Réseau de conciergeries en location courte durée

Annonce V91890 mise à jour le 02/11/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	France
Région	Confidentielle

Résumé général de l'activité

Réseau national d'agences spécialisées en gestion locative courte durée (plus communément appelé : "conciergerie Airbnb"), développé sous contrat de licence de marque.

Le réseau compte 15 antennes actives réparties sur le territoire, générant plus de 2,5 M€ de chiffre d'affaires géré en rythme annualisé.

Modèle rentable et duplicable.

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

Eléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	20 k€
Dettes financières	445 k€
Trésorerie nette	90 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		100	250	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Marge brute		75	150	
EBE				
Rés. Exp.		-85	20	
Rés. Net		-90	5	
Salariés			2	

Indications concernant les éléments chiffrés

Sur l'exercice 2025, l'activité tête de réseau a généré environ 235 k€ de revenus, dont environ 70 k€ de redevances récurrentes versées par les antennes (en hausse de 237 % sur un an), le reste provenant du développement du réseau (droits d'entrée, formation, affiliation). L'exercice 2025 marque le passage à la rentabilité de la tête de réseau, avec une marge sur prestations proche de 90 %.

Sur l'exercice 2026 (en cours), les contrats de licence génèrent plus de 100 k€ de revenus récurrents en rythme annuel : un récurrent multiplié par plus de 3 en deux ans, porté à la fois par le recrutement de nouvelles antennes et par la montée en charge des antennes existantes. De nouvelles antennes continuent de rejoindre le réseau régulièrement.

Important : Une activité annexe historique (achat-revente immobilière), en cours d'extinction, sera intégralement soldée avant l'opération : le repreneur reçoit un périmètre sans dette financière structurelle.

La société s'appuie sur une infrastructure transmise clé en main : outil logiciel de pilotage du réseau, type SaaS (CRM, conformité, facturation automatisée des redevances, reporting consolidé), parcours de formation en ligne certifiant pour les nouveaux licenciés, écosystème de partenaires contractualisés, audience digitale installée.

Le modèle est duplicable et le potentiel de développement national reste largement ouvert : deux leviers de croissance activables immédiatement (recrutement de nouvelles antennes et montée en charge du parc existant).

Produits d'exploitation 2025 : plus de 330 k€ dont 80 % de chiffre d'affaires et 20 % de redevances récurrentes des contrats de licence (comptabilisées en autres produits), en hausse de 237 % sur un an. Les contrats en cours génèrent plus de 100 k€ de redevances en rythme annuel 2026.

Comptes 2025 établis par un cabinet d'expertise comptable national.

Cession de 100 % des titres.

Accompagnement du dirigeant possible.

Dossier complet et data-room disponibles après signature d'un engagement de confidentialité.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

- Le marché français de la gestion locative courte durée est en forte croissance et en cours de professionnalisation : environ 30 % des logements en location courte durée sont désormais confiés à des gestionnaires professionnels et le durcissement réglementaire (encadrement de la location saisonnière, obligations déclaratives et fiscales) pousse les propriétaires vers des opérateurs structurés.

- Le marché reste très fragmenté : plusieurs milliers d'opérateurs indépendants, majoritairement des petites structures locales sans marque ni outils.

- La société se positionne comme consolidateur de ce marché : elle permet à des entrepreneurs locaux de s'adosser à une marque nationale, des process éprouvés et un outil logiciel dédié, au lieu d'opérer isolément.

- Double offre côté propriétaires : gestion en conciergerie classique et solution à loyer garanti.

Concurrence

- La concurrence se répartit entre 3 catégories : les opérateurs locaux indépendants (très nombreux mais sans envergure nationale ni outillage), quelques réseaux nationaux développés en franchise ou en licence et des plateformes de gestion intégrées centrées sur les grandes métropoles.

- La société se différencie par la combinaison de trois éléments rarement réunis : un modèle de réseau à revenus récurrents, un outil logiciel propriétaire de pilotage développé en interne et un maillage d'antennes sur des villes moyennes et zones touristiques moins disputées que les grandes métropoles, où la demande de gestion professionnelle croît le plus vite.

Points forts

- Revenus récurrents contractualisés (redevances fixes + variables), multipliés par plus de 3 en deux ans, plus de 100 k€ en rythme annuel 2026.

- Tête de réseau rentable dès 2025, marge sur prestations proche de 90 %.

- Outil logiciel propriétaire transmis (CRM, conformité, facturation automatisée, reporting réseau) : plusieurs mois de développement inclus dans l'opération.

- Parcours de formation en ligne certifiant : intégration des nouvelles antennes sans dépendance au dirigeant.

- Modèle duplicable, potentiel national largement ouvert, deux leviers de croissance immédiatement activables.

- Audience digitale et écosystème de partenaires contractualisés transmis avec l'opération.

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
Complément	Recentrage des dirigeants sur une autre activité entrepreneuriale.
Prix de cession	495 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	150 k€