

# HOME PARTNER LA CONCIERGERIE : SERVICE DE GESTION HÔTELIÈRE POUR LES PROPRIÉTAIRES ET LES OCCUPANTS

DOSSIER DU 20/02/2023 -

En partenariat avec Médias France

**Créé en juin 2017, Home Partner est un réseau national de conciergeries privées au service des propriétaires et des occupants. A la suite d'un constat, Patricia Chatelus issue du monde de l'immobilier a décidé de lancer un concept encore peu connu du grand public, celui de mettre à disposition des concierges privés pour les propriétaires.**



« Le monde de l'immobilier je le connais bien et en effet, il y avait une vraie demande des voyageurs et des propriétaires. Pour des services d'intendance et de bien-être, j'ai donc saisi ce tournant pour fonder Home Partner la conciergerie, et permettre un service de qualité pour tous.» explique Patricia. En effet, les propriétaires veulent rentabiliser leurs biens sans passer par des agences immobilières ou des petites annonces. De plus, les occupants désirent aussi une prise en charge totale durant leur séjour. A ce jour, le concept (à l'origine en montagne) est modélisé au cœur des villes et à la campagne et à la mer.

Le principe d'Home Partner la conciergerie, c'est de démocratiser le côté service d'intendance initialement prévu pour les hôtels et résidences de luxe. Un service idéal pour les propriétaires lorsqu'ils ont un souci de réorganisation du bien, ou de location. Ainsi le concierge est son référent unique et de confiance. Et le bien immobilier reste toujours qualitatif, et apporte à ses visiteurs un séjour à la hauteur.

## **Des valeurs communes entre le franchiseur, les franchisés et les clients**

L'ensemble des concierges franchisés de chez Home Partner sont des individus qui partagent les valeurs communes au réseau. C'est-à-dire des valeurs humaines et de confiance. Adossé au réseau national, chaque franchisé est en plus de ses propres talents, formé professionnellement à plusieurs savoir-faire de son métier. « Chez Home Partner, il est important pour nous d'être à l'écoute des propriétaires mais aussi des franchisés. On veut instaurer une relation de confiance avec eux. » assure Patricia.

Les franchisés de chez Home Partner sont des individus de tous horizons professionnels.

Ce sont des chefs d'entreprises homme ou femmes, à parité égale, mais aussi des entrepreneurs, ou bien des individus en reconversion. Ils ont une volonté de changement, un besoin d'indépendance et cherchent un métier de confiance, de terrain mais surtout de proximité avec le client. Le tout, dans **un service de qualité premium**. Il est possible pour le concierge d'être multi franchisé. Il est ainsi dans une situation pérenne et rentable, et établit une relation de proximité et sélectionne les biens qu'il souhaite gérer dans sa zone de chalandise. « Offrir une conciergerie de luxe à la portée de tous avec des coûts maîtrisés et des valeurs partagées.» affirme Patricia. Une entreprise prometteuse qui intensifie ses services au cœur des régions vertes, pour mailler davantage ces régions.

## **Un service premium à la portée de tous les propriétaires immobiliers**

« Chez Home Partner, le rôle du concierge c'est d'écouter avec précision le besoin du propriétaire et définir avec lui les meilleurs services.» explique Patricia. Les franchisés répondent localement à chacune des demandes via un accès client sécurisé. Se mettre au service du client propriétaire mais aussi du client visiteur. En effet, Home Partner **la conciergerie propose une soixantaine de services** pour les propriétaires qui se déclinent à la carte, sous forme d'abonnement ou bien sous la forme de pack. Ainsi qu'une trentaine de services adaptés pour les visiteurs. L'objectif est de fidéliser les locataires, rentabiliser le bien immobilier mais surtout gagner en sérénité.

« On met à disposition tout un réseau d'intervenants pour le concierge home partner, pour lui permettre d'être confortable dans son travail et développer les meilleurs services.» précise-t-elle. Un système qui fonctionne parfaitement et qui séduit de plus en plus de clients propriétaires. En effet, plus de 97% des clients propriétaires sont fidèles depuis plus de 8 ans et reconduisent chaque année leur abonnement. Du propriétaire investisseur, au propriétaire individuel, Home Partner la conciergerie offre un service premium pour chacun d'eux.

## Des valeurs communes entre le franchiseur, les franchisés et les clients

L'ensemble des concierges franchisés de chez Home Partner sont des individus qui partagent les valeurs communes au réseau. C'est-à-dire des valeurs humaines et de confiance. Adossé au réseau national, chaque franchisé est en plus de ses propres talents, formé professionnellement à plusieurs savoir-faire de son métier. « Chez Home Partner, il est important pour nous d'être à l'écoute des propriétaires mais aussi des franchisés. On veut instaurer une relation de confiance avec eux. » assure Patricia.

Les franchisés de chez Home Partner sont des individus de tous horizons professionnels.

Ce sont des chefs d'entreprises homme ou femmes, à parité égale, mais aussi des entrepreneurs, ou bien des individus en reconversion. Ils ont une volonté de changement, un besoin d'indépendance et cherchent un métier de confiance, de terrain mais surtout de proximité avec le client. Le tout, dans **un service de qualité premium**. Il est possible pour le concierge d'être multi franchisé. Il est ainsi dans une situation pérenne et rentable, et établit une relation de proximité et sélectionne les biens qu'il souhaite gérer dans sa zone de chalandise. « Offrir une conciergerie de luxe à la portée de tous avec des coûts maîtrisés et des valeurs partagées. » affirme Patricia. Une entreprise prometteuse qui intensifie ses services au cœur des régions vertes, pour mailler davantage ces régions.