

LE MARCHÉ DE LA TRANSACTION DES HÔTELS EN FRANCE

HÔTEL BUREAU
HÔTEL-RESTAURANT



Une étude 2022 proposée par **Stengelin**



www.stengelin.fr

Mai 2023

En savoir plus sur notre cabinet

Stengelin est un cabinet d'expertise comptable, d'audit et d'accompagnement des entrepreneurs dans le développement de leur projet professionnel et de leur patrimoine personnel.

Créée en 2016 de la rencontre de quatre fondateurs autour d'une vision commune du conseil et de l'expertise, la structure regroupe aujourd'hui une quarantaine de conseillers en Île-de-France pour soutenir les dirigeants sur les enjeux suivants :

- EXPERTISE
- RESSOURCES HUMAINES
- INGÉNIERIE PATRIMONIALE & FINANCIÈRE
- JURIDIQUE
- INTÉGRATION INFORMATIQUE
- AUDIT

Nous nous définissons comme un partenaire de croissance, nous souhaitons vous partager notre savoir-faire, vous conseiller, vous accompagner et par-dessus tout vous faire saisir les meilleures opportunités business.

Réactifs, nous plaçons nos clients au cœur de notre quotidien.

Une des forces de notre cabinet réside dans sa structure multi-expertises.

Notre expert

Stéphane Corre

Issu du milieu de l'hôtellerie-restauration, exploitant d'établissements para-hôtelières et d'un hôtel, de formation supérieure en commerce et gestion des entreprises, il a occupé pendant plus de 17 années les fonctions de formateur, développeur et expert des métiers de l'hôtellerie-restauration au sein du premier réseau national de conseil en cession et reprise des CHR, commerces et entreprises.

Depuis 2004, il intervient en parallèle en tant que formateur auprès des organismes de formation, C.C.I. écoles hôtelières et consultant-pigiste pour le journal de l'hôtellerie-restauration.

Il rejoint le cabinet Stengelin afin de développer l'entité Ability, organisme de formation et cabinet d'expertise spécialisé en expertise.

Expert agréé près la Cour d'Appel de Rennes



Expert agréé par la chambre des experts immobilier de France de la C.E.I.F



Consultant agréé et certifié par ICPF Pro
Formateur agréé et certifié par ICPF Pro



- Vous avez un projet de cession, d'acquisition, de croissance externe ?
- Quelle est la valeur de l'affaire, des titres de société, des murs commerciaux ?
- Vous souhaitez connaître la valeur locative, l'indemnité éviction...

Contactez nous



Sommaire

Introduction

- 1. FOCUS SUR LE MARCHÉ DE L'HÔTELLERIE**
 - 1.1 Constats**
 - 1.2 L'évolution du marché en quelques chiffres**
 - 1.3 L'évolution des procédures collectives**
 - 1.4 Les investissements et prêts professionnels**
 - 1.5 Le facteur risque**
 - 1.6 S.W.O.T. : Les menaces et opportunités**
 - 1.7 L'offre et la demande**
 - 1.8 Perspectives et évolution**

- 2. FOCUS SUR LE MARCHÉ DE LA TRANSACTION DES HÔTELS**
 - 2.1 Focus conjoncturel sur le marché des transactions**
 - 2.2 Focus le nombre potentiel d'hôtels en vente (offre)**
 - 2.3 Les chiffres du marché de la transaction des hôtels au niveau national**
 - 2.4 Les profils des repreneurs d'hôtels**
 - 2.5 L'expertise et la valeur vénale des hôtels**
 - 2.6 Acheter un hôtel, un établissement CHR : la question du prix**
 - 2.7 Pourquoi les prix de cessions d'hôtellerie dite de « bureau » sont-elles disproportionnées par rapport aux hôtels-restaurants ?**

- 3. NOTRE SÉLECTION D'HÔTELS DU DÉBUT 2023**



INTRODUCTION

Le marché de la transaction des hôtels est très hétérogène du fait de sa complexité entre les différents segments d'offres, les activités connexes, la capacité des hôtels, les types de cessions, les profils des investisseurs, les caractéristiques des exploitations, la classification des établissements, les spécificités des biens, la situation géographique, la conjoncture économique, les périodes de crises sanitaires, l'évolution de l'activité, la réglementation, les normes... cette liste non exhaustive ne facilite pas la comparaison des chiffres, l'interprétation des statistiques, l'exploitation des données, les analyses d'autant plus qu'il est très compliqué d'exploiter les informations détaillées de toutes les transactions qui se réalisent sous forme de titres.

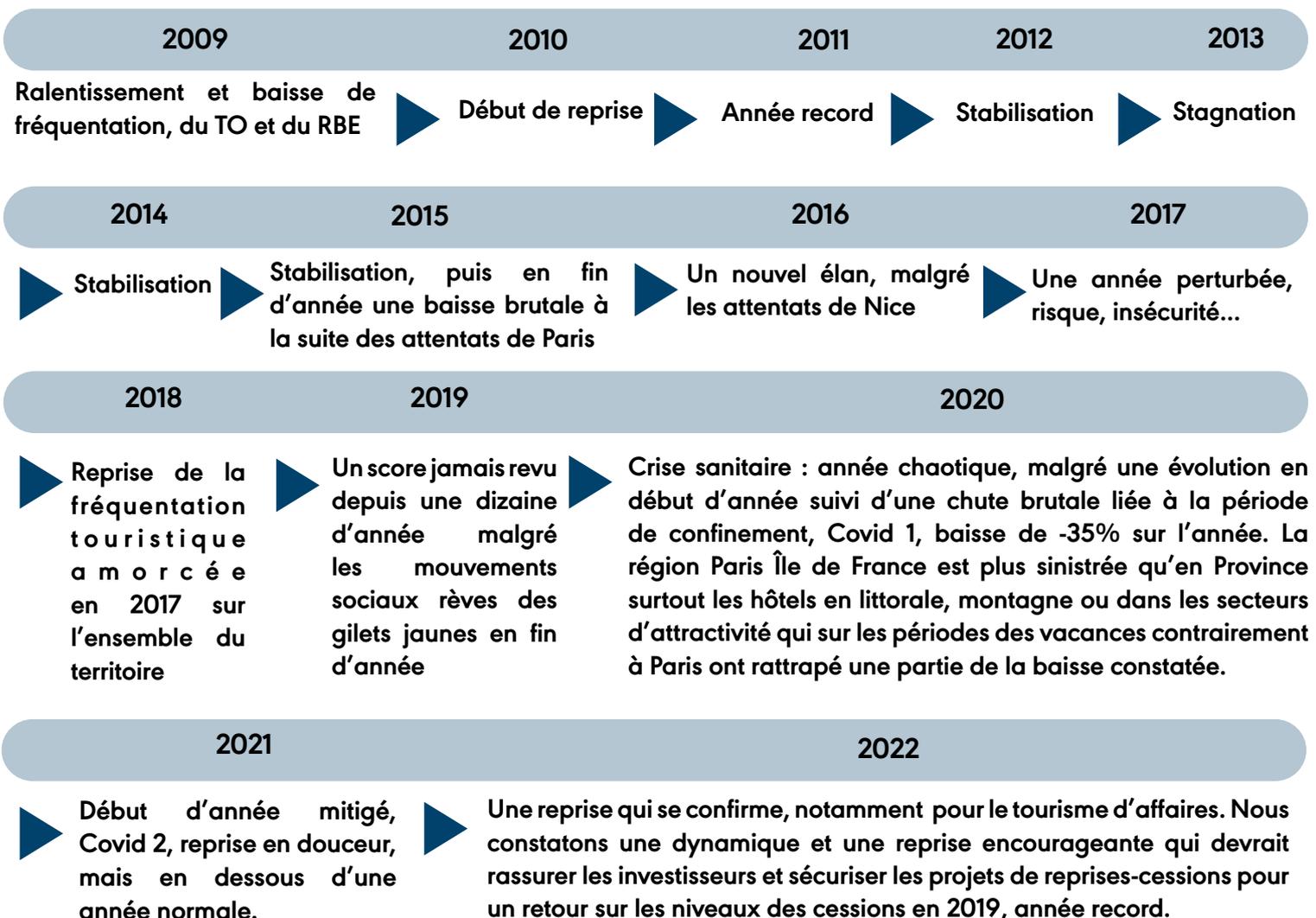
Pour autant, pour faire simple, il nous paraît essentiel de différencier ce marché à deux vitesses avec d'une part le marché des cessions d'hôtels avec une capacité d'accueil importante, les gros porteurs (Hôtels > 100N°), les portefeuilles d'actifs et d'autre part le marché de la transaction des hôtels indépendants, fleurons de l'industrie hôtelière qui ne sont pas toujours comparables.

Dans ce focus, nous analyserons les transactions des hôtels indépendants sur le territoire national.

1. FOCUS SUR LE MARCHÉ DE L'HÔTELLERIE

1.1 Constats

Depuis 2009, en synthèse, on constate une évolution erratique qui s'explique en fonction de la conjoncture, les attentats, les mouvements sociaux, les périodes de confinements liées à la crise sanitaire :



1.2 L'évolution du marché en quelques chiffres

Si l'hôtellerie indépendante représente encore une part de marché importante dans l'hôtellerie française, elle s'effrite d'année en année.

En effet, le nombre d'établissements hôteliers est passé de plus de 20.000 en 1995 à environ 17.000 en 2022, soit une baisse approximative de -15%.

Entre 1995 et 2022, nous constatons une érosion linéaire du parc hôtelier français d'environ -15%, qui est passé de 20.147 à 17.046 établissements, cela représente une différence de - 3.100 établissements qui ont fermé leurs portes.

Les raisons qui expliquent cette situation sont principalement :

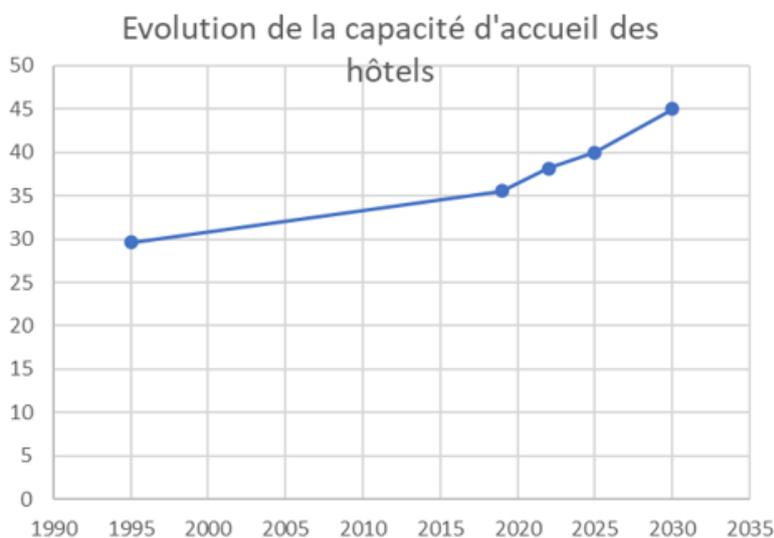
- Vétusté des hôtels
- Mise en conformité
- Concurrence
- Capacité à investir
- Manque de repreneurs pour les établissements peu rentable ou situé dans une zone géographique défavorisée
- Départ en retraite
- Cessation d'activité
- Liquidations judiciaires
- ...

Si le nombre d'hôtels est en baisse, nous constatons que la capacité d'accueil a augmenté de façon significative + 53.330, soit arrondi +9% par rapport à 1995. (Cf. tableau ci-dessous)

EVOLUTION DU PARC HÔTELIER	Nombre	Ecrats		Nombre	Ecrats	
	d'hôtel	En Nbr	En %	de #	En Nbr	En %
1995	20 147			596 670		
2019	17 720	- 2 427	- 12%	629 056	32 386	5%
2022	17 046	-674	- 4%	650 000	20 944	4%

La capacité moyenne d'accueil par hôtels est passée d'environ 30# en 1995 à 38# en 2022.

Compte tenu de cette tendance et des perspectives on peut légitimement penser que la capacité moyenne d'un hôtel à l'horizon 2030 sera supérieur à 40#.



1.3 L'évolution des procédures collectives

Pendant les périodes de crises sanitaires, les exploitations hôtelières au niveau national ont subi des baisses importantes de leurs activités, liés aux périodes de confinements et à la crise sanitaire de la Covid-19, en moyenne de 30-35%, avec des pics de plus de 40-50% voire plus dans les grandes métropoles, notamment le marché Parisien qui a le plus souffert (baisse du CA >60%, loyer élevé...).

À contrario, ce sont les établissements saisonniers, en littorale ou en stations balnéaires, qui ont le moins souffert entre 15-20%.

On constate, au niveau national, que le nombre d'entreprises qui font l'objet d'une procédure collective, en 2020 et 2021 est en net recul de façon très significatif par rapport à l'année 2019 et les années précédentes d'environ 35-40% pour les liquidations judiciaires suivants les secteurs d'activités.

Cela peut paraître paradoxal, car on pourrait légitimement penser, qu'en période de crise, la solution pour les entreprises en difficultés serait, soit de saisir le tribunal de commerce pour évoquer les difficultés de l'entreprise et les problèmes de trésorerie qui auraient pour conséquences la sauvegarde, le

redressement ou plus radicalement la liquidation judiciaire du fonds de commerce.

Cette situation inédite s'explique aisément par les aides mises en place par l'état qui d'une part ont permis d'éviter les liquidations judiciaires et d'autre part de maintenir à flot, sous perfusion les entreprises.

Autres bonnes nouvelles, la loi de finances 2022 permet d'élargir l'exonération de la plus-value en cas de cession d'un fonds de commerce en cas de départ à la retraite et pour les entreprises en difficulté, le prolongement du PGE, en complément des mesures déjà mises en place, un fonds de transition de trois milliards d'euros. Ce dispositif s'adresse aux entreprises des secteurs spécifiquement affectés par la crise, notamment les secteurs des cafés, hôtels, restaurants, du tourisme, de l'événementiel, du commerce... Il permet de soutenir, par des prêts et des instruments de quasi-fonds propres, les entreprises qui ont un besoin de liquidités ou de renforcement de leur haut de bilan, du fait de leur endettement et de la dégradation de leur solvabilité.

UN MOT EN 2022

En parallèle, on constate que la situation financière des entreprises s'est nettement améliorée, cela devrait limiter les procédures de sauvegardes et les liquidations mais quid de l'impact des coûts énergétiques et de l'augmentation des taux d'intérêts qui pourraient avoir un effet ciseau.

Vous voulez plus d'informations ? N'hésitez pas à nous contacter



1.4 Les investissements et prêts professionnels

Si l'État et les banques françaises ce sont mobilisés pour accompagner les entreprises, pour faire face à cette crise sans précédent, notamment celles de l'hôtellerie-restauration, les délais de réponses des banques et les traitements des dossiers se sont allongés, les exigences en termes d'apport, de garanties toujours dans un objectif de limiter la prise de risque.

Sur des dossiers complexes avec des engagements financiers importants les banques privilégieront un tour de table avec des associés et investisseurs qui s'engagent à apporter les garanties

nécessaires pour sécuriser les opérations et bien souvent avec l'aide d'un pool bancaire (regroupement de plusieurs banques) pour partager et diminuer le risque financier.

En parallèle, on constate également, de plus en plus, le recours au crédit-vendeur, une solution alternative qui consiste au vendeur de participer au financement de la cession.

D'autres solutions hybrides peuvent également être proposées par des investisseurs ou fonds d'investissement spécialisé en hôtellerie.



1.5 Le facteur risque

Le facteur risque, notamment en période de crise, prend tout son sens que ce soit pour les banques, les partenaires financiers, les vendeurs, les porteurs de projets et autres acteurs ou partenaires qui sont intégrés à la cession.

Le facteur risque est large et n'a pas forcément le même degré de sensibilité d'un acteur à l'autre.

En effet, pour un banquier la notion de garanties et de partage du risque financier est primordiale, pour un vendeur ce sera le risque que les diagnostics obligatoires soient conformes, l'obtention du financement par son acquéreur, le risque que le compromis ne se concrétise pas par un acte de cession et le règlement de la vente...

Pour les porteurs de projets ce seront principalement les risques liés à l'exploitation (le marché, l'activité, le recrutement, les normes et la mise en conformité de

l'établissement...), les risques liés au bail commercial, à l'impact du loyer (taux d'effort-valeur locative) dans le cas d'une cession de fonds de commerce par exemple.

Lorsque les murs commerciaux sont attachés à la cession du fonds de commerce ou les titres d'une société, l'évolution du PLU en PLUI, la mise en place dans les communes des projets d'Aménagement et de Développement Durable (PADD), les Plans de Prévention des Risques Naturels (PPRN) sont des données toutes aussi importantes à analyser qu'il convient d'appréhender avec minutie et expertise pour apprécier les facteurs risques liés à l'urbanisme, à l'emplacement, au climat, à l'environnement, à la montée des eaux, aux menaces externes de fermetures de l'exploitation (confinement, travaux...)... et la liste de tous ces exemples n'est pas exhaustive...

1.6 S.W.O.T : Les opportunités et les menaces

L'analyse ou matrice SWOT est un outil de stratégie d'entreprise permettant de déterminer les options offertes dans un domaine d'activité stratégique. Il vise à préciser les objectifs de l'entreprise ou du projet et à identifier les facteurs internes et externes favorables et défavorables à la réalisation de ces objectifs. Le SWOT est l'outil éprouvé de l'analyse stratégique.

Les forces et les faiblesses sont souvent d'ordre interne, tandis que les opportunités et les menaces se concentrent généralement sur l'environnement extérieur. Le nom est un acronyme pour les quatre paramètres examinés par la technique :

STRENGTHS (FORCES) : caractéristiques de l'entreprise ou du projet qui lui donnent un avantage sur les autres.

WEAKNESSES (FAIBLESSES) : caractéristiques de l'entreprise qui désavantagent l'entreprise ou le projet par rapport aux autres.

OPPORTUNITIES (OPPORTUNITÉS) : éléments de l'environnement que l'entreprise ou le projet pourrait exploiter à son avantage.

THREATS (MENACES) : éléments de l'environnement qui pourraient causer des problèmes à l'entreprise ou au projet.

On parle aussi d'analyse FFOM (forces, faiblesses, opportunités et menaces) ou AFOM (atouts, faiblesses, opportunités et menaces).

En synthèse, le marché de la transaction peut être résumées à partir des éléments externes du S.W.O.T, les menaces et les opportunités :

LES MENACES

- Risques de reprise de la covid
- Normes sanitaires draconiennes plus strictes qui viennent s'additionner aux autres réglementations
- Gestion des RH- Recrutement - Hébergement des saisonniers
- Quid de l'engagement des banques/Financement des investissements et reprises
- Impacts des coûts énergétiques
- Augmentation des taux d'intérêts
- Les liquidations à venir ?

LES OPPORTUNITÉS

- Les aides misent en place par l'état
- La demande en hausse
- L'engagement des banques
- Professionnalisme /Motivation/Passion du métier/Envie de reprendre, d'entreprendre/Capacité à innover, à s'adapter aux situations

1.7 L'offre et la demande

L'offre

La notion d'offre, sur un plan économique, désigne la quantité de produits ou de services disponibles, qui sont prêts à être vendus. Dans le contexte, il s'agit de la quantité totale des biens disponibles sur le libre marché de la transaction, c'est-à-dire le nombre d'hôtels en vente.

Nous constatons entre 2019 et 2021 une baisse du nombre d'affaires à la vente d'environ 20-25%.

Cela s'explique principalement par deux facteurs importants, d'une part les aides qui ont été mises en place par l'état ont permis de maintenir à flot les entreprises et d'autre part une position d'attente des potentiels « vendeurs » qui préfèrent attendre des exercices d'exploitation normaux pour valoriser au mieux leur fonds de commerce. En 2022, l'offre est revenue à la hausse.

Le marché

La demande est intimement liée à l'offre : ils forment à eux deux la théorie de l'offre et de la demande. Cette théorie fait appel à la notion d'équilibre partiel sur le marché.

Pendant, les périodes de confinements et à la sortie de la crise sanitaire, l'offre et la demande n'ont pas déstabilisé le marché de la transaction des hôtels ...

La demande

C'est le fait de faire savoir qu'on désire acheter quelque chose, avoir recours à un service :

Sur un plan économique, la demande désigne la quantité d'un produit ou d'un service demandé par les individus à un niveau de prix donné. Dans le contexte, il s'agit des acquéreurs, porteurs de projets, entreprise en croissance externe qui souhaitent s'investir dans le cadre de la reprise d'une affaire, d'un hôtel.

Ce type d'information est très difficile à évaluer et à apprécier car il n'existe pas de sources fiables pour avoir des données précises. Cependant, selon nos investigations auprès des professionnels de la transaction on constate que la demande évolue d'année en année de façon linéaire entre 2 et 5% y compris pendant les périodes de crises sanitaires.



1.8 Perspectives et évolution

Les événements internationaux à venir (Coupe du monde Rugby 2023, JO 2024...), les aides, l'évolution du marché, l'intérêt pour la création et reprise d'entreprises sont autant de perspectives encourageantes qui devraient faciliter les transactions hôtelières.

2. FOCUS SUR LE MARCHÉ DE LA TRANSACTION DES HÔTELS

2.1 Focus conjoncturel sur le marché des transactions

Sur le marché national, toutes activités confondues, nous constatons depuis 2017 une baisse des ventes et cessions d'entreprises de -19,15% entre 2017 et 2020 et une baisse de -10,15% entre 2019 et 2020 (source Altares/Bodacc).

Au niveau des transactions hôtelières (hôtel bureau et hôtel-restaurant) en 2020-2021, nous constatons un recul supérieur à la moyenne nationale qui est d'environ 20-25% par rapport à l'année 2019 qui s'explique principalement pour les raisons suivantes :

- La conjoncture économique et sanitaire liée à la covid-19
- Décalage, voire abandon des cessions liés aux périodes de confinements
- Des prix de cessions affichés trop élevés par rapport au marché
- Baisse des apports de la part des acquéreurs pour financer les opérations de reprise de fonds de commerce
- La conjoncture et la frilosité des banques à financer les projets, surtout sur des reprises par des primo-accédants et/ou personnes qui sont en reconversion
- Une baisse importante de la demande sur les hôtels de petite capacité d'accueil (< 35/40N°), mais une demande qui reste stable sur les hôtels de grande capacité d'accueil (>50N°)
- Un établissement trop vétuste ou 'non conforme' en regard des nouvelles réglementations
- ...

Aujourd'hui, pour des raisons d'ordre économique, de gestion, de marketing, etc... les hôtels avec une grande capacité d'accueil peuvent répondre plus facilement à toutes les demandes et aux clientèles. Ils peuvent s'adapter aux différents marchés et ainsi être plus compétitifs qu'un établissement de moins de 25 chambres par exemple.

Les groupes hôteliers continuent leur évolution exponentielle, ce qui explique la forte demande des acquéreurs pour des hôtels avec des capacités importantes (supérieure à 50 chambres). Il peut s'agir de groupes à taille humaine (2 à 10 hôtels en propriété), de structures moyennes (10 à 15), ainsi que les grands groupes et chaînes hôtelières. Ces groupes ont des capacités financières que n'ont pas forcément des indépendants et qui leur permettent de se positionner plus facilement et plus rapidement sur des cessions et reprises, principalement lorsqu'il s'agit des cessions comprenant le fonds de commerce et les murs commerciaux (foncier).

Cependant, il convient de ne pas généraliser car des hôtels indépendants de petite capacité, bien situés, avec un taux d'occupation élevé, sur un marché atypique ou de niche - c'est-à-dire là où les groupes ne sont pas présents où, pour eux, il sera plus difficile de se positionner, s'en sortent très bien. Ce sont aussi des affaires très intéressantes à étudier et à reprendre.

2.2 Focus sur l'estimation des hôtels

Concernant les estimations des hôtels, il semblerait, sauf quelques exceptions, que les prix des transactions n'ont pas été renégociés pendant la crise sanitaire.

En tout état de cause, ce serait une erreur de faire une estimation sur les bases des exploitations 2020 et 2021, qui ne sont pas des exercices « normaux » du fait des fermetures successives liées principalement aux périodes de confinements.

Il est recommandé d'analyser et comparer en détail de façon objective les exploitations avec les exercices précédents à la pandémie avec les bilans et tableaux de bord des performances en 2020 et 2021 cas par cas, en fonction du marché, de la classification, de la situation et des qualités intrinsèques de l'hôtel.

Les estimations peuvent fortement osciller en fonction du marché, du secteur géographique, de l'activité de l'hôtel, par exemple, en synthèse entre de 80-300 % du chiffre d'affaires pour un hôtel-bureau et 50-150 % du chiffre d'affaires pour un hôtel-restaurant.

En synthèse, dans le cadre d'un projet de vente, croissance externe, reprise, création, il est recommandé d'anticiper cette phase stratégique. Par exemple, avec un diagnostic précis, une analyse approfondie des qualités intrinsèques de l'établissement, une comparaison avec le marché de la transaction, nous pouvons croiser les différentes méthodes d'évaluations et réaliser une expertise approfondie pour mener à bien son projet de cession.

Il faut savoir que les banques sont frileuses si les dossiers de reprises présentent des risques majeurs clairement identifiés, tels que :

- Une surévaluation du prix de cession
- Une reprise mal appréhendée
- Un marché local peu favorable
- Une capacité d'autofinancement trop tendue
- Un établissement trop vétuste ou 'non conforme' en regard des nouvelles réglementations
- Un manque d'expérience dans le domaine d'activité
- ...

A contrario, il est à noter que les transactions cohérentes, par rapport au marché, au profil des repreneurs et qui sont présentées sur des bases acceptables en termes de financement, ne rencontrent pas plus de difficulté pour trouver un financement auprès des organismes bancaires mais on enregistre des délais moyens plus importants.

2.3 Focus le nombre potentiel d'hôtels en vente (offre)

Le nombre potentiel d'établissements hôteliers, selon nos investigations, en vente est estimé à environ 25-30% du parc national soit environ entre 4 et 5.000 par rapport à 17.000 hôtels en 2022 source Insee

Dans le cadre des transactions il convient de distinguer d'une part les cessions de titres de sociétés, des actifs et d'autre part les cessions de fonds de commerce et/ou murs commerciaux-foncier.

S'agissant des cessions de titres de société, des actifs il n'y a pas de statistiques précises qui permettraient de recenser le nombre de transactions d'hôtels sous cette forme, ce qui est regrettable. Cela reste difficile à apprécier et ne nous permet pas d'avoir

des données fiables. Cependant, par expérience et on constate que le nombre de transactions des titres-actifs représente entre 15-25% des cessions.

Concernant, les transactions de fonds de commerce qui sont enregistrées au Bodacc, le nombre de transactions de fonds de commerce d'hôtels sont précises et répertoriés au niveau du Bodacc, cela nous permet d'avoir des sources et statistiques exploitables.

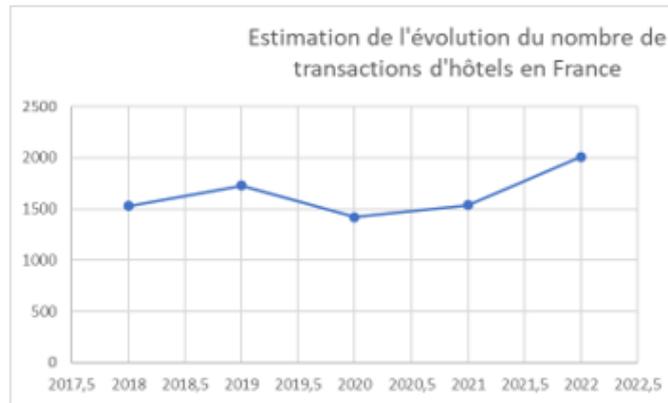
Pour les murs commerciaux la base de données DVF permet de consulter toutes les transactions immobilières depuis 2014.

2.4 Les chiffres du marché de la transaction des hôtels au niveau national

Pour estimer le nombre total de transactions d'hôtels (Titres de société, actifs, FDC, murs commerciaux), à partir des données du Bodacc, DVF, sur la base d'une hypothèse des cessions sous forme de titres-actif à hauteur de 15%, on peut ainsi approcher objectivement le nombre de transactions qui sont répertoriés dans les tableaux ci-après :



FRANCE	2018	2019	2020	2021	2022 (au 20.08)
NOMBRE D'HÔTELS EN FRANCE					17 046
NATIONAL	1 261	1 424	1 169	1 267	1 056
ESTIMATION TITRES	270	305	251	272	226
TOTAL DES CESSIONS (FDC + TITRES)	1 531	1 729	1 420	1 539	1 282
ESTIMATION TURN OVER DES HÔTELS	8,98%	10,14%	8,33%	9,03%	7,52%



On constate un Turn-over d'environ 1.500/1.600 soit 9-10% des hôtels qui changeraient de main chaque année.

Le taux de Turn-over sur la région Bretagne est estimé à environ, 10% ce qui représente entre 80 et 90 transactions annuels.

Pour connaître le marché région par région, nous vous invitons à nous contacter.

2.5. Les profils des repreneurs d'hôtels

Les profils des repreneurs d'hôtels sont hétérogènes avec des objectifs et critères diverses. Néanmoins on peut les répertorier en cinq catégories majeures que vous trouverez ci-dessous :

1. LES GROUPES OU CHÂÎNES HÔTELIÈRES

Les principales motivations et critères de recherche des groupes ou chaînes hôtelières sont :

- Des hôtels avec une capacité d'accueil avec un minimum 45 N°
- Profitabilité
- Marché favorable
- Sur l'ensemble du territoire
- Zones de chalandises favorables, (villes, zones d'attractivités, touristiques...)
- Prix de cession cohérent par rapport au marché

2. LES PROFESSIONNELS DE L'HÔTELLERIE-RESTAURATION

Les principales motivations et critères de recherche des professionnels de l'hôtellerie-restauration sont :

- Exploitation rentable
- Mobile sur l'ensemble du territoire
- Nouveaux défis
- Prix de cession cohérent par rapport au marché
- Coup de cœur

3. LES INVESTISSEURS

Les principales motivations et critères de recherche

des investisseurs sont :

- Affaires de direction
- Equipe en place
- Profitabilité
- Sur l'ensemble du territoire
- Prix de cession cohérent par rapport au marché

4. LES PERSONNES EN RECONVERSION

Les principales motivations et critères de recherche des personnes en reconversion sont :

- Nouveaux défis
- Rentabilité
- Equipe en place
- Coup de cœur

5. LES PROMOTEURS

Les principales motivations et critères de recherche des promoteurs sont :

- Opportunité
- Qualité de l'emplacement
- Surface du bâtiment et du foncier
- Caractéristiques de l'urbanisme favorable à la construction d'un projet immobilier
- Prix de cession en dessous du prix de marché

2.6 L'expertise et la valeur vénale des hôtels

Les estimations peuvent fortement osciller en fonction du marché, du secteur géographique, de l'activité de l'hôtel, par exemples pour faire simple, en synthèse entre de 80-300 % du chiffre d'affaires pour un hôtel-bureau et 50-150 % du chiffre d'affaires pour un hôtel-restaurant.

Dans le cadre d'un projet de vente, croissance externe, reprise, création, il est recommandé d'anticiper cette phase stratégique. Par exemple, avec un diagnostic précis, une analyse approfondie des qualités intrinsèques de l'établissement, une comparaison avec le marché de la transaction, d'où la pertinence de réaliser une expertise objective et précise de l'établissement qui fait l'objet d'un projet de cession.

QU'EST-CE QUE LA VALEUR VÉNALE D'UN HÔTEL OU D'UN BIEN ?

Selon Wikipédia : La valeur vénale est le montant qui pourrait être obtenu, à la date de clôture, de la vente d'un actif lors d'une transaction conclue à des conditions normales de marché, nette des coûts de sortie. Les coûts de sortie sont les coûts directement attribuables à la sortie d'un actif, à l'exclusion des charges financières et de la charge d'impôt sur le résultat.

Pour faire simple, il s'agit de la valeur qui correspond au prix qu'un vendeur peut espérer en tenant compte notamment du marché, des qualités intrinsèques, du potentiel de l'hôtel et un grand nombre de critères qu'il conviendra de reprendre en considération tels que :

- Indicateurs commerciaux
- Agencement
- Équipement

- Analyse bilan (bilan, compte de résultat)
- Analyse du tableau de bord
- Diagnostics techniques
- Fiscalité
- Emplacement
- Surfaces. Quelles surfaces prendre en considération ?
- Taux d'effort
- Urbanisme
- Calcul des plus-values
- Notion de valeur
- Classification
- Aspect juridique
- ...

Pour approcher objectivement la valeur de l'hôtel ou du bien, dans tous les cas nous vous invitons à vous rapprocher d'un expert qui sera estimer et vous conseiller dans vos projets de cessions et/ou acquisition.



2.7 Acheter un hôtel, un établissement CHR : la question du prix

Pour déterminer si le prix de vente d'un hôtel est le bon, il est nécessaire de savoir avant tout s'il s'agit de la vente des titres de la société de l'hôtel, du fonds de commerce, et/ou du fonds et des murs (foncier) compris.

Pour l'acheteur d'un hôtel, le prix de l'affaire qu'il souhaite acquérir est déterminant pour concrétiser et viabiliser son projet.

Les titres de la société seront calculés à la date de la cession à l'arrêté des comptes par le cabinet d'experts comptables de la société. Pour faire simple, les titres peuvent se calculer à partir de la valorisation du fonds de commerce additionné des immobilisations financières et de l'actif circulant, moins les dettes de la société. D'autres méthodes de calculs permettent également d'estimer la valeur des titres, suivant si l'on raisonne par le haut ou le bas de bilan.

2.8 Pourquoi les prix de cessions d'hôtellerie dites de « bureau » sont-elles disproportionnées par rapport aux hôtels-restaurants ?

Cette grande disparité s'explique essentiellement par l'aspect technique lié à la restauration.

En effet, maîtriser les spécificités de la cuisine, élaborer la carte du restaurant en tenant compte de sa gestion (prix de vente, achats, marge brute), gérer les équipes (cuisine, salle), assurer les deux services du midi et du soir, exigent des connaissances (formation spécifique), ou une expérience en cuisine, en gestion et en management. De ce fait, l'hôtellerie-restauration est une activité qui s'adresse davantage aux professionnels qu'aux candidat en reconversion.

A l'inverse, l'hôtellerie sans restauration, proposant uniquement l'hébergement et le service de petits déjeuners, demande à priori moins de connaissances « techniques » et semble plus accessible pour les personnes désireuses de se lancer dans un nouveau métier. Toutefois, l'hôtellerie « de bureau » reste un métier à part entière qui exige des compétences spécifiques, notamment en gestion.



3. NOTRE SÉLECTION D'HÔTELS DU DÉBUT 2023

RÉFÉRENCES	Activités Opportunités	Périmètre de la cession	Région	Enseigne	Classification & Capacité d'accueil en nb	Prix FAI
HOT2023A	Hôtel-Restaurant	FDC + Murs cx	Bretagne	Sans enseigne	*** / **** 50	5 500 000 €
HOT2023B	Hôtel-Restaurant	FDC + Murs cx	Bretagne	Enseigne nationale	*** / **** 40	2 550 000 €
HOT2023C	Domaine Hôtel	FDC + Murs cx	Centre	Chaîne volontaire nationale	*** / **** 35/40	2 279 000 €
HOT2023D	Bureaux	FDC + Murs cx	Bretagne	Sans enseigne	*** / **** 25	1 493 000 €
HOT2023E	Hôtel bureau	FDC + Murs cx	Nouvelle Aquitaine	Enseigne nationale	** / *** 30	2 067 000 €
HOT2023F	Foncier idéal promotion immobilière	Foncier à transformer	Bretagne	Hôtel ou Hostel à créer	** / *** 30-40	708 500 €
HOT2023G	Hôtel Bureau	FDC	Bretagne	Chaîne volontaire nationale	** / *** 26	599 500 €
HOT2023H	Promotion immobilière	Terrain à bâtir	Bretagne	Hôtel ou Hostel à créer	** / *** 50-70	1 000 000 €
HOT2023I	Zone hôtelière et restaurants à céder	Terrain à bâtir	Bretagne	Hôtel et restaurants à créer	** / *** 50-70	1 373 000 €

Vous voulez plus d'informations ? N'hésitez pas à nous contacter



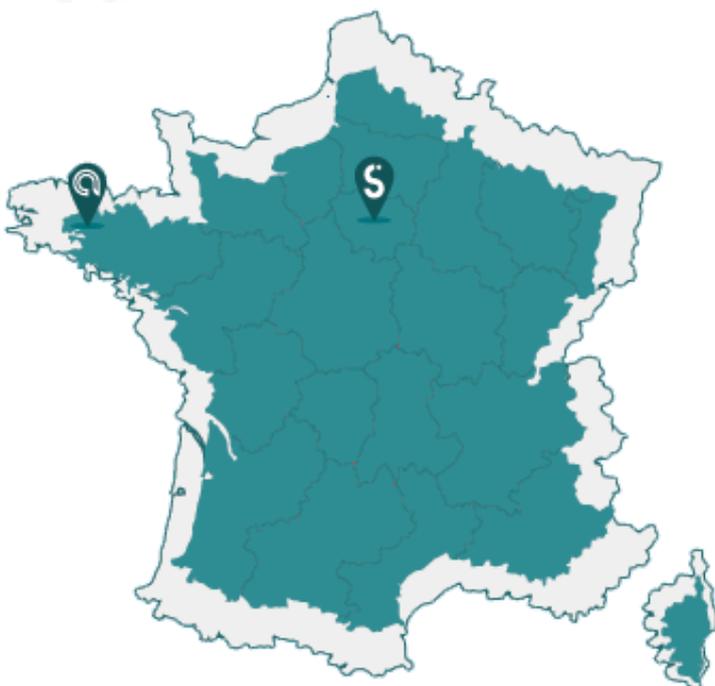
LE GROUPE

Stengelin
Siège Social

207 rue de Bercy
75012 Paris

Ability
Antenne

Hôtel des entreprises / Zone de Mespaol
10 rue des entrepreneurs
29290 Saint-Renan



LE MARCHÉ DE LA TRANSACTION DES HÔTELS EN FRANCE

Made
for Life.

We are an Australian family company that has designed and handcrafted furniture in Melbourne for over 25 years.

Our furniture is built to last a lifetime and is designed to capture the essence of the "relaxed" Australian lifestyle. To complement our furniture range, we travel the world to unearth an eclectic contemporary collection of homewares.

Welcome to our home and welcome to our family. Welcome to Jardan.

Une étude 2022 proposée par **Stengelin**



www.stengelin.fr

Mai 2023