

**1<sup>er</sup>**  
**acteur**  
**français**  
de la gestion  
de résidences  
secondaires

**hoomy**  
Location & Conciergerie



**DOSSIER**  
**DE PRESSE**

# SOMMAIRE

## 3. COMMUNIQUÉ DE PRESSE

## 4. RENCONTRE

3 questions à Thierry Violleau  
Happy fondateur de hoomy

## 5. QUELQUES CHIFFRES CLÉS

## 6. LES MÉTIERS DE HOOMY :

Une offre clé en main pour les propriétaires  
de résidences secondaires

## 10. FOCUS MÉTIER

La conciergerie selon hoomy, une approche métier

## 12. ENGAGEMENT LOCAL

Préserver le patrimoine immobilier local  
grâce à un tourisme raisonné

## 14. LES VALEURS DE HOOMY

## 15. LES COMPTOIRS DES PROPRIÉTAIRES

UNE PLATEFORME DE RÉSERVATION EN LIGNE

## HOOMY, UNE HAPPY ENTREPRISE NANTAISE, SPÉCIALISTE DE LA GESTION DE RÉSIDENCE SECONDAIRE

C'est une intuition et une conviction forte, autour de la nécessité de créer un service complet combinant les notions d'hospitalité et de valorisation du patrimoine des résidences secondaires qui incite Thierry Violleau, alors gérant d'une agence de communication, à imaginer dès 2010 le concept de hoomy. Créée officiellement en 2017, hoomy s'impose depuis comme le 1<sup>er</sup> acteur français de la gestion de résidences secondaires. hoomy, c'est un siège à Nantes, une équipe de plus de 50 collaborateurs, des comptoirs locaux et plus de 600 biens gérés sur la façade Atlantique et dans les Hautes Pyrénées.

### Un bouquet de services complet, une expertise globale

*"Notre vocation c'est la valorisation d'un patrimoine, celui des résidences secondaires, en augmentant le nombre de nuitées d'occupations",* explique Thierry Violleau. Pour cela, hoomy se positionne comme un interlocuteur unique, avec un bouquet de services qui comprend aussi bien la gestion locative du bien, la conciergerie, l'entretien et les travaux d'amélioration, que le conseil en fiscalité ainsi qu'un produit d'assurance spécifique pour protéger le propriétaire dans son activité de loueur.

**En moyenne, une résidence secondaire est occupée 30 nuits par an. Avec un accompagnement hoomy, le taux d'occupation peut potentiellement atteindre 150 à 180 nuits par an, en fonction de la localisation et de la qualité du bien.** Pour un propriétaire, qui en moyenne habite à 400 kilomètres de sa résidence secondaire, faire appel à hoomy c'est l'assurance de bénéficier tout au long de l'année de services de proximité pour la gestion et l'entretien de son bien, grâce à des concierges locaux.

### Un cercle vertueux pour les propriétaires et pour les territoires

**Pour hoomy, augmenter le potentiel locatif d'une résidence secondaire c'est participer à sa valorisation au quotidien pour du long terme.** Les revenus générés permettent ainsi au propriétaire d'envisager sereinement des travaux d'amélioration et d'entretien, que ce soit une nouvelle salle de bain, ou un chauffage plus performant qui permettront plus de locations en court séjour. Les modes de consommation des voyageurs évoluent et la location de vacances ne se restreint plus à la seule période d'été. Les courts séjours sont plébiscités quelle que soit la période. En facilitant une occupation des résidences secondaires tout au long de l'année, hoomy impacte aussi positivement le dynamisme des collectivités locales. Moins de volets fermés, c'est plus d'activité sur les territoires concernés et des retombées économiques plus importantes. C'est aussi la création d'emplois directs avec le recrutement de concierges locaux.

### Une ambition : professionnaliser le métier de concierge

Avec 3,6 millions de résidences secondaires en France, un marché de la location saisonnière dynamique et en progression, le potentiel de développement des métiers de l'hospitalité est réel. **C'est un enjeu pour hoomy qui dès sa création s'est engagé dans la professionnalisation du métier de concierge.** Les concierges locaux recrutés par hoomy ont une vraie mission à valeur ajoutée, bénéficient de parcours de formation interne et sont de véritables pivots de l'activité de l'entreprise sur leurs territoires.

hoomy, c'est une solution de conciergerie et de location performante, une équipe d'experts à l'écoute des propriétaires et des voyageurs, un interlocuteur de confiance unique, qui se développe avec agilité sur les territoires.





## RENCONTRE

### TROIS QUESTIONS À THIERRY VIOLEAU, HAPPY FONDATEUR DE HOOMY

#### Comment vous est venue l'idée de créer hoomy ?

J'ai écrit le projet hoomy dès l'année 2010. J'étais très surpris de constater qu'aucun acteur métier ne s'intéressait au marché de la gestion globale des résidences secondaires. L'idée m'est venue en me basant simplement sur mes propres expériences et sur celles de mon entourage. Au fil des étés, lorsque je louais une maison sur le littoral, je partageais les mêmes déceptions :

- Un accueil quasi inexistant avec une gestion de clés très minimale, par des agences immobilières qui ne connaissaient pas le bien et n'assuraient aucun suivi durant la location.
- Une qualité très moyenne des biens loués.

À l'inverse, à l'étranger, et notamment en Espagne, je vivais une expérience totalement différente avec l'accès à des services de conciergerie très développés et une vraie notion de ce que l'on appelle l'hospitalité. Parallèlement à cela, le métier de la location en France a totalement explosé avec l'arrivée de plateformes telles que Airbnb qui ont révolutionné la mise en relation entre voyageurs et propriétaires. Pour autant, aucun acteur ne s'est vraiment positionné autour de l'hospitalité et de l'accueil. Un décalage qui s'explique très certainement par une réelle méconnaissance des propriétaires de l'ensemble des métiers qui peuvent être proposés autour de la conciergerie.

Partant de ces constats et observations, j'ai réfléchi à une solution globale destinée aux propriétaires de résidences secondaires avec un interlocuteur unique. C'est ainsi qu'est née l'idée de hoomy et de son bouquet de services.

#### Quelles sont les spécificités d'hoomy sur son secteur ?

Ce qui nous différencie des autres acteurs, c'est d'avoir pensé nos services et métiers dans une logique de valorisation du patrimoine secondaire d'un propriétaire pour la gestion de son bien. En moyenne, un propriétaire habite à plus de 400 km de son bien. À distance tout devient compliqué. Nous leur simplifions la vie avec nos services autour de la gestion locative et de la conciergerie avec un entretien et une valorisation au long cours de leur bien, en proposant aussi des interventions de travaux d'entretien et d'amélioration. Nous avons aussi investi le champ de l'accompagnement fiscal. Louer son bien, c'est percevoir un revenu soumis à taxation ; nous apportons du

conseil et du service pour gérer et optimiser ces revenus locatifs. En nous appuyant sur l'expertise d'un courtier, nous avons aussi créé un produit d'assurance spécifique pour couvrir les résidences sur une activité de location, ce qui n'existait pas jusqu'alors.

Enfin au-delà de notre capacité à accompagner un propriétaire à 360° sur tous les domaines de valorisation de son patrimoine secondaire, nous sommes pleinement engagés dans la professionnalisation du métier de concierge pour en faire une filière à part entière. Chez hoomy, les concierges sont au cœur de notre activité.

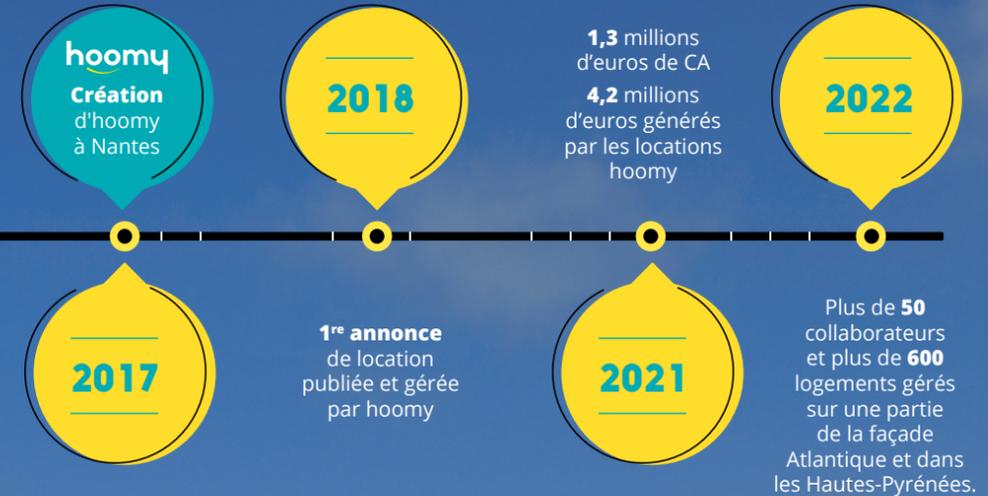
#### Comment voyez-vous le développement d'hoomy sur les prochaines années ?

L'activité d'hoomy a démarré en 2017. Aujourd'hui notre plateau de métiers supports basé à notre siège, à Nantes, est parfaitement structuré et rodé dans ses fonctions et missions. Nous gérons actuellement plus de 600 biens. hoomy est parfaitement calibré pour envisager de gérer jusqu'à 1 000 biens à l'horizon 2023, et plus encore !

Notre ambition c'est de pouvoir nous développer sur nos territoires de prédilection, le littoral ouest et la montagne. La clé de notre développement passe par les territoires et l'ouverture de nouvelles conciergeries locales, par croissance interne, externe ou partenariat. Nous ne nous interdisons pas de traverser les frontières et de gérer des biens au Portugal ou en Espagne si des opportunités se présentent. En Catalogne, 44 % des propriétaires de résidences secondaires sont français. Nous souhaitons aussi nous positionner sur la transition énergétique des résidences secondaires. C'est un enjeu important pour l'avenir. Et nous avons aussi la volonté de fidéliser nos clients, voyageurs sur notre propre plateforme de réservation pour être moins dépendants des augmentations de frais que peuvent imposer Airbnb et consorts.

*"Ce qui nous différencie des autres acteurs, c'est d'avoir pensé nos services et métiers dans une logique de valorisation du patrimoine secondaire d'un propriétaire sur la gestion de son bien".*

## CHIFFRES CLÉS



## LES RÉSIDENCES SECONDAIRES

### UN MARCHÉ EN PLEIN ESSOR EN FRANCE

**3,65** millions de résidences secondaires dont près de 300 000 en Vendée et Loire Atlantique  
Source Insee 2020

**40 %** des propriétaires de résidences secondaires les mettent en location saisonnière  
Source Économie Matin.fr

**70 %** des lits touristiques d'un territoire sont des résidences secondaires  
Étude Se Loger

**44 %** des biens sont des appartements  
Étude Se Loger

**268 000 €** c'est le prix moyen d'une résidence secondaire en France  
Étude Se Loger

**1 français/4** envisage d'acheter une résidence secondaire  
Sondage Orpi juillet 2020

**2 résidences sur 3** se trouvent soit en bord de mer soit en montagne  
Étude Atout France 2018

**30 nuits** c'est l'occupation moyenne d'un bien secondaire par ses propriétaires  
Étude Se Loger

**20 %** Sur le littoral breton les résidences secondaires représentent plus de 20 % des logements  
Source Ouest-France

# LES MÉTIERS HOOMY

## UNE MISSION DÉDIÉE À LA GESTION GLOBALE DES RÉSIDENCES SECONDAIRES GRÂCE À UNE OFFRE DE SERVICES COMPLETS ET CLÉ EN MAIN

L'ambition d'hoomy est d'apporter de la sérénité aux propriétaires dans la gestion et l'amélioration de leur patrimoine immobilier secondaire. Dans un environnement économique complexe, le potentiel d'une résidence secondaire est très souvent inexploité. Pour le révéler et en profiter pleinement, le propriétaire doit être accompagné par un expert dont c'est le métier premier. C'est le crédo d'hoomy ! L'entreprise se positionne comme la seule solution globale de gestion et de valorisation du patrimoine immobilier secondaire, situé sur le littoral et à la montagne, grâce à la création et au développement d'un bouquet de services complet et adapté aux projets des propriétaires.

### HOOMY, UN BOUQUET DE SERVICES COMPLET !



## LA GESTION LOCATIVE POUR ENTREtenir SON PATRIMOINE

**hoomy accompagne les propriétaires pour augmenter le potentiel locatif de leur bien et répondre à leurs objectifs** : certains souhaitent couvrir leurs charges, d'autres générer plus de revenus pour faire des travaux d'amélioration et d'autres encore avoir des revenus réguliers... Pour y répondre hoomy a développé le **GRAL**, le Générateur de Revenus Annuels Locatifs.

hoomy détermine avec le propriétaire un objectif commun de revenus annuels locatifs. Celui-ci se définit en fonction des périodes laissées à la location et des prestations offertes par le bien pour évaluer son prix de location. **Une fois la proposition commerciale signée, le processus de mise en location peut commencer selon la stratégie tarifaire fixée :**

### ① Construction et mise à jour des annonces de location

Chez hoomy, l'annonce de location n'est pas réalisée par des robots mais par l'équipe avec des textes bien rédigés pour répondre aux critères de référencement naturel des plateformes d'annonces de locations de vacances.

### ② Sélection des meilleures photos

Près de **40 % des internautes** ne lisent pas les descriptions des annonces de location et se fient uniquement aux photos. hoomy fait appel à des photographes professionnels pour réaliser des reportages photos et mettre en valeur les biens.

### ③ Optimisation des tarifs de location

Les prix des locations de vacances varient selon la saison et la demande. Avec l'augmentation de l'offre locative, fixer un prix juste et attractif pour tous, propriétaires comme voyageurs, devient de plus en plus difficile. Les experts en "revenue management" chez hoomy veillent en permanence sur les tarifs des biens en gestion et leur taux d'occupation. Grâce au **Flexyprix**, un outil interne imaginé par hoomy, les tarifs des location sont optimisés pour maximiser le remplissage du planning de réservation et donc, les revenus locatifs. Le but étant d'atteindre l'objectif défini en amont. Le Flexyprix permet ainsi aux propriétaires d'avoir des annonces toujours compétitives, attractives et efficaces.

### ④ Sélection des plateformes de diffusion pour les annonces

Chez hoomy, l'annonce est diffusée sur leur plateforme de location française et sur celles de leurs partenaires (AirBnb, Aritel, Le Bon Coin, Booking, Muchosol, PAP Vacances, etc.). L'équipe sélectionne les plateformes les plus adaptées selon la demande et la période, selon la durée du séjour, selon la typologie, etc.



Une résidence secondaire est occupée en moyenne **30 nuits/an**



### LES COURTS SÉJOURS

**La demande est très forte de la part des vacanciers.** Les vacances estivales ne sont plus l'objectif ultime. Il est désormais courant de partir à tout moment de l'année se ressourcer le temps d'un week-end. Même si à première vue le revenu locatif généré n'est pas très élevé, le développement de ces locations est une excellente opportunité pour booster les revenus locatifs des propriétaires de résidences secondaires, pour donner de la visibilité à leur bien et surtout, pour favoriser son entretien régulier.



## LA CONCIERGERIE

LA SOLUTION SÉRÉNITÉ POUR LA LOCATION SAISONNIÈRE



La mise en location d'une résidence secondaire est un choix judicieux qui ouvre de vraies opportunités de rentabilité et permet d'entretenir ce patrimoine. Mais pour les propriétaires, assurer un suivi à distance des locations devient un vrai casse tête.

C'est là qu'intervient le service de conciergerie d'hoomy, l'interface idéale entre propriétaires et locataires avec ses deux fonctions principales :

- **Accueillir** avec le sourire pour assurer un séjour sans souci.
- **Entretenir** en associant ménage et surveillance du logement.

hoomy maille son territoire avec des conciergeries salariées ou partenaires qui préparent le logement, accueillent les voyageurs directement dans leur location de vacances et assurent une assistance tout au long du séjour. Les concierges, vivant sur place, sont aussi de véritables ambassadeurs du territoire pour les locataires avec qui ils peuvent partager les bons plans et bonnes adresses, les jours de marchés, les meilleurs spots à découvrir et autres immanquables... Les concierges gèrent ensuite les départs, ainsi que la remise en ordre de la location pour le séjour suivant.



## ASSURANCE

UN PARTENARIAT AVEC LA SIPAC



Les propriétaires d'une résidence principale ont la possibilité d'étendre les garanties de leur assurance multirisque habitation à leur résidence secondaire.

Certains assureurs proposent une assurance PNO (Propriétaire Non Occupant). Mais attention dans ces 2 cas, les propriétaires ne sont absolument pas couverts pour une activité de location. Il est impératif de souscrire un contrat Propriétaire Loueur qui couvrira les éventuels dégâts produits par les locataires.

Pour faciliter l'assurance de ses clients, hoomy s'est associée à l'assureur Hoom'Assur - SIPAC pour proposer le premier contrat d'assurance 100 % adapté aux propriétaires qui louent leur résidence secondaire.

Qu'elle soit occupée par les propriétaires, par des locataires ou bien inhabitée, la résidence est assurée avec des garanties spécifiques et adaptées :

1. Garantie perte de loyers accordée après incendie ou dégât des eaux pour les loyers qui devaient être perçus dans le cadre des locations hoomy.
2. Anti-vandalisme étendue aux dégradations faites par les locataires.
3. Garantie vol accordée pour les vols commis par les locataires pour les biens situés dans une pièce fermée à clé.
4. Garantie vol en cas d'absence d'effraction suite à un vol ou une perte des clés confiées par le concierge.
5. Assurance Responsabilité Civile accordée pour la mise à disposition de matériel.



## VALORISATION DE LA RÉSIDENCE SECONDAIRE

UN SERVICE COMPLET DE CONSEIL EN AMÉNAGEMENT



La valorisation du patrimoine résidentiel secondaire étant au cœur de son activité, hoomy propose également dans son bouquet de services du home staging et de l'accompagnement dans la réalisation de travaux de rénovation. L'objectif étant de pouvoir proposer à la location des biens fonctionnels correspondant aux attentes des voyageurs.

L'équipe hoomy réalise un diagnostic initial et propose ensuite des améliorations, en décoration et aménagement simple. Une fois le devis accepté, hoomy prend contact avec son réseau d'artisans locaux. Les concierges hoomy sur place sont présents pendant toute la durée des travaux, pour vérifier que tout se déroule comme prévu. De façon à

limiter les frais, un expert déco et travaux opte le plus souvent pour du home staging pour moderniser et optimiser les maisons secondaires. Il ne s'agit ni de standardiser ni d'inviter à tout refaire du sol au plafond à chaque saison estivale ou hivernale sous prétexte que les tendances évoluent. hoomy valorise l'intemporel, le bon sens pour des lieux qui résistent à l'usage, avec des peintures de qualité faciles à nettoyer, des revêtements robustes etc. Sur le plan des travaux, l'ambition d'hoomy est de pouvoir sensibiliser les propriétaires à la rénovation énergétique de leurs résidences.



## FISCALITÉ ET DÉMARCHES JURIDIQUES

UN ACCOMPAGNEMENT SPÉCIFIQUE AVEC AMARRIS IMMO

Pour tous les propriétaires de résidences secondaires, la gestion fiscale de leurs biens locatifs meublés ne doit pas être négligée. C'est pourquoi hoomy a intégré dans son capital dès sa création, Amarris Immo, spécialiste de la déclaration des revenus locatifs, pour offrir une prise en charge complète et un service dont les frais sont déductibles des impôts sur le revenu.

Une résidence secondaire induit des charges régulières : il faut acquitter la taxe d'habitation, la taxe foncière et la taxe d'enlèvement des ordures ménagères chaque année auxquelles s'ajoutent l'entretien, l'électricité, l'eau... La location saisonnière est une solution et un précieux coup de pouce pour alléger cette note, mais ces revenus supplémentaires doivent être déclarés.

Les propriétaires de résidences secondaires peuvent bénéficier du statut de Loueur Meublé Non Professionnel (LMNP), ou de Loueur Meublé Professionnel si les revenus fonciers liés aux locations sont supérieurs à 23 000 € par an ou supérieurs aux revenus annuels. Le statut LMNP, encadré par la loi Alur, impose 11 équipements obligatoires permettant aux locataires de vivre immédiatement dans le logement comme des volets, stores ou rideaux, un réfrigérateur, de la literie, des draps, des plaques de cuisson, un four, des couverts, une table, des chaises, des étagères de rangement et des luminaires. Le statut LMNP présente des avantages fiscaux importants tels que la déductibilité de l'ensemble des dépenses ou l'allègement des droits de succession.



"La location saisonnière est l'avenir de la résidence secondaire pour beaucoup de propriétaires grâce au fameux statut LMNP.

Au final, cela permet de payer moins d'impôts en amortissant sa résidence secondaire et en échappant aux cotisations sociales", explique Aurélie Templé, directrice partenariat Amarris Groupe.



### hoomy et la Caisse d'Épargne Bretagne Pays de Loire au service de la résidence secondaire...

Au cours de l'année 2021, la Caisse d'Épargne Bretagne Pays de Loire est entrée au capital d'hoomy. Ce nouveau partenariat pourrait ainsi permettre demain de proposer des solutions de financements en acquisition ou en amélioration de l'habitat. Le GRAL (Générateur de Revenus Annuels Locatifs), outil créé par hoomy qui permet d'estimer des revenus selon la typologie du bien et les périodes laissées à la location, peut aider à l'étude financière faite par la banque pour une demande de prêt pour sa résidence secondaire.



hoomy a fait le choix de capitaliser sur les ressources humaines et d'offrir une vision plus noble du métier de concierge

## LA CONCIERGERIE SELON HOOMY

### UNE APPROCHE MÉTIER

La vision de la profession conciergerie est aujourd'hui tronquée. Elle oscille entre une conciergerie des grands hôtels, palaces, châteaux et autres demeures de luxe et une conciergerie d'immeuble, peu valorisante surtout synonyme de gestion de clefs et de ménage.

Dès le début de son activité, en se positionnant comme la seule solution globale et humaine de gestion et de valorisation du patrimoine immobilier secondaire, hoomy a fait le choix de créer un nouveau métier : celui de concierge dédié à la location saisonnière. L'entreprise capitalise sur les ressources humaines et offre une vision plus noble du métier de concierge. Alors que la plupart des grands acteurs de la conciergerie ont recours aux emplois précaires et n'apportent pas une réponse durable sur la gestion des biens pour les propriétaires, hoomy se différencie avec l'envie première de créer de l'emploi sur les territoires en salariant les concierges.

"Aujourd'hui, nous proposons à nos concierges un métier valorisant et rémunérateur. Nous voulons leur permettre de se projeter dans un métier passionnant, surtout quand on ne le cantonne pas au ménage. Pour assurer notre développement, nous recrutons et formons plus de 20 collaborateurs par an, venant de tout horizon. Avec juste un point commun : la curiosité !", explique Thierry Violleau, happy fondateur de hoomy.

> [recrutement.hoomy.fr](https://recrutement.hoomy.fr)



### LES CONCIERGES HOOMY

Dotés d'un bon sens de l'organisation et du relationnel, ils sont formés pour recevoir les voyageurs et les accompagner tout au long de leur séjour. Ils savent arrondir les angles, répondre à leurs besoins, à leurs questions, tout en protégeant les intérêts des propriétaires. Ils vivent sur les territoires, veillent sur les résidences secondaires et forment un réseau de femmes et d'hommes de confiance engagés dans leur mission.



### RENCONTRE : AUDREY, RÉVÉLATRICE D'HAPPY CONCIERGES CHEZ HOOMY

"Nous ne sommes pas des boîtes à clés"

En poste depuis 4 ans chez hoomy, Audrey est désormais responsable de la formation des concierges. Elle nous dresse le tableau de son métier basé sur la confiance, le sens de la relation, l'écoute et la disponibilité auprès des propriétaires comme des locataires.

#### RACONTEZ-NOUS LE QUOTIDIEN D'UN.E CONCIERGE

La semaine est plutôt réservée à l'entretien et au suivi de nos biens. Nous réglons ainsi tous les détails pour préparer les locations. À partir du jeudi, nous organisons l'arrivée des voyageurs : envoi de SMS et planification des horaires d'accueil. Avec nos 120 logements sur le Pays de Saint-Gilles, c'est toute l'équipe qui se mobilise, nous sommes jusqu'à 10 personnes en pleine saison.

#### QU'EST CE QUI DIFFÉRENCIE HOOMY DES AUTRES CONCIERGERIES ?

La formation continue de nos équipes et les outils métiers tels que notre webapp concierge nous permettent de mieux accompagner le propriétaire et le voyageur. Nous ne sommes pas des boîtes à clés, nous sommes présents, disponibles tout le temps, même tard s'il le faut. Nous aimons notre métier, le contact au quotidien avec les voyageurs, nous sommes de vrais guides pour accompagner leur installation dans la location et leur connaissance du territoire.



### PROFESSIONNALISER LA CONCIERGERIE

#### UN PARTENARIAT A L'ÉTUDE EN ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

La professionnalisation du secteur se fera aussi par le biais de la formation. C'est la conviction de hoomy qui s'implique déjà sur ce champ en interne avec des parcours de formation pour les concierges et les saisonniers. Son action s'étendra aussi sur le champ des formations diplômantes. **Un partenariat est à l'étude avec hoomy pour ouvrir à la rentrée 2023, une première promotion de licence 3 Tourisme parcours conciergerie dans un pôle de formation supérieure en tourisme.** C'est un premier pas pour avoir à terme des jeunes diplômés formés aux notions d'hospitalité et de conciergerie, essentiels au développement et à la professionnalisation de la filière.

"On ne peut plus se contenter d'avoir la gestion hôtelière en unique référence, il est important de développer une vision de l'hospitalité et de la conciergerie sur les locations saisonnières qui sont de plus en plus demandées par les voyageurs. Les dernières études parues montrent que le nombre de nuitées par an réservées dans ces locations devient supérieur au nombre de nuitées consommées dans l'hôtellerie classique", souligne Thierry Violleau.



#### UNE ASSOCIATION PROFESSIONNELLE POUR UNE ACTION COLLECTIVE : LES CONCIERGERIES LOCATIVES DE FRANCE

Le Réseau CLF, Conciergeries Locatives de France, est né de la motivation de 5 professionnels de la location saisonnière, 5 passionnés installés dans l'Ouest de la France, dont hoomy. **Leur objectif : réunir leurs expériences, leurs idées, partager leurs projets pour faire reconnaître le statut de conciergerie locative, encore peu connu du grand public, comme un métier à part entière et lui redonner ses lettres de noblesse.** CLF entend imposer des critères de professionnalisme, de qualité de service et de rigueur pour offrir une qualité de service exemplaire à leurs clients.

[www.reseauclf.fr](https://www.reseauclf.fr)

## UN ENGAGEMENT LOCAL

# PRÉSERVER LE PATRIMOINE IMMOBILIER GRÂCE À UN TOURISME RAISONNÉ



### PARTICIPER AU DÉVELOPPEMENT LOCAL

Valoriser le patrimoine immobilier côtier, de la petite maison vendéenne à la belle villa bauloise en passant par les maisons bretonnes se dressant face à l'océan, c'est ce qui anime hoomy au quotidien. Pour permettre à la fois à ces résidences de retrouver au maximum leur fonction d'accueil tout au long de l'année et éviter ainsi les volets fermés qui à terme ternissent la vie locale.

*Pour rappel, l'occupation moyenne d'une résidence secondaire est de 30 nuits par an. Recourir aux services de hoomy pour gérer sa résidence secondaire, c'est potentiellement tendre vers une occupation de 150 à 180 nuits par an qui impactent positivement la vie et l'économie locales.*

En favorisant l'optimisation d'une résidence secondaire, hoomy participe à la mise en place de cercles vertueux pour les territoires autour de deux notions fortes pour l'entreprise : l'humain et la proximité. Les voyageurs sont accueillis par des concierges locaux, qui aiment leur région et qui la connaissent parfaitement. Ils bénéficient ainsi des meilleurs conseils pour découvrir les environs et se rendre aux meilleures adresses. Objectif : consommer local, que ce soit pour la restauration, la location de vélos ou encore des cours de voile.

Tout l'objet de hoomy est de valoriser des biens qui jusqu'à présent n'étaient pas ou peu loués et de développer ainsi un marché et une activité régulière sur les communes du littoral.



### FOCUS SUR UN PROJET EXEMPLAIRE : L'AMÉNAGEMENT DE LA RÉSIDENCE L'AMIRAL À PLÉNEUF-VAL-ANDRÉ (CÔTES D'ARMOR)

Grâce à un partenariat avec Eiffage Immobilier, promoteur de logements neufs sur le Grand Ouest, et Izimmo, commercialisateur reconnu dans la région, hoomy a participé au projet d'aménagement de la résidence L'Amiral à Pléneuf-Val-André.

Idéalement située sur le remblai à moins de 50 mètres de la grande plage, la résidence comporte 49 logements. Pour la rénovation de ce bâtiment à l'architecture inspirée des traditionnelles villas de Pléneuf-Val-André, la municipalité a exigé un projet mixte pour faire vivre le lieu toute l'année et éviter à tout prix les "volets fermés" sur l'une des plus belles résidences de la station balnéaire.

Le projet proposé par Eiffage en partenariat avec hoomy, avec 60 % de logements dédiés à la location saisonnière, et le reste pour de l'habitation permanente, a remporté l'adhésion de la municipalité.

### CE CHALLENGE A PERMIS À HOOMY

- > d'ouvrir un nouveau village : les Côtes d'Armor
- > de créer et de pérenniser 2 postes de concierges
- > de participer au développement de la vie locale avec 30 appartements loués en moyenne 180 nuits par an

Dans le cadre du partenariat, Eiffage Immobilier et Izimmo étaient en charge de la vente des logements, hoomy a apporté son expertise en gestion locative et conciergerie. En étant intégrée au projet dès son origine, hoomy a pu proposer des logements idéalement agencés et aménagés pour la location saisonnière. Quant aux acquéreurs, ils ont bénéficié d'appartements prêts à être loués avec les services associés.

hoomy a entièrement aménagé les 30 appartements du salon aux chambres, en passant par l'équipement de la cuisine et des sanitaires grâce à l'appui de partenaires professionnels : Maison du Monde, les Literies Duault, le réseau des Conciergeries Locatives de France. L'équipe hoomy a proposé une visualisation du futur aménagement des appartements à chaque acquéreur. L'objectif était d'éviter une standardisation des intérieurs et d'apporter un accompagnement et un aménagement personnalisé à chacun.

# LES VALEURS DE HOOMY

Pour hoomy, bien gérer sa résidence secondaire est prioritaire. L'entreprise s'est donnée comme mission d'apporter de la sérénité aux propriétaires dans la gestion et l'amélioration de leur patrimoine immobilier secondaire.

Chez hoomy on aime les vacances et les maisons qui vont avec, les propriétaires heureux, les locataires avec le sourire, le grand Ouest, et travailler en équipe. La force de hoomy, c'est en effet de mettre l'humain au centre, en valorisant la relation qui se noue tout au long de l'année avec les propriétaires, locataires, fournisseurs, prestataires, concierges, référents, etc.

hoomy, c'est une équipe de plus de 50 professionnels experts et engagés tout au long de l'année, soutenue par plus de 70 saisonniers. Ensemble, ils déploient une solution de conciergerie performante et innovante qui combine le contact direct avec les performances des plateformes numériques. On y croise aussi bien des gestionnaires aguerris, des experts du commerce numérique, des couteaux-suisse de la maintenance, que des spécialistes de l'accueil, des dénichéurs de pépites locatives, des fournisseurs de bonnes idées et de linge propre...



c'est une entreprise jeune, 100 % française et indépendante qui se définit autour de 4 valeurs socles fondamentales

## L'EXPERTISE

L'expertise patrimoniale de la résidence secondaire mise au profit des propriétaires et des voyageurs. hoomy maîtrise tous les domaines métiers qui concernent la gestion des résidences secondaires, ce qui permet à l'entreprise de déployer un bouquet de services complet et unique sur le marché. hoomy se positionne comme le 1<sup>er</sup> spécialiste français dans le domaine.

## L'ÉCOUTE ACTIVE

L'écoute active de la vie de chaque résidence secondaire, des propriétaires et des voyageurs. Cette écoute s'incarne au quotidien dans l'équipe avec des référents hoomy dédiés aux propriétaires, et des concierges totalement engagés et connectés sur leurs territoires de référence.

## L'AGILITÉ

L'agilité pour répondre à l'évolution des attentes des propriétaires et des voyageurs évoluant dans un marché en pleine mutation qui se professionnalise.



## LA CONFIANCE

La confiance avec une équipe disponible, accessible, proche de ses clients et engagée dans une entreprise solide pour revaloriser le patrimoine immobilier secondaire.

# L'OUVERTURE DE COMPTOIRS DES PROPRIÉTAIRES



Pour mieux accompagner ses propriétaires de résidences secondaires, hoomy a inauguré un nouveau concept en 2021 en ouvrant des "Comptoirs des Propriétaires" à Sarzeau, Saint-Hilaire de Riez, Noirmoutier, Île de Ré... Les Comptoirs proposent tous les équipements indispensables pour la

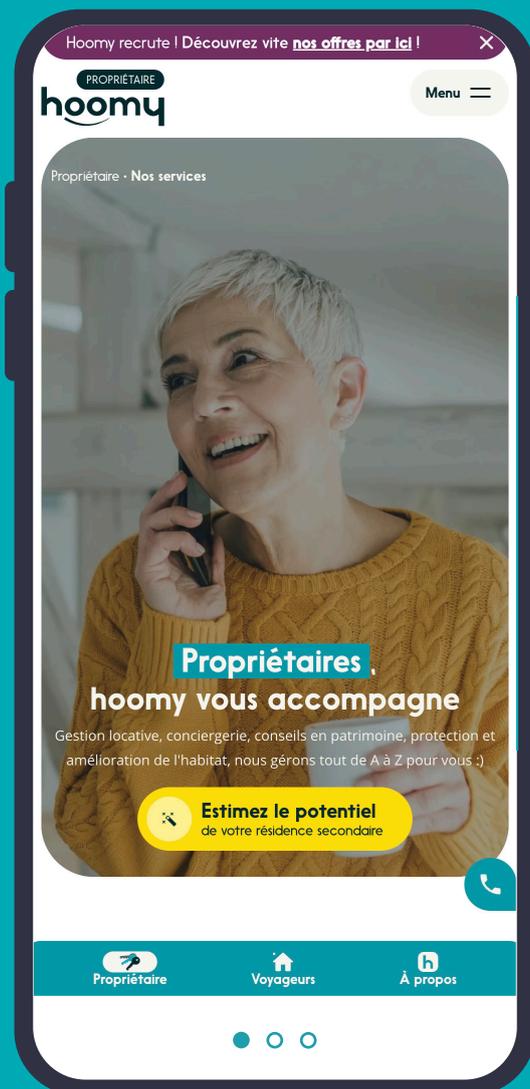
location saisonnière à des prix attractifs : literie de qualité hôtelière, petit électroménager, kits d'accueil... Le concept est amené à se développer sur d'autres villages en Bretagne, Loire-Atlantique et Vendée pour renforcer les services de proximité au plus près des propriétaires.

# UNE PLATEFORME DE RÉSERVATION EN LIGNE SUR HOOMY.FR



Pour que réservation rime avec satisfaction, hoomy accompagne les voyageurs dans leur recherche de location de vacances idéale, pendant leur réservation et tout au long de leur séjour. Les biens gérés par hoomy sont accessibles à la réservation directement

sur la plateforme web. Pour les futurs locataires, cela représente une réduction de 15 % en moyenne sur le coût de leur séjour de vacances, soit l'économie des frais appliqués par AirBnb, Booking ou Abritel.



**hoomy**  
Location & Conciergerie



**hoomy.fr**

## CONTACT PRESSE

Pauline Wasselin  
02 55 07 10 14  
pauline.wasselin@hoomy.fr