

# *DOSSIER DE PRESSE*



## SOMMAIRE

	<b>Pages</b>
Qu'est-ce qu'une Résidence de Tourisme ?	<b>3</b>
Historique	<b>4</b>
Un produit immobilier séduisant	<b>5</b>
Un produit locatif attractif	<b>6</b>
Le classement	<b>7</b>
Le parc fin 2016	<b>8</b>
Un poids économique important	<b>9</b>
La clientèle et son évolution	<b>10- 11</b>
Quelques exemples de prix	<b>12</b>
Le Syndicat National des Résidences de Tourisme	<b>13 - 14</b>
Les principaux exploitants	<b>15 - 18</b>
Renseignements pratiques	<b>19</b>



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

## QU'EST-CE QU'UNE RESIDENCE DE TOURISME ?

*« La Résidence de Tourisme est un établissement commercial d'hébergement classé, faisant l'objet d'une exploitation permanente ou saisonnière. Elle est constituée d'un ou plusieurs bâtiments d'habitation individuels ou collectifs regroupant, en un ensemble homogène, des locaux d'habitation meublés et des locaux à usage collectif. Les locaux d'habitation meublés sont proposés à une clientèle touristique qui n'y élit pas domicile, pour une occupation à la journée, à la semaine ou au mois. Elle est dotée d'un minimum d'équipements et de services communs ... ».*

Décret du 6 juillet 2010 du Premier Ministre et du Secrétaire d'Etat chargé du Tourisme, article 1

> **La Résidence de Tourisme est soumise à un classement qualitatif**, dont les critères sont établis par le Ministère du Tourisme.

La branche d'activité représentée par le SNRT (785 000 lits) comprend :

- 60% de Résidences de Tourisme classées
- 40% d'établissements non classés (+ de 100 lits, exploitant unique, accueil, ménage, linge, clientèle touristique).

> **La Résidence de Tourisme est en réalité deux produits en un seul :**

- Pour l'investisseur, c'est tout d'abord un **placement immobilier**, acquis en pleine propriété et géré par un exploitant professionnel, avec éventuellement des droits de jouissance pour une période déterminée.
- Pour le consommateur, c'est **une offre locative**, une formule de séjour astucieuse et confortable, différente de l'hôtellerie traditionnelle et des meublés diffus. Elle propose à la mer, à la campagne, à la montagne ou en ville un hébergement assorti de services et d'activités de loisirs à des prix attractifs pour le budget des familles, des sociétés ou des voyageurs individuels.

## LES RESIDENCES DE TOURISME *HISTORIQUE*

**L**a Résidence de Tourisme a été conçue dans les années 1970 pour faciliter la commercialisation des stations de sports d'hiver dites « intégrées ». Il s'agissait de créer rapidement un parc de location important pour permettre aux stations de se développer, de rentabiliser les équipements sportifs et de prolonger la saison d'hiver par une saison d'été, tout en répondant à une forte demande.

D'où l'invention de multiples formules de promotion immobilière visant à rendre la propriété accessible au plus grand nombre.

**Dans les années 1980, le phénomène ne cesse de croître**, pour s'étendre aux littoraux, puis aux villes et plus récemment à la campagne.

**En 1983, un premier arrêté crée le statut des Résidences de Tourisme**, un deuxième, en 1986, en précise certains aspects.

Ainsi naissent des enseignes prestigieuses telles que : PIERRE ET VACANCES (1967), MAEVA (1976), CITADINES (1985), CENTER PARCS (1987), ODALYS (1998), MGM Résidences, LAGRANGE, PARK & SUITES, ADAGIO ...

Le nombre de lits passe de 60 000 en 1979 à 240 000 en 1990.

De 1990 à 1996, les ouvertures se font plus rares en raison de la crise immobilière.

Depuis 1997, grâce à la reprise économique et à l'aide des lois Périssol puis Besson-Demessine et Censi-Bouvard, les constructions reprennent au rythme de 20 000 lits par an, puis 30 000 à 40 000 lits dans les années 2007-2008-2009.

Cette « surchauffe » s'accompagne de plusieurs défaillances, celles des gestionnaires les plus fragiles.

Les résidences sont reprises par d'autres gestionnaires et la situation se stabilise.

**Le secteur arrive maintenant à maturité** et les ouvertures sont plus rares : 10 à 15.000 lits par an dont la moitié en villes.

En villes, les résidences sont le plus souvent appelées Appart'hôtels ou résidences hôtelières.

Le parc des Résidences de Tourisme et appart'hôtels représente aujourd'hui 785.000 lits.

## LA RESIDENCE DE TOURISME UN PRODUIT IMMOBILIER SEDUISANT

### > Un investissement séduisant

Du point de vue de l'investisseur immobilier, la Résidence de Tourisme représente tout d'abord un **investissement avantageux**, notamment grâce à :

- **Un apport de capital moins lourd** que dans les formules traditionnelles d'investissements immobiliers : prix initial moins élevé en bénéficiant de la récupération de la TVA, et de l'amortissement du bien.
- **Une gestion assurée par des professionnels** : le promoteur se charge des formalités liées à la vente et l'exploitant verse un loyer net de toute charge de gestion courante.
- **L'utilisation personnelle** : la possibilité de disposer de son bien ou d'un bien équivalent, plusieurs semaines par an.
- **Le maintien en excellent état** de l'investissement qui représente l'outil de travail du gestionnaire. Il est ainsi valorisé et pérennisé.

### > Des formules originales

On distingue deux principaux types de placement :

- **Le produit financier pur**  
Un investissement sur 9 ans minimum avec rentabilité et récupération de la TVA.
- **L'investissement « plaisir »**  
Avec récupération de la TVA et utilisation personnelle du bien ou d'un bien équivalent grâce aux bourses d'échanges.

## LA RESIDENCE DE TOURISME UN PRODUIT LOCATIF ATTRACTIF

### > Une formule à succès adaptée aux loisirs comme aux séjours urbains.

La location d'appartement dans une Résidence de Tourisme est une formule d'hébergement « prêt à vivre », garantissant la qualité et le confort tout en préservant l'indépendance. Une formule astucieuse qui s'est développée 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, au pied des pistes à la 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 répondent à des normes de confort.
- **La convivialité** avec un accueil personnalisé en plusieurs langues et des espaces chaleureux,
- **L'espace** : à catégorie égale, un appartement en Résidence de Tourisme possède une surface sensiblement supérieure à celle d'une chambre.
- **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 (voir exemples de prix p.11).

### UNE VASTE GAMME DE SERVICES LA CARTE

Toutes sortes de prestations sont aujourd'hui proposées par les Résidences de Tourisme (incluses ou payantes) :

#### **Partout :**

accueil, messages, clés, informations, kit linge, ménage

#### **Presque partout :**

parking, téléviseur, téléphone direct dans l'appartement, accès Internet, animations

#### **Dans une résidence sur deux :**

bar, cafétéria, piscine, salle de séminaire, laverie

#### **Dans une résidence sur cinq :**

restaurant, tennis, aire de jeux pour enfants, fitness

**Mais également** : accueil des animaux domestiques, location de matériel de ski, réservation de spectacles, baby-sitting, stages sportifs, animations culturelles etc.

### > Les quatre modes de commercialisation des séjours

- **La vente directe** par les grandes chaînes et les exploitants individuels qui diffusent, certains à grande échelle, dépliants et catalogues saisonniers. Tous ont des sites Internet de qualité et vendent en ligne,
- **Les O.T.A.** (On line Travel Agencies).
- **Les tours-opérateurs** qui proposent des séjours en Résidences de Tourisme dans leurs brochures hiver/été,
- **Les réseaux institutionnels**, à travers Atout France, les Comités Régionaux et Départementaux de Tourisme, les Offices de Tourisme et Syndicats d'Initiative qui informent les visiteurs français et étrangers sur les hébergements en Résidences de Tourisme de leur région.

## LA RESIDENCE DE TOURISME LE CLASSEMENT

Officiel depuis le 1<sup>er</sup> Juillet 2010, le nouveau classement était très attendu par le secteur pour moderniser et compléter les anciens textes qui dataient de 1986. Le classement actuel est basé sur un référentiel très qualitatif et inspiré de normes européennes. Il est donc plus lisible pour les clients français et étrangers.

### Ce qui a évolué :

1983	2010
40 critères	175 critères
Très structurels (équipements, surfaces) et incluant les réglementations publiques	Surtout qualitatifs (bon état, propreté, services, confort, équipements). Les réglementations publiques sont traitées à part, indépendamment du classement
Tous obligatoires	86 obligatoires, 89 optionnels. 95% des critères obligatoires doivent être remplis, ce qui évite les blocages
Illimité	Valable 5 ans
Contrôle par DDCCRF	Contrôle par cabinets agréés COFRAC
Arrêté délivré par le Préfet	Décision de classement délivrée par Atout France.

**A ce jour 60 % des résidences ou 68 % du parc (en nombre de lits) est classé.**

#### TEXTES OFFICIELS

- Décret du 6 juillet 2010 qui remet à jour la définition de la Résidence de Tourisme,
- Arrêté du 4 juin 2010 qui détaille la nouvelle procédure et donne le référentiel de classement.

... et pour toute précision utile : [www.atout-france.fr](http://www.atout-france.fr)

## LA RESIDENCE DE TOURISME LE PARC EN DECEMBRE 2016

### > 785 000 lits

Si l'on compte les résidences classées ou en cours de classement et tous les établissements d'hébergement touristique assimilés de plus de 100 lits, gérés par un exploitant unique et offrant des services hôteliers, **le parc actuel est de 2 295 résidences.**

	Au total	Adhérents SNRT
<b>Résidences</b>	2 295	1 068
<b>Appartements</b>	191 721	110 969
<b>Nombre de lits</b>	<b>785 555</b>	<b>458 644</b>

**60 %** des lits recensés sont adhérents au SNRT

### > Quatre zones géographiques

Les Résidences de Tourisme et Appart'hôtels sont implantés le long du littoral, en montagne, dans les villes ainsi qu'à la campagne.

	Nombre de résidences	Nombre de logements	Nombre de lits
<b>Mer</b>	820	62 213	269 842
<b>Montagne</b>	686	52 862	268 072
<b>Ville</b>	541	53 643	143 647
<b>Campagne</b>	248	23 003	103 994
<b>Total</b>	<b>2 295</b>	<b>191 721</b>	<b>785 555</b>

Quatre départements sont principalement concernés : **la Savoie et la Haute-Savoie, le Var et les Alpes-Maritimes** qui regroupent à eux seuls un tiers des lits (Savoie + Haute-Savoie : 162 000 lits, Var + Alpes-Maritimes : 87 000 lits).

Dans ces deux zones, les Résidences de Tourisme représentent environ 55% de l'hébergement touristique bâti.



## LES RESIDENCES DE TOURISME UN POIDS ECONOMIQUE IMPORTANT

### > Un chiffre d'affaires de 3,3 milliards d'euros

En 2015, les Résidences de Tourisme et Aparthotels ont réalisé un chiffre d'affaires hébergement et activités de **3,3 milliards d'euros TTC**,

30% de ce chiffre a été réalisé en devises, soit **1 milliard d'euros**,

50% des lits sont commercialisés par 4 groupes, sous 10 enseignes différentes, l'autre moitié étant constituée de chaînes moyennes, groupements régionaux et petits exploitants.

### > Un secteur créateur d'emploi sur des sites sensibles

L'exploitation des Résidences de Tourisme procure 20 000 emplois directs en Equivalent Temps Plein et environ 17 000 emplois indirects,

Leur construction, au rythme actuel, soutient 8 000 emplois supplémentaires,

**Soit un total de 45 000 emplois.**

### > Un patrimoine évalué à 36 milliards d'euros

Financé en grande partie par l'épargne privée, le parc est entretenu selon des normes strictes. Il appartient pour 85% à des particuliers, 5% à des exploitants individuels, et 10% à des investisseurs institutionnels.

### > 28 % de l'hébergement touristique commercial en France

Avec 785 000 lits, les Résidences de Tourisme, apparthotels et hébergements assimilés représentent **28% du parc de l'hébergement commercial en « dur »**. Les autres composantes sont l'hôtellerie classée (1 254 000 lits) 44 %, les meublés (530 000 lits référencés en agences) 19%, et les villages de vacances (262 000 lits) 9 %. (Source *Mémento du Tourisme 2015*).



## LES RESIDENCES DE TOURISME LA CLIENTELE ET SON EVOLUTION

**S**i 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 **17 millions de clients en 2015**, dont la répartition estimée est la suivante :

### > 50 % de familles en vacances

Un taux qui peut même dépasser 90 % en période scolaire.

Le double attrait d'un budget maîtrisé et d'une liberté préservée en font la formule préférée des familles.

En situation conjoncturelle difficile, la sécurité de la réservation et le contrôle du budget vacances sont essentiels.

### > 20 % de séjours entre amis

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

Certaines résidences à la montagne ont des appartements de 8 ou 10 chambres pour répondre à cette demande spécifique.

### > 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 clientèle affaires... mais aussi des personnalités

Réception 24h/24, salles de séminaires, petit-déjeuner, téléphone, accès Internet, réservation de spectacles... autant de services qui fidélisent la clientèle d'affaires dont le taux de fréquentation atteint en ville les 80 % (hors Paris qui est plutôt 50 % affaires, 50 % Tourisme).

Des patrons de grandes entreprises, des personnalités politiques, des équipes de films, des équipes de sports, des cirques choisissent les appartohotels autant pour leur commodité que pour leur discrétion.

### > 26 % de clientèle étrangère en 2015

Attirés principalement par les villes et les sports d'hiver, les clients étrangers viennent en majorité d'Europe. Par ordre décroissant : britanniques, allemands, néerlandais, belges, italiens.

La possibilité de cuisiner selon ses habitudes convient à beaucoup d'entre eux, ainsi qu'aux clientèles nouvelles venant d'Asie et du Moyen Orient.

	Français	Etrangers
Montagne	70 %	30 %
Mer	79 %	21 %
Campagne	84 %	16 %
Ville	67 %	33 %
Total	74%	26%

### > Une durée moyenne du séjour, toutes nationalités confondues, qui a baissé à 5,5 jours :

- 6,5 jours en montagne
- 5,6 jours à la mer
- 3,5 jours en ville
- 4 jours à la campagne

### > 63% de taux d'occupation moyen annuel toutes destinations confondues

- **En montagne** : l'hiver, le taux d'occupation atteint 88% au plus fort des vacances scolaires et se situe en moyenne à 63%. En été, les taux d'occupation sont de l'ordre de 64% en août.
- **Sur le littoral**, où l'activité est plus étalée dans le temps les taux d'occupation sont de 68% pendant la saison d'été avec des pointes à 80% en juillet et 92% en août.
- **A la campagne**, l'activité est bien répartie : le taux d'occupation moyen annuel frôle les 63%.
- **En milieu urbain** : pas de période creuse. Le taux d'occupation moyen annuel est de 70%.

A noter sur l'ensemble des Résidences de Tourisme **des coefficients d'occupation élevés**, qui traduisent la bonne adéquation de ce concept à son marché.

Par ailleurs beaucoup de résidences ont choisi de rester ouvertes toute l'année malgré une activité assez basse hors saison car elles peuvent être occupées alors par des propriétaires. Cela permet de contribuer à étaler l'activité de ces territoires.

## LES RESIDENCES DE TOURISME : DES SEJOURS MALINS QUELQUES EXEMPLES DE PRIX

> Prix d'un séjour d'une semaine pour une famille avec 2 enfants, en appartement 2 pièces niveau 3\* :

- **En montagne, Méribel, l'hiver :**  
Basse saison : 450 à 700 €  
Haute saison : 900 à 1 400 €
- **En bord de mer, Cannes, l'été :**  
Basse saison : 450 à 650 €  
Haute saison : 800 à 1000 €
- **A la campagne, Dordogne :**  
Basse saison : 300 - 400 €  
Haute saison : 600 - 800 €
- **En ville, Paris centre :**  
De 1 300 € à 1 800 €

> **Comparatif budgétaire Hôtel/Résidence de Tourisme** pour un séjour d'une semaine à Cannes en mai (vacances scolaires) pour une famille avec 2 enfants d'âge moyen (7 et 12 ans) :

En hôtel *** (2 chambres doubles)		En Résidence de Tourisme *** (2 pièces pour 4/5 personnes)	
Hébergement + petit déjeuner		Location semaine 620 €	
adultes	93 €/jour	courses pour petit déj. et 1 repas pris à la maison	35 €/jour
enfants	75 €/jour		
+ déjeuner au restaurant	20 €/jour x4	+ 1 repas pris au restaurant	22 €/jour x4
+ dîner au restaurant	22 €/jour x4		
Total semaine :	<b>2 380 €</b>	Total semaine :	<b>1 481 €</b>

Même en choisissant de prendre un repas par jour au restaurant, la Résidence de Tourisme apparaît **38% moins chère que l'hôtel.**

En Résidence de Tourisme, de nombreux services sont proposés à la carte.

# LE SYNDICAT NATIONAL DES RESIDENCES DE TOURISME

## > Historique

**N**é en 1983 à l'initiative de 7 adhérents, pionniers de la première heure, le Syndicat National des Résidences de Tourisme regroupe actuellement 77 **adhérents** représentant **1.068 Résidences de Tourisme soit 458 000 lits (60 % du secteur)**.

La première victoire du SNEHTS (Syndicat National des Entreprises d'Hébergement Touristique Saisonnier), devenu l'année suivante SNRT, a été d'obtenir l'arrêté du 22 juillet 1983, définissant les normes de classement, complété par l'arrêté du 14 février 1986.

Le Syndicat National des Résidences de Tourisme regroupe l'essentiel des exploitants professionnels de résidences homogènes, conçues et équipées pour permettre l'hébergement touristique au sens large d'une clientèle française et internationale.

## > Rôle

Depuis, son action n'a cessé de s'affirmer autour de 4 thèmes :

**La promotion des Résidences de Tourisme et des appartôtels**, auprès des pouvoirs publics, des prescripteurs et du grand public en France et à l'international.

**L'évolution de leur statut.**

**La défense des intérêts des adhérents**, notamment pour tout ce qui touche à l'exploitation : convention collective, normes de classement, normes de sécurité, accessibilité, calendrier scolaire etc.

**La dynamique de la qualité** avec l'élaboration d'une charte qualitative définissant la promesse client labellisée :

Une formule astucieuse pour vos séjours :

- 1 - des séjours à la journée, à la semaine ou au mois,
- 2 - pour des vacances ou un séjour d'affaires,
- 3 - de nombreux services inclus : accueil, ménage, linge...
- 4 - et des prestations à la carte : laverie, accès Internet...
- 5 - dans un appartement prêt à vivre, avec cuisine équipée.

Le SNRT est représenté à Atout France et travaille en relations étroites avec le Ministère du Travail, le Ministère du Tourisme, le Ministère des Finances, les C.R.T. (Comités Régionaux du Tourisme) et C.D.T. (Comités Départementaux du Tourisme).

### > Structure et fonctionnement :

Le **Conseil d'Administration** du Syndicat réunit des représentants des groupes Pierre & Vacances/ Center Parcs, Odalys, Citadines, Mer et Golf, Appart'City, Reside Etudes et Espaces 2 Vacances.

Président : **Pierre MARGERIDON**

Trésorier : **Georges BIEL**

Déléguée Générale : **Pascale JALLET**

Des **commissions de travail** sont constituées et travaillent sur différents thèmes ainsi que sur des problématiques soulevées par les adhérents:

**Exploitation** : usages de la profession, entretien, sécurité, relations avec les propriétaires, réglementations applicables ...

**Développement durable** : études sur les rénovations, labellisation ...

**Social** : Convention collective, Accords de branche.

**Communication** : échanges statistiques, définition des actions communes de la profession.

#### LES DELEGATIONS REGIONALES

**Aquitaine :**

Corinne Baras - Blagnac

**Bretagne - Pays de Loire :**

Véronique GOUZE - Bordeaux

**Languedoc-Roussillon :**

Marlène JOUE - St Cyprien

**Rhône Alpes :**

Yanick DAVIERE – Annecy

**PACA :**

Zohra MEZIANI - St Raphaël

**Ile de France :**

Fabienne DEHAIS – Paris

Le SNRT réunit chaque année une **Assemblée Générale** des adhérents pour leur permettre de confronter leurs problèmes, de rechercher des solutions, d'échanger des informations...

Objectif de ces réunions : tisser et entretenir les liens entre les adhérents, solidariser la profession et garantir l'homogénéité des actions.

## LES PRINCIPAUX GROUPES EXPLOITANTS DE RESIDENCES DE TOURISME ET APARTHOTELS

→ Classés par ordre décroissant du nombre de lits gérés en France

→ *Les sociétés indiquées en italiques ne sont pas adhérentes au SNRT*

	<b>ENSEIGNES</b>	<b>NOMBRE DE LITS EN FRANCE</b>	<b>LOCALISATION DES RESIDENCES</b>	<b>PARTICULARITES</b>
1. Groupe Pierre et Vacances	Pierre et Vacances Maeva Center Parcs	135 000 (+ 50 000 à l'étranger)	Mer Montagne Campagne	Groupe familial coté en Bourse, PVCP exploite 135 000 lits sous 3 enseignes différentes qui déclinent toutes les facettes de la RT de l'immeuble centre-station au village-club.
2. <i>Odalys</i>	<i>Odalys Vacances Odalys City Résidalys</i>	75 000	<i>Toutes destinations</i>	<i>Créée en 1998 la société ODALYS compte dans son capital la Financière Duval. Le groupe gère 75.000 lits en RT ainsi que des hôtels et des P.R.L.</i>
3. Appart'City	Appart'City	34 000	Villes	Park & Suites a procédé à l'acquisition de Appart'City en avril 2014. Le nouvel ensemble gère 114 résidences urbaines de 2,3 ou 4 étoiles.
4. Lagrange	Lagrange Prestige Lagrange Classic Lagrange Confort Lagrange City	27 000	Toutes destinations	Lagrange, Tour Operator depuis 1876, est également gestionnaire en direct de 62 Résidences de Tourisme, sous 4 enseignes.
6. Goélia	Goélia	23 000	Mer Montagne Campagne	Structure créée par les fondateurs de Vacantel, Goélia gère aujourd'hui 55 Résidences de Tourisme style village surtout en 3*.
7. Adagio	Adagio Adagio Access	22 000	Villes	Joint Venture 50% PVCP 50% Accor, Adagio gère 74 apparthotels en France et 24 à l'étranger.
8. <i>Belambra</i>	<i>Belambra</i>	22 000	<i>Mer Montagne Campagne</i>	<i>Belambra gère 34 RT, anciennement VVF, passées en réseau commercial en 2002. La Caisse des Dépôts participe à son capital.</i>
9. Eurogroup	<i>MadameVacances</i>	20 000	<i>Mer Montagne Campagne</i>	<i>Société d'exploitation très implantée dans les Alpes. Clientèle touristique et investisseurs essentiellement britanniques et néerlandais.</i>

10. Résidétudes	Résidhome Séjours et Affaires Relais Spa	18 600	Villes	Résidétudes, spécialisé à l'origine dans les résidences étudiantes a maintenant en gestion 57 appartohotels, en 2, 3 et 4*.
11. Néméa	Néméa	16 000	Mer Montagne Villes	Néméa/ Groupe La Soulane a été créé en 1994. Son capital est détenu à 100% par ses dirigeants. Il regroupe 41 Résidences sous son enseigne.
12. France Location	France Location Couleurs Soleil	15 000	Mer Montagne	France Location gère des RT et des campings. Sa filiale ICS est spécialisée dans l'informatique de gestion des administrateurs de biens.
13. C.G.H.	C.G.H.	13.000	Alpes	Spécialiste de la résidence haut de gamme avec Spas dans les Alpes, CGH exploite 31 résidences la plupart réalisées par MGM Constructeur.
14. Seml	Mona Lisa	12 000	Montagne	SEML, racheté en 2010 par Dofre Estate, a ensuite repris les parcs de Sofisol, Sara Risoul et d'autres. Aujourd'hui 27 résidences.
15. Vacancéole	Vacancéole	8 900	Montagne Mer	Créée en 2010, Vacancéole a repris en gestion 23 résidences à plusieurs exploitants défaillants.
16. Citadines	Citadines	7 500 (+ 5 000 à l'étranger)	Villes	Repris par Ascott, Citadines est fondateur et spécialiste des Résidences urbaines 3 à 5* : 26 aujourd'hui dont 16 à Paris, 13 en province (+ 8 à l'étranger).
17. Direct Gestion	DG Hôtels	5 700	Montagne Campagne Ville	DG Hôtels s'est spécialisé depuis quelques années dans la reprise de résidences en difficulté. 16 Résidences à ce jour.
18. Mer et Golf	Mer et Golf	5 000	Mer Montagne Ville	Filiale du promoteur Sefiso, Mer et Golf a commercialisé et exploite 11 RT 3 et 4* en Aquitaine, en Roussillon dans les Pyrénées.
19. M.M.V.	MMV	5 000	Montagne Mer Campagne	MMV, spécialiste des hôtels-club à la montagne, s'est récemment recentré sur son métier d'origine. Soit 10 résidences à ce jour.
20. Grand Bleu	Grand Bleu	4 300	Mer	Grand Bleu gère 12 Résidences de Tourisme surtout dans le Languedoc-Roussillon ainsi qu'un hôtel-club et des villages de P.R.L.
21. Cap West	Cap West	3 800	Villes	Cap West exploite 19 résidences urbaines classées 1 ou 2*, toutes situées en Pays de Loire ou Région Parisienne.
22. Zénitude	Zénitude	3 600	Ville	Zénitude a repris en gestion plusieurs RT en difficulté. La société gère aujourd'hui 12 appartohôtels.
23. Les Balcons	Les Balcons	3 500	Alpes du Nord	Les Balcons gèrent 8 Résidences de Tourisme niveau 4* et 5* à la Plagne, Val Cenis, La Rosière et Val Thorens.



24. Rés & hôtels Uniques	Rés & hôtels Uniques	3 400	Toutes	Rés & hôtels Uniques a repris en gestion 8 résidences.
25. All Suites Appart'Hôtels	All Suites Appart'Hôtels	3 000	Villes	Filiale du groupe Pichet, All Suites App. gère 7 appart'hôtels.
26. Exhore	Cerise	2 800	Villes	Créée en 2007, Exhore se spécialise dans la reprise en gestion d'hôtels et résidences urbaines. 13 RT à ce jour.
27. Terres de France	Terres de France	2 800	Campagne	Société d'exploitation familiale créée en 2008, Terres de France a repris récemment 5 résidences de tourisme vert. Ils gèrent 8 résidences dans le Centre Ouest de la France.
28. Estivel	Estivel	2.700	Gironde	Estivel gère depuis 6 ans les résidences haut de gamme construites par Alma France en Gironde.
29. Coralia	Coralia	2 300	Méditerranée	Coralia gère 7 Résidences niveau 3* au Cap d'Agde et sur la Côte d'Azur.
30. Résidhotel	Résidhotel	2 200	Villes	Après le redressement judiciaire de Rhode Tourisme en 2012 (9 RT), Résidhotel continue l'exploitation d'une vingtaine de résidences.
31. BNP Paribas	Hipark	2 100	Villes	5 résidences urbaines. Concept moderne et haut de gamme.
32. Garden & City	Garden & City	2 100	Villes	Reprise de 4 résidences urbaines.
33. City Résidences	City Résidences	2 000	Villes	Filiale du promoteur Pierreval, City Résidences a repris en exploitation 8 rés. urbaines ex-Appart'Valley ou Antaeus.
34. Lovalsa	Le Cheval Blanc Le Montana	1 850	Val Thorens	Lovalsa a commercialisé et exploite 7 RT haut de gamme à Val Thorens et Tignes.
35. M Vacances	M Vacances	1 600	Mer Montagne	Reprise de 5 résidences.
36. Chalet des Neiges	Chalet des Neiges	1 600	Montagne	Chalet des Neiges gère 6 résidences haut de gamme dans les Alpes.
37. Les Montagnettes	Les Montagnettes	1 600	Montagne Alpes	Depuis 17 ans, ce gestionnaire gère des RT haut de gamme dans les grandes stations des Alpes. 6 RT à ce jour.
38. Adonis	Adonis	1 500	Mer Montagne	Groupe Pascal Bataillé. 5 résidences.
39. Résidéal	Résidéal	1 500	Méditerranée	Spécialiste des Résidences de Tourisme 4* sur la Côte d'Azur - 3 établissements.

40. HMC hôtels & Résidences	HMC	1.500	Mer Montagne	HMC exploite 6 résidences classées 4* et des hôtels dans les Alpes, en Bretagne et au Pays Basque.
41. Aquitaine Promotion	Ténéo Quality Suites	1 500	Villes	Aquitaine Promotion est la structure de gestion du promoteur Safran. 6 apparthotels en Gironde.
42. LCV	LCV	1 300	Montagne Villes	Reprise de 6 résidences.
43. Hoteliencie	Hoteliencie	1 300	Montagne Littoral	Société récente, Hoteliencie exploite 2 résidences et 2 hôtels.
44. Espaces 2 Vacances	Espaces 2 Vacances	1 200	Montagne Ville	Filiale d'un groupe de promotion, Espaces 2 exploite 1 RT à Valmeinier et 1 à Marne la Vallée.
45. VTF	VTF	1 100	Campagne Montagne	Vient du tourisme social. 4 résidences.
46. Villadelles	Villadelles	1 000	Mer Montagne	Filiale du groupe Reunica, Villadelles gère 4 hôtels et 4 RT situées sur la Côte Méditerranéenne et en Savoie.
47. Chalet Altitude	Chalet Altitude	1 000	Montagne	4 résidences haut de gamme dans les Alpes.
48. Cap Sensoria	Cap Sensoria	1 000	Villes Mer	Créée en 2005, la société Cap Sensoria gère 3 résidences en Normandie, Corse et Seine-et- Marne.
49. La Closerie	La Closerie	600	Mer	3 résidences 3 et 4* dans le Calvados.
50. SIHG	Suite Home	500	Villes	Créée par le groupe Fousse, Suite Home gère 3 résidences urbaines, classées 3 ou 4*.

## RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

### Syndicat National des Résidences de Tourisme

177 avenue Achille Peretti

92200 Neuilly sur Seine

☎ : 01 47 38 35 60

📠 : 01 47 38 35 61

✉ : [snrt@snrt.fr](mailto:snrt@snrt.fr)

### Contact Presse

Pascale JALLET

☎ : 01 47 38 35 60

✉ : [snrt@snrt.fr](mailto:snrt@snrt.fr)

