

BUSINESS. BUILT AROUND YOU.



SÉJOURNER AUTREMENT

QUAND AUTONOMIE ET CONFORT DEVIENNENT LES NOUVEAUX
STANDARDS DU VOYAGE

Une étude sur les appart-hôtels en France par Christie & Co

RÉSUMÉ DE NOS EXPERTS

Longtemps cantonné à un rôle d'hébergement fonctionnel pour voyageurs d'affaires, l'appart'hôtel connaît aujourd'hui une profonde transformation.

À mesure que les modes de séjour évoluent, que les frontières entre travail et loisirs s'estompent et que les attentes des voyageurs se diversifient, ce format hybride s'impose comme une réponse particulièrement adaptée aux nouveaux usages urbains. L'appart'hôtel combine autonomie, flexibilité et cadre professionnalisé, offrant une alternative crédible aussi bien à l'hôtellerie traditionnelle qu'à la location courte durée. Porté par l'allongement des durées de séjour, la montée en puissance du « extended stay » et une recherche accrue de confort résidentiel, le segment attire désormais une clientèle plurielle: professionnels en mobilité, touristes urbains, familles, étudiants, jeunes actifs ou encore ménages en situation de transition résidentielle.

Cette évolution des usages s'accompagne d'une mutation rapide de l'offre.

Le marché français des résidences de tourisme s'est fortement développé et structuré ces dernières années, avec une croissance soutenue du parc (+45% d'inventaire en 2025 vs. 2019), une montée en gamme progressive et une segmentation de plus en plus lisible entre offres économiques, milieu de gamme, lifestyle et premium. Dans le même temps, l'émergence de nouveaux acteurs, souvent digitaux et positionnés sur des concepts plus expérientiels, contribue à redéfinir les standards du secteur, tant en matière de design, de services que de parcours client. Cette dynamique renforce l'attractivité du modèle, aussi bien du point de vue des exploitants que des investisseurs, séduits par sa résilience, sa flexibilité d'exploitation et son ancrage urbain.

À la croisée des mutations sociétales, immobilières et touristiques, l'appart'hôtel s'impose ainsi comme un révélateur des nouvelles façons d'habiter la ville, même temporairement.

Comprendre les ressorts de cette croissance, décrypter les évolutions de la demande et analyser les performances des principaux marchés devient dès lors essentiel pour appréhender les enjeux à venir du secteur para-hôtelier.

« En dix ans, l'appart'hôtel est passé d'une solution d'appoint à un segment structuré, doté de ses propres codes et porté par une clientèle de plus en plus plurielle : voyageurs d'affaires, familles, étudiants, ménages en transition résidentielle. Il n'est plus un choix par défaut pour le voyageur pressé, mais une réponse assumée à une nouvelle façon d'habiter la ville, même de passage. Cette maturité se traduit aussi par une diversité croissante d'opérateurs, entre acteurs historiques et nouveaux entrants digitaux, qui redessine les frontières du modèle et nourrit une hybridation de plus en plus fine avec l'hôtellerie traditionnelle. Une dynamique qui n'a pas échappé aux investisseurs, séduits par la capacité du modèle à transformer un usage résidentiel en performance opérationnelle. »



Luc Espaillard

Associate Director Consultancy Hotels - France



Pierre Ricord

Head of Consultancy
Hotels - Europe



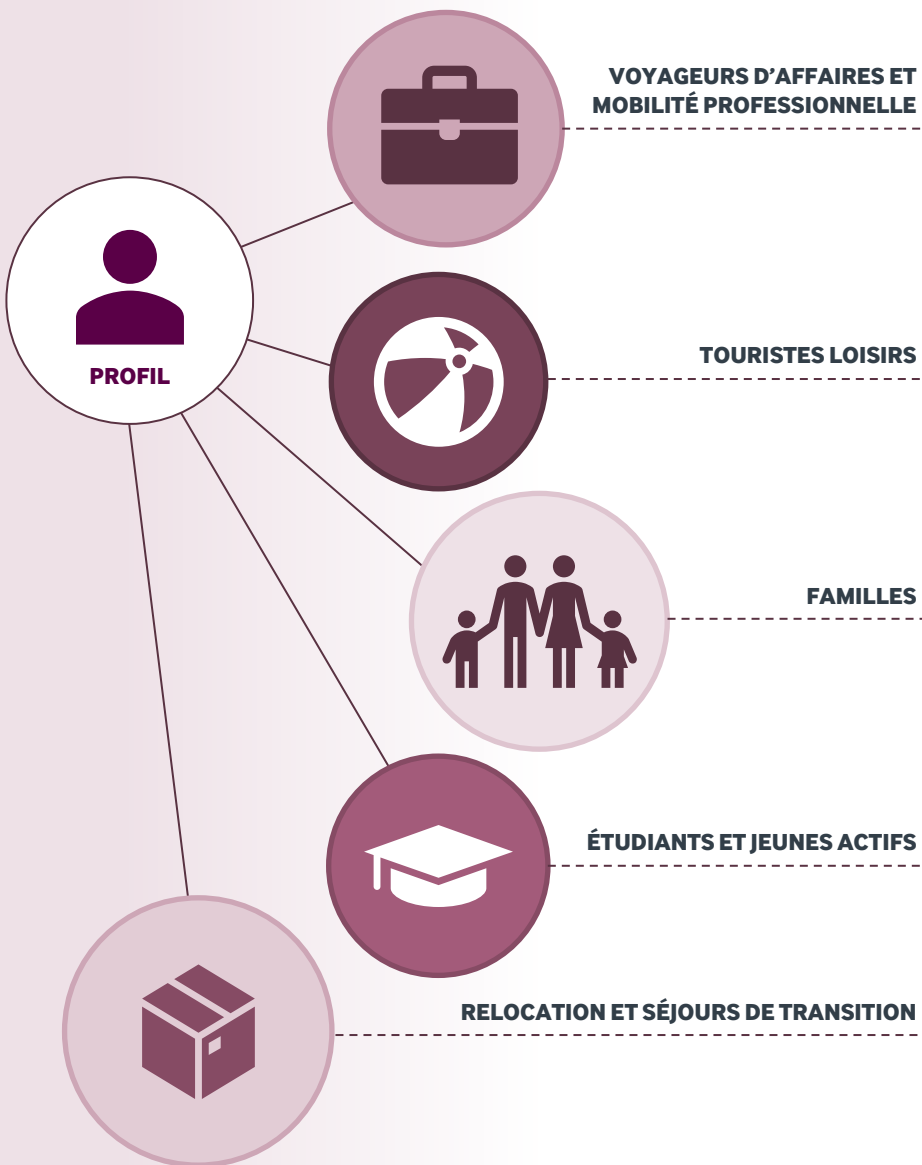
Luc Espaillard

Associate Director
Consultancy Hotels - France

APPART'HÔTEL : LA LIBERTÉ D'UN APPARTEMENT, LE CONFORT D'UN HÔTEL



UNE DEMANDE PLURIELLE PORTÉE PAR DE NOUVEAUX USAGES DU SÉJOUR



Les **voyageurs d'affaires** constituent le **coeur historique de la clientèle des appart'hôtels**. Consultants, cadres en mission, équipes projets ou collaborateurs en formation privilégient ce **format pour des séjours de plusieurs nuits à plusieurs semaines**, recherchant à la fois **confort, autonomie et fonctionnalité**. L'appart'hôtel répond à ces attentes en offrant des **espaces de travail** dédiés et un cadre de vie plus adapté aux séjours prolongés qu'un hôtel traditionnel.

La **clientèle loisirs** est en forte progression, portée par de **nouveaux usages du voyage urbain**. Couples et groupes d'amis privilégient des hébergements plus spacieux et **flexibles**, permettant de mieux maîtriser leur budget tout en conservant une expérience de séjour qualitative. L'appart'hôtel s'impose ainsi comme une **alternative structurée aux meublés de tourisme**, combinant la liberté d'usage et services professionnels.

Les **familles** trouvent dans l'appart'hôtel une solution particulièrement adaptée à leurs besoins. Des chambres spacieuses, avec la présence des **plusieurs couchages**, d'une **cuisine équipée** et d'**espaces de vie distincts** facilitent l'organisation du séjour et améliorent le confort global. Ce format permet également de **limiter les coûts**, tout en bénéficiant d'une localisation centrale et d'un environnement sécurisé.

Les **étudiants et jeunes actifs** représentent une clientèle en développement, notamment dans les grandes métropoles et villes universitaires. Stages, alternances et premières expériences professionnelles génèrent une **demande pour des logements temporaires, flexibles et immédiatement disponibles**. L'appart'hôtel répond à ces attentes grâce à une **offre clé en main, sans engagement long terme**.

Les appart'hôtels accueillent également des clients en situation de **transition résidentielle**, qu'il s'agisse de **mobilité internationale**, de **déménagement** ou de **relogement temporaire**. Ces séjours, souvent de **moyenne à longue durée**, nécessitent **confort, stabilité et flexibilité**. L'appart'hôtel offre une solution sécurisante, combinant cadre résidentiel et services inclus.

Hybridation travail / loisirs (Bleisure)

Allongement de la durée de séjour

Recherche d'autonomie et de liberté d'usage

Montée en puissance du long stay urbain

Sensibilité accrue au rapport qualité-prix

Recherche d'espace et de confort résidentiel

Besoin de flexibilité contractuelle

Séjours multi-profils

Digitalisation du parcours client

« Se sentir chez soi »

Déstandardisation de l'hébergement

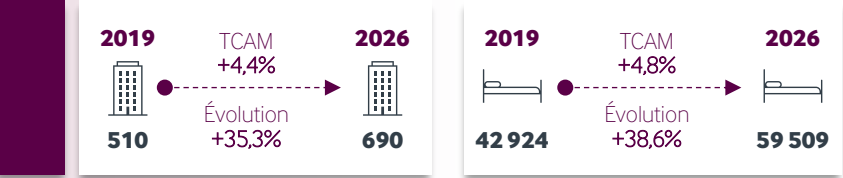
Attention accrue à la durabilité

Simplicité budgétaire

Recherche d'ancrage local

PANORAMA DE L'OFFRE PARA-HÔTELIÈRE FRANÇAISE EN 2026

Avertissement : les chiffres présentés ci-dessous sont issus des données CoStar.



Le parc de résidences de tourisme en France a connu une **croissance régulière et soutenue** ces dernières années. Le nombre d'établissements a augmenté de **35,3% depuis 2019**, reflétant une demande accrue pour des usages hybrides, le besoin de flexibilité et la recherche d'hébergements adaptés à des séjours plus longs.

Répartition de l'offre para-hôtelière par segment

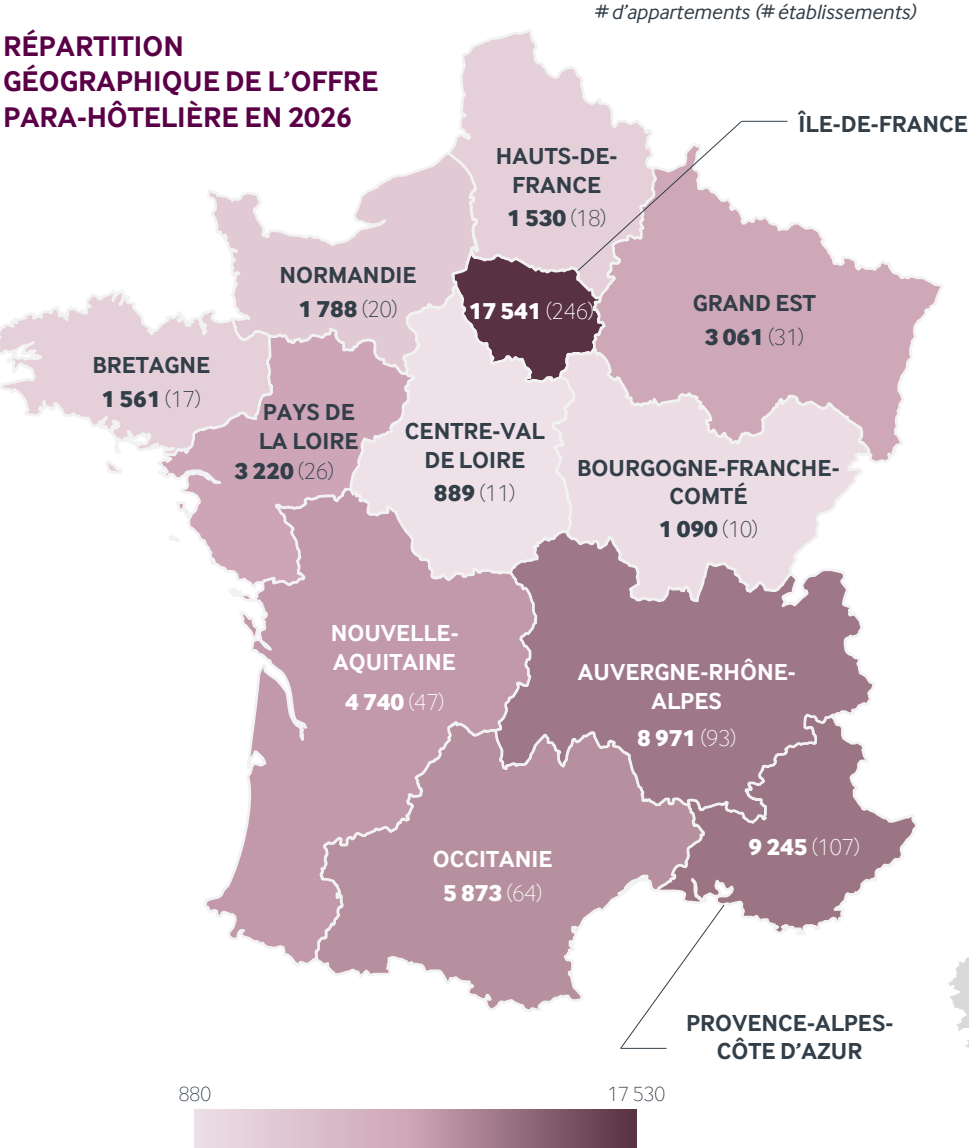
Créneau	Nb. Etablissements	Part du marché	TCAM 19-26
Économique	10 106	17%	+ 5,2%
Milieu de gamme	20 603	35%	+ 4,2%
Milieu de gamme supérieur	19 225	32%	+ 3,4%
Haut de gamme	5 729	10%	+ 14,0%
Haut de gamme supérieur	2 553	4%	+ 3,9%
Luxe	1 293	2%	+ 3,9%
TOTAL	59 509	100%	+ 4,8%

Par ailleurs, le marché français des appart'hôtels connaît actuellement un essor marqué. Selon les données de CoStar, **26 %** de l'inventaire disponible sur le marché a été **ouvert entre 2019 et aujourd'hui**, illustrant le dynamisme et l'attractivité croissante de ce segment d'hébergement.

Le modèle économique des appart'hôtels sur le marché français reste largement porté par **l'indépendance** (43% des appartements en 2026). La **gestion directe** constitue également une part significative, à hauteur de **46% de l'offre globale**. La **franchise** reste quant à elle minoritaire (11%).

Le marché s'appuie par ailleurs sur un **ancrage national marqué**, dominé par les groupes comme Accor, Appart'City, Séjours & Affaires etc.

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DE L'OFFRE PARA-HÔTELIÈRE EN 2026



QUI SONT LES PRINCIPAUX OPÉRATEURS DU MARCHÉ ?



RESIDENCES URBAINES*: LES MARCHÉS QUI TIRENT LA CROISSANCE

(*) Résidences urbaines: résidences de tourisme et appart'hôtels situés en zone urbaine, offrant des logements meublés avec services associés pour une clientèle touristique et professionnelle.

2024 vs. 2025

TO	+ 6,5 pts	Paris affiche l'une des meilleures performances RevPAR en 2025 (+8,4% vs 2024) parmi les marchés analysés. Cette croissance repose sur une hausse conjointe du taux d'occupation (+6,5%) et du prix moyen (+8,4%), illustrant une demande particulièrement robuste et une forte capacité de valorisation tarifaire. Le marché parisien confirme ainsi son rôle de moteur de croissance pour les résidences de tourisme.
PM	+ 8,4 %	
RevPAR	+ 8,4 %	

- 2,2 pts	À Nantes , le RevPAR recule de -3,9% en 2025 vs 2024, pénalisé par une baisse simultanée de l'occupation (-2,2 pts) et du prix moyen (-0,6%). Cette évolution traduit un essoufflement conjoncturel de la demande, limitant la capacité des opérateurs à maintenir les niveaux de revenus unitaires. Malgré une amélioration notable par rapport à 2019, la dynamique récente demeure négative.
- 0,6 %	
- 3,9 %	

- 3,0 pts	En 2025, le marché bordelais des résidences de tourisme affiche une progression modérée du RevPAR (+3,2% vs 2024), portée exclusivement par une hausse significative du prix moyen (+8,8%). Cette performance tarifaire permet de compenser partiellement le recul du taux d'occupation (-3,0 pts). La dynamique traduit un positionnement plus premium, mais avec une demande en léger retrait, limitant le potentiel de croissance du RevPAR à court terme.
+ 8,8 %	
+ 3,2 %	

- 3,1 pts	À Toulouse , le RevPAR recule légèrement en 2025 (-2,0% vs 2024) malgré une hausse du prix moyen (+2,1%). Cette progression tarifaire ne parvient pas à compenser la baisse du taux d'occupation (-3,1 pts), traduisant une demande plus volatile. Néanmoins, la forte progression par rapport à 2023 et 2019 souligne un potentiel de redressement à moyen terme.
+ 2,1 %	
- 2,0 %	

2019		2025	
Évolution du classement des villes par RevPAR (€HT)	1.	Paris	Paris
	2.	Lyon	Strasbourg
	3.	Strasbourg	Marseille / Aix-en-Provence
	4.	Marseille / Aix-en-Provence	Lyon
	5.	Bordeaux	Toulouse
	6.	Toulouse	Bordeaux
	7.	Nantes	Nantes

+ 2,8 pts	Strasbourg enregistre une progression solide du RevPAR (+5,2% vs 2024), soutenue à la fois par une augmentation de l'occupation (+2,8 pts) et du prix moyen (+1,3%). La performance traduit une dynamique saine et équilibrée, avec un positionnement en nette amélioration par rapport aux années précédentes, notamment 2019. Le marché affiche une trajectoire structurellement positive.
+ 1,3 %	
+ 5,2 %	

- 3,7 pts	Lyon enregistre une dégradation marquée du RevPAR en 2025 (-11,3% vs 2024), résultant d'une double pression sur l'occupation (-3,7 pts) et sur les prix (-6,3%). Cette contraction simultanée de la demande et du pricing reflète un environnement concurrentiel plus tendu et un ajustement défensif des opérateurs. Malgré un RevPAR supérieur à 2019, la dynamique 2025 reste encore défavorable.
- 6,3 %	
- 11,3 %	

+ 3,5 pts	Le marché Marseille-Aix-en-Provence présente une dynamique positive en 2025, avec un RevPAR en hausse de +6,4% vs 2024. Cette croissance soutenue par une progression du taux d'occupation (+3,5 pts), complétée par une légère amélioration du prix moyen (+1,4%). Le marché bénéficie d'une demande solide, traduisant une attractivité renforcée et une trajectoire de croissance équilibrée.
+ 1,4 %	
+ 6,4 %	

PAYSAGE CONCURRENTIEL DES MARQUES*

Ce schéma propose une lecture synthétique du marché des appart'hôtels, organisée autour de deux axes structurants : le niveau de gamme et l'identité de l'offre (standard vs lifestyle). Il met ainsi en évidence la clarté croissante des positionnements et la maturité du segment.



Entre hôtellerie traditionnelle et location de courte durée, les appart'hôtels s'imposent comme un modèle à part entière. Plus résilients, mieux intégrés aux tissus urbains et portés par un parcours client bien défini, ils répondent aux nouvelles attentes des voyageurs comme des investisseurs, tout en offrant une alternative plus vertueuse.

Le marché des appart'hôtels s'est fortement structuré au cours des dernières années, avec une montée en gamme progressive et une segmentation de plus en plus lisible entre offres standard, milieu de gamme et lifestyle. Cette évolution s'accompagne toutefois de l'émergence d'une concurrence plus discrète : plusieurs groupes hôteliers intègrent désormais, au sein de leur offre traditionnelle, des chambres ou suites conçues pour les séjours prolongés, combinant les services de l'hôtel avec des équipements favorisant l'autonomie des clients. Cette hybridation crée une concurrence indirecte, parfois « invisible », en répondant à une partie des usages historiquement captés par les appart'hôtels.

* Graphique à titre indicatif, selon les recherches et données disponibles

ÉMERGENCE DE NOUVEAUX ACTEURS

Les nouveaux appart'hôtels misent désormais sur une offre résolument axée sur le **style de vie**, mettant en avant des concepts modernes, conviviaux, favorisant les interactions et une expérience client enrichie. Leur attractivité repose sur des designs innovants, des formats d'hébergement flexibles et une alliance fluide entre technologie et personnalisation

- **Émergence de nouveaux opérateurs** 100 % digitaux
- **Modèles asset-light** favorisant une expansion rapide dans les métropoles européennes
- **Offres design et flexibles**, soutenues par l'innovation technologique
- **Conversions** d'autres classes d'actifs pour alimenter la croissance du secteur



OPÉRATION ALLÉGÉE

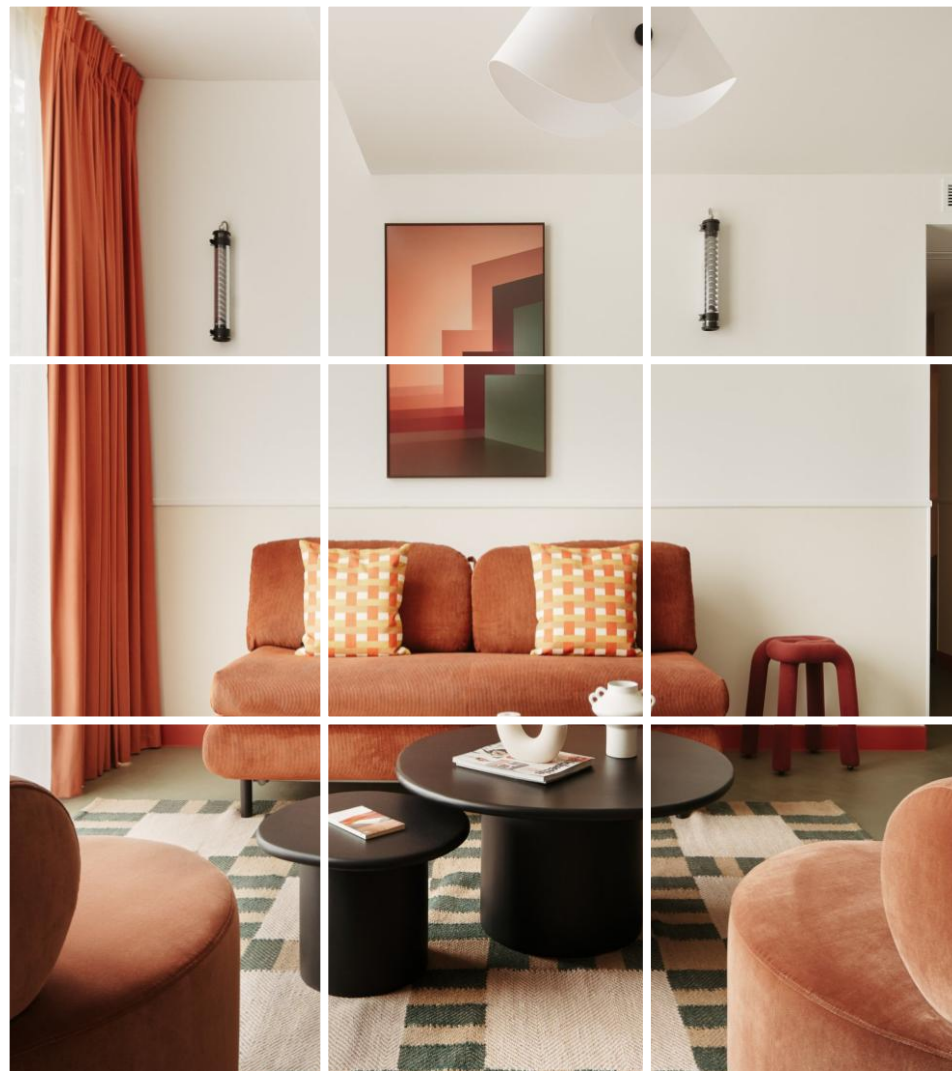
CONCEPTION ESTHÉTIQUE

SCALABILITÉ IMMOBILIÈRE & FLEXIBILITE

FORTE DIMENSION ESG

COUVERTURE LOCATIVE SOLIDE

DIGITALISATION & INDEPENDENCE CLIENT



MODELE D'EXPLOITATION EFFICIENT

Le modèle des appart'hôtels repose sur une **structure d'exploitation optimisée**, permettant de dégager des niveaux de rentabilité significativement supérieurs à ceux de l'hôtellerie traditionnelle. Les **durées de séjour allongées** génèrent un volume de nuitées solide avec un nombre de rotations réduit, ce qui **optimise directement les charges variables** (nettoyage, linge, accueil) et contribue à une meilleure absorption des charges fixes. À volume de nuitées équivalent, un nombre plus faible d'arrivées et de départs se traduit par une intensité opérationnelle réduite, et par conséquent, par une meilleure efficacité économique.

Dans ce contexte, certains opérateurs affichent des **performances opérationnelles particulièrement élevées**, avec des niveaux de **GOP jusqu'à plus de 50 %** et un **taux d'effort très compétitifs, jusqu'à 30%** du chiffre d'affaires total. **Cette excellence opérationnelle se traduit directement en attractivité pour les investisseurs :**

UN FORT POUVOIR LOCATIF

La forte génération de cash-flow des appart'hôtels leur confère une capacité locative élevée, permettant de soutenir des loyers compétitifs tout en préservant la rentabilité des exploitants. Cette caractéristique contribue directement à l'attractivité et à la valorisation des actifs.

1

UNE CONVERGENCE VERS L'IMMOBILIER PRIME

Les actifs d'appart'hôtels les plus performants se traitent désormais à des taux de rendement proches de l'immobilier prime, reflétant :

- **la qualité et la visibilité des cash-flows** – RevPAR moins volatiles et une masse salariale généralement plus faible ;
- **la résilience du modèle** - monovalence réduite et diversité des profils de clientèle ;
- **la profondeur croissante du marché de l'investissement** - arrivée de nouveaux opérateurs, marques et investisseurs spécialisés.

2

DES RENDEMENTS ATTRACTIFS ET UNE LIQUIDITÉ EN HAUSSE

Ce segment a fait preuve de pouvoir offrir des TRI attractifs :

- **une combinaison attractive** de rendement courant et de potentiel de création de valeur (optimisation opérationnelle, repositionnement d'actifs) ;
- **un marché français encore en phase de rattrapage** par rapport aux marchés les plus matures d'Europe, offrant de solides perspectives de croissance pour les opérateurs comme pour les investisseurs.

3

Ainsi, le secteur des appart'hôtels s'impose aujourd'hui comme **l'un des segments les plus résilients opérationnellement et les plus attractifs pour les investisseurs**, soutenu par des **fondamentaux robustes** et un **marché en constante évolution**. Cette dynamique est renforcée par l'émergence de nouveaux opérateurs hybrides et de marques innovantes, qui contribuent à élargir l'univers d'investissement, à **ouvrir de nouveaux relais de croissance** et à améliorer la faisabilité d'un nombre croissant de projets value-add, **notamment à travers la conversion et le repositionnement d'actifs existants**.

UNE CLASSE D'ACTIF EN PLEIN ESSOR

MARCHÉ DE LA TRANSACTION

50%

des transactions observées
reposent sur un montage en
prise à bail

80%

des transactions sont
milieu de gamme supérieur
et haut de gamme

60%

des transactions observées
sont localisées en Île-de-
France

OBSERVATIONS C&CO

Nous avons réalisé l'analyse sur un échantillon de 26 transactions en appart'hôtels en France depuis 2019, dont 50% sont des opérations en Murs et Fonds de Commerce.

Concernant les transactions immobilières (murs seuls), la valorisation reste principalement déterminée par les caractéristiques immobilières : emplacement, qualité intrinsèque de l'actif, tension du marché local et niveau des loyers. Les actifs semblent se répartir entre un segment d'entrée de marché (2 000 à 3 500 €/m²), un segment intermédiaire (4 000 à 7 500 €/m²) et un segment premium dépassant souvent 10 000 €/m².

En revanche, l'échantillon Murs + Fonds de Commerce montre un **marché beaucoup plus hétérogène** que les transactions de murs seuls. Les écarts de valorisation ne peuvent pas être expliqués uniquement par les surfaces ou les prix immobiliers. La **valeur du fonds de commerce devient un facteur** majeur de création de valeur, ce qui explique pourquoi des actifs de taille similaire présentent des écarts de prix par clé allant de 100 k€ à plus de 600 k€.

Dans l'ensemble, le marché apparaît fortement segmenté. Il valorise principalement **l'emplacement, la catégorie d'actif et le potentiel de revenus**, davantage que la surface moyenne par unité.

PROFIL D'INVESTISSEURS

Le modèle opérationnel des appart'hôtels bénéficie d'une confiance soutenue de la part des investisseurs institutionnels, aussi bien sur le marché français qu'au niveau européen, témoignant de son attractivité et de la résilience de ses fondamentaux.



RÉHABILITATION OU CONSTRUCTION ?



Les opérateurs d'appart'hôtels s'intéressent prioritairement aux **projets de conversion de bureaux** et aux **développements neufs**, qui offrent une **plus grande flexibilité de programmation** et permettent de concevoir des espaces adaptés dès l'origine aux besoins du produit. Ces opérations facilitent l'intégration de **chambres plus spacieuses**, de **kitchenettes** et d'espaces de vie répondant aux attentes des séjours de moyenne et longue durée.

À l'inverse, la conversion d'hôtels traditionnels en appart'hôtels est souvent **plus complexe et plus coûteuse**. Elle nécessite généralement des **travaux lourds de restructuration** (démolition de cloisons, recomposition des espaces, réallocation des surfaces communes), avec un impact significatif sur les coûts d'investissement.

Cette contrainte est particulièrement marquée à Paris, où les hôtels disposent généralement de **chambres plus compactes**. L'ajout d'une kitchenette et d'espaces de rangement adaptés impose souvent de **regrouper plusieurs chambres** ou de **réduire le nombre de clés**, ce qui peut dégrader l'équation économique du projet.

CHRISTIE & CO

Christie & Co a été fondée en 1935, et Christie Group est coté en bourse sur le London Stock Exchange Alternative Investment Market (AIM).

CHRISTIE & CO AUJOURD'HUI

Nous sommes leaders dans le conseil, l'évaluation et la transaction en Europe dans nos secteurs respectifs et ce, grâce à la participation de **300 experts**, dont **100 spécialisés dans l'hôtellerie**, à travers un réseau de **22 bureaux**

En 2025, Christie & Co a vendu, conseillé et valorisé pour 7,4 Mrds € d'actifs hôteliers, dont 170 transactions ont été complétées.

Grâce à notre vaste réseau de bureaux régionaux, notre connaissance granulaire des marchés européens et français est sans précédent.

Le siège social se situe à Londres, mais nous avons, outre nos bureaux en France, une présence paneuropéenne, avec des bureaux à Berlin, Francfort, Munich, Vienne, Barcelone et Madrid.

NOS BUREAUX EN FRANCE

Our Transactions team adopts a tailored approach, combining exceptional sector expertise with a robust and well-established local and regional network, supported by our presence in France since 1998.

Christie & Co France has advised on an average of **25% of all hotel transactions completed annually in France**. In 2025, our French offices completed the sale of 57 hotels.

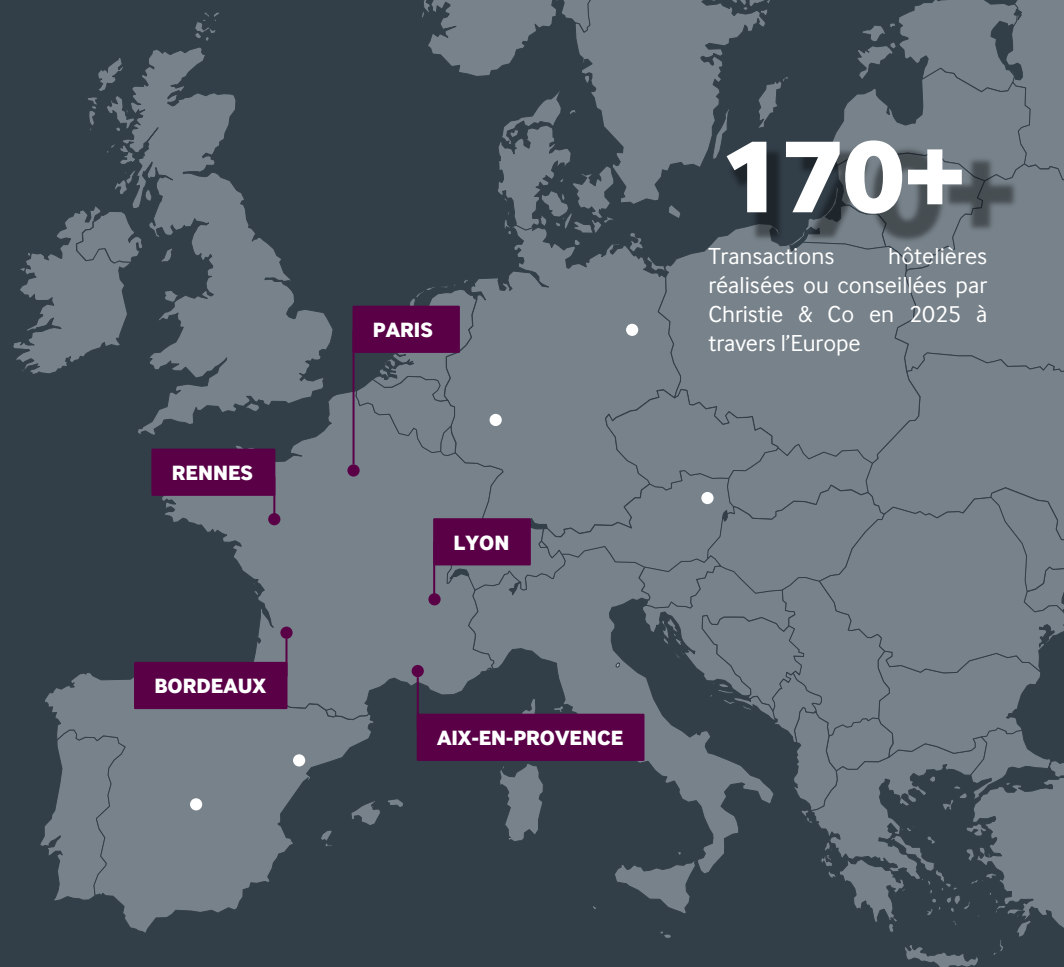
UNE PORTÉE MONDIALE DE LA COMMUNAUTÉ DES INVESTISSEURS HÔTELIERS

Notre présence internationale nous place au cœur des échanges mondiaux, et au plus près de la communauté modiale d'investisseurs, développeurs et opérateurs qui l'anime.



170+

Transactions hôtelières réalisées ou conseillées par Christie & Co en 2025 à travers l'Europe



LES CHIFFRES CLÉS DE CHRISTIE & CO

100+ spécialistes de l'hôtellerie

à travers la transaction, la valorisation et le conseil

7,4 Mrds € (4,5 Mrds en 2024)

d'hôtels vendus, évalués ou conseillés en Europe en 2025

22

bureaux européens

5 bureaux français

dont le siège à Paris, couvrant la France, la Belgique, le Luxembourg et la Suisse francophone

BUSINESS. BUILT AROUND YOU.



CARINE BONNEJEAN

Managing Director – Hotels & International
Carine.Bonnejean@christie.com
+44 7921 063 548



PIERRE RICORD

Head of Consultancy Hotels - Europe
Pierre.Ricord@christie.com
+44 7546 698 685



GUILLAUME GARCIN

Managing Director - France
Guillaume.Garcin@christie.com
+33 7 85 70 29 19



SOPHIE TRAN

Consultant Hotels - France
Sophie.Tran@christie.com
+33 6 86 01 54 79



LUC ESPAILLARD

Associate Director Consultancy Hotels - France
Luc.Espaillard@christie.com
+33 6 83 40 20 81



THU VU

Senior Consultant Hotels - France
Thu.Vu@christie.com
+33 6 86 01 54 68

Christie & Co

10 rue La Fayette

T: +33 (0)1 53 96 72 72

W: www.christie.com/fr-fr/



christie.com