Activité établie et marque dans l'hospitalité de luxe

Annonce V93606 mise à jour le 13/11/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Vaud

Résumé général de l'activité

Un ensemble de deux activités complémentaires dans le secteur de l'hospitalité et des locations haut de gamme.

La première activité est une entreprise de services et de conciergerie opérant à Paris, disposant d'un portefeuille d'environ 30 appartements, d'une clientèle établie et d'un client professionnel récurrent.

La seconde est une marque spécialisée dans la commercialisation de villas, chalets et propriétés de luxe en France et à l'international.

Elle bénéficie d'un site internet opérationnel, d'une identité de marque développée, d'un référencement naturel, de campagnes d'acquisition digitale actives et d'un flux quotidien de demandes de réservation.

En plus

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

La société travaille à l'**export**

Eléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	40 k€
Dettes financières	20 k€
Trésorerie nette	50 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	1010	910	680	
Marge brute	500	430	230	
EBE	-10	-10	-10	
Rés. Exp.	-10	-20	-20	
Rés. Net	0	-10	-20	
Salariés	5	2	1	

Indications concernant les éléments chiffrés

La société exploite deux activités complémentaires : une activité de conciergerie établie à Paris et une marque de location de propriétés de luxe à fort potentiel de développement.

Cette dernière bénéficie d'investissements significatifs dans la création de marque, les développements techniques, le référencement naturel et les campagnes d'acquisition digitale.

Elle dispose aujourd'hui d'une infrastructure commerciale et marketing opérationnelle, d'un réseau de partenaires et d'un flux régulier de demandes de réservation qualifiées sur le marché de la location haut de gamme.

L'acquéreur pourra ainsi capitaliser sur des actifs existants et poursuivre le développement commercial de la marque sans repartir de zéro.

Un accompagnement de trois mois est proposé afin d'assurer une transmission optimale des activités.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société bénéficie d'un positionnement stratégique sur deux segments complémentaires du marché de l'hospitalité et des services haut de gamme.

Sa première activité repose sur une structure de conciergerie et de services immobiliers implantée à Paris, disposant d'une clientèle fidélisée, de partenariats professionnels établis et d'un volume d'affaires significatif.

Sa seconde activité est dédiée à la commercialisation de villas, chalets et propriétés d'exception dans les destinations les plus recherchées en France et à l'international.

Cette marque de luxe bénéficie d'une identité forte, d'une plateforme digitale opérationnelle, d'un réseau de partenaires et d'une stratégie d'acquisition commerciale déjà déployée.

La complémentarité de ces deux activités constitue un véritable levier de développement pour un repreneur souhaitant investir dans l'univers de l'hospitalité premium et de la location de prestige.

Concurrence

La société évolue sur deux marchés complémentaires, caractérisés par la présence d'acteurs spécialisés, tant locaux qu'internationaux.

Sur le marché parisien, son activité de services bénéficie d'une implantation établie, d'une expérience opérationnelle et de relations commerciales développées au fil des années.

Sur le segment de la location de prestige, la société a développé une marque indépendante, avec son propre positionnement, son identité et ses canaux d'acquisition de clientèle.

Contrairement à un nouvel entrant, le repreneur disposera immédiatement de deux activités structurées, de relations commerciales existantes et d'outils opérationnels déjà déployés, lui permettant de poursuivre leur développement sans supporter les délais et les investissements d'un lancement initial.

Points forts

La société présente plusieurs atouts pour un repreneur souhaitant investir dans une activité existante et bénéficier de perspectives de développement :

- Une activité de services établie à Paris, avec un chiffre d'affaires récurrent et une clientèle professionnelle fidélisée.

- Deux marques commerciales complémentaires, couvrant les services de conciergerie et la location de propriétés de prestige.

- Un portefeuille de clients et de partenaires développé au fil des années.

- Une marque de luxe bénéficiant d'investissements importants en identité, développement digital, référencement et acquisition commerciale.

- Une plateforme de réservation et de commercialisation opérationnelle, accompagnée de campagnes marketing déjà déployées.

- Un flux régulier de demandes commerciales sur le segment des locations haut de gamme.

- Une structure offrant des possibilités de développement commercial et d'optimisation opérationnelle.

- Un accompagnement du cédant pendant trois mois pour faciliter la reprise et assurer la continuité des relations commerciales.

Points faibles

L'activité de conciergerie présente des marges d'exploitation pouvant être améliorées grâce à une optimisation de certains coûts et de l'organisation opérationnelle.

La marque de location de propriétés de luxe, plus récente, se trouve encore dans sa phase de développement commercial, après d'importants investissements consacrés à son lancement et à son positionnement.

Ces deux axes constituent des opportunités de développement pour un repreneur souhaitant valoriser les actifs existants et améliorer progressivement la rentabilité de l'ensemble.

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 dirigeant souhaite se consacrer à de nouveaux projets professionnels et transmettre l'ensemble des activités à un entrepreneur désireux d'en poursuivre l'exploitation et le développement. La cession s'accompagnera d'une période de transition de trois mois afin de faciliter la reprise, transmettre le savoir-faire opérationnel et assurer la continuité des relations commerciales.
Prix de cession	440 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	220 k€
Complément	La cession est ouverte à tout acquéreur disposant d'une capacité financière adaptée : entrepreneur indépendant, investisseur privé, société, holding ou groupe souhaitant développer ses activités dans le secteur de l'hospitalité et de la location haut de gamme. L'opération offre également l'opportunité d'acquérir une société de droit suisse déjà constituée, disposant d'un historique d'exploitation, de deux marques commerciales complémentaires, d'une clientèle existante et d'une infrastructure digitale et marketing opérationnelle. Cette structure peut présenter un intérêt particulier pour un investisseur souhaitant disposer d'une implantation juridique en Suisse tout en développant des activités commerciales en France et à l'international. Le cédant propose un accompagnement de trois mois afin d'assurer la transmission du savoir-faire, la continuité opérationnelle et la présentation des principaux partenaires commerciaux. Les candidatures seront étudiées en fonction de leur solidité financière et de leur capacité à concrétiser l'acquisition.