Conciergerie Airbnb

Annonce V93505 mise à jour le 05/11/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Fonds de commerce
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Hauts de Seine

Résumé général de l'activité

Activité de conciergerie de location courte et moyenne durée, à Paris et dans les Hauts-de-Seine.

L'activité génère environ 150 000 € de chiffre d'affaires par an : vous reprenez un socle actif de 8 logements et la méthode qui a construit ce niveau.

Le potentiel :

De 3 à 20 propriétaires accompagnés entre 2023 et 2025, sans aucune publicité, environ 150 000 € en 2026.
Une croissance 100 % organique : réputation Airbnb, bouche-à-oreille et qualité de service.
Une méthode d'acquisition documentée de A à Z, du premier contact à la signature, qui se transmet.
Un gisement déjà là : des propriétaires accompagnés ces dernières années, aujourd'hui en pause, qui peuvent revenir, et des demandes de gestion qui arrivent régulièrement.

Le socle repris :

8 logements en activité : 50 000 € de chiffre d'affaires dès la reprise, 71 % de marge après charges directes.
Des biens variés : maison familiale avec jardin, duplex avec terrasses, appartements premium, un haussmannien en moyenne durée, plus un logement en bonus jusqu'en mars 2027 au minimum.
Superhôte depuis 3 ans, note moyenne de 4,86/5, plus de 1 600 séjours.

Un modèle léger et rentable :

Deux sources de revenus : la commission de conciergerie (64 % du CA) et le ménage (36 %), payé par le voyageur, sans avance de trésorerie.
78 % de charges variables : les coûts n'existent que lorsqu'un séjour rapporte.
Check-in autonome, gestion automatisée par un outil IA sur mesure, aucun local, aucun salarié.

En plus

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

Eléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	130 k€
Dettes financières	0 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	15	20	150	150
Marge brute	10	15	95	100
EBE	10	10	85	95
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés	1	1	1	1

Indications concernant les éléments chiffrés

Marge et EBE estimés avant rémunération du dirigeant ; chiffres certifiés transmis dans le dossier complet.

Ce qui est transmis :
- Les contrats de conciergerie, avec clause de reprise, transférés en co-hôte Airbnb sans interruption pour les propriétaires ni les voyageurs.
- Deux House Managers formées, partantes pour continuer, sans aucune obligation de reprise.
- Les process, chartes, contrats types, le réseau de prestataires et deux ans d'historique mois par mois
- L'outil IA, accessible par abonnement mensuel.
- Deux mois d'accompagnement jusqu'à l'autonomie : revenu management, Airbnb, acquisition de propriétaires, onboarding d'un lieu, gestion de crise.

Conditions :
- Cession de clientèle, sans reprise de dette, de société, de personnel ni d'actif immobilier. La marque et ses lieux en propre sont exclus du périmètre.
- Prix : 55 000 €, soit 1,1 fois le chiffre d'affaires repris.
- Marge et EBE estimés avant rémunération du dirigeant ; chiffres certifiés transmis dans le dossier complet, après qualification et signature d'un engagement de confidentialité.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Une conciergerie haut de gamme et à taille humaine, positionnée sur la location courte et moyenne durée dans l'Ouest parisien et à Paris, un marché où la demande des voyageurs (tourisme, déplacements professionnels, expatriés) reste forte toute l'année.

L'activité se distingue par la qualité de service plutôt que par le volume : statut Superhôte depuis 3 ans, note moyenne de 4,86/5 sur plus de 1 600 séjours et une relation de confiance avec chaque propriétaire. Toute la croissance vient de la réputation et du bouche-à-oreille, sans aucune dépense publicitaire.

Le modèle est léger et rentable : 78 % de charges variables, check-in autonome, gestion automatisée par un outil IA sur mesure et une équipe terrain de House Managers indépendantes. La moyenne durée (bail mobilité, séjours de plusieurs mois) permet de sécuriser les revenus et de répondre à l'encadrement croissant de la location à la nuit.

Concurrence

Le marché compte deux types d'acteurs.

D'un côté, les réseaux nationaux de conciergerie : forte visibilité, mais une gestion standardisée, souvent à distance, avec un suivi peu personnalisé des propriétaires. De l'autre, des indépendants locaux, souvent sans process formalisés ni outils, dont la qualité varie et qui ont du mal à grandir.

Cette activité se place entre les deux : la proximité et l'exigence d'un indépendant, avec la structure d'une entreprise organisée (process écrits, chartes, contrats types, automatisation). C'est ce qui fidélise les propriétaires et rend l'activité transmissible : un repreneur s'appuie sur une méthode éprouvée, pas sur la seule personne du fondateur.

Points forts

Une méthode éprouvée, sans aucune publicité.

Un socle actif dès la reprise : 8 logements, 50 k€ de chiffre d'affaires, 71 % de marge après charges directes.

Une réputation solide : Superhôte depuis 3 ans, note moyenne de 4,86/5 sur plus de 1 600 séjours.

Un modèle léger : 78 % de charges variables, aucun local, aucun salarié, check-in autonome.

Une gestion automatisée par un outil IA sur mesure, qui libère du temps pour développer.

Une activité transmissible : process, chartes, contrats types et deux ans d'historique documentés.

Une équipe terrain formée : deux Hous Managers partantes pour continuer.

Deux mois d'accompagnement jusqu'à l'autonomie.

Un réservoir de croissance : des propriétaires en pause qui peuvent revenir et des demandes entrantes régulières.

Points faibles

Une réglementation de la location courte durée qui se durcit en Île-de-France.

L'activité y répond déjà en développant la moyenne durée (bail mobilité, séjours de plusieurs mois) et ouvrant aux résidences principales inoccupées.

Une dépendance aux grandes plateformes de réservation, en partie compensée par la moyenne durée et la clientèle directe.

Un socle repris volontairement réduit à 8 logements : le retour aux 150 k€ dépend de la capacité du repreneur à relancer l'acquisition de propriétaires, avec la méthode transmise.

Une relation propriétaires aujourd'hui portée par la fondatrice. Les deux mois d'accompagnement servent à passer le relais en douceur.

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	Le cédant se consacre désormais à l'événementiel et au conseil auprès de propriétaires. Ce choix est pleinement assumé : l'activité de conciergerie est saine et rentable et le cédant souhaite la transmettre à un repreneur qui saura la faire grandir. Il l'accompagnera deux mois pour assurer la continuité auprès des propriétaires.
Prix de cession	55 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	15 k€
Complément	Un repreneur qui partage l'exigence de service qui a construit la réputation de l'activité : sens de la relation client, rigueur dans l’organisation, goût pour l'hospitalité. Deux profils sont particulièrement adaptés : - un entrepreneur ou un cadre en reconversion, qui souhaite reprendre une activité rentable dès le premier jour, avec une méthode et deux mois d'accompagnement pour devenir autonome ; - une conciergerie ou une agence de gestion locative qui souhaite se développer dans l'Ouest parisien et à Paris, en intégrant un portefeuille actif et des process éprouvés. Une première expérience en immobilier, en hôtellerie ou en gestion de projet est un plus, mais n'est pas indispensable : la méthode est entièrement documentée.