



**Partenariat pour le développement
d'un réseau européen de
résidences urbaines**

■ **Contexte**

■ **Description du partenariat**

- Motivations stratégiques
- Modalités du partenariat

■ **Positionnement produit**

■ **Plan de développement**

■ **Conclusion**

Le marché des résidences urbaines

- **Un produit axé sur le moyen et long séjour** (de 4 nuits à 8 mois), **complémentaire à l'offre hôtelière traditionnelle** (durée moyenne < 2 nuits)
- **Un fort potentiel de développement**
 - Marché mature aux USA
 - Marché bénéficiant d'une puissante dynamique en Europe
- **Une demande croissante en Europe**
 - Évolution sociologique des comportements (désir d'autonomie, d'espace et de liberté)
 - Transformation des modes de vie professionnels et familiaux
 - Voyageurs internationaux de plus en plus nombreux
- **Un marché peu cyclique**

Objectif du partenariat : devenir leader européen des résidences urbaines

- **Contexte**

- **Description du partenariat**

- Motivations stratégiques
- Modalités du partenariat

- **Positionnement produit**

- **Plan de développement**

- **Conclusion**

Motivations stratégiques

- Un savoir-faire reconnu du **Groupe Pierre & Vacances** dans les résidences urbaines et dans un modèle de financement auprès de particuliers
- Une puissante plateforme de développement et un système international de distribution du **Groupe Accor**



**Mise en commun d'expertises
complémentaires des deux Groupes**

Modalités du partenariat

- **Création d'une joint venture constituée à 50/50 entre les deux partenaires**
- **Développement et gestion de résidences urbaines 3 * et 4 * en Europe**
- **Un périmètre constitué de 22 résidences :**
 - **Apport par Pierre & Vacances (contrats de gestion):**
 - 14 résidences existantes
 - 6 projets en développement, dont Paris Tour Eiffel
 - **Apport par Accor (contrats de gestion):**
 - 2 projets de résidences urbaines à Annecy et Nantes
- **Redevances de gestion perçues par la JV : 10% du volume d'affaires**
 - Volume d'affaires estimé fin 2007 : €53 millions



Paris Tour Eiffel

- **Contexte**

- **Description du partenariat**
 - Motivations stratégiques
 - Modalités du partenariat

- **Positionnement produit**

- **Plan de développement**

- **Conclusion**

Un produit normé qui répond aux attentes des clients professionnels et touristiques

Niveau de gamme 3 et 4 étoiles

Clientèle

Cadres supérieurs, professions libérales, familles

Localisation

Centre-ville de grandes métropoles européennes

Taille

De 80 à 140 appartements

Typologies

30% de studios de 25 m² habitables
70% de 2 pièces de 35 m² habitables

Prestations

Cuisine équipée, climatisation, Internet haut débit, chaînes TV internationales



2 pièces – 3 étoiles



Paris Tour Eiffel

Val d'Europe



Rome

- **Contexte**

- **Description du partenariat**
 - Motivations stratégiques
 - Modalités du partenariat

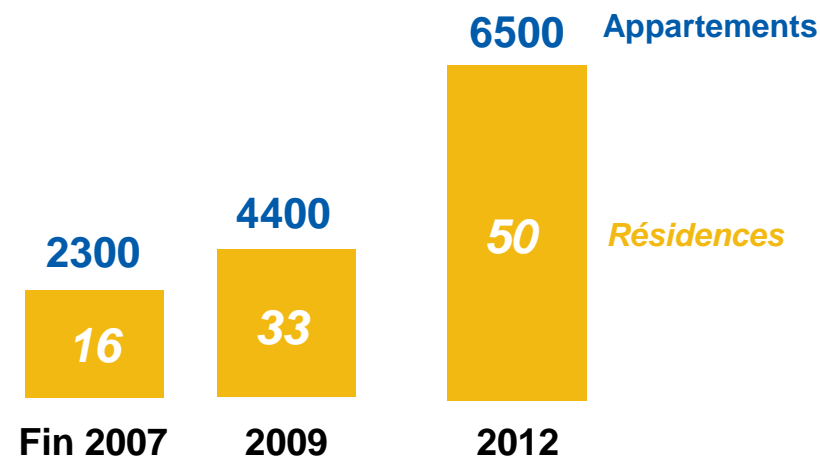
- **Positionnement produit**

- **Plan de développement**

- **Conclusion**

Un plan de développement ambitieux

- **Parc fin 2007:**
 - 16 résidences urbaines (2300 appartements)
- **Création d'une nouvelle marque européenne**
- **Mobilisation des équipes de développement des deux partenaires**
- **Résidences acquises par des investisseurs particuliers ou institutionnels, exploitées en contrat de gestion ou de location par la JV**



Objectifs à 5 ans :
50 résidences

Volume d'affaires en gestion de la JV de l'ordre €180 millions

Liste des implantations à horizon 2012



- **Contexte**

- **Description du partenariat**
 - Motivations stratégiques
 - Modalités du partenariat

- **Positionnement produit**

- **Plan de développement**

- **Conclusion**

- **Un marché à fort potentiel en France et en Europe**
- **Une association de 2 leaders aux expertises complémentaires**



Paris Tour Eiffel