

Hôtel 4 étoiles avec opportunité Value-Add

Postée le **24/02/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Type d'actif : Immobilier
Localisation du siège : France
Région : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Hôtel 4 étoiles en front de mer situé dans une destination touristique reconnue, bénéficiant d'un emplacement exceptionnel en bord de plage avec vue panoramique sur la mer.

Actif disposant d'une capacité d'accueil significative, infrastructures complètes (piscines, espaces restauration, salles de conférence, spa) et fort potentiel de repositionnement après programme de modernisation estimé.

A propos de la cession

Raison principale de la cession : Adossement industriel

Compléments : Réorientation stratégique du propriétaire vers d'autres projets et volonté d'intégrer un partenaire ou investisseur capable d'accélérer le développement et le repositionnement de l'actif.

Éléments chiffrés

En k€/année	n-2	n-1	n	n+1
CA				
Marge brute				
EBE				

En k€/année	n-2	n-1	n	n+1
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes				

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Établissement hôtelier positionné sur le segment mid-upscale / resort, bénéficiant d'un emplacement naturel premium en destination balnéaire méditerranéenne. L'actif s'inscrit dans une dynamique de développement touristique régional portée par la montée en gamme de l'offre, la modernisation des infrastructures et la croissance du tourisme international. Potentiel de repositionnement stratégique via rénovation ciblée, optimisation opérationnelle et amélioration du mix clientèle (loisirs, MICE, groupes). Actif adapté à une stratégie value-add ou core+ avec perspective d'amélioration du RevPAR et de la rentabilité à moyen terme.

Concurrence

Marché composé principalement d'hôtels indépendants et d'acteurs locaux, avec une présence limitée d'enseignes internationales structurées. La concurrence reste modérée sur le segment resort qualitatif en front de mer, ce qui crée une opportunité de différenciation via : - montée en gamme du produit, - affiliation à une marque internationale, - optimisation du yield management, - développement de partenariats tour-opérateurs et distribution digitale. Barrières à l'entrée liées à la rareté du foncier en zone littorale, aux contraintes réglementaires et aux autorisations d'exploitation.

Points forts / faibles

Points forts

Emplacement premium en zone naturelle et balnéaire à fort potentiel touristique.

Actif hôtelier opérationnel avec historique d'exploitation.

Surface foncière significative offrant des possibilités d'extension ou de repositionnement.

Potentiel d'optimisation du RevPAR via rénovation ciblée et montée en gamme.

Opportunité de rebranding ou d'affiliation à une enseigne internationale.

Diversification possible des revenus (MICE, événements, restauration, expériences premium).

Marché en phase de développement avec soutien institutionnel au tourisme.

Barrières à l'entrée élevées (rareté du foncier, autorisations, réglementation littorale).

Positionnement compatible stratégie value-add ou core+.

Potentiel de création de valeur à moyen terme via amélioration opérationnelle et financière.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **7 000 k€**

Compléments, spécificités

Dossier détaillé disponible après signature d'un accord de confidentialité (NDA).

Profil de repreneur recherché

Personne morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Opportunité value-add attractive pour investisseur hôtelier ou foncière souhaitant exploiter un actif stratégique dans une zone à fort potentiel de développement touristique :

Investisseur professionnel, opérateur hôtelier ou fonds immobilier disposant d'une capacité d'apport significative et d'une expérience avérée en exploitation ou repositionnement d'actifs hôteliers.

Profil recherché orienté création de valeur (value-add), capable de structurer une opération avec levier bancaire et d'accompagner un plan de développement stratégique à moyen terme.

Une expertise en gestion opérationnelle, franchise hôtelière ou repositionnement premium est un atout.