

05

Les résidences de tourisme et les apart'hotels

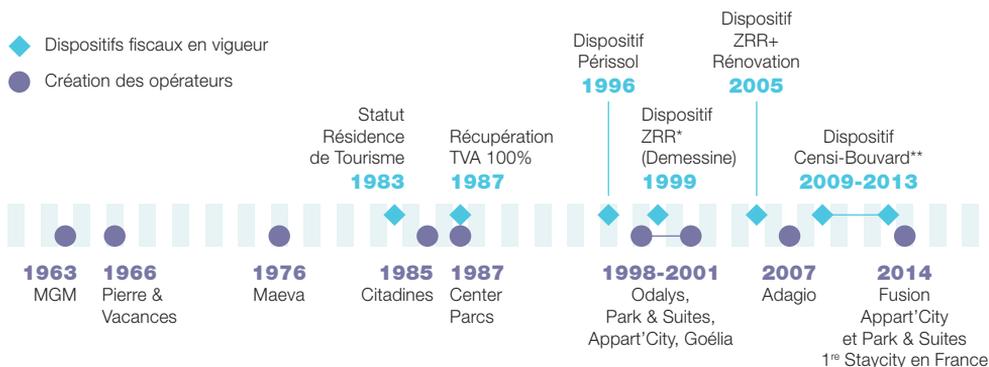


Appart'City Confort Nîmes Arènes. Nîmes

40 ans d'évolution : des premières résidences de tourisme en station de sports d'hiver aux dernières générations d'apart'hotels

Apparue dans les années 70 suite à la volonté de l'état de développer le parc immobilier locatif dans les stations balnéaires et les stations de sports d'hiver, l'industrie des résidences de tourisme a non seulement connu une croissance significative en capacité d'accueil, mais également de nombreuses phases de transformation des concepts et des modèles économiques.

Ces évolutions reflètent les modifications successives de la réglementation, de la concurrence, mais surtout des besoins des clientèles. Fruits de ces transformations et portées par des opérateurs de plus en plus spécialistes, les résidences de tourisme d'aujourd'hui se diversifient en termes de localisation (ville, mer, montagne, campagne), de gamme et de concept.

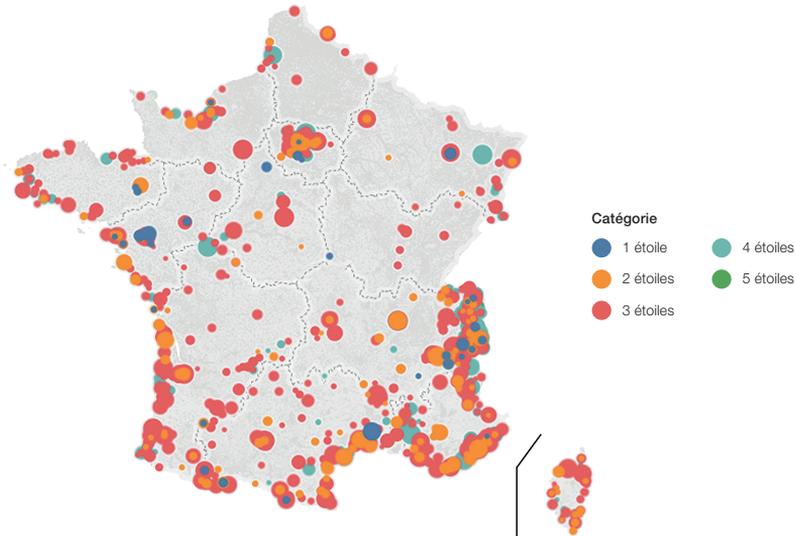


* Zone de revitalisation rurale

** Le dispositif Censi-Bouvard n'est plus applicable aux Résidences de Tourisme à partir du 1^{er} janvier 2017

Sources : Syndicat National des Résidences de Tourisme & des Apart'hotels (SNRT), INSEE

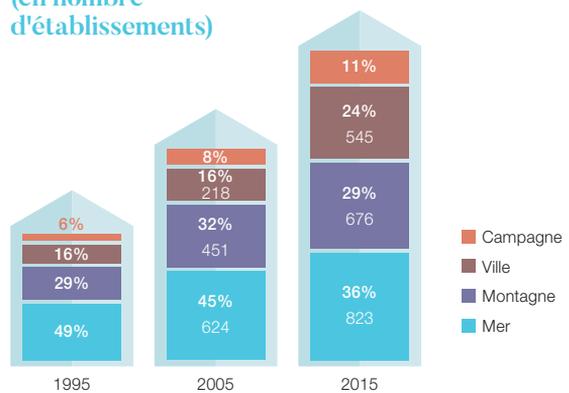
Répartition géographique du parc des résidences de tourisme en 2017 (en nombre d'appartements)



Sources : INSEE 2017 - Atout France

Évolution du parc des résidences de tourisme 1995-2015 (en nombre d'établissements)

Si les résidences de tourisme dans les stations balnéaires et les stations de sports d'hiver représentaient plus de 80% de la capacité du parc en 1995, elle ne totalisaient plus que 65% de la taille du parc en 2015. Les développements récents témoignent de la croissance rapide des résidences urbaines, ainsi que de l'arrivée des grandes structures d'accueil à la campagne, notamment les Center Parcs.



Sources : SNRT, INSEE

Parc des résidences de tourisme en France

2 295
résidences

191 000
appartements

17 millions
de clients par an

785 000
lits

4 jours
durée moyenne
du séjour

Parmi les 2 295 résidences en France : **1 390** établissements sont classés, soit **60%** du parc en nombre de sites, **68%** en nombre d'appartements, **66%** en nombre de lits.

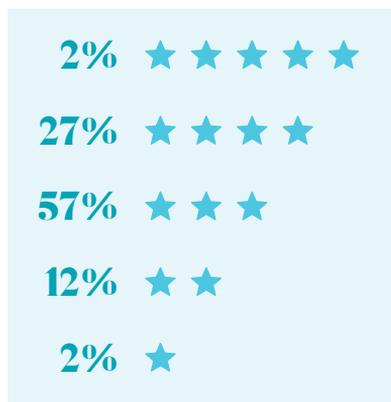
Source : SNRT

Parc des résidences de tourisme classées à juin 2017

Catégorie	Résidences	Capacité an appartements		Capacité en lits	
		Appartements	Capacité moyenne	Lits	Capacité moyenne
5 étoiles	21	1 869	89	9 550	455
4 étoiles	353	33 090	94	141 563	401
3 étoiles	771	76 265	99	300 149	389
2 étoiles	208	16 512	79	60 301	290
1 étoile	37	3 074	83	10 686	289
Total général	1 390	130 810	94	522 249	376

Source : Atout France, au 15 juin 2017

Ventilation du parc en nombre de lits par catégorie

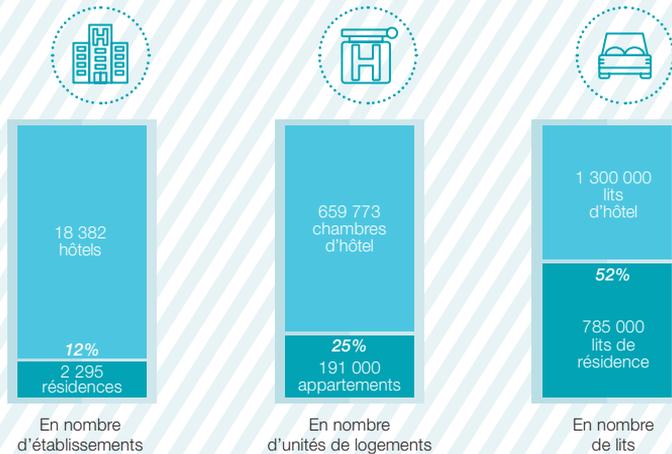


En Juin 2017, le nombre de résidences classées par Atout France a diminué de 21 établissements, par rapport à la même date en 2016, soit près de 11 000 lits.

- ▶ 84% de la capacité d'accueil en nombre de lits se compose des résidences 3 étoiles NN et 4 étoiles NN.
- ▶ Les 19 résidences 5 étoiles NN sont réparties entre Paris (2) et les stations de sport d'hiver (17).

Mise en perspective avec l'hôtellerie traditionnelle

Quels sont les principaux critères de comparaison entre les résidences de tourisme et l'hôtellerie ?



■ Hôtellerie globale

■ Résidences de tourisme

Hôtels

36
chambres
par hôtel
en moyenne



Résidences

76
appartements
par résidence
en moyenne

71
lits par hôtel
en moyenne



309
lits par résidence
en moyenne

Sources : SNRT, INSEE

Le développement de l'offre soutenu et rythmé par des dispositifs fiscaux en cours de stabilisation

Depuis 2017, les avantages fiscaux dont bénéficient les nouveaux développements sont limités : un net ralentissement est observé.

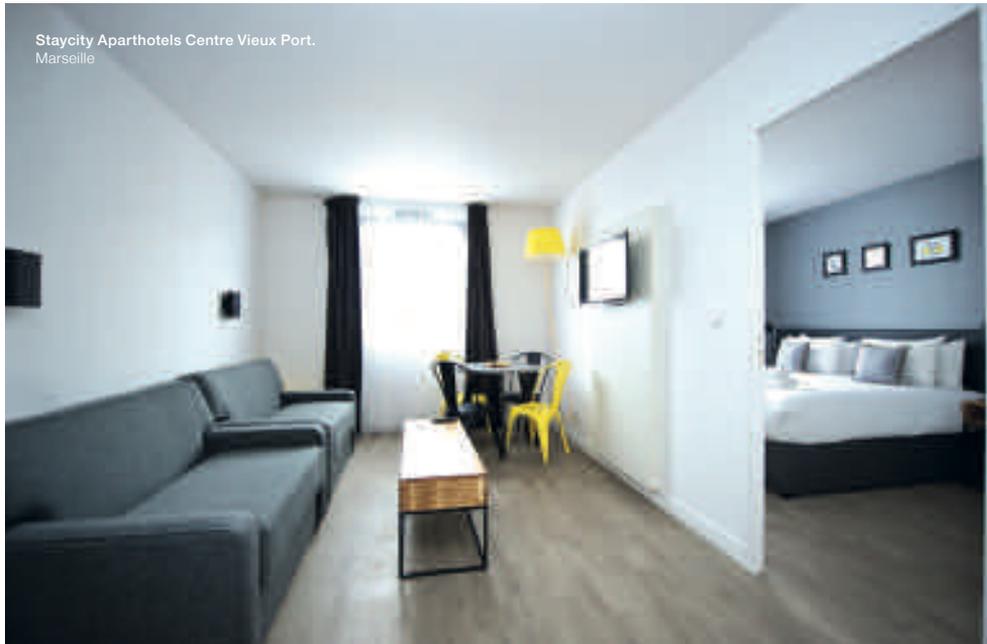
Les différents dispositifs fiscaux ont joué un rôle essentiel dans le développement des résidences de tourisme. Les deux réglementations successives Périssol puis Demessine, ayant eu pour objectif de relancer la croissance après la crise immobilière de 1991-1997, ont réussi à redynamiser le développement du parc à un rythme record entre 20 000 lits et 38 000 lits par an entre 1998 et 2012.

Aujourd'hui, les nouveaux développements de résidences de tourisme ne bénéficient plus d'avantages fiscaux : un net ralentissement est observé. Ainsi, depuis 2013, les créations moyennes annuelles se stabilisent autour de 10 000 lits - dont la moitié en ville. Le SNRT estime une croissance nette (ouvertures - fermetures) proche de zéro pour les trois prochaines années.

La question du renouvellement de l'offre se pose alors. Elle fait face à la rareté des fonciers attractifs. S'agissant des « résidences de tourisme », cette notion de foncier attractif doit s'entendre d'un point de vue commercial (pour l'exploitant) et d'un point de vue patrimonial (pour l'investisseur). Sans le levier fiscal, le renouvellement de l'offre apparaît difficile dans les destinations de seconde zone, notamment à la campagne.

« Aujourd'hui, le développement des résidences de tourisme ne bénéficie pas d'autant d'avantages que les résidences étudiantes ou seniors. Pour relancer la croissance des résidences de loisirs, un traitement équitable est nécessaire. »

Pascale Jallet, Déléguée Générale du SNRT



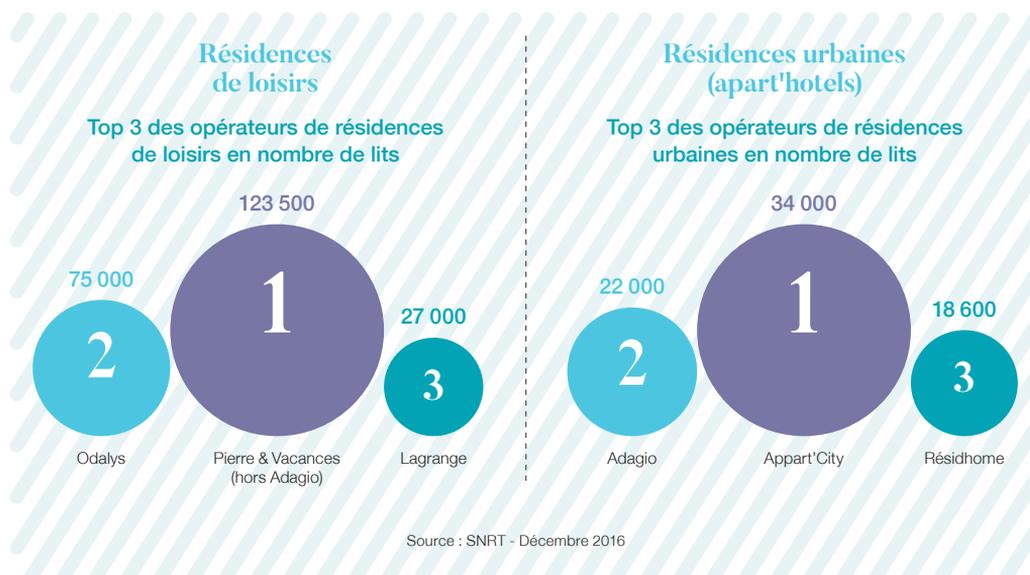
En fin de bail, les exploitants peinent à convaincre les propriétaires de rénover leurs actifs, ce qui pousse irrémédiablement les produits hors du marché touristique. Pour maintenir et développer le parc, de nouveaux acteurs spécialisés dans la reprise de sites en fin de bail font leur apparition tels que Vacancéole et Goélia (résidences de loisirs) ou encore Exhore (résidences urbaines) avec une grande agilité dans les processus de remise en marché de produits.

Entre développement et rénovation, l'évolution du parc se place désormais face au renforcement du marché des hébergements marchands avec la concurrence de solutions alternatives, campings, resorts et concepts hôteliers innovants.

Alors que certains produits ont près de 30 voire 40 ans et sont maintenus par des vagues successives de rénovations, les transformations des habitudes des voyageurs invitent à une réflexion plus profonde sur le modèle de résidence.

Focus sur les concepts de résidences de loisirs et urbaines

Distinguées l'une de l'autre non seulement par leurs localisations, mais aussi par la clientèle ciblée et la conceptualisation du produit, les résidences de loisirs et les résidences urbaines sont confrontées à des problématiques différentes, ainsi qu'à des enjeux spécifiques pour anticiper les évolutions à venir.





Résidences de loisirs

Résidences urbaines (apart'hôtels)



Concept & modèle économique

- ▶ Proposition de grandes unités de logement, destinées à accueillir la clientèle touristique, notamment les familles et les tribus
- ▶ Plusieurs équipements de loisirs ainsi que des centres de profit diversifiés qui complètent l'hébergement (aires de jeux, terrains et équipements de sport, piscines, spa & bien-être, etc.)
- ▶ Forte dépendance aux conditions météorologiques (enneigement, météo, etc.), spécifique à l'activité touristique, nécessitant une gestion commerciale dynamique et rigoureuse par rapport à d'autres investissements locatifs gérés
- ▶ Modèle « hybride » entre chambre d'hôtel et appartement privé, répondant aux besoins de la clientèle « affaires » avec une possibilité de remplissage le week-end auprès d'une clientèle touristique
- ▶ Des unités de logement ressemblant à l'hôtellerie classique, de taille relativement limitée, proposant une prestation hôtelière et permettant au client une liberté dans sa consommation de la restauration & des services annexes
- ▶ Localisation en centre-ville et dans les quartiers d'affaires, favorisant un « mix » de durée de séjour équilibré et limitant l'impact de la saisonnalité touristique

Côté investissement - Attractivité du foncier

- ▶ Destination touristique attractive et facile à commercialiser, et dans la mesure du possible, peu saisonnière
- ▶ Marque et commercialisation valorisant le portefeuille pour les opérateurs exploitants
- ▶ Rentabilité et capacité de servir un loyer en phase avec les investissements immobiliers
- ▶ Localisation en centre-ville, disponibilité de parking, présence de commerces et de restaurants
- ▶ Une marque et un référencement adossés à l'attractivité de la ville
- ▶ Un bâti de charme, avec la possibilité de valoriser une vitrine commerciale en pied d'immeuble
- ▶ Un rapport coût d'acquisition / transformation en phase avec une rentabilité satisfaisante

Concepts concurrentiels et inspirants

- ▶ La montée en gamme de l'hôtellerie de plein air et des villages de vacances avec la diversification des centres de profit (spa, bien-être, activité à la carte, mini-club, etc.)
- ▶ Les plateformes d'hébergements collaboratifs hauts de gamme spécialisées (The Collectionnist, Squarebreak, Luxury Retreat) proposant des offres attractives et différenciées dans les destinations de loisirs (mer et montagne notamment)
- ▶ L'hôtellerie Lifestyle avec une tendance au foisonnement de différents types de clientèles, passant notamment par la transformation des espaces communs en lieux de vie (co-working, bar, etc.) et in fine la revalorisation des pieds d'immeuble
- ▶ La professionnalisation des métiers de la location collaborative, proposant des prestations qualitatives, proches d'un apart'hôtel

Vision prospective sur le marché des résidences de tourisme

Les résidences de tourisme doivent équilibrer les enjeux des deux aspects : investissement locatif et produit touristique, avec des motivations qui peuvent diverger selon les acteurs et leur conception de ce produit.

En attendant un éventuel nouveau « coup de pouce » fiscal, les opérateurs de résidences de tourisme doivent prendre les mesures nécessaires pour se défendre face aux évolutions de la concurrence et des nouvelles attentes de la clientèle. Parmi les plus emblématiques, le développement de Village Nature témoigne d'une volonté forte des promoteurs et des investisseurs de faire muter le concept des résidences de tourisme vers un resort de loisirs à la lisière des grandes agglomérations, qui deviendrait une destination à part entière.

Finalement, cette période sans dispositif fiscal avantageux représente une opportunité pour les opérateurs de résidences de tourisme de se questionner sur leur modèle économique et de se recentrer sur leur cœur de métier : la relation client. De nombreux acteurs ont pris de l'avance et sont en train de placer tous leurs efforts dans la transformation de la façon d'interagir avec les clients.

- ▶ The Ascott (les résidences Citadines) a lancé sa plateforme « Lifestyle », intégrant la notion de « communauté de voyageurs », en permettant à ses clients de réserver des expériences visant à assimiler l'image de marque à un mode de vie.
- ▶ Adagio Aparthotel, souhaitant donner une « âme » à ses établissements, a dévoilé son concept « Stories », espérant nouer un lien émotionnel avec les clients, au travers de la transformation des espaces communs en lieux de vie et d'échange entre les clients et le personnel.

« Aujourd'hui, nous (re)plaçons la clientèle au centre de l'attention. Il faut minimiser l'aspect fonctionnel de chaque transaction et maximiser le temps relationnel réservé aux clients. Ce qui compte, ce sont les émotions perçues et la convivialité transmise par le concept.

La transformation de nos produits se traduit principalement par le décroisement des parties communes. En mixant les espaces accueil, salon, espace de restauration, ces parties communes tendent à devenir des lieux de rencontre et d'échange pour les clients et s'ouvrent d'autant plus sur le quartier et son environnement. Cela apporte plus de vie dans nos lobbys, rompt l'isolement de la clientèle de long séjour et crée du lien avec le personnel, les habitants de l'apart'hotel, le quartier ou la ville. »

Étienne Mercier, Directeur Support et Projets, Adagio Aparthotel

L'innovation dans le secteur du tourisme est omniprésente. Elle redessine la carte de l'offre, aiguise les attentes des clients. Le secteur des résidences de tourisme est concurrencé par plusieurs de ces révolutions (Airbnb, innovations dans le secteur des parcs résidentiels de loisirs et des campings, hébergements insolites par exemple). En parallèle, l'incertitude quant au levier fiscal questionne les modèles financiers des opérations neuves. C'est finalement le secteur dans son ensemble qui est contraint de repenser sa stratégie, entre affirmation de concepts innovants et recherche d'un nouveau modèle économique.

Aparthotel Adagio Paris Bercy Village. Paris
© Abaca Corporate - Jean-Paul Lefret



Ces enseignes sont tentées d'aller vers des destinations urbaines (où le modèle financier est comparable au modèle hôtelier) voire vers d'autres classes d'actifs qui bénéficient encore de l'attraction de la fiscalité (résidences étudiantes, résidences seniors). Mais leurs terrains de jeu historiques sont ces destinations touristiques dans lesquelles le modèle économique traditionnel est clairement en danger sans le levier fiscal. La fin de celui-ci associée à la rareté des fonciers de qualité vont contraindre les développements ex nihilo des opérateurs. L'innovation dans ce secteur si spécifique pourrait alors passer par la rénovation des établissements existants - démarche entreprise par le Groupe Caisse des Dépôts avec la création du fonds TSI qui a pour objectif d'amplifier le mouvement de rénovation du patrimoine touristique français.

Principaux indicateurs commerciaux et de fréquentation d'un panel de résidences à caractère urbain

Les chiffres présentés ci-après résultent de l'exploitation des données recueillies auprès d'un échantillon évolutif dans le temps. Ainsi, les résultats peuvent mettre en évidence des disparités entre les années. Ces disparités sont le résultat du nombre croissant d'établissements participant à l'enquête.

Les ratios ci-dessous sont issus d'un panel de **264** apart'hotels affiliés à des enseignes, totalisant plus de **29 200** appartements, soit près de **55%** des appartements disponibles en zone urbaine en France en 2017.

Performances commerciales

Taux d'occupation

	2012	2013	2014	2015	2016	Évolution 2015/16
4 étoiles						
Paris	76,4%	79,3%	81,2%	73,4%	70,4%	-3,1 pts
Île-de-France hors Paris	74,4%	77,7%	81,7%	73,9%	68,6%	-5,3 pts
PACA	61,5%	68,4%	70,1%	72,4%	66,7%	-5,7 pts
Autres régions	61,2%	64,3%	63,0%	67,2%	68,3%	1,1 pt
Moyenne France	70,1%	73,5%	74,9%	72,1%	68,9%	-2,8 pts
3 étoiles						
Paris	73,5%	76,0%	79,4%	83,5%	78,6%	-4,9 pts
Île-de-France hors Paris	73,7%	77,8%	77,2%	77,8%	71,9%	-5,9 pts
PACA	62,1%	67,9%	68,9%	73,1%	70,7%	-2,4 pts
Autres régions	65,0%	63,4%	67,0%	70,9%	73,0%	2,1 pts
Moyenne France	67,4%	68,4%	70,3%	73,7%	72,9%	3,4 pts
2 étoiles						
Île-de-France	84,6%	88,4%	80,0%	84,3%	85,4%	1,0 pt
PACA	74,0%	74,9%	73,1%	70,0%	73,6%	3,6 pts
Autres régions	76,3%	75,2%	71,8%	73,6%	73,8%	0,2 pt
Moyenne France	76,5%	76,5%	73,2%	74,9%	74,6%	1,7 pt

Source : KPMG Advisory Services / Tourisme-Hôtellerie-Loisirs

La fréquentation est en recul net dans les résidences 3 et 4 étoiles. Ce recul s'est fait ressentir à Paris, en Île-de-France et en PACA, reflet de l'impact des événements survenus en 2015 et 2016, ainsi que de l'impact significatif des plateformes d'hébergements alternatifs.

Prix moyen en € HT

	2012	2013	2014	2015	2016	CAGR 2015/16
4 étoiles						
Paris	145,3	148,7	155,8	152,6	136,5	-1,0%
Île-de-France hors Paris	104,4	102,1	100,8	89,8	98,0	-0,5%
PACA	103,1	102,2	97,5	97,9	100,5	-0,5%
Autres régions	80,5	81,2	77,3	81,6	79,6	0,6%
Moyenne France	115,5	115,6	116,6	111,1	105,1	-1,5%
3 étoiles						
Paris	118,4	113,2	115,1	106,4	102,4	-1,1%
Île-de-France hors Paris	54,7	53,7	53,5	55,2	57,1	1,7%
PACA	59,2	53,6	53,0	57,9	57,9	-1,7%
Autres régions	58,3	58,8	50,1	48,4	49,1	-2,1%
Moyenne France	66,8	64,4	57,2	55,2	56,0	-2,7%
2 étoiles						
Île-de-France	38,9	43,5	37,9	49,0	48,8	6,9%
PACA	36,4	38,8	38,5	40,6	37,0	3,9%
Autres régions	36,8	38,3	38,2	42,2	43,2	3,8%
Moyenne France	36,9	39,0	38,2	43,3	43,7	4,5%

RevPAR en € HT

	2012	2013	2014	2015	2016	CAGR 2015/16
4 étoiles						
Paris	111,1	118,0	126,5	112,0	96,1	-3,5%
Île-de-France hors Paris	77,6	79,3	82,4	66,4	67,3	-2,9%
PACA	63,5	69,9	68,4	70,8	67,0	3,7%
Autres régions	49,3	52,2	48,7	54,8	54,4	4,0%
Moyenne France	80,9	84,9	87,3	80,1	72,4	-1,6%
3 étoiles						
Paris	111,1	118,0	91,4	88,9	80,5	-6,9%
Île-de-France hors Paris	77,6	79,3	41,3	42,9	41,1	-12,4%
PACA	63,5	69,9	36,5	42,3	41,0	-6,0%
Autres régions	49,3	52,2	33,6	34,3	35,8	-4,3%
Moyenne France	80,9	84,9	40,2	40,7	40,8	-12,3%
2 étoiles						
Île-de-France	40,4	41,7	30,3	41,3	41,6	1,7%
PACA	36,8	36,4	28,2	28,4	27,2	-6,7%
Autres régions	37,9	37,3	27,4	31,1	31,9	-1,9%
Moyenne France	45,0	44,0	28,0	32,4	32,6	-5,2%

Source : KPMG Advisory Services / Tourisme-Hôtellerie-Loisirs
 CAGR : Evolution moyenne par année / Compound Annual Growth Rate

Charges d'exploitation

Frais de personnel en % du CA (frais d'entretien direct ou sous-traité)

	2012	2013	2014	2015	2016	Évolution 2015/16
4 étoiles						
Paris	17,7%	17,1%	16,8%	16,5%	16,8%	0,3 pts
Île-de-France hors Paris	19,1%	17,0%	17,2%	18,5%	19,6%	1,1 pts
PACA	22,3%	23,9%	23,3%	23,1%	21,0%	-2,1 pts
Autres régions	31,4%	28,0%	27,1%	24,2%	24,4%	0,2 pts
Moyenne France	20,8%	19,7%	19,2%	18,6%	11,4%	-7,2 pts
3 étoiles						
Paris	27,0%	26,4%	26,9%	24,1%	24,9%	0,8 pts
Île-de-France hors Paris	23,3%	20,9%	16,1%	17,6%	20,4%	2,8 pts
PACA	30,4%	26,5%	22,9%	21,6%	23,3%	1,6 pts
Autres régions	29,8%	28,4%	21,2%	18,9%	19,0%	0,1 pts
Moyenne France	28,0%	26,4%	21,4%	19,6%	16,7%	-2,9 pts
2 étoiles						
Île-de-France	27,1%	17,9%	10,8%	14,3%	14,2%	-0,1 pts
PACA	29,1%	16,8%	12,1%	12,3%	15,0%	2,7 pts
Autres régions	23,2%	16,3%	12,9%	12,7%	13,6%	0,9 pts
Moyenne France	25,1%	16,6%	12,5%	12,2%	13,3%	1,1 pts

Coûts d'entretien en € HT / appartement loué

	2012	2013	2014	2015	2016	Évolution 2015/16
4 étoiles						
Paris	5,6	5,7	6,3	7,8	7,1	-8,1%
Île-de-France hors Paris	7,2	7,0	9,7	8,9	9,2	3,0%
PACA	8,1	8,1	7,9	8,3	7,6	-9,2%
Autres régions	6,7	6,5	6,8	7,0	7,1	0,5%
Moyenne France	6,5	6,5	7,5	8,1	8,0	-1,0%
3 étoiles						
Paris	3,1	3,7	4,1	3,9	4,0	1,4%
Île-de-France hors Paris	3,6	3,6	5,3	5,0	4,5	-8,7%
PACA	2,7	3,3	4,1	4,5	4,1	-9,1%
Autres régions	2,5	2,9	3,7	3,6	3,8	3,6%
Moyenne France	2,8	3,2	4,2	4,1	4,0	-2,6%
2 étoiles						
Île-de-France	0,8	0,7	N.S.	N.S.	1,9	N.S.
PACA	1,0	0,8	N.S.	N.S.	2,9	N.S.
Autres régions	0,7	0,7	N.S.	N.S.	2,5	N.S.
Moyenne France	0,8	0,7	N.S.	N.S.	2,5	N.S.

Source : KPMG Advisory Services / Tourisme-Hôtellerie-Loisirs

Énergie en % du CA

	2012	2013	2014	2015	2016	Évolution 2015/16
4 étoiles						
Paris	2,3%	2,6%	2,5%	2,7%	3,1%	0,4 pt
Île-de-France hors Paris	3,3%	3,4%	3,5%	4,0%	3,9%	0,0 pt
PACA	2,7%	2,4%	2,9%	2,5%	2,7%	0,2 pt
Autres régions	3,8%	3,8%	3,6%	3,5%	3,9%	0,4 pt
Moyenne France	2,8%	3,0%	2,9%	3,2%	5,6%	2,4 pts
3 étoiles						
Paris	2,5%	2,4%	2,4%	2,7%	2,7%	0,0 pt
Île-de-France hors Paris	4,1%	4,4%	4,6%	5,3%	5,3%	0,0 pt
PACA	4,7%	5,3%	5,1%	4,4%	5,0%	0,6 pt
Autres régions	4,3%	4,8%	4,9%	5,0%	5,1%	0,1 pt
Moyenne France	3,8%	4,2%	4,4%	4,7%	5,5%	0,8 pt
2 étoiles						
Île-de-France	4,9%	12,2%	9,7%	4,5%	7,7%	3,2 pts
PACA	4,2%	4,9%	4,5%	5,7%	5,2%	-0,5 pt
Autres régions	5,8%	6,8%	6,3%	6,4%	6,1%	-0,3 pt
Moyenne France	5,4%	7,0%	6,7%	6,0%	6,4%	0,4 pt

Source : KPMG Advisory Services / Tourisme-Hôtellerie-Loisirs

Appart'hôtel Odalys Green Marsh.
Strasbourg



Résultat d'exploitation

RBE en % du CA

	2012	2013	2014	2015	2016	Évolution 2015/16
4 étoiles						
Paris	53,1%	52,5%	53,0%	52,5%	51,5%	-0,9 pt
Île-de-France hors Paris	46,3%	44,4%	44,5%	40,5%	35,0%	-5,5 pts
PACA	42,7%	41,8%	39,8%	43,5%	38,2%	-5,2 pts
Autres régions	38,3%	37,4%	39,6%	37,9%	41,8%	3,9 pts
Moyenne France	48,0%	46,9%	47,6%	45,9%	42,6%	-3,3 pts
3 étoiles						
Paris	48,1%	49,5%	47,5%	53,2%	50,7%	-2,5 pts
Île-de-France hors Paris	44,9%	45,6%	47,0%	47,4%	45,7%	-1,7 pt
PACA	36,9%	37,4%	39,3%	44,2%	40,9%	-3,3 pts
Autres régions	41,3%	38,9%	45,9%	49,1%	48,7%	-0,4 pt
Moyenne France	43,1%	42,4%	45,6%	48,7%	47,5%	-1,2 pts
2 étoiles						
Île-de-France	47,4%	48,4%	58,1%	51,2%	53,8%	2,6 pts
PACA	51,7%	50,0%	51,5%	50,4%	52,0%	1,7 pt
Autres régions	54,7%	56,0%	56,0%	54,1%	55,7%	1,7 pt
Moyenne France	53,1%	53,5%	56,0%	53,2%	55,2%	2,0 pts

Source : KPMG Advisory Services / Tourisme-Hôtellerie-Loisirs

RBE par appartement loué en € HT

	2012	2013	2014	2015	2016	Évolution 2015/16
4 étoiles						
Paris	80,8	81,6	86,1	84,1	76,1	-9,6%
Île-de-France hors Paris	52,3	49,3	49,0	41,3	39,5	-4,3%
PACA	48,0	46,7	42,5	46,3	41,9	-9,6%
Autres régions	34,2	34,2	34,5	37,0	38,0	2,5%
Moyenne France	59,3	58,2	59,5	56,0	50,0	-10,7%
3 étoiles						
Paris	60,2	58,9	57,5	59,6	54,4	-8,7%
Île-de-France hors Paris	25,5	25,9	26,8	28,4	28,0	-1,2%
PACA	22,7	21,3	22,2	27,4	25,6	-6,5%
Autres régions	25,8	25,0	25,2	26,3	26,4	0,4%
Moyenne France	30,4	29,3	28,1	29,3	28,9	-1,5%
2 étoiles						
Île-de-France	19,0	21,5	22,4	26,1	27,1	3,9%
PACA	19,3	20,3	20,9	22,1	20,8	-5,8%
Autres régions	20,4	22,2	22,7	24,5	25,8	5,1%
Moyenne France	20,0	21,6	22,5	24,6	25,1	2,2%

Source : KPMG Advisory Services / Tourisme-Hôtellerie-Loisirs

Les résultats bruts d'exploitation mettent en évidence l'impact de la baisse d'activité sur la rentabilité des apart'hotels, notamment en région parisienne et en PACA, en lien avec les événements de 2015 et 2016.

Sur la catégorie 4 étoiles, à l'échelle nationale, le résultat brut d'exploitation par appartement loué affiche un recul de 6€ HT, soit l'équivalent de 3,3 points du résultat brut d'exploitation en pourcentage du chiffre d'affaires total. Ce ratio passe en 2016 sous la barre de 40% du chiffre d'affaires total pour les résidences en Île-de-France hors Paris et en PACA.

La baisse des performances d'exploitation des résidences 3 étoiles est plus modérée avec un résultat brut d'exploitation restant à 47,5% du chiffre d'affaires total. En revanche, les performances d'exploitation des résidences 2 étoiles continuent de s'améliorer avec un résultat brut d'exploitation à 55,2% du chiffre d'affaires total, soit 25,1€ HT par appartement loué.