

PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

On n'achète pas une maison en trente minutes.

Tryliday permet à un acquéreur de **dormir dans le bien** avant de l'acheter. Pour vous, c'est un mandat qui se vend à des gens qui savent déjà qu'ils veulent y vivre.

Testez. Vivez. Puis décidez.

tryliday.com

Dossier de présentation
à l'attention des agences,
agents et promoteurs

Le séjour test

Un acquéreur visite un bien pendant trente minutes, puis signe quelques semaines plus tard pour plusieurs centaines de milliers d'euros. Sans y avoir dormi une nuit, sans connaître les voisins, sans avoir vu la lumière à 18 h. **Tryliday**s comble exactement cet écart.

Sur Tryliday, un bien à vendre ouvre une **campagne de séjours tests** : une période pendant laquelle des acquéreurs candidats viennent y passer plusieurs nuits. Ils y vivent vraiment — les matins, le quartier le soir, le bruit du samedi, le trajet jusqu'au bureau. À l'issue de leur séjour, ils peuvent adresser une offre d'achat.

Le séjour n'est pas une faveur : il est payé.

L'acquéreur règle son séjour comme une location. Le propriétaire en perçoit le montant, **diminué de 18 % de frais de service** revenant à Tryliday. Autrement dit : la visite n'est plus un coût, elle devient un revenu — et elle écarte d'elle-même les curieux qui ne réserveront jamais plusieurs nuits pour un bien qu'ils ne comptent pas acheter.

Plusieurs nuits

Le bien est vécu, pas visité

18 %

Frais de service sur l'hébergement, le reste au propriétaire

+24 h

Délai après le séjour pour déposer une offre

La mécanique des offres est cadrée à la minute près : un testeur peut envoyer son offre pendant son séjour et jusqu'à **24 h après son départ**. La première offre reçue fige la situation — elle suspend les nouvelles réservations et protège les séjours déjà confirmés qui commencent dans les sept jours. Quand le dernier séjour protégé s'achève, le vendeur dispose de **48 h pour choisir** parmi les offres reçues.

Pour un professionnel

Trylidayes n'est pas un portail d'annonces de plus. C'est un canal complémentaire, conçu pour ce qui vous coûte réellement du temps : **les visites qui ne donnent rien.**

1

Des acquéreurs déjà convaincus

Quelqu'un qui réserve et paie plusieurs nuits dans un bien ne fait pas du tourisme immobilier. Vous ne recevez plus une offre d'un visiteur : vous la recevez de quelqu'un qui a dormi sur place.

2

Zéro commission sur vos ventes

Trylidayes ne prélève **aucune commission** sur une vente réalisée par un professionnel. Vos honoraires sont les vôtres, intégralement. Vous ne payez qu'un abonnement mensuel.

3

Un argument de mandat

Proposer le séjour test à un vendeur, c'est arriver avec quelque chose que le confrère d'en face n'a pas — et lui expliquer que ses visites lui rapporteront au lieu de lui coûter ses week-ends.

4

Le mandat respecté à la lettre

Vous n'êtes pas le vendeur, vous êtes son mandataire. Trylidayes le sait : le document nomme votre mandant comme partie venderesse, et vous comme signataire « au nom et pour le compte de ».

Vous gardez la main sur la relation, et sur le pouvoir d'accepter

Une offre arrive sur un bien sous mandat ? Vous la voyez, vous l'instruisez, vous la **transmettez** à votre mandant — ou vous la refusez. Trylidayes ne permet à personne d'accepter une offre à la place du propriétaire réel. Celui-ci reçoit un lien sécurisé, valable pour cette offre-là uniquement, et n'a besoin d'aucun compte Trylidayes pour y répondre.

Les mentions de la loi Hoguet sont portées, pas contournées

Carte professionnelle et autorité de délivrance, garantie financière et son montant, responsabilité civile professionnelle, représentant légal, SIRET, TVA : votre fiche les porte et les documents les reprennent. **C'est ce qui distingue une agence déclarée d'une annonce anonyme** — et l'acquéreur le voit.

Du mandat à la signature

- 1 Vous déposez l'annonce**
Type de bien, adresse géolocalisée, surface, prix, photos, description, équipements, diagnostics — et le volet mandat : état civil du vendeur, numéro et date du mandat, montant des honoraires et qui les supporte.
- 2 Nos modérateurs la relisent — sous 24 à 48 h**
Chaque annonce est contrôlée avant mise en ligne. Soit elle est publiée, soit nous vous indiquons précisément ce qu'il reste à compléter. Rien ne part en ligne sans être passé par là.
- 3 Vous ouvrez une campagne de séjours tests**
Vous fixez la période, les dates disponibles et le tarif à la nuit. Vous pouvez suspendre les nouvelles demandes à tout moment sans dépublier le bien.
- 4 Les acquéreurs candidats réservent et séjournent**
Ils paient leur séjour en ligne. Vous validez les demandes, échangez par la messagerie intégrée, et le montant dû au propriétaire lui est reversé 30 jours après la fin du séjour.
- 5 L'offre d'achat arrive**
Jusqu'à 24 h après la fin du séjour. Elle est chiffrée, motivée, et vient de quelqu'un qui connaît le bien mieux qu'après dix visites.
- 6 Vous la transmettez à votre mandant**
Trois états, pas un de plus : reçue, transmise, acceptée. Tant que le propriétaire n'a pas accepté, personne ne peut le faire à sa place.
- 7 Signature électronique**
Le document est établi à partir des données réelles des parties — vendeur, acquéreur, mandat, honoraires — et signé électroniquement (signature avancée au sens du règlement eIDAS, via Yousign).

Tout se déroule au même endroit : le séjour, les échanges, l'offre, les documents. Pas de fil WhatsApp parallèle, pas de pièce jointe égarée dans une boîte mail.

La charte Tryliday

Nous ne publions pas tout. Chaque bien déposé sur Tryliday est contrôlé par nos modérateurs, et nous sélectionnons sur la qualité de l'annonce. Une annonce remplie à la hâte est refusée — non pour embêter qui que ce soit, mais parce qu'elle ne donnerait envie à personne.

✓ **Le bien est meublé, sans exception**

L'acquéreur vient y passer plusieurs nuits. Dans un logement vide, le séjour test n'a pas lieu d'être. C'est la première condition, et elle ne se négocie pas.

✓ **Des photos soignées, nombreuses, à la lumière du jour**

Le visiteur choisit d'aller dormir chez quelqu'un sur la foi de ces images. Trois clichés sombres pris au téléphone en contre-jour ne suffisent pas, et ne passeront pas la modération.

✓ **Une description qui dit ce qu'un plan ne montre pas**

L'orientation, l'ambiance du quartier, ce qu'on entend le matin, ce qui rend l'endroit agréable à vivre. Une annonce sans texte ne dit rien : la description est obligatoire.

✓ **Des informations complètes et cohérentes**

Surface, prix, nombre de pièces, équipements, diagnostics, localisation exacte reportée sur la carte. Le maximum d'informations renseignées — c'est ce qui permet à l'acquéreur d'arriver en connaissance de cause, et au vendeur de recevoir des demandes sérieuses.

✓ **Une expérience de vie, autant qu'un bien**

Ici, un acheteur ne vient pas visiter quinze minutes : il vient vivre sur place. C'est à cette aune que nous relisons chaque annonce.

✓ **Un contrôle qui se poursuit après la mise en ligne**

Chaque modification d'une annonce publiée repasse par la modération. La qualité du catalogue n'est pas acquise le premier jour ; elle se tient dans la durée.

Pourquoi cette sélection vous sert

Un catalogue exigeant attire des acquéreurs exigeants. En rejoignant Tryliday, votre mandat n'est pas noyé au milieu de milliers d'annonces bâclées : il figure dans une sélection dont **chaque bien a été relu un par un**. C'est ce qui fait la valeur de la vitrine — et c'est aussi ce qu'on peut dire à un vendeur pour décrocher son mandat.

Les outils professionnels

Un compte professionnel n'affiche pas la même chose qu'un compte particulier. Voici ce que vous y trouvez.

Vue d'ensemble	Biens actifs, demandes de séjour, offres reçues, messages non lus — avec l'évolution récente réellement comptée, jamais estimée.
Fiche d'agence publique	Bannière, présentation, année de création, secteur, équipe, et les mentions Hoguet affichées : carte professionnelle, garantie financière, RCP.
Volet mandat par bien	Une agence a autant de vendeurs, de mandats et d'honoraires que de biens. Ces informations vivent sur l'annonce, pas sur le compte.
Statistiques de consultation	Le nombre de vues réelles de chaque annonce, jour par jour sur 30 jours. Robots, préchargements et vos propres passages exclus. Aucune adresse IP conservée.
Messagerie intégrée	Une conversation par bien et par candidat, rattachée à la demande de séjour puis à l'offre. Tout l'historique reste au même endroit.
Panneau imprimé livré	Le panneau « à vendre » Tryliday, avec le QR code de l'annonce, imprimé et expédié chez vous ou chez le vendeur — ou en PDF si vous préférez l'imprimer vous-même.
Le radar	Les passants qui se promènent dans la rue voient les biens Tryliday autour d'eux. Le même geste que lever les yeux vers un panneau — sauf que l'annonce s'ouvre.
Alertes et partage	Alertes acquéreurs, notification de baisse de prix, visuels de partage prêts à publier sur les réseaux.

Vos données restent en France

La mesure d'audience est assurée par un Matomo auto-hébergé sur les serveurs de Tryliday : aucune audience confiée à un tiers, aucun transfert à déclarer.

Ce qui n'est jamais enregistré

Identités, numéros de mandat, montants d'offres, carte professionnelle et garantie financière sont exclus de tout enregistrement d'observation. Par principe.

Un abonnement. Rien d'autre.

Votre première annonce est gratuite, pour essayer sans engagement. Au-delà, vous choisissez la formule qui correspond à votre portefeuille.

1 ANNONCE ACTIVE	LE PLUS CHOISI 2 À 15 ANNONCES	16 À 35 ANNONCES	36 À 50 ANNONCES
Gratuit	199 €_{HT}	349 €_{HT}	499 €_{HT}
Pour tester Tryliday	par mois	par mois	par mois

Montants hors taxes ; la TVA au taux normal s'ajoute, comme sur toute prestation de service. Toutes les formules payantes incluent l'intégralité des fonctionnalités professionnelles et un support dédié. Abonnement mensuel, sans engagement de durée.

0 % de commission sur vos ventes

Tryliday applique un barème de commission aux *particuliers* qui vendent leur bien. **Il ne s'applique jamais à un professionnel.** Vos honoraires d'agence sont les vôtres, entièrement : Tryliday ne fait que les porter sur le document, à leur montant et à la charge de qui vous avez convenu — vendeur ou acquéreur.

Qui paie quoi, et quand

Votre abonnement	Payé par vous, mensuellement, par carte. Un échec de prélèvement ne supprime ni annonce, ni message, ni réservation.
Le séjour test	Payé par l'acquéreur candidat à la réservation. 18 % de frais de service reviennent à Tryliday ; le solde est reversé au propriétaire 30 jours après la fin du séjour. La taxe de séjour est calculée au réel, selon la commune du bien.
La vente	Aucune commission Tryliday pour un professionnel. Vos honoraires, selon votre mandat.

ET MAINTENANT

Prenons dix minutes.

Créez votre compte professionnel, déposez une première annonce — c'est gratuit — et jugez sur pièce. Si vous préférez qu'on en parle d'abord, écrivez-moi : c'est moi qui vous répondrai.

SITE	tryliday.com
CONTACT	pro@tryliday.com
POUR COMMENCER	tryliday.com → Inscription → Compte professionnel

Brice Guintrand

Fondateur de Tryliday

« On visite une maison pendant trente minutes, et on signe pour une vie. J'ai créé Tryliday pour que ce ne soit plus vrai. »



Testez. Vivez. Puis décidez.