



Réservé aux abonnés

# Le Collectionist, l'Airbnb français de luxe, décolle cet été

Face à l'afflux de demandes, la jeune société a dû trouver cent propriétés supplémentaires.

Par **Valérie Sasportas**

Publié le 10 juillet 2020 à 18:07, mis à jour le 10 juillet 2020 à 18:07



Spécialisé dans la location entre particuliers de villas de luxe, Le Collectionist propose 1100 propriétés dans 20 destinations. *Credit : Le Collectionist*

La presse l'appelle volontiers «l'Airbnb des riches». *«Sans doute parce que cela fait vendre. Pourtant, nous faisons l'inverse, nous sommes des intermédiaires. Notre ADN est beaucoup plus humain et moins tech»*, affirme Max Aniort, PDG du Collectionist.

Fondateur de la start-up parisienne en 2012 avec un copain du

lycée Henri IV et d'HEC, Olivier Cahané, Max Aniort poursuit aujourd'hui l'aventure avec Elliott Cohen-Skalli. Leur credo: mettre en lien des propriétaires de villas de luxe, châteaux d'exception et autres chalets de prestige avec des amateurs de vacances de rêve, qui partent en famille ou entre amis et préfèrent, au cadre d'un hôtel aussi luxueux soit-il, celui d'une maison privée, sans pour autant rogner sur les services voire expériences dignes d'un palace.

Ces prestations ont un coût: en moyenne 25.000 euros la semaine pour la location seule, et 5000 euros pour les à-côtés: conciergerie, femme de ménage, chef cuisinier pour un soir ou deux, baby-sitter, prof de tennis, yoga, jacuzzi, home cinéma, sortie en bateau, déplacement en jet ou en hélico... La palme revient à Saint-Tropez: 650.000 euros pour une location d'un mois.



## **On ne veut que le nec plus ultra. Chaque année, on devient plus sévères**

Max Aniort, PDG du Collectionist

La crise du Covid-19 porte singulièrement la formule. 48 heures avant l'ordre de confinement, certains ont loué des maisons en Provence ou au cap Ferret, les deux destinations phares. Mais surtout, il y a eu un effet de rattrapage du marché. *«Nous avons eu un temps mort d'un mois, du 15 mars au 15 avril. Et puis, nous avons reçu tant de demandes qu'il a fallu chercher cent propriétés supplémentaires entre début mai et juin»*, raconte Max Aniort.

En juin, les recherches sur internet ont bondi de 400%. Une réussite postconfinement telle que, pour la première fois, la

start-up communique sur son volume d'affaires: 5,5 millions d'euros pour le seul mois de juin, et 6 millions en comptant les services de conciergerie. *«C'est deux fois notre record!»,* s'enthousiasme Max Aniort. En ce début d'été, l'entreprise enregistre *«quatre fois plus de demandes de réservations que la saison précédente»*, mais de la part d'une clientèle exceptionnellement franco-française, alors qu'elle est *«d'ordinaire à 80% étrangère»* (britannique, européenne, américaine, du Moyen-Orient). De quoi donner le sourire à l'entrepreneur, qui a levé 15 millions d'euros depuis la naissance de la marque, dont 10 millions investis par la famille Pinault en 2017 via le fonds Red River West, créé par Artémis.

## Commission de 22%

Le modèle économique est viable. Le Collectionist prélève une commission de 22% sur le prix du séjour et ne lésine pas sur l'assurance. *«Nous sommes bouton, ceinture et bretelles: assurance du propriétaire pour la location meublée, assurance habitation du locataire, qu'il peut transférer pour sa location de vacances. Et le Club Clients Le Collectionist inclut une assurance développée avec Axa, qui se substitue à la caution pour les clients qui y souscrivent»,* précise Max Aniort. Les candidats, propriétaires et locataires, sont triés sur le volet. *«On ne veut que le nec plus ultra. Chaque année, on devient plus sévères. Il ne suffit pas de proposer des maisons magnifiques, il faut aussi que la literie soit impeccable et la vaisselle en quantité suffisante.»*

Il en résulte un catalogue restreint de 1100 propriétés *«dont 100 cachées à la demande des propriétaires»* dans 20 destinations. Déterminés à *«consolider (leur) position de leader en Europe»* face aux petites agences concurrentes, Max Aniort et Eliott

Cohen-Skalli continuent de «*régionaliser l'activité*», en adossant des antennes locales aux différents bureaux: après le tandem Marseille-Saint-Tropez et Barcelone-Ibiza, Le Collectionist va ouvrir un bureau à Bordeaux et une antenne au cap Ferret.