

LE MARAIS AIRBNB

# BUSINESS PLAN

## CONFIDENTIALITÉ

---

Ce document et les informations qu'il contient sont communiqués à titre strictement confidentiel dans le cadre d'une discussion exploratoire relative à Le Marais Airbnb. Ces informations demeurent la propriété exclusive de Le Marais Airbnb et ne peuvent être utilisées qu'aux fins d'évaluer une éventuelle opportunité d'investissement.

Toute reproduction, diffusion ou communication à des tiers, en tout ou partie, sans l'accord préalable écrit de Le Marais Airbnb est interdite.

## DISCLAIMER

---

Les informations contenues dans ce document proviennent de sources jugées fiables ou ont été fournies par le porteur de projet.

Bien que Le Marais Airbnb ait apporté le plus grand soin à leur préparation, elle ne garantit ni leur exactitude, ni leur exhaustivité, ni leur actualisation.

Ces informations sont fournies à titre indicatif et ne constituent en aucun cas un engagement contractuel de la part de Le Marais Airbnb.

# Fiche Synthétique

FORME JURIDIQUE :  
**EURL**

NUMÉRO DE SIREN :  
**123 456 789**

RCS :  
**Paris**

CAPITAL SOCIAL :  
**200 000,00 €**

EMPRUNT :  
**350 000,00 €**

RATIO D'ENDETTEMENT :  
**1.8x**

## TABLE DE CAPITALISATION :

Noms associés	Actions détenus	% Détenion	% Vote	Rôles opérationnels
Marco Polo	250,000	100%	100%	Gérant

## RÉSUMÉ DU PROJET :

À Paris, le niveau élevé des prix hôteliers dégrade le rapport qualité/prix pour une partie importante des visiteurs, dans un contexte de demande touristique soutenue et de fortes variations saisonnières ou liées aux événements. Beaucoup de voyageurs recherchent une alternative plus authentique et flexible qu'un hôtel, tout en conservant une expérience fiable, sans mauvaises surprises sur la propreté, le calme, l'emplacement réel ou le déroulé d'arrivée.

Le projet Le Marais Airbnb propose un appartement F2 privatif situé dans le 4ème arrondissement, dans le quartier du Marais, commercialisé à la nuitée via Airbnb, avec Booking en distribution complémentaire. Le concept repose sur un emplacement central et un charme parisien assumé, avec poutres apparentes et plafonds bas, pour une expérience authentique. La cuisine équipée avec frigo et congélateur permet de réduire le coût total du séjour, tandis que l'optimisation de l'espace cible prioritairement les couples sur des courts à moyens séjours. La promesse s'appuie enfin sur une exécution orientée qualité et avis, renforcée par des conseils personnalisés et des informations locales.

## COMPTE DE RÉSULTAT

Indicateur	2027	2028	2029	2030	2031
Chiffre d'Affaires Total	20 830,00 €	28 060,00 €	31 570,00 €	41 550,00 €	50 900,00 €
Marge Brute	17 868,00 €	24 243,00 €	27 265,00 €	35 955,00 €	44 113,00 €
Charges d'Exploitation	-2 002,00 €	-2 002,00 €	-2 002,00 €	-2 002,00 €	-2 002,00 €
EBITDA	15 866,00 €	22 241,00 €	25 263,00 €	33 953,00 €	42 111,00 €
Résultat Net	-7 457,00 €	-688,00 €	2 056,00 €	8 888,00 €	15 330,00 €

PARTIE 1

# Le Projet

---

## Objectif du Projet

---

Sur le terrain, de nombreux couples qui souhaitent séjourner au cœur de Paris se heurtent à un arbitrage défavorable entre prix, confort et expérience. Les hôtels 3–4\* en zone centrale imposent souvent un coût total élevé pour un espace réduit, sans cuisine et avec une expérience plus standardisée, tandis que l'offre d'appartements sur plateformes reste très hétérogène. Entre annonces inconstantes, crainte de mauvaises surprises et volatilité des tarifs selon les saisons et les événements, les voyageurs veulent une solution à la fois authentique, simple à réserver et fiable dans l'exécution.

L'objectif du projet est de répondre directement à ce besoin par la mise à disposition d'un F2 privatif dans le Marais, pensé pour deux personnes et réservé à la nuitée via Airbnb, complété par Booking. L'établissement vise une expérience "parisienne" cohérente avec le lieu, combinant charme architectural, emplacement central et autonomie grâce à une cuisine équipée. La qualité de l'accueil et de la communication, ainsi que des conseils personnalisés, doivent sécuriser le séjour et maximiser la satisfaction. Le positionnement assumé sur les avis et commentaires doit installer l'appartement comme un choix de confiance pour les city-breaks, week-ends, séjours moyens en télétravail et déplacements liés à des événements.

# Équipe

---



**Marco Polo**

Gérant

Rentier, possède déjà plusieurs biens à Paris et à Meribel

**Profil:**

Compétences spécifiques au secteur

Compétences en gestion

## Le Marché

---

Le projet s'inscrit dans le marché des locations courte durée réservées via plateformes, évalué à 183000M à l'échelle mondiale, avec une croissance annoncée de 7%. La dynamique est portée par la progression structurelle des nuitées réservées en ligne en Europe et par la place dominante d'Airbnb comme canal d'intermédiation, tandis que la concurrence intra-plateforme impose une différenciation claire. Parallèlement, le durcissement réglementaire à Paris accroît les exigences de conformité et renforce l'avantage des opérateurs capables d'exécuter de manière rigoureuse et constante.

À l'échelle parisienne, le marché adressable est estimé à 2400M, ce qui reflète un volume de demande important sur des séjours courts et une sensibilité accrue au rapport valeur/prix face aux hôtels. Dans ce segment, la polarisation est marquée : les logements très bien notés, bien présentés et bien opérés captent disproportionnellement la demande, sous l'effet des algorithmes de classement, de la réactivité et de la constance opérationnelle. Les facteurs clés de succès sont la qualité perçue, la fiabilité du parcours client, la pertinence de l'emplacement et la capacité à rassurer par des avis solides.

Dans Paris centre, et particulièrement dans le Marais, la demande se concentre sur des séjours de 2 à 5 nuits, des week-ends et des périodes d'événements, avec une forte attente d'authenticité et de centralité. Pour un seul appartement F2 dans ce quartier, le chiffre d'affaires annuel accessible est estimé à environ 25K€. à 3-5 ans, ce qui constitue un potentiel cohérent avec une stratégie orientée qualité et avis. Le Marais Airbnb se positionne précisément sur ce manque : une alternative au coût hôtelier, avec cuisine pour réduire le coût total, et une expérience authentique exécutée de façon fiable.

### Facteurs Clés du Marché

- Évolution de la réglementation parisienne (plafond de nuits si résidence principale, enregistrement, changement d'usage, contrôles)
- Évolution des flux touristiques à Paris (international vs domestique) et calendrier des grands événements
- Niveau des prix hôteliers (si hausse continue, l'arbitrage en faveur des locations courte durée se renforce)
- Intensité concurrentielle sur Airbnb/Booking (densité d'annonces comparables dans Paris centre et Le Marais) et dynamique des algorithmes de classement (avis, réactivité, taux d'acceptation, annulations, qualité des photos/annonce)

# Les Produits

---

## 1. Nuitée haute Saison

La haute saison regroupe les périodes de forte demande touristique (printemps, été, événements internationaux, fêtes de fin d'année), durant lesquelles le Marais bénéficie d'une attractivité particulièrement élevée. Dans ce contexte, la tarification est ajustée à la hausse afin de refléter la tension du marché et de maximiser le revenu par nuitée. Cette stratégie permet de capter une clientèle internationale disposée à payer un prix premium pour un emplacement central et qualitatif. L'augmentation des tarifs s'accompagne généralement d'un taux d'occupation élevé, permettant de générer une part significative du chiffre d'affaires annuel. Cette logique de pricing dynamique constitue ainsi un levier essentiel d'optimisation de la rentabilité globale du projet.

## 2. Nuitée basse saison

La basse saison correspond aux périodes de moindre affluence touristique (principalement janvier, février hors vacances, et novembre), durant lesquelles la demande locative est plus modérée. Dans ce contexte, la stratégie tarifaire consiste à ajuster les prix à la baisse afin de rester compétitif par rapport aux offres comparables et de maintenir un taux d'occupation satisfaisant. L'objectif n'est pas de maximiser le prix à la nuitée, mais d'optimiser le remplissage du bien, en limitant les périodes de vacance locative. Cette approche permet de sécuriser un socle de revenus récurrents, tout en conservant une attractivité constante sur les plateformes telles que Airbnb ou Booking.com.

## Le Paysage Concurrentiel



### Hôtels 3–4\* à Paris (zone centrale)

Hôtels standards offrant réception, bagagerie, services et sécurité perçue, à des tarifs souvent élevés en centre de Paris.

**Forces:** Fiabilité et standardisation du service, réception, gestion des imprévus, perception de sécurité et simplicité pour courts séjours.

**Faiblesses:** Coût total élevé, espace réduit, peu/pas de cuisine, expérience parfois moins "authentique".

### Appart'hôtels (ex. Adagio et équivalents)

Hébergement hybride avec kitchenette et services type hôtel, adapté aux séjours courts à moyens.

**Forces:** Bon compromis cuisine + services, régularité, processus pro (check-in), adapté au business/moyen séjour.

**Faiblesses:** Moins de charme/local, expérience plus standardisée, emplacement parfois moins premium que Le Marais intra-muros.

## Le Paysage Concurrentiel (suite)

---

### **Autres annonces Airbnb dans Le Marais / Paris centre**

Concurrence directe intra-plateforme sur des biens similaires (studio/F2), avec forte pression sur les avis et la qualité des annonces.

**Forces:** Choix abondant, comparaison facile, certains hôtes très performants (Superhost) et biens très bien designés.

**Faiblesses:** Qualité hétérogène, risque d'annonces trompeuses ou d'exécution inconstante, guerre des prix sur certaines dates.

### **Booking.com (appartements courte durée à Paris)**

Plateforme de distribution à forte conversion, offrant appartements et hôtels avec audience internationale.

**Forces:** Visibilité mondiale, puissance marketing, volume de demande, habitudes de réservation hôtelière transférées aux appartements.

**Faiblesses:** Concurrence intense et commissions, différenciation parfois limitée (standardisation des fiches), risque de pression sur les conditions (annulation/prix).

# Les Clients

---

## 1 Cadre en télétravail (séjour 1–2 semaines)

### OBJECTIFS

- Avoir un chez-soi fonctionnel (cuisine, table, wifi)
- Confort et calme pour travailler
- Tarif cohérent au-delà de 7 nuits

### POINTS DE DOULEUR

- Wifi incertain / espace de travail insuffisant
- Logements beaux en photo mais inconfortables
- Check-in/check-out trop rigides

### COMPORTEMENT

Réserve plus tôt, lit les avis en détail, demande des preuves (ex. qualité du wifi), recherche des réductions semaine.

## 2 Couple France/province ou UE en week-end

### OBJECTIFS

- Week-end hypercentral sans voiture
- Budget maîtrisé (cuisine, pas de petit-déjeuner hôtel)
- Expérience authentique du quartier

### POINTS DE DOULEUR

- Prix imprévisibles selon dates
- Peur du bruit / escaliers / voisinage
- Frais additionnels perçus comme excessifs

### COMPORTEMENT

Compare avec hôtels 3\* et appart'hôtels, très attentif au prix total, réserve souvent 2–4 semaines avant.

### 3 **Participant à événement (salon/concert) à dates fixes**

#### OBJECTIFS

- Sécuriser un logement fiable (pas d'annulation hôte)
- Proximité transports
- Check-in tardif possible

#### POINTS DE DOULEUR

- Tarifs qui flambent sur les événements
- Risque d'arnaques / annonces trompeuses
- Stress logistique (arrivée tard, bagages)

#### COMPORTEMENT

Réserve tôt, accepte de payer plus pour fiabilité, veut des réponses rapides et des consignes d'arrivée claires.

## Stratégie d'Acquisition

---

La stratégie d'acquisition vise à sécuriser rapidement la visibilité et les réservations sur les canaux où la demande est déjà active, tout en construisant une réputation durable fondée sur la qualité et les avis. Dans un environnement concurrentiel sur les plateformes, l'enjeu est de convaincre des couples en city-break, des voyageurs week-end et des séjours moyens en télétravail, en réduisant le risque perçu et en mettant en avant la centralité du Marais et l'autonomie offerte par la cuisine.

La mise en ligne d'annonces sur Airbnb constitue le levier principal au lancement, car la réservation et le paiement à la nuitée y sont déjà intégrés, avec un cadre de confiance et un support client 24/7. L'annonce doit valoriser le charme parisien du F2, l'optimisation pour deux personnes, la cuisine équipée et la promesse d'une exécution fiable, afin de maximiser le taux de conversion et d'accumuler des avis cohérents avec l'objectif d'excellentes notes et commentaires.

La mise en ligne d'annonces sur Booking complète la distribution en s'adressant à une audience internationale à forte intention de réservation. Ce canal renforce la couverture sur les périodes de forte demande et auprès des voyageurs qui comparent hôtels, appart'hôtels et appartements, en mettant en avant les éléments qui réduisent le coût total du séjour et la centralité du 4ème arrondissement.

En combinant un canal dominant et une distribution complémentaire, le projet organise une montée en puissance progressive : visibilité immédiate, acquisition de premiers séjours, puis consolidation de la performance via la qualité opérationnelle et la preuve sociale. L'objectif final est d'installer Le Marais Airbnb comme un choix de confiance, recherché pour l'expérience authentique et la constance de service, au-delà de la simple compétition de prix.

PARTIE 2

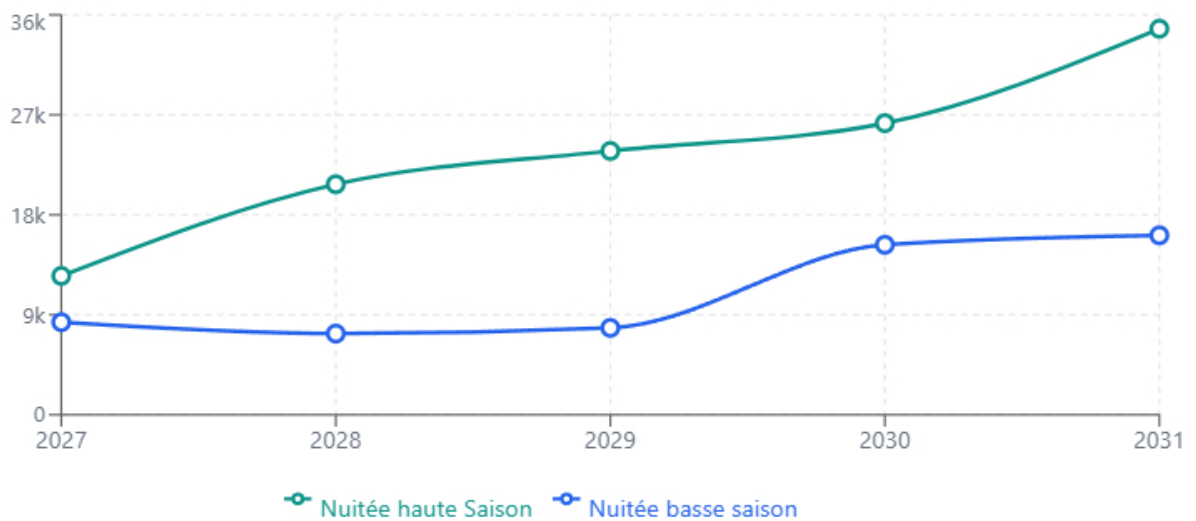
# Prévisionnel Financier

---

## Compte de Résultat

Indicateur	2027	2028	2029	2030	2031
Chiffre d'Affaires Total	20 830,00 €	28 060,00 €	31 570,00 €	41 550,00 €	50 900,00 €
Croissance CA %	—	34,7%	12,5%	31,6%	22,5%
Marge Brute	17 868,00 €	24 243,00 €	27 265,00 €	35 955,00 €	44 113,00 €
Taux de Marge Brute	85,8%	86,4%	86,4%	86,5%	86,7%
Charges d'Exploitation	-2 002,00 €	-2 002,00 €	-2 002,00 €	-2 002,00 €	-2 002,00 €
EBITDA	15 866,00 €	22 241,00 €	25 263,00 €	33 953,00 €	42 111,00 €
EBIT	2 866,00 €	9 241,00 €	12 263,00 €	20 953,00 €	29 111,00 €
Résultat Net	-7 457,00 €	-688,00 €	2 056,00 €	8 888,00 €	15 330,00 €

## Évolution des Ventes par Produit

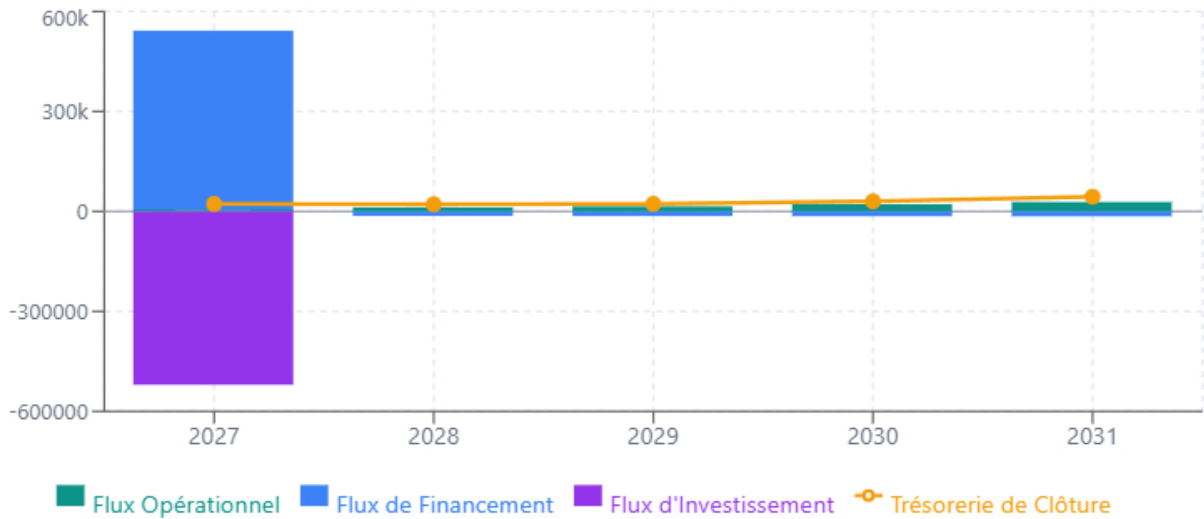


## Les Dépenses

---

Catégorie	2027	2028	2029	2030	2031
Électricité	810,00 €	810,00 €	810,00 €	810,00 €	810,00 €
Taxe foncière	592,00 €	592,00 €	592,00 €	592,00 €	592,00 €
Internet	360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €
Assurance	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €
<b>Total</b>	<b>2 002,00 €</b>	<b>2 002,00 €</b>	<b>2 002,00 €</b>	<b>2 002,00 €</b>	<b>2 002,00 €</b>

## Tableau de Flux de Trésorerie



Indicateur	2027	2028	2029	2030	2031
Trésorerie d'Ouverture	0,00 €	22 572,00 €	21 520,00 €	22 804,00 €	30 502,00 €
Flux Opérationnel	5 543,00 €	12 312,00 €	15 056,00 €	21 888,00 €	28 330,00 €
Flux de Financement	537 030,00 €	-13 365,00 €	-13 771,00 €	-14 190,00 €	-14 622,00 €
Flux d'Investissement	-520 000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Trésorerie de Clôture	22 572,00 €	21 520,00 €	22 804,00 €	30 502,00 €	44 209,00 €

## Tableau des emplois et ressources

Indicateur	2027	2028	2029	2030	2031
<b>RESSOURCES</b>					
Capital	200 000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Emprunt	350 000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Apport en compte courant	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Subventions	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Variation du BFR	0,00 €	1 053,00 €	-1 285,00 €	-7 697,00 €	-13 708,00 €
Autofinancement	5 543,00 €	12 312,00 €	15 056,00 €	21 888,00 €	28 330,00 €
<b>Sous-total</b>	<b>555 543,00 €</b>	<b>13 365,00 €</b>	<b>13 771,00 €</b>	<b>14 190,00 €</b>	<b>14 622,00 €</b>
<b>Total ressources</b>	<b>555 543,00 €</b>	<b>13 365,00 €</b>	<b>13 771,00 €</b>	<b>14 190,00 €</b>	<b>14 622,00 €</b>
Solde de trésorerie	22 572,00 €	21 520,00 €	22 804,00 €	30 502,00 €	44 209,00 €

<b>CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT</b>					
Résultat de l'exercice	-7 457,00 €	-688,00 €	2 056,00 €	8 888,00 €	15 330,00 €
+ Dotations aux amortissements	13 000,00 €	13 000,00 €	13 000,00 €	13 000,00 €	13 000,00 €
- Reprises sur subventions (non décaissables)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
+ Valeur nette comptable des cessions d'actifs	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
- Produits de cession des éléments d'actifs	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>Sous-total</b>	<b>5 543,00 €</b>	<b>12 312,00 €</b>	<b>15 056,00 €</b>	<b>21 888,00 €</b>	<b>28 330,00 €</b>
<b>Capacité d'autofinancement (CAF)</b>	<b>5 543,00 €</b>	<b>12 312,00 €</b>	<b>15 056,00 €</b>	<b>21 888,00 €</b>	<b>28 330,00 €</b>
- Remboursement d'emprunts	12 970,00 €	13 365,00 €	13 771,00 €	14 190,00 €	14 622,00 €
<b>Autofinancement net</b>	<b>-7 428,00 €</b>	<b>-1 053,00 €</b>	<b>1 285,00 €</b>	<b>7 697,00 €</b>	<b>13 708,00 €</b>

## Bilan

Indicateur	2027	2028	2029	2030	2031
<b>ACTIF</b>					
<b>Immobilisations</b>	<b>507 000,00 €</b>	<b>494 000,00 €</b>	<b>481 000,00 €</b>	<b>468 000,00 €</b>	<b>455 000,00 €</b>
Stocks	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Créances clients	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Autres créances	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Cash	22 572,00 €	21 520,00 €	22 804,00 €	30 502,00 €	44 209,00 €
<b>Actif Circulant</b>	<b>22 572,00 €</b>	<b>21 520,00 €</b>	<b>22 804,00 €</b>	<b>30 502,00 €</b>	<b>44 209,00 €</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>529 572,00 €</b>	<b>515 520,00 €</b>	<b>503 804,00 €</b>	<b>498 502,00 €</b>	<b>499 209,00 €</b>
<b>PASSIF</b>					
Capital social	200 000,00 €	200 000,00 €	200 000,00 €	200 000,00 €	200 000,00 €
Résultat de l'exercice	-7 457,00 €	-688,00 €	2 056,00 €	8 888,00 €	15 330,00 €
Réserves	0,00 €	-7 457,00 €	-8 145,00 €	-6 089,00 €	2 799,00 €
<b>Capitaux Propres</b>	<b>192 543,00 €</b>	<b>191 855,00 €</b>	<b>193 911,00 €</b>	<b>202 799,00 €</b>	<b>218 129,00 €</b>
Emprunts bancaires	337 030,00 €	323 665,00 €	309 893,00 €	295 703,00 €	281 081,00 €
Dettes fournisseurs	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Dettes fiscales et sociales	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Autres dettes	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>Passif Circulant</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>529 572,00 €</b>	<b>515 520,00 €</b>	<b>503 804,00 €</b>	<b>498 502,00 €</b>	<b>499 209,00 €</b>