

Plateforme de location saisonnière

Postée 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, 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.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Éléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			100	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Marge brute				
EBE			70	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			2	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Clientèle allemande.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

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.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **205 k€**

Compléments, spécificités

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.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

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.