

## DIVERSIFICATION

# La résidence de tourisme, un business model à bout de souffle ?

« Une formule toujours attractive », affirme l'étude KPMG consacrée à l'industrie hôtelière, au sujet des résidences de tourisme. Un marché estimé à 7,4 milliards de résidences classées pour 133 000 appartements avec une dominante 3 étoiles. La montée en puissance de la concurrence introduit le doute. La non-reconduction de l'avantage fiscal Censi-Bouvard est

■ Jean-Denis Errard

Cette étude de KPMG met en évidence les risques concurrentiels croissants sur l'évolution de la rentabilité dans le secteur de l'hôtellerie, spécialement dans le domaine des résidences de tourisme. « L'évolution des habitudes de consommation, la capacité renforcée de distribution (mise en relation) et d'arbitrage des consommateurs décloisonnent depuis quelques années déjà les résidences du marché des hébergements touristiques. Dans un contexte élargi d'hébergements marchands et collaboratifs (dont la disponibilité et l'ouverture diffèrent selon l'implantation et la période de l'année), la part des résidences de tourisme classées représente seulement 10 % de cette offre ainsi globalisée ».

Le volume de capacité mis en commercialisation sur des plateformes de distribution comme Airbnb ou LeBonCoin se rapproche désormais du poids de l'hôtellerie. « La concurrence ne se fait plus alors seulement ressentir entre les résidences de tourisme ou entre les hôtels : il faut séduire des touristes agiles, informés et ouverts à toute nouvelle expérience », constate Stéphane Botz, associé KPMG Real Estate & Hotels KPMG France. Les hébergements collaboratifs se développent fortement sur les plateformes de distribution Sweet Inn ou Onefinestay.

Proposant de véritables alternatives au produit résidences de tourisme, ces plateformes suscitent l'intérêt des groupes hôteliers internationaux, à l'image de l'acquisition en avril 2016 de Onefinestay par Accorhotels (enseignes d'apart'hôtels Adagio et Adagio Access). Accor a également pris une participation à hauteur de 49 % de la jeune entreprise Squarebreak, premier opérateur qui met en location les



residences secondaires avec des prestations hôtelières à des touristes. Onefinestay, un réseau de 2 600 demeures de luxe dans les quartiers les plus recherchés de Londres, New York, Paris, Los Angeles et Rome, dont AccorHotels a pris le contrôle en mars dernier.

residences secondaires avec des prestations hôtelières à des touristes.

## Multiplicité d'hébergements alternatifs

« À la fois groupe de résidences de tourisme avec six enseignes et plateforme de distribution d'appartements, Bridgestreet efface d'autant plus les frontières de la concurrence et renforce le concept global de marché des hébergements », relève l'étude de KPMG. Certains acteurs haut de gamme de l'hôtellerie traditionnelle élargissent leur portefeuille d'établissements. Par exemple, le groupe hôtelier haut de gamme Six Senses a lancé sa

nouvelle enseigne Six Senses Residence à Courchevel 1850 en décembre 2015, première résidence du groupe en Europe. Quant à Banyan Tree, ses futures résidences sous enseigne Cassia marquent à mi-chemin entre l'hôtellerie Lifestyle et la résidence de tourisme, un renouveau du produit apart'hôtel à l'instar de Zoku Loft, mais sur un positionnement plus haut de gamme. Enfin, on observe l'arrivée de formats résidentiels provenant des réseaux hôteliers volontaires : Small Luxury Hotels of the World propose désormais à sa clientèle une sélection de résidences haut de gamme sous l'enseigne Private Residences by SLH.

*Last but not least*, dans le registre des hébergements alternatifs, AccorHotels va lancer une nouvelle marque d'hébergement « *Jo and Joe* » destinée aux 18-35 ans, avec un premier hôtel prévu en 2018 en France. Un concept à la frontière de l'auberge de jeunesse et de l'hôtellerie, avec un « *design décalé* » et un « *écosystème digital* ».

**L'alerte de l'Anacofi**

Dans son « *Guide des bonnes pratiques* » publié en mars dernier, la Commission de travail sur les résidences gérées en LMNP

mise en place par l'Anacofi relève une « *crise de marché sur ce segment d'activité* ». Notamment, ce rapport pointe des retards de paiement des loyers pour deux gestionnaires (116 550 lits sur 1 524 300, soit 7,6 %). Selon l'Anacofi, ces difficultés concernent *Appart'City Park&Suites* avec « *un retard moyen de deux à trois trimestres selon les résidences, sauf en cas d'actions judiciaires récurrentes qui permettent de ramener ce retard de règlement à un trimestre. Dans certains cas, le groupe semble résilier certains baux avant de proposer des loyers revus à la baisse*

(jusqu'à -35 %) ». Pour ce qui est du retard de règlement des loyers, cela concernerait un à trois trimestres. En conclusion, la concurrence est devenue forte sur le secteur ne faisant plus valoir le modèle économique des résidences de tourisme actuel, d'autant que de nombreuses résidences ont déjà été construites avec un modèle de tout de promotion immobilière. Ce qui conduit que l'avantage fiscal ne peut plus être reconduit en 2017 sans de lourdes finances. ■

**ZOOM SUR...**

**Appart'City, un dossier épineux !**



**Philippe Pechayre**  
Cabinet Goethe Avocats, spécialisé dans les contentieux avec les gestionnaires de résidences de tourisme

**E**n avril 2014 Appart'City et Park & Suites ont fusionné dans l'escroquerie leader de la résidence de tourisme avec 115 appart-hotels. En raison de prises mal en point, escomptaient s'extirper de leurs difficultés financières et de leurs forces. En vain. « *Les retards se sont accumulés dans le règlement des investisseurs : plus de 25 M€ de dettes, avec souvent six mois de retard* », nous commente l'avocat cannois Philippe Pechayre. Avec trois confrères en représentation de quelque 4 000 clients, copropriétaires dans 61 résidences. Depuis deux ans, ils auraient obtenu 200 décisions de justice concernant à dédommager les investisseurs particuliers liés par un bail commercial de rendement

« *C'est bien simple, nous commente cet expert au service des victimes, soit on s'orientait vers la cessation d'activités des exploitants et les investisseurs copropriétaires perdaient quasiment leur mise, soit on se mettait à discuter. Un échec serait d'autant plus douloureux que de nombreux investisseurs avaient été repris du fiasco Apollonia à Cannes !* »

« *L'option de la négociation me semble la meilleure, se lancer dans le virait qu'à couler Appart'City* ». Les discussions ont commencé en juin sans doute jusqu'à la fin de l'année. Mais « *un compromis exige*

chacun des efforts. Pour éviter la faillite, les actionnaires de l'opérateur vont devoir renflouer l'affaire à hauteur de plusieurs millions d'euros et les investisseurs vont, eux, avoir à accepter une baisse de leurs loyers », nous déclare Philippe Pechayre.

**Comment en est-on arrivé là ?**

L'avocat nous cite la litane des erreurs qui, selon lui, ont plombé l'équation de cette opération en LMNP : « *Des frais de gestion lourds, une gestion cahotique, des promesses de rendement trop élevé, des appartements vendus trop chers, les commissions des promoteurs, des emplacements mal choisis* ». Avec les autres avocats représentant tous les copropriétaires, il espère que l'affaire, Patrice Cavalier, via sa holding HPC qui contrôle la majorité du capital de l'entité Appart'City, avec les deux autres fonds d'investissement Iinvest Partners et Equistone Partners) vont accepter de remettre l'affaire à flot et régler aux investisseurs impayés. « *L'enjeu est énorme, c'est plusieurs millions d'euros qui sont en jeu dans cette négociation* », souligne Me Philippe Pechayre. Pour lui, tout ce secteur des résidences de tourisme est en crise, « *les avantages fiscaux ont complètement pourri le modèle des promoteurs et les intermédiaires ont gagné de l'argent* ». Les résidences Appart'City sont développées et commercialisées par l'Epargne (GFE) sous sa marque GFE Epargne Retraite.

Dans un autre registre, les résidences Belambra, l'avocat Philippe Pechayre est aussi sur cette affaire, mais là « *nous sommes en multiplicité de contentieux, avec des tensions très fortes. Les investisseurs se sont fait imposer des baisses de loyers et le schéma LMNP n'est donc pas le paisible « créateur de revenus complémentaires » pour reprendre le slogan du réseau* ». ■