



Dossier de presse
SNRT
MAI 2023

LE CONTEXTE INÉDIT DU SECTEUR

MODÈLE RÉSIDENCE DE TOURISME

DÉFINITION
POURQUOI PARTIR EN APPARTHÔTEL?
MÉTHODE DE CLASSEMENT

SECTEUR ÉCONOMIQUE

CHIFFRES
CLIENTÈLE ET ÉVOLUTION
PRIX

SYNDICAT NATIONAL

RÔLE ET FONCTIONNEMENT
STRUCTURE
LISTE DES ADHÉRENTS
CONTACT



LE CONTEXTE INÉDIT DU SECTEUR

2022, première année « normale » après la crise sanitaire.

Le secteur des Résidences de Tourisme a montré sa résilience et retrouvé un niveau d'activité équivalent à l'avant-crise. Avec plus de clients français, et des séjours un peu plus longs, partout. Cette évolution semble refléter les nouvelles attitudes des touristes : voyager moins loin, mais plus longtemps, consommer local...

Si l'activité est bien répartie, le nombre de salariés a diminué pendant cette crise, et les attentes de ceux qui sont restés ont évolué : un vaste chantier a dû être entrepris par les entreprises et les branches pour revaloriser les métiers, former, aménager les conditions de travail, rehausser les salaires.

En septembre la nouvelle équipe du SNRT a alors affronté une nouvelle crise, celle de l'énergie. Les prix ont flambé, menaçant l'équilibre économique des exploitants. Le gouvernement a annoncé des aides, pour les particuliers, les TPE et les PME surtout...

Enfin la prise de conscience de la nécessité de la transition écologique s'est intensifiée. La loi Climat commence à être mise en place, la rénovation énergétique de l'immobilier y tient une large place.

La grande famille des Résidences de Tourisme et des apparthotels est prête à affronter tous les défis !

Stéphane Laugery,
Président





01 - Qu'est-ce qu'une Résidence de Tourisme?

La définition officielle provient du décret du 6 juillet 2010. Code du Tourisme D321-1.

Dans cette partie, vous trouverez également l'histoire des Résidences de Tourisme et ses dates clés.



02 - Pourquoi choisir une Résidence de Tourisme?

La Résidence de Tourisme est un produit immobilier séduisant pour les investissements et un produit locatif attractif. C'est une formule astucieuse avec de nombreux atouts.



03 - Le classement

Le système de classification par étoiles de l'hébergement touristique est un critère de sélection essentiel pour la clientèle. Il affiche une meilleure visibilité de l'offre. Pour l'exploitant le classement permet de faire une évaluation commerciale de son établissement.



04 - Le secteur, un poids économique important

Avec un chiffre d'affaires de 3.6 milliards d'euros, ce secteur représente 26% du parc des hébergements touristiques bâtis. Cette partie sera consacrée aux chiffres et à l'évolution de la clientèle avec des exemples de prix d'un séjour.



05 - Le syndicat

Le SNRT est l'unique syndicat professionnel de ce secteur. Retrouvez la liste des principaux groupes exploitants et les renseignements pratiques du syndicat (contact presse, horaires d'ouvertures...).

01 - Qu'est-ce qu'une Résidence 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. Elle est gérée dans tous les cas par une seule personne physique ou morale.

Décret du 6 juillet 2010 du Premier Ministre et du Secrétaire d'Etat chargé du Tourisme. Code du Tourisme D321-1



Historique

Les années 70

La 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 plusieurs formules de promotion immobilière visant à rendre la propriété accessible au plus grand nombre.

Les années 80

Dans les années 1980, le phénomène ne cesse de croître, pour s'étendre aux littoraux, puis aux villes et 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 & Vacances (1967), Maeva (1976), Citadines (1985), Center Parcs (1987), Odalys (1998), MGM, Lagrange, Appartcity, Adagio ...

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

Les années 90

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.

Actuellement

Le secteur arrive à maturité et les ouvertures sont plus rares : 8 à 10 000 lits par an dont la moitié en villes.

En villes, en réponse aux attentes de la clientèle, les Résidences de Tourisme se sont adaptées et proposent désormais de nouveaux concepts : des résidences life style au co-living.

**Le parc des Résidences de Tourisme et
apparthotels représente aujourd'hui 700 000 lits.**

02 - Pourquoi choisir une Résidence de Tourisme?

Un investissement séduisant

Pour 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 2 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.

Les 5 modes de commercialisation des séjours

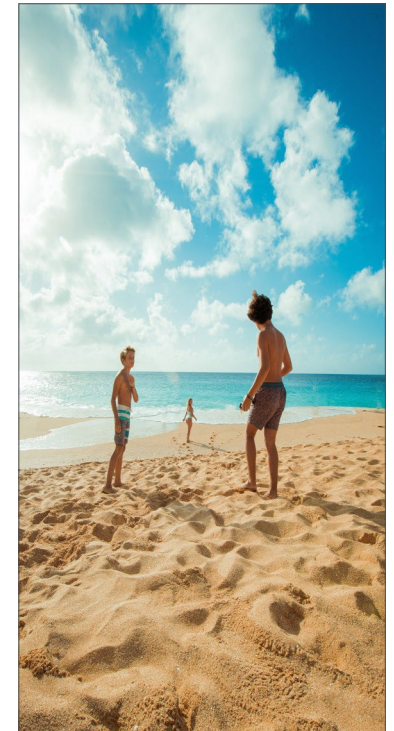
La **vente directe** par les sites internet, centrales téléphoniques et catalogues

Les **O.T.A.** (On line Travel Agencies)

Les **tours-opérateurs** surtout étrangers

Les **réseaux institutionnels** (Atout France, les Comités Régionaux et Départementaux de Tourisme, les Offices de Tourisme et Syndicats d'Initiative)

Les **Comités d'Entreprise**.





Une formule à succès adaptée aux loisirs comme aux séjours urbains

La location d'un logement 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 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 d'hôtel.

L'excellent rapport qualité/prix, sans faux frais obligatoires et inférieur de 30 à 40% au coût d'un séjour hôtelier de qualité équivalente, repas compris (voir exemple de prix p.11).

Équipements et services à la carte

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

Presque partout : parking, téléviseur, téléphone direct dans l'appartement, accès internet, animations

Dans 1 résidence sur 2 : bar, cafétéria, piscine, salle de séminaire, laverie

Dans 1 résidence sur 5 : 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.

03 - Le classement

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 comprend :

- **67%** de Résidences de Tourisme classées
- **33%** d'établissements non classés (+ de 100 lits, exploitant unique, accueil, ménage, linge, clientèle touristique).

La Résidence de Tourisme, un nouveau classement

Le nouveau classement, applicable depuis le 1^{er} juillet 2019, est plus qualitatif, plus strict sur les exigences de bon état et de propreté.

Il est plus exigeant pour les classements en 4 et 5* (lave-vaisselle, climatisation, horaires de réception élargis, bagagerie...)

Il est aussi plus ouvert - le seuil minimal est passé de 100 à 50 lits - et plus souple - le nombre de critères optionnels a augmenté de 40% afin d'offrir plus de choix aux exploitants.



Ce qui n'a pas changé :



95% des critères obligatoires doivent être remplis.



Les réglementations publiques (sécurité, accessibilité...) sont indépendantes du classement.



Les contrôles sont effectués par des cabinets agréés COFRAC.



Le classement est valable 5 ans.



Texte officiel : arrêté du 10 avril 2019

04 - Le secteur, un poids économique important

700 000 lits

Si l'on compte les résidences classées ou en cours de classement et tous les établissements d'hébergement touristique assimilés de plus de 50 lits, gérés par un exploitant unique et offrant des services hôteliers, le parc actuel est de 2 307 résidences. **50% des appartements recensés sont affiliés au SNRT**

4 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.

4 départements sont principalement concernés : la Savoie et la Haute-Savoie (143 752 lits), le Var et les Alpes-Maritimes (60 333 lits).

Dans ces 2 zones, les Résidences de Tourisme représentent environ 55% de l'hébergement touristique bâti.

	Au total	Adhérents SNRT
Résidences	2 307	893
Appartements	177 672	82 791
Nombre de lits	700 000	299 190

	Résidences	Logements	Lits
Montagne	685	44 389	224 363
Mer	761	49 899	217 745
Campagne	257	23 028	96 741
Ville	606	60 356	156 739
Total	2 307	177 672	695 588

Un chiffre d'affaires de 3.6 milliards d'€

En 2022, les Résidences de Tourisme et apparthotels ont réalisé un chiffre d'affaires hébergement et activités de 3,6 milliards d'euros TTC, 27% de ce chiffre a été réalisé en devises, soit 1 milliard d'euros. 50% des lits sont commercialisés par 9 groupes, 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 30 000 emplois directs en Equivalent Temps Plein et environ 20 000 emplois indirects. Leur construction, au rythme actuel, soutient 5 000 emplois supplémentaires soit un total de 35 000 emplois directs.

N.B : pour l'activité de référence nous avons conservé les chiffres de 2019 (hors Covid).

25% du parc de l'hébergement touristique commercial en France

Avec 700 000 lits, les Résidences de Tourisme, apparthotels et hébergements assimilés représentent 26% du parc de l'hébergement commercial bâti. Les autres composantes sont l'hôtellerie (1 303 000 lits) 48 %, les meublés (439 000 lits) 16%, et les villages de vacances (248 000 lits) 9 %.

(Source Insee 2023)

Un patrimoine évalué à 36 milliards d'€

Financé en grande partie par l'épargne privée, le parc est entretenu selon des normes strictes. Il appartient pour 80% à des particuliers, 5% à des exploitants individuels, et 15% à des investisseurs institutionnels.



La clientèle et son évolution

● Les types de clientèles

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 traditionnelles ou recomposées.
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 «séniors»

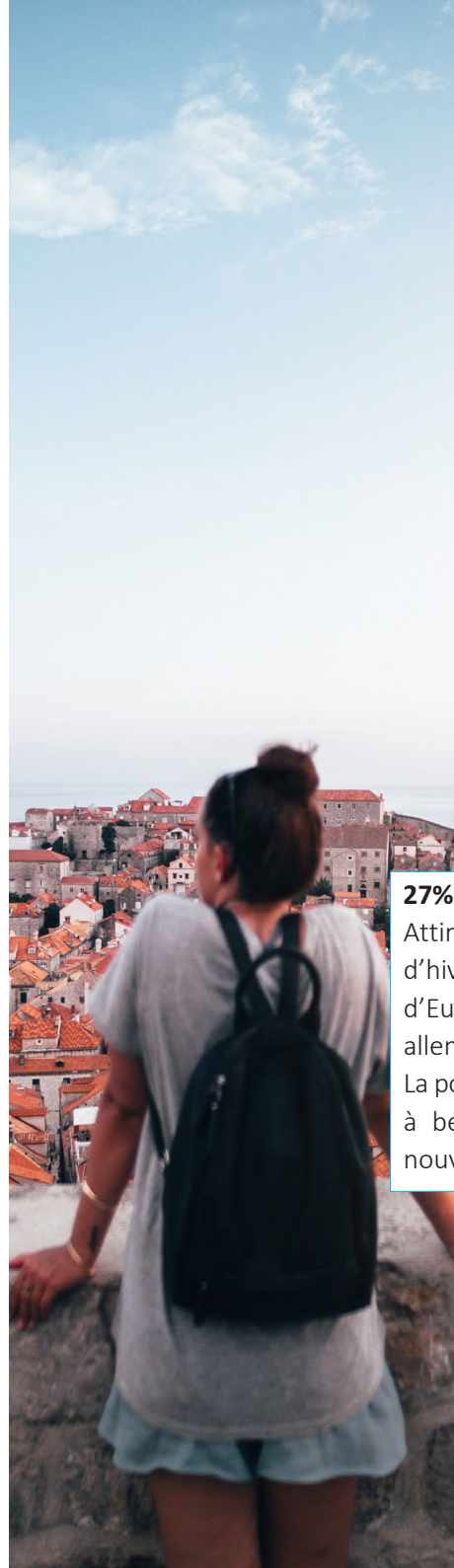
Les plus de 60 ans l'apprécient toute l'année pour le tourisme, les activités culturelles mais aussi la tranquillité et la sécurité de la formule. Sans oublier les prix doux en basse saison.

20 % de clientèle affaires... mais aussi des personnalités

Réception 24h/24, salles de réunions, 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.

● **Une durée moyenne de séjour**, toutes nationalités confondues, depuis la crise sanitaire : 6,3 jours à la montagne - 4,1 jours à la mer - 3,8 jours à la campagne – 3,3 jours à la ville soit une augmentation de 0,6 jours en moyenne.



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

À la montagne l'hiver, le taux d'occupation atteint 88% au plus fort des vacances scolaires et se situe en moyenne à 68 %. 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 67% pendant la saison d'été avec des pointes à 80% en juillet et 92% en août.

À la campagne, l'activité est bien répartie: le taux d'occupation moyen annuel frôle les 60%.

En milieu urbain : pas de période creuse. Le taux d'occupation moyen annuel est de 72%.

27% de clientèle étrangère en 2022

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	Étrangers
● Montagne	70%	30%
● Mer	78%	22%
● Campagne	90%	10%
● Ville	71%	29%
Total	73%	27%

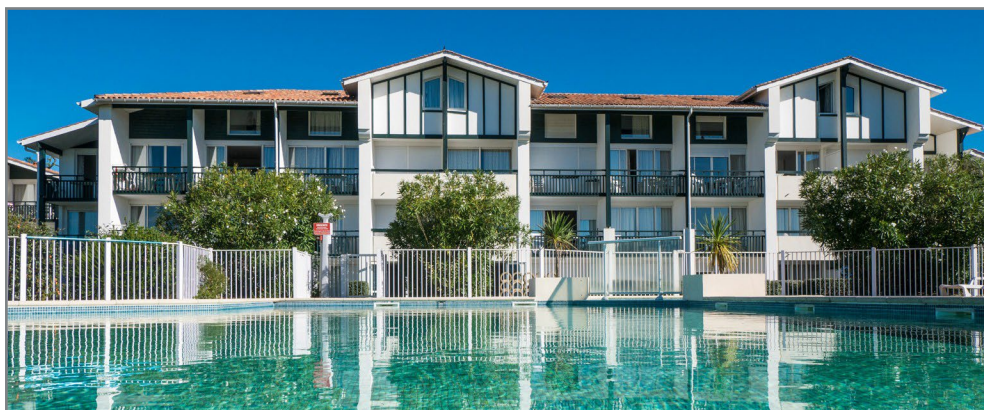
Les Résidences de Tourisme : des séjours malins

19 millions de clients en 2022

À 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**.

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 **19 millions de clients en 2022** dont la répartition estimée est celle de la page 7.



Quelques exemples de prix

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

À la montagne **La Plagne, l'hiver**

Basse saison : 450 à 700 €
Haute saison : 900 à 1 400 €

À la mer **Cannes, l'été**

Basse saison : 450 à 650 €
Haute saison : 800 à 1 000 €

À la campagne **En Dordogne**

Basse saison : 300 à 400 €
Haute saison : 600 à 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 fin avril (vacances scolaires) pour une famille avec 2 enfants d'âge moyen (7 et 12 ans) :

EN HOTEL ***
(2 chambres doubles)

Hébergement + petit-déjeuner

Adultes	93€/jour
Enfants	75€/jour
+ déjeuner au restaurant	20€/jour x4
+ dîner au restaurant	22€/jour x4

Total de la semaine : 2 380€

EN RÉSIDENCE DE TOURISME ***
(2 pièces pour 4/5 personnes)

Location semaine 620€

Courses pour petit déjeuner et 1 repas pris à la maison	35€/jour
+ 1 repas pris au restaurant	22€/jour x4

Total de la semaine : 1 481€

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.

05 - Le syndicat



Né en 1982 à l'initiative de 7 opérateurs, pionniers de la première heure, le Syndicat National des Résidences de Tourisme regroupe actuellement 82 adhérents représentant 893 Résidences de Tourisme soit 82 800 appartements (57 % du secteur).

La première victoire du SNRT, a été d'obtenir l'arrêté du 22 juillet 1983, définissant les normes de classement, complété par l'arrêté du 14 février 1986.

Son rôle

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

- La promotion des Résidences de Tourisme et des appart'hôtels, 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.

Son fonctionnement

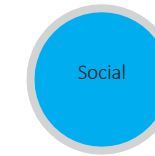
Des commissions de travail sont constituées sur différents thèmes ainsi que sur des problématiques soulevées par les adhérents:



études sur les rénovations, labellisation ...



usages de la profession, entretien, sécurité, relations avec les propriétaires, réglementations applicables



Convention collective, accords de branche



échanges statistiques, définition des actions communes de la profession

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.



05 - Le syndicat

Sa structure

Le Conseil d'Administration du Syndicat réunit des représentants des groupes Pierre & Vacances/ Center Parcs, Citadines, Goélia, Mer et Golf, Lagrange, Appart'City, Residhome, Néméa, Hotel Experts, VVF, Victoria Garden et Exhore :

Président

Stéphane Laugery

Vice-Présidente

Corinne Baras

Vice-Président

Frédéric Carré

Trésorier

Emmanuel Fatout

Déléguée Générale

Pascale Jallet

En régions, 5 délégués :

Nouvelle Aquitaine : Corinne BARAS

AURA : Bruno Clément

Centre Val de Loire: Corinne Lallemand

OCCITANIE : Cyril Gardin

PACA : Isabelle Lyobard

Comment adhérer?

Vous pouvez adresser votre demande au Président du SNRT. Un dossier d'information vous sera envoyé. Après constitution du dossier de demande d'adhésion, celui-ci sera soumis pour décision au Conseil d'Administration du syndicat.

Notre Déléguée Générale et le Secrétariat sont à votre disposition pour vous fournir toutes informations et assistance préalable.



Les principaux groupes exploitants

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

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

	Enseignes	Nombre de lits en France	Localisation des Résidences	Particularités
PVCP	Pierre & Vacances P&V Premium Center Parcs	70 000	Mer Montagne Campagne	Groupe coté en Bourse, PVCP exploite 70 000 lits sous 3 enseignes différentes qui déclinent toutes les facettes de la RT, de l'immeuble centre-station au village-club.
<i>Odalys</i>	<i>Odalys Vacances</i> <i>Odalys</i> <i>City Résidalys</i>	<i>65 000</i>	<i>Toutes destinations</i>	<i>Créée en 1998 la société ODALYS compte dans son capital la Financière Duval. Le groupe gère 65 000 lits en RT ainsi que des hôtels et des P.R.L.</i>
Appart'City	Appart'City	26 000	Villes	Park & Suites et Appart'City ont fusionné en 2014. Le nouvel ensemble gère 100 résidences urbaines de 2,3 ou 4 étoiles.
Goélia	Goélia	26 000	Mer Montagne Campagne	Structure familiale créée par les fondateurs de Vacantel, Goélia gère aujourd'hui 72 Résidences de Tourisme surtout en 3*
Adagio	Adagio Adagio Access	23 000	Ville	Joint Venture 50%, PVCP 50% Accor, Adagio gère 82 appartohotels en France.
Lagrange	Lagrange Lagrange City	22 000	Toutes destinations	Lagrange, Tour Operator depuis 1876, est également Gestionnaire en direct de 65 Résidences de Tourisme.
Résidé Etudes	Résidhome Séjours et Affaires Relais Spa	21 000	Villes	Résidé Etudes, spécialisé à l'origine dans les résidences étudiantes, a maintenant en gestion 83 appartohotels, en 2, 3 et 4*.

<i>Eurogroup</i>	<i>Madame Vacances</i>	<i>14 000</i>	<i>Mer Montagne Campagne</i>	<i>Société d'exploitation très implantée dans les Alpes. Clientèle touristique et investisseurs essentiellement britanniques et néerlandais.</i>
<i>Belambra</i>	<i>Club Belambra</i>	<i>8 000</i>	<i>Mer Montagne Campagne</i>	<i>Belambra gère 12 RT et 30 VV, anciennement VVF, passées en réseau commercial en 2002. La Caisse des Dépôts participe à son capital.</i>
Néméa	Néméa Néméa City	18 400	Mer Montagne Ville	Société familiale, Néméa/ Groupe La Soulane a été créée en 1994. Il regroupe 50 Résidences sous son enseigne.
Vacancéole	Vacancéole	14 300	Mer Montagne	Créée en 2010, Vacancéole a constitué un parc de 50 résidences par des reprises en gestion.
CGH	CGH	15 000	Montagne	Spécialiste de la résidence haut de gamme avec Spas dans les Alpes, CGH exploite 33 résidences la plupart réalisées par MGM Constructeur.
<i>Zénitude</i>	<i>Zénitude</i>	<i>13 700</i>	<i>Villes</i>	<i>Zénitude a repris en gestion plusieurs RT en difficulté. La société gère aujourd'hui 35 appartohôtels.</i>
SEML	Noemys	3 200	Montagne	SEML, racheté en 2010 par Dofre Estate, a ensuite repris les parcs de Sofisol, Sara Risoul et Garigae.. Aujourd'hui 11 résidences.
<i>Docte Gestion</i>	<i>Popinns DG Hôtels</i>	<i>7 000</i>	<i>Mer Montagne Campagne</i>	<i>Docte Gestion a repris sous 2 enseignes 18 résidences en difficulté.</i>
<i>Cap Fun</i>	<i>Cap Fun</i>	<i>5 700</i>	<i>Montagne Mer</i>	<i>Anciennement France Location, Cap Fun gère des RT et des campings depuis 1980.</i>
Citadines	Citadines	7 300	Ville	Repris par The Ascott, Citadines est fondateur et spécialiste des Résidences urbaines 3 à 5* : 2 5 aujourd'hui dont 15 à Paris, 13 en province (+ 8 à l'étranger).

MMV	MMV	7 300	Montagne	MMV, spécialiste des hôtels-club à la montagne, s'est récemment recentré sur son métier d'origine. 7 résidences-clubs à ce jour.
Mer et Golf	Mer et Golf	4 700	Mer Montagne Ville	Filiale du promoteur Sefiso, Mer et Golf a commercialisé et exploite 13 RT 3 et 4* dans le 1/4 Sud-Ouest de la France.
Terres de France	Terres de France	3 500	Campagne	Société d'exploitation familiale créée en 2008, Terres de France a repris 11 Résidences de Tourisme vert.
Vacances Bleues	Vacances Bleues	4 500	Mer Montagne Campagne	Spécialiste des vacances pour les seniors, Vacances Bleues exploite 5 RT et des hôtels.
Cap West	Cap West	5 100	Toutes destinations	Cap West exploite 23 résidences urbaines classées 1 ou 2*, toutes situées en Pays de Loire ou Région Parisienne.
All Suites appart'hôtels	All Suites appart'hôtels	4 500	Villes	Filiale du groupe Pichet, All Suites App. gère 11 appart'hôtels.
Les balcons	Les balcons	4 000	Montagne	Les Balcons gèrent 9 Résidences de Tourisme Niveau 4* et 5* à la Plagne, Val Cenis, La Rosière et Val Thorens.
Garden & City	Garden & City	3 100	Ville	Reprise de 10 résidences urbaines à ce jour.
City Résidence	City Résidence	2 900	Villes	Filiale du promoteur Pierreval, City Résidences a repris en exploitation 11 rés. urbaines.
Staycity	Staycity	2 800	Villes	Fondé en 2004. Staycity se spécialise dans les résidences urbaines. 4 résidences gérées.
Résidhotel	Résidhotel	2 700	Ville	Résidhotel continue l'exploitation de 21 résidences en centre-villes.

VVF	VVF	2 400	Mer Montagne	Association d'utilité sociale VVF gère de nombreux villages de vacances et 9 RT depuis 2019
Adonis	Adonis	2 400	Mer Montagne	Groupe Pascal Bataillé. 10 résidences.
Chalet des neiges	Chalet des neiges	2 300	Montagne	Chalet des Neiges gère 9 résidences haut de gamme dans les Alpes urbaines. 10 RT à ce jour.
Exhore	Cerise	1 800	Ville	Créée en 2007, Exhore se spécialise dans la reprise en gestion d'hôtels et résidences
Evancy	Evancy	2 200	Mer	Filiale d'un promoteur belge Evancy gère des résidences surtout dans le nord de la France
Lovalsa	Le Cheval Blanc Le Montana	2 100	Montagne	Lovalsa a commercialisé et exploite 6 RT haut de gamme à Val Thorens et Tignes.
Les Montagnettes	Les Montagnettes	2 100	Montagne	Depuis 20 ans, ce gestionnaire gère des RT haut de gamme dans les grandes stations des Alpes. 11 RT à ce jour.
Résidéal	Résidéal	1 800	Mer	Spécialiste des Résidences de Tourisme 4* sur la Côte d'Azur- 3 établissements.
Actisource	Actisource	1 400	Montagne Ville	Actisource a repris en gestion 2 Résidences de Tourisme
Kosy appart'hôtels	Kosy appart'hôtels	1 300	Villes	Depuis 1999, Nouvel Habitat a mis en place une structure qui crée, construit et exploite sous la marque Kosy appart'hôtels. 15 résidences gérées.
Privilodges	Privilodges	1 300	Ville	4 résidences en centre-villes autour de la région lyonnaise

Aquitaine Promotion	Ténéo Quality Suites	1 150	Ville	Aquitaine Promotion est la structure de gestion du promoteur Safran. 6 apparthotels en Gironde.
Mama Shelter	Mama Shelter	1 100	Ville	4 résidences gérées dans les grandes villes de France.
VTF	VTF	1 100	Campagne Montagne	Vient du tourisme social. 4 Résidences et des VV
LCV	LCV	1 000	Montagne Ville	Reprise de 4 résidences
Espaces 2 vacances	Espaces 2 vacances	1 000	Montagne Ville	Filiale d'un groupe de promotion, Espaces 2 exploite 1 RT à Valmeinier et 1 à Marne la Vallée.
Chalet Altitude	Chalet Altitude	1 000	Montagne	4 résidences haut de gamme dans les Alpes.
Résidence & hôtels uniques	Résidences & hôtels uniques	1 000	Toutes destinations	Rés & hôtels Uniques a repris en gestion 4 résidences.
Mer & Golf Prémium	Mer & Golf Prémium	1 000	Mer	2 Résidences de Tourisme en littoral sud ouest
MGM Exploitation	MGM Exploitation	1 000	Montagne	Filiale du promoteur MGM exploite 6 Résidences de Tourisme dans les Alpes
LVH	LVH	1 000	Montagne	Promoteur exploitant de 2 grandes RT dans les Alpes
Fraser	Fraser	900	Ville	2 résidences 5 étoiles à Paris : Le Claridge et dans le 92
Labellemontagne	Labellemontagne	700	Montagne	Exploitant de remontées mécaniques. L'entité gère 2 RT en direct + d'autres avec Odalys
Victoria Garden	Victoria Garden	600	Ville	Société familiale qui gère 4 Résidences de Tourisme dans le sud-ouest de la France

Renseignements pratiques

Horaires d'ouverture :
Lundi au jeudi de 9h à 17h15
Vendredi de 9h à 13h

Pour contacter le SNRT :
177 avenue Achille Peretti- 92200 Neuilly sur Seine
01 47 38 35 60
snrt@snrt.fr

Contact Presse :
Pascale Jallet & Sofia Ryadi
01 47 38 35 60
snrt@snrt.fr

