (familles, couples, profils premium) représentant 65 % des séjours. Cette clientèle contribue à sécuriser les meilleures semaines estivales et à lisser l'activité sur l'arrière-saison.

Près de 30 % des clients réservent à nouveau chaque année. La fidélisation repose sur un service client personnalisé, un lien continu via la newsletter, et des attentions spécifiques réservées aux clients réguliers.

BFR structurellement négatif (sécurité de trésorerie).

Portefeuille d'une soixantaine de propriétés sélectionnées avec soin.

Organisation légère et optimisée, avec des frais de structure faibles.

Commissions encaissées d'avance en 2025 pour la saison 2026.

26 mandats sur 60 sont de facto exclusifs : ces propriétaires travaillent uniquement avec l'agence en pratique, par fidélité, sans contrainte contractuelle. Signal fort de la qualité de la relation propriétaire.

Marketing & acquisition : l'acquisition est également soutenue par une newsletter éditoriale en allemand (1 130 abonnés, taux d'ouverture de 50 % - soit 2x la moyenne sectorielle estimée à 20-25 %) et par un guide auto-édité de la Provence (100p, environ 70 exemplaires vendus). La newsletter est un actif digital différenciant à forte valeur de rétention.

?

Sécurisation réglementaire : l'activité est sécurisée par la détention d'une carte d'agent immobilier (gestion), une garantie financière obligatoire et une assurance RCP professionnelle, garantissant la conformité réglementaire et la protection des fonds confiés.

?

Stack technique : l'infrastructure technique repose sur un site WordPress avec paiement intégré et un back-office développé sur Odoo, permettant une gestion optimisée des réservations et de la comptabilité mandant. Cette stack scalable assure des coûts fixes limités et une capacité de croissance sans investissements lourds.

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	205 k€

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

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
------------------	-----------------------------

Complément

Ce dossier s'adresse idéalement :

- à un cadre en reconversion souhaitant s'installer en Provence avec une activité rentable,
- à un investisseur indépendant cherchant une activité de niche rentable, bien implantée et à fort potentiel de développement,
- à un acteur immobilier/touristique souhaitant diversifier son portefeuille.