



# Le marché des Résidences DE TOURISME VACANCES

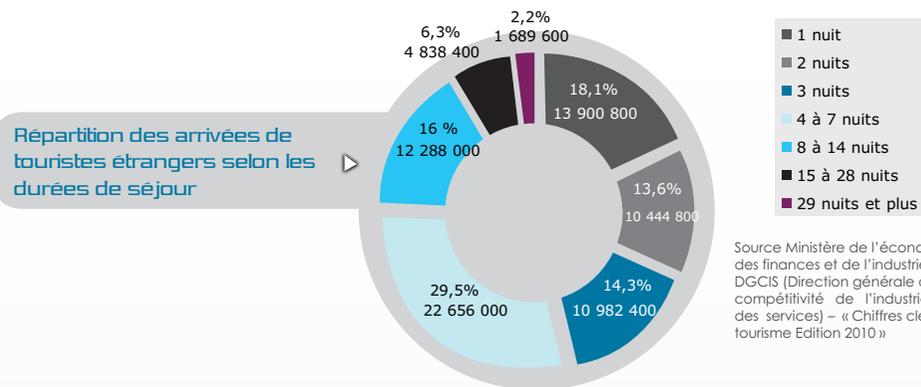


# I - LA FRANCE 1ÈRE DESTINATION TOURISTIQUE MONDIALE

## LE TOURISME EN FRANCE C'EST 1,5 MILLIARD DE NUITÉES EN 2009

### LE TOURISME INTERNATIONAL EN FRANCE

- **76,8 Millions de touristes étrangers** en 2009, dont 85% d'Européens.
- 41,5 millions ont effectué un **long séjour d'au moins 4 nuits, soit 54% d'entre eux.**
- Ces touristes étrangers représentent **517,6 millions de nuitées.**
- **Prévision 2015 : 100 millions de touristes étrangers**



### POUR LEURS VACANCES LES FRANÇAIS PREFERENT LA FRANCE

- **89,5%** des séjours des Français sont effectués en France métropolitaine.
- Cela représente **961,2 millions de nuitées**, soit 65% du total des nuitées en 2009.
- La durée moyenne de leur voyage est de 5,3 nuitées.

## LES RESIDENCES DE TOURISME : LA SOLUTION IDEALE POUR REpondre AUX ATTENTES DES VACANCIERS

La Résidence de Tourisme a été conçue dans les années 1970 avec l'avènement des stations de sports d'hiver, dites « intégrées » (habitat et station de ski ensemble). Dans les années 1980, le phénomène ne cesse de croître, pour s'étendre aux littoraux, aux villes et plus récemment à la campagne.

Avec la crise économique, les résidences de tourisme tirent leur épingle du jeu pour accélérer leur développement, en bénéficiant du report d'une partie de la clientèle Hôtels, et ainsi s'imposer comme une véritable offre de substitution.

**Aujourd'hui la résidence de tourisme est un produit touristique à part entière qui représente 20% de l'hébergement touristique commercial en France (hors camping).**

## MAIS UNE RÉSIDENCE DE TOURISME, C'EST QUOI EXACTEMENT ?

### Pour l'investisseur

C'est tout d'abord un **placement immobilier rentable**, acquis en pleine propriété, avec éventuellement des droits de jouissance pour une période déterminée.

- **Un apport de capital moins lourd** grâce à la récupération de la TVA, et dans certains cas un avantage fiscal supplémentaire (Depuis 2009 « Censi-Bouvard »)

- **L'absence de contraintes de gestion** : vous confiez votre bien à un gestionnaire qualifié avec lequel vous signez un bail commercial vous garantissant un loyer pendant 9 ans minimum.

- **L'utilisation personnelle** : la possibilité de disposer de son bien ou d'un bien équivalent, plusieurs semaines par an.

### Pour le consommateur

C'est un **produit locatif, une formule de séjour astucieuse** qui complète et concurrence parfois l'hôtellerie traditionnelle, en proposant

- un hébergement assorti de services
- des activités de loisirs
- le tout à des prix attractifs pour le budget des familles et des sociétés.

### UNE FORMULE A SUCCES

**Ni hôtel, ni club**, la Résidence de Tourisme est une **formule d'hébergement « prête à vivre », garantissant la qualité et le confort** tout en préservant **l'indépendance**. Une formule astucieuse qui se développe fortement depuis quelques années, grâce à ses nombreux atouts :

- **La qualité des sites**, conçus en fonction et à proximité des possibilités de loisirs, en bord de mer, à deux pas des remontées mécaniques en montagne ou au cœur des villes,

- **La souplesse** : du court séjour à la location à la semaine, voire plusieurs mois en ville, de l'hébergement simple à la formule complète intégrant l'ensemble des services à la carte,

- **La garantie de confort** : l'ameublement, la décoration, l'équipement répondant à des normes précises, standardisées,

- **La convivialité** avec un accueil personnalisé en plusieurs langues et des espaces chaleureux,

- **L'excellent rapport qualité/prix**, sans faux frais obligatoires et inférieur de 20 à 40% au coût d'un séjour hôtelier de qualité équivalente, repas compris.

## Les résidences de tourisme en chiffre

- Patrimoine évalué à **28 milliards d'Euros**
- **85% de ce patrimoine appartient à des particuliers** qui ont un contrat de bail avec un exploitant (gestionnaire)
- Secteur créateur d'emploi : **65 000 emplois** directs, et indirects
- **CA de 2,6 milliards d'Euros** en 2009
- **651 000 lits** répartis sur 1843 résidences en 2010
- Les résidences de tourisme représentent **20% de l'hébergement touristique commercial hors camping.**

Source SNRT (Syndicat National des Résidences de Tourisme) dossier de presse 2010

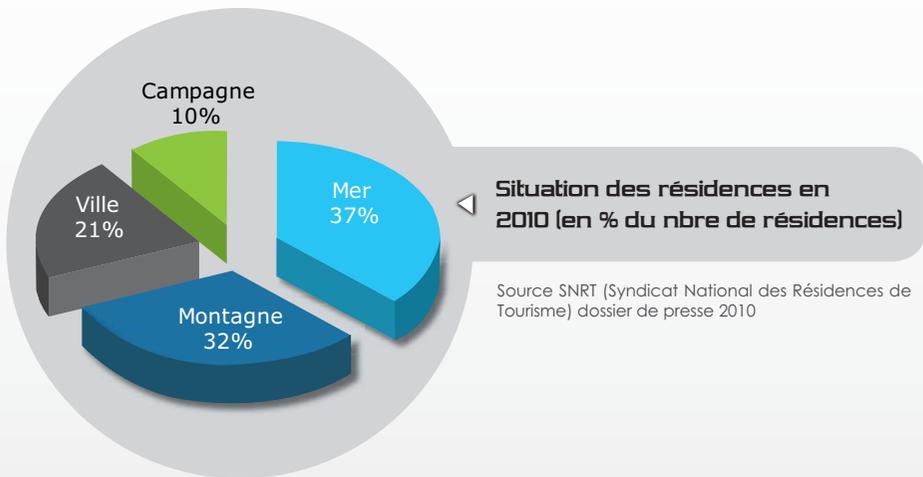


# II. LE MARCHE DES RESIDENCES DE TOURISME

## OÙ SONT-ELLES ?

- Les Résidences de Tourisme sont implantées **le long du littoral, en montagne, dans les villes** (Paris en particulier) ainsi qu'à **la campagne**.

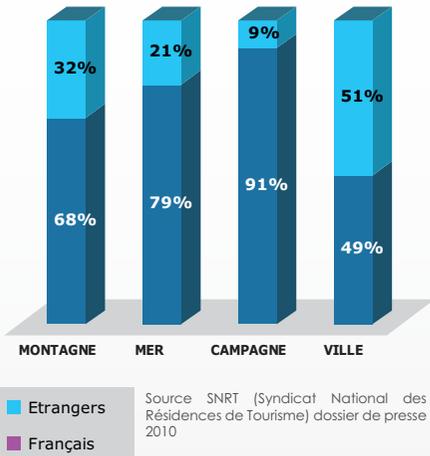
- La mer et la montagne regroupent à elles seules près de 69% des résidences de tourisme et 72% du nombre de lits.



## COMMENT SONT-ELLES OCCUPÉES ?

- **66%** de taux d'occupation moyen annuel toutes destinations confondues.
- Le littoral affiche un taux d'occupation qui va de **70% jusqu'à 90% en été**
- La moyenne de séjour toutes nationalités confondues est de **7,2 jours**.

## QUI SONT LES UTILISATEURS DES RÉSIDENCES DE TOURISME ?



### Une clientèle à 74% Française en moyenne

La clientèle étrangère représente environ 26% sur l'ensemble des résidences et permet un lissage de l'activité sur toute l'année (la clientèle étrangère est majoritairement originaire des pays européens)

- en **montagne**, 32% de la clientèle est étrangère
- le **littoral** attire 21% d'étrangers en moyenne,
- la **campagne** est la destination qui accueille le moins de clientèle étrangère avec une moyenne de 9%
- en **zone urbaine**, la clientèle étrangère représente en moyenne 51% de la clientèle, plus stable tout au long de l'année de part le lien étroit avec l'activité économique.

## 13 MILLIONS DE CLIENTS EN 2009, DONT 50% DE FAMILLE

Si les premiers clients ont d'abord été les skieurs des stations intégrées, puis les vacanciers des bords de mer, la clientèle s'est peu à peu étendue et diversifiée pour dépasser 13 millions de clients en 2009, dont la répartition est la suivante :

### 50 % de familles en vacances

Un taux qui peut même atteindre 90 % en période scolaire. Le double attrait d'un budget raisonnable et d'une intimité préservée en font la formule préférée des familles.

### 20 % de séjours entre amis

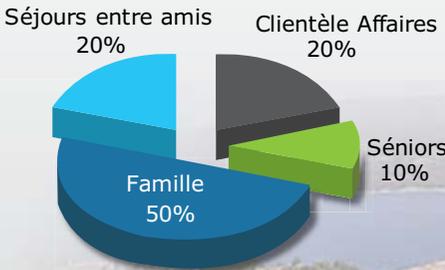
La Résidence de Tourisme connaît aussi un vif succès auprès des couples et des bandes d'amis qui s'y succèdent pour profiter des activités sportives et se retrouver ensemble sans contrainte.

### 10 % de « seniors »

Les plus de 60 ans l'apprécient toute l'année pour le tourisme, les activités culturelles mais aussi la tranquillité et la sécurité de la formule. Sans oublier les prix doux en basse saison.

### 20 % de « business men »

Réception 24h/24, salles de séminaires, téléphone, accès Internet, réservation de spectacles... autant de services qui fidélisent l'homme d'affaires dont le taux de fréquentation atteint en ville les 50 %.



Source SNRT (Syndicat National des Résidences de Tourisme) dossier de presse 2010