

SPÉCIAL IMMOBILIER

Murs d'hôtels : le bon filon des investisseurs !

Beaucoup de demandes, très peu d'élus. De plus en plus d'entrepreneurs s'improvisent hôteliers. Encore faut-il respecter quelques règles de base.

« À Paris, on compte environ 1.500 hôtels, détenus par 600 familles. Chaque année, on dénombre une cinquantaine de transactions, dont 10 seulement en pleine propriété. Un hôtel change de main en moyenne tous les 10-12 ans », renseigne Jean-Bernard Falco, président de Paris Inn Group, expert en investissement et en gestion d'actifs hôteliers sur Paris. L'industrie hôtelière est un marché extrêmement porteur, particulièrement en France, 1^{ère} destination touristique mondiale. La capitale reste une valeur sûre du tourisme et donc de l'investissement hôtelier, surtout dans la catégorie haut de gamme. Les 3 et 4 étoiles affichent ainsi les meilleures performances de 2013 avec un taux d'occupation de 80,2%. La Ville Lumière apparaît donc a priori comme le lieu idéal pour investir dans un hôtel. « Au regard du nombre de touristes et du spectre de ces 20 dernières années, investir dans l'hôtellerie parisienne est une véritable valeur refuge, estime Jean-Bernard Falco. Dans l'immobilier, on ne perd jamais d'argent, mais c'est

encore plus vrai dans l'hôtellerie. Si on a coutume de dire qu'un appartement se vend très rapidement, dans l'hôtellerie, il faut moins de 2 mois pour vendre un établissement ! ».

Une alternative alléchante

Pour investir dans un hôtel, plusieurs méthodes : l'acquisition de fonds de commerce, de murs commerciaux, de participations... « La majorité des acquisitions se fait en participations. Il est également possible d'acquérir un immeuble pour en faire un hôtel. Mais, il est très difficile de transformer un bâtiment d'habitation ou de bureaux car le prix du foncier est très élevé, les contraintes légales importantes et les délais des permis très souvent dépassés : cela prend donc beaucoup de temps, il faut une vision à long terme, ce qui est contraire au profil de l'investisseur traditionnel qui veut un rendement

L'INVESTISSEUR PEUT ESPÉRER UNE RENTABILITÉ DE 6 À 8%.

rapide. Enfin, il est possible d'acquérir un hôtel en état



À PARIS, UN HÔTEL COÛTE ENTRE 300.000 À 500.000 € PAR CHAMBRE. EN PROVINCE, COMPTÉZ 3 FOIS LE CA DE L'ÉTABLISSEMENT.

futur d'achèvement mais c'est extrêmement rare », éclaire Jean-Bernard Falco.

Le profil des investisseurs ? Des « Family Offices » (structures dédiées à la gestion du patrimoine), des hôteliers professionnels qui souhaitent une croissance externe et ce fameux investisseur traditionnel. « Il y a des demandes de plus en plus importantes d'investisseurs indépendants qui cherchent une alternative à l'investissement immobilier traditionnel », confirme Jean-Bernard Falco. Et pour cause : l'hôtellerie rapporte beaucoup, surtout à Paris où le marché n'est pas soumis à une saisonnalité particulière.

L'investisseur peut ainsi espérer une rentabilité de 6 à 8%. « À condition de s'entourer des bonnes personnes, un hôtel intramuros à Paris est un investissement parfait, que l'on soit

un investisseur avisé ou non, car le rendement est garanti », rappelle Jean-Bernard Falco. Contrairement au marché immobilier, l'hôtel reste un actif très liquide, ce qui offre un autre avantage : l'assurance de pouvoir le céder de manière extrêmement rapide.

Investissement compétitif

Pour autant, il ne s'agit pas d'un investissement parfait. « C'est un bon plan, certes, mais il faut être prudent et s'entourer de bons conseils », avertit le président de Paris Inn Group. « C'est un investissement très recherché et il y a très peu d'offres. Le parc hôtelier bouge peu : on comptait déjà 1.500 hôtels dans les années 90. En revanche, la qualité est supérieure aujourd'hui, avec davantage de 4 et 5 étoiles. Surtout, dans les années à venir, il n'y aura pas de création exponentielle d'hôtels. Je ne crois donc pas à la bonne affaire

SPÉCIAL IMMOBILIER

«L'hôtellerie permet de valoriser son patrimoine sans payer l'ISF»

Pourquoi investir dans un hôtel ?

Catherine Thomine-Desmazures :

Pour ce type d'investissement, on distingue trois types d'investisseur. D'abord, le professionnel de l'hôtellerie, intéressé par l'image et la complémentarité entre ses biens, une certaine catégorie d'hôtels par exemple, qui connaît bien le marché. Il cherche une rentabilité mais regarde aussi l'investissement du foncier : il tient compte de l'emplacement et espère généralement un Excédent brut d'exploitation (EBE) d'environ 30% du CA HT. Nous avons ensuite le financier qui cherche une rentabilité : il tient beaucoup moins compte de l'emplacement et ne crée jamais d'hôtel, contrairement au pro de l'hôtellerie qui peut par exemple investir dans un château pour le transformer en hôtel. L'investisseur veut un outil existant, qui tourne, peu importe où il se trouve. Généralement, il n'investit pas dans des lieux de loisirs saisonniers qui ne fonctionnent pas à 100% toute l'année. Ici, l'EBE prend réellement toute son importance et l'hôtel représente une alternative à l'investissement immobilier

locatif. Enfin, il y a le particulier qui investit pour valoriser son patrimoine et ne pas payer l'ISF. Mais, ce type d'investisseur peut avoir une déconvenue si l'hôtel n'est pas en gestion. Il vaut mieux garder l'équipe existante et la faire chapeauter via un contrat de gestion.

Comment se porte le marché ?

CID : *Très bien, contrairement au marché des résidences secondaires par exemple, qui a quasiment disparu en côte basque. L'hôtellerie attire énormément les investisseurs, notamment ceux qui ne veulent pas laisser leur argent à la banque. L'investissement dans un hôtel présente deux avantages : il permet d'éviter la dévaluation du patrimoine en investissant dans la pierre ; il permet d'éviter l'ISF. Les investissements se portent de plus en plus sur les hôtels de luxe. On le remarque via la création de nouveaux hôtels et l'amélioration de la gamme existante. Le marché à saisir est donc important, en tout cas en dehors de Paris.*

Quel est l'investissement et quelle rentabilité peut-on espérer ?

CID : *La valeur d'achat d'un*



➤ Un hôtel de la commune de Bidart dans le Pays basque, récemment vendu par Barnes.

hôtel se calcule sur une base de 3 fois le CA ou 10 fois l'EBE en dehors de Paris. Par exemple, 60 chambres bien placées dans Biarritz s'affichent 15 M€ en prix de départ. En réalité, cela vaut plutôt 10-12 M€, mais il est difficile de trouver des propriétaires qui mettent leur hôtel au juste prix. J'ai récemment vu un hôtel de plus de 50 chambres sur la côte basque à 30 M€, alors qu'il en valait plutôt 20 M€. Les propriétaires fixent en général des prix trop élevés. Pour une rentabilité intéressante, il faut miser sur 25 chambres au minimum. L'idéal est d'opter pour 50 chambres. Car plus il y a de chambres, plus il y a de rentabilité ! Le restaurant reste le point noir de ce type d'investissement : il est essentiel

pour être bien classé et haut de gamme, mais il est parfois difficile à gérer et à remplir. Néanmoins, on peut espérer 6 à 7,5% de rentabilité, avec à terme de grosses plus-values grâce au foncier si l'emplacement est intéressant. La bonne idée est d'acheter un hôtel-boutique qui reste à sa mesure ou créer un nouvel outil sur une idée originale, avec de belles prestations qui sortent de l'ordinaire. J'ai récemment vendu 9 M€ un petit hôtel-boutique avec 12 chambres en bord de mer. L'emplacement a beaucoup compté pour le prix. Mais, il faut bien garder en tête que l'hôtellerie n'est pas une machine à sous, c'est aussi beaucoup de travail.

Catherine Thomine-Desmazures, directrice de Barnes Côte Basque

car elle n'existe pas à Paris, en raison d'un important décalage entre l'offre et la demande. L'environnement d'investissement reste donc très compétitif et le prix d'entrée élevé», analyse Jean-Bernard Falco.

Pour investir dans un hôtel, il faut y mettre le prix, généralement fonction du CA de l'établissement. «En réalité, de nombreux critères influent sur le calcul du prix de vente. À Paris, il

faut aussi mettre en parallèle les prix parisiens depuis 20 ans», détaille l'expert. Dans les années 90, la vente d'hôtels est à son paroxysme : les établissements se négocient alors sur une base de 15 à 20 fois le CA en pleine propriété (murs et fonds) et 6 fois le CA pour le fonds uniquement. À titre de comparaison, Jean-Bernard Falco rappelle qu'en plein cœur de la crise, un hôtel ne se vendait pas plus de 3 fois

le CA (fonds) et 6 à 10 fois le CA en pleine propriété. «Aujourd'hui, il faut compter 5 à 6 fois le CA pour le fonds et 10/20 fois le CA pour les murs et le fonds de commerce». Pire encore, le prix se discute parfois aussi à la chambre. «On parle alors de prix "à la clé". L'hôtel record en la matière reste le Marriott, sur les Champs-Élysées qui a atteint 1,8 M€ à la clé. Sachant qu'il y a 180 chambres, faites le calcul !»,

Pour Paris, les prix à la clé se situent entre 300.000 et 500.000 €, en pleine propriété, sachant qu'un établissement parisien compte en moyenne 50 chambres. «Mais encore une fois, ces différents calculs dépendent de nombreux éléments : les travaux à prévoir, l'emplacement, la plus-value latente et évidemment le nombre de chambres», rappelle le président de Paris Inn Group. ●

Marie Dealessandri