



La réputation ne se pilote pas. **Elle se produit.**

Sur le terrain, avec vos équipes, séjour après séjour.

Pour qui

Les propriétaires et les exploitants de plusieurs logements meublés, exploités par eux-mêmes, leurs salariés ou leurs prestataires, doivent disposer d'un minimum de 10 biens situés dans un rayon de 30 kilomètres. Un accueil assuré par une personne, ou la volonté de le mettre en place.

Nous réalisons trois missions par trimestre, effectuées sur le terrain, logement par logement.

Votre note conduit à votre niveau de prix.

Votre exploitation conduit à votre niveau de note.

Voici pourquoi.

Ce que vise la mission

- 1 Un logement optimisé pour un prix par nuit plus élevé, ce qui entraîne un taux d'occupation plus faible et une usure réduite.
- 2 Un outil de captation de clientèle professionnelle, à votre disposition, pour compléter votre taux d'occupation en moyenne et longue durée.
- 3 Une exploitation qui maintient son niveau sans votre présence quotidienne, vous permettant ainsi de développer votre parc immobilier.

Exemple de commercialisation

Notre exploitation à Strasbourg affiche un prix moyen par nuit supérieur à 300 €, soit environ le double du marché local, dont les prix oscillent entre 130 € et 150 €. Sa note Booking a progressé de 9,4 à 9,8. Cette différence de performance ne résulte pas d'une stratégie de prix, mais d'un système global intégrant l'entretien constant des logements, la formation et la responsabilisation des équipes, la coordination des prestations, un contrôle rigoureux et une clientèle professionnelle ciblée et gérée comme un canal de distribution distinct.

Le résultat ne se limite pas à un meilleur prix. Il s'agit de la capacité à le maintenir sur le long terme.

[Tester votre éligibilité](#)

Notre intervention, en trois temps

- 1 Nous réalisons l'état des lieux complet de votre parc, sur site. Cette analyse comprend l'examen détaillé de 12 mois de données financières, logement par logement, ainsi que la visite de chaque logement, incluant l'observation des arrivées, des départs et des remises en service.
- 2 Nous vous remettons nos prescriptions, logement par logement, et nous les mettons en œuvre sur le terrain en collaboration avec vos équipes, que nous formons à cette fin.
- 3 Nous évaluons les gains mensuels par rapport à la même période de l'année précédente, en prenant en compte le prix moyen, le nombre de nuitées vendues, le chiffre d'affaires, les notes des voyageurs, les incidents, le coût des rotations ainsi que les indicateurs de performance.

Le résultat final ne se limite pas à un rapport, mais se concrétise par une exploitation optimisée et performante.

Nous absorbons le risque

Nous prenons en charge le risque. Le retour sur investissement est garanti dans un délai de 12 mois. À défaut, nous poursuivrons la mission sans frais supplémentaires. Une partie de nos honoraires est indexée sur les gains générés. Si, à l'issue de cette période, les gains cumulés n'ont pas permis de couvrir les honoraires versés, nous étendrons la mesure et le suivi sur une période de 6 mois supplémentaires, sans honoraire fixe. Cette prolongation est conditionnée à la mise en œuvre des prescriptions retenues et à la transmission mensuelle de vos chiffres d'affaires.

Nos honoraires sont partiellement indexés sur la performance. Nous ne gagnons que si vous gagnez.

La prochaine étape

La prochaine étape consiste en une séance de cadrage de 30 minutes, au cours de laquelle seront déterminés :

- 1 les logements de votre parc éligibles à la mission ;
- 2 les principaux écarts de qualité, de marge et de capacité ;
- 3 le périmètre des 12 premiers mois.

Construisez l'excellence de votre organisation.



Tester votre éligibilité

Séance de cadrage de 30 minutes. 10 logements au moins, dans un rayon de 30 kilomètres.