

CAS CONCRET

Maison Yvonne by Quintessence



CONTEXTE



Située en Bretagne, entre terre et mer,
la Maison Yvonne est une maison familiale de 125 m², composée de 3 chambres, pouvant
accueillir jusqu'à 7 personnes, dont une chambre traversante.

Avant son intégration, la maison était exploitée de manière classique, sans réel
positionnement différenciant.

Classée 2 étoiles Atout France, elle proposait une offre standard, peu valorisée, et sans
identité marquée.

AVANT - the MAISON SOUS EXPLOITÉE

- Tarification : environ 650 € la semaine en haute saison
- Positionnement : générique, sans univers identifiable
- Capacité : 7 personnes (configuration peu optimisée)
- Expérience client : basique, peu structurée
- Valorisation : limitée malgré un potentiel réel

*La maison était louée,
mais de moins en moins et son potentiel n'était pas exploité.*



The **EN IMAGE** ...



APRÈS – RÉVÉLER L'IDENTITÉ DU LIEU

L'approche The H Collections a consisté à repositionner le bien dans son environnement et son histoire.

La Maison Yvonne a été pensée comme une "maison de famille", chaleureuse et authentique, dans l'esprit "maison de mémé" :

- réorganisation des couchages : 6 personnes + chambre bébé
- clarification de l'usage et de l'expérience
- création d'une identité cohérente et incarnée

Pas de dépenses surdimensionnées - réutilisation des meubles de famille cachés dans les greniers ...



THE MISE À NIVEAU DE L'EXPÉRIENCE



DES ÉQUIPEMENTS ET STANDARDS
THE H COLLECTIONS ONT ÉTÉ
FOURNIS & INTÉGRÉS :

- 1 linge de maison et univers homogène
- 2 éléments d'accueil et d'ambiance
- 3 amélioration de la perception globale du lieu

Chaque détail a été pensé
pour renforcer la cohérence
et la qualité perçue.

The EN IMAGE ...





QUINTESSENCE

Collection de Maisons de Vacances

INTÉGRATION
À LA COLLECTION QUINTESSENCE

NOTRE COLLECTION ESSENTIELLE

La maison a été intégrée dans la collection Quintessence avec :

- un positionnement clair
- une offre lisible
- une expérience structurée

Pour en savoir et voir plus, consulter : www.maisonyvonne.fr



RÉSULTAT

Après repositionnement et optimisation :

—————> 1 900 € la semaine en haute saison

Soit une valorisation significative du bien, portée par :

- une meilleure lecture de l'offre
- une expérience client renforcée
- un pilotage tarifaire adapté

Ce cas illustre le potentiel de transformation de certains biens, lorsque leur positionnement et leur exploitation sont repensés.



IMPACT POUR LE PROPERTY MANAGER



*Ce modèle ne valorise pas uniquement le bien,
il améliore également la rentabilité du Property Manager.*



REVENUS PRINCIPAUX

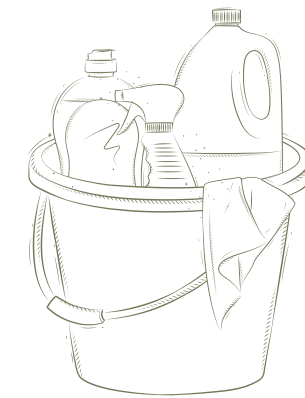
- augmentation mécanique de la commission (car prix nuitée plus élevé)
- meilleure stabilité des réservations



REVENUS ADDITIONNELS (ADD-ONS)

Le Property Manager perçoit 100 % des prestations complémentaires, par exemple :

- livraison petit-déjeuner
- services personnalisés (drives, événements...)



REVENUS LIÉS À L'EXPLOITATION

Si le Property Manager gère lui-même le ménage, les frais de ménage lui sont intégralement reversés

EXEMPLE CHIFFRÉ



Avant - sans The H Collections :

REVENU PROPRIÉTAIRE	REVENU CONCIERGERIE (22%)	COMMISSION OTA
409 €	143 €	98 €

Après - avec The H Collections :

REVENU PROPRIÉTAIRE	REVENU PROPERTY MANAGER (20%)	OPTIMISATION DES VENTES EN DIRECTE VIA SITE WEB
1330 €	380 €	X

The H Collections fournit, entretient et renouvelle les équipements, accessoires & consommables nécessaires à l'activité d'hôtellerie résidentielle (du lit, jusqu'aux produits ménagers).

the
FT

PRESTATIONS ET ADD-ON



LIVRAISON DES DRIVES



ÉVÈNEMENT PRIVÉ

MÉNAGES



PETIT-DÉJEUNER



The H

PLUS DE REVENUS
SANS AUGMENTER LE NOMBRE DE BIENS
AVEC UNE MEILLEURE QUALITÉ PERÇUE

*Le modèle The H Collections ne se limite pas à valoriser un bien.
Il structure une activité plus rentable et plus durable pour le Property Manager.*