

MRMVR renforce ses services destinés aux propriétaires francophones qui investissent dans l'immobilier à Miami

Une société de gestion immobilière du sud de la Floride étend ses services d'assistance multilingue aux propriétaires francophones investissant à Miami.

MIAMI, FL, UNITED STATES, July 14, 2026 /EINPresswire.com/ -- [Miami Residences Management & Vacation Rentals \(MRMVR\)](#), une société de gestion immobilière spécialisée basée en Floride du Sud, a élargi son offre de services afin d'accompagner au mieux les propriétaires francophones qui investissent dans l'immobilier à Miami, reflétant ainsi son engagement en faveur d'un accompagnement multilingue et de l'attraction de clients internationaux.

Cette initiative reflète l'intérêt croissant des acheteurs francophones pour le sud de la Floride, en quête de biens gérés par des professionnels, alliant plaisir personnel et potentiel d'investissement à long terme. Alors que de plus en plus de propriétaires internationaux cherchent à diversifier leur portefeuille immobilier tout en conservant la flexibilité et la tranquillité d'esprit, MRMVR renforce son assistance multilingue et ses services de gestion axés sur l'hospitalité afin de mieux servir ce segment du marché.

Fondée en 2017, MRMVR est devenue une société de gestion immobilière offrant une gamme complète de services, supervisant plus de 80 résidences à Miami Beach, Brickell, Downtown Miami, Edgewater, Fort Lauderdale, Hollywood et Naples. La société gère un portefeuille diversifié de copropriétés de luxe, de villas de vacances, de résidences en bord de mer et de biens d'investissement pour des clients situés en Amérique du Nord, en Europe et en Amérique latine.



Kevin Ducros

Le sud de la Floride continue d'attirer les acheteurs immobiliers étrangers. Le statut de Miami en tant que marché connecté à l'échelle mondiale continue d'attirer des acheteurs internationaux, suscitant confiance et enthousiasme quant aux opportunités d'investissement.

Parmi ces acheteurs, on compte un nombre croissant de propriétaires francophones originaires de France, de Suisse, de Belgique, de Monaco et d'autres régions, qui considèrent le sud de la Floride comme un emplacement stratégique pour l'acquisition d'une résidence secondaire, la diversification de leur patrimoine et la génération de revenus locatifs saisonniers.

Beaucoup de ces propriétaires passent une partie de l'année à l'étranger et ont besoin d'un partenaire local de confiance capable de gérer tous les aspects de leur propriété, de la communication avec les locataires et de l'entretien à l'optimisation des revenus et aux rapports destinés aux propriétaires.



Xavier Doe

“

Notre expérience en tant que professionnels de l'immobilier nous permet d'accompagner nos clients à différentes étapes de leur parcours en tant que propriétaires.”

Xavier Doe

« Le sud de la Floride continue d'attirer des propriétaires à la recherche de bien plus qu'un simple investissement financier », a déclaré Kevin Ducros, cofondateur et directeur général de MRMVR. « Bon nombre de nos clients internationaux achètent des biens immobiliers qui représentent à la fois un choix de vie, un patrimoine familial et un investissement générateur de revenus. Ils souhaitent pouvoir compter sur une équipe locale de confiance pour protéger cet investissement tout en leur offrant une expérience de propriété sans faille. »

M. Ducros, originaire de France, a souligné que proposer des services en français renforce la confiance et la compréhension culturelle, deux éléments essentiels pour gagner la confiance des propriétaires étrangers.

« Lorsque les clients gèrent un actif depuis un autre pays, la communication revêt une importance capitale », a-t-il déclaré. « Le fait de pouvoir communiquer clairement et en toute aisance dans la langue de leur choix contribue à instaurer la confiance et à renforcer la relation

dans son ensemble. »

Une approche multilingue de l'appropriation internationale
L'équipe de MRMVR parle au total cinq langues maternelles — l'anglais, l'espagnol, le français, le russe et l'ouzbek —, ce qui permet à l'entreprise d'accompagner des propriétaires issus d'horizons internationaux très variés.

L'entreprise estime que la communication multilingue n'est plus seulement une commodité, mais un élément essentiel de la gestion immobilière moderne, en particulier pour les propriétaires étrangers qui comptent sur l'expertise locale et sur des informations régulières sur leurs investissements.

« Pour de nombreux propriétaires internationaux, l'investissement en lui-même n'est qu'une partie de l'équation », explique Xavier Doe, cofondateur et directeur des opérations de MRMVR. « Ils veulent également être assurés que leur bien est géré de manière professionnelle lorsqu'ils ne sont pas sur place. Cette assurance repose sur la transparence, la communication et une exécution rigoureuse. »

Les deux fondateurs cumulent plus de 25 ans d'expérience dans l'immobilier, offrant ainsi à leurs clients des perspectives qui vont au-delà de la gestion immobilière pour englober la dynamique générale du marché, les tendances des quartiers et les considérations d'investissement à long terme.

« Notre expérience en tant que professionnels de l'immobilier nous permet d'accompagner nos clients à différentes étapes de leur parcours de propriétaire », ajoute M. Doe. « Qu'ils possèdent déjà un bien immobilier ou qu'ils envisagent d'en acquérir un, nous pouvons les aider à mieux comprendre le marché local et à identifier les opportunités qui correspondent à leurs objectifs. »



MRMVR Managed Property



MRMVR Managed Property

Favoriser la propriété à distance grâce à la technologie

Dans le cadre de son engagement envers les propriétaires internationaux, MRMVR continue d'investir dans des technologies conçues pour améliorer la visibilité, l'efficacité et la communication.

L'entreprise a récemment amélioré plusieurs systèmes opérationnels, notamment des outils de reporting assistés par l'IA et d'optimisation des revenus qui permettent d'identifier les opportunités d'améliorer les performances tout en simplifiant la gestion immobilière.

Ces systèmes prennent en charge:

1. L'optimisation dynamique des tarifs
2. Le suivi du taux d'occupation et des revenus
3. La gestion de la communication avec les clients
4. Les possibilités d'arrivée anticipée et de départ tardif
5. L'optimisation des nuits intermédiaires
6. Les rapports de performance pour les propriétaires à distance

Selon MRMVR, ces outils permettent aux propriétaires de rester informés sans se laisser submerger par la complexité quotidienne de la gestion d'un bien en location de courte durée.

« La gestion à distance ne doit pas être perçue comme une charge écrasante », a déclaré Andres Bustamante, directeur des opérations chez MRMVR. « Notre objectif est d'offrir aux propriétaires visibilité et transparence tout en gérant les détails opérationnels à leur place. La technologie nous aide à offrir cette expérience plus efficacement. »

L'entreprise indique maintenir:

1. Des taux d'occupation moyens de 85 à 90 % sur l'ensemble des propriétés gérées
2. Un taux de fidélisation de la clientèle de 96 %
3. Une note moyenne de 4,8 sur 5 attribuée par les clients

MRMVR attribue ces résultats à une combinaison d'opérations axées sur l'accueil, d'une communication proactive et d'une expertise du marché local.

L'importance de l'expérience client

Si la satisfaction des propriétaires reste une priorité absolue, MRMVR estime que l'expérience exceptionnelle des clients est tout aussi importante pour la performance à long terme des



propriétés.

De la gestion des réservations et de la communication de type conciergerie à la coordination des entretiens et à la préparation des propriétés, l'entreprise s'attache à créer des expériences positives pour les clients, qui contribuent à améliorer les avis, à fidéliser la clientèle et à garantir un taux d'occupation durable.

« Les attentes des clients ne cessent d'évoluer », a déclaré Javier Gonzales, responsable des services à la clientèle chez MRMVR. « Les voyageurs d'aujourd'hui attendent réactivité, commodité et service personnalisé. Offrir ces expériences profite aux clients tout en contribuant au succès à long terme de nos propriétaires. »

Cette approche axée sur l'hospitalité revêt une importance croissante alors que le sud de la Floride accueille des visiteurs du monde entier pour des voyages d'agrément, des séjours prolongés, des voyages d'affaires et de grands événements internationaux.

Établir des relations durables avec des propriétaires étrangers

Alors que MRMVR poursuit l'expansion de ses activités à l'international, la société continue de mettre l'accent sur le maintien de sa philosophie de gestion « boutique ».

Contrairement aux grands opérateurs qui privilégient souvent la taille, MRMVR met l'accent sur une communication personnalisée, une accessibilité directe et des relations à long terme avec les propriétaires.

« La gestion immobilière de type « boutique » consiste à comprendre que chaque propriétaire a des objectifs, des attentes et une situation qui lui sont propres », a déclaré M. Doe. « Notre responsabilité est d'offrir une expérience de gestion personnalisée, réactive et en phase avec ces objectifs. »

La société s'attend à ce que la demande internationale pour l'immobilier du sud de la Floride reste forte, les acheteurs continuant à rechercher des actifs stables et générateurs de revenus sur des marchés mondialement reconnus.

Avec des projets immobiliers d'envergure, des investissements dans les infrastructures et des événements internationaux tels que la Coupe du monde de football 2026 qui devraient renforcer encore la visibilité mondiale de Miami, MRMVR estime que la région restera une destination attractive tant pour les investisseurs que pour les propriétaires.

Distinctions et reconnaissance du secteur

1. La croissance de MRMVR s'est appuyée sur une reconnaissance croissante au sein du secteur de la gestion immobilière, notamment :
2. Lauréat d'une médaille d'argent - Prix « Miami-Dade Favorites » 2025 (Meilleure société de gestion immobilière)

3. Expertise.com - Meilleures sociétés de gestion immobilière à Miami (2022, 2023, 2025 et 2026)
4. Expertise.com - Meilleures sociétés de gestion immobilière à Miami Beach (2025, 2026)
5. Entreprise accréditée par le Better Business Bureau - Note A+

Ces distinctions reflètent l'engagement constant de l'entreprise en faveur de la qualité du service, de la transparence et de l'excellence de l'accueil.

À propos de MRMVR

Miami Residences Management & Vacation Rentals (MRMVR) est une société de gestion immobilière de taille humaine, basée en Floride du Sud, spécialisée dans la location saisonnière de luxe, les résidences d'investissement et les services aux propriétaires axés sur l'accueil. Fondée en 2017, MRMVR gère plus de 80 propriétés à Miami Beach, Brickell, Downtown Miami, Edgewater, Fort Lauderdale, Hollywood et Naples. Grâce à une communication multilingue, à des opérations axées sur la technologie et à une gestion axée sur l'accueil, MRMVR aide les propriétaires nationaux et internationaux à optimiser le rendement de leurs biens tout en offrant une expérience exceptionnelle à leurs hôtes.

Kevin Ducros

Miami Residences Management & Vacation Rentals

+1 305-747-3886

info@mrmvr.com

Visit us on social media:

[LinkedIn](#)

[Instagram](#)

[Facebook](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/921506815>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2026 Newsmatics Inc. All Right Reserved.