PRÉSENTATION INVESTISSEURS — AOÛT 2026

Deux micro-hôtels · Paris 1er

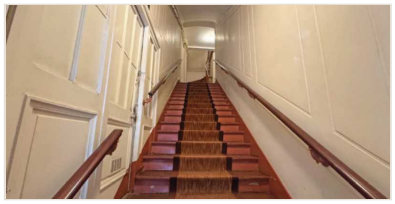
Paris 1er — Saint-Germain-l'Auxerrois · Châtelet · Pont Neuf

Deux micro-hôtels de 4 suites · 223 m² au 2e étage d'un immeuble début XIXe · **Rentabilité nette cible : 10 % — Paris 1er arrondissement** · Deux formules : loyer garanti 6 % ou mandat de gestion

Double entrée, deux escaliers : deux hôtels autonomes et cessibles séparément.

PLATEAU EXISTANT — DOUBLE EXPOSITION

EXISTANT — PARQUET POINTE DE HONGRIE



ESCALIER — PARTIES COMMUNES

L'OPPORTUNITÉ

Rentabilité nette cible de 10 % — Paris 1er

Transformation de bureaux en deux boutique-hôtels de 4 suites, au cœur du 1er arrondissement, à 350 m de Châtelet. Tickets de 1,4 M€ et 1,6 M€ hors droits, cessibles ensemble ou séparément.

10 %
RENTABILITÉ NETTE CIBLE (EBE / PRIX DE REVIENT) — MANDAT DE GESTION

6 %
LOYER GARANTI PAR BAIL SUITES MERCIER — OPTION SÉCURISÉE

2 × 4 suites
DEUX HÔTELS AUTONOMES — 8 CLÉS · 16 COUCHAGES

340 € HT
ADR MOYEN — SOUS LE PANEL BOOKING DU QUARTIER (343 €)

6 mois
DE TRAVAUX — OUVERTURE AU 7E MOIS

40 %+
TRI CIBLE À 5 ANS AU CAS CENTRAL — MANDAT DE GESTION

DEUX FORMULES AU CHOIX

Mandat de gestion — l'investisseur perçoit l'EBE de l'hôtel, Suites Mercier exploite. Profil dynamique.
Loyer garanti — bail Suites Mercier, 6 % nets de tous frais d'exploitation. Profil patrimonial.

AVERTISSEMENT — Document strictement confidentiel, destiné exclusivement à des professionnels du conseil patrimonial et à des investisseurs avertis ; il ne constitue ni une offre au public, ni un conseil en investissement, ni une sollicitation au sens de la réglementation applicable. Les plans et visuels présentés sont projetés, non contractuels, établis avant relevés exacts sur place. Les données chiffrées sont des estimations établies par Suites Mercier sur la base de projections qu'elle juge crédibles à la date du présent document ; elles ne constituent en aucun cas une garantie de résultat ou de performance future ; les objectifs de rentabilité ne sont ni garantis ni contractuels, hors option de loyer garanti formalisée par bail. — Suites Mercier SAS · RCS Paris 105 766 679 · 6 rue d'Armaillé, 75017 Paris.

L'hôtellerie parisienne — un marché sans égal

Première destination touristique mondiale · demande structurellement supérieure à l'offre

PARC HÔTELIER PARIS
97 500 unités
Hôtels + résidences + auberges

TAUX D'OCCUPATION
80 %
Plateau structurel · borne haute

ADR MOYEN PARIS
280 €
Mix 3-4★ · Coach Omnium 2025

HAUSSE TARIFAIRE
+40 %
Cumulé depuis 2019 · +12 % en 2024

DEMANDE · ATOUT FRANCE
+2,5 %/an

48 M visiteurs Paris 2024 · **52 M nuitées marchandes**. JO 2024 et Notre-Dame ont consolidé Paris comme première destination mondiale.

POLARISATION DU PARC · 2009-2024
Recomposition vers le haut

−515 hôtels 1-2★ (−75 %) · **+441 hôtels 4-5★ et palaces** (+337 %). Le segment économique est tombé à 13 % du parc.

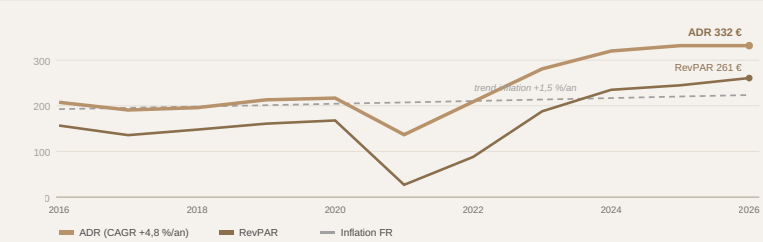
TARIFICATION · INSEE / COACH OMNIUM
Premium décorrélé

Hôtels parisiens **45 à 65 % plus chers** qu'en province · **+12 % en 2024**. Marché indexé sur la demande mondiale, pas sur le cycle domestique.

DÉFICIT PROJETÉ À 15 ANS
Jusqu'à 66,5 Mds € requis

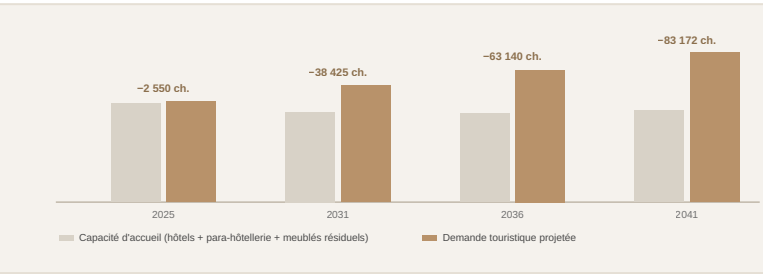
−2 550 chambres dès 2025 (saturation), −38 425 en 2031, **−83 172 en 2041** — sous l'effet de la sortie des 33 700 meublés illégaux (loi Le Meur).

ADR & REVPAR PARIS — 2016-2026



*Après le creux Covid, l'ADR parisien a progressé **3× plus vite que l'inflation** : +59 % entre 2019 et 2026, sans céder de taux d'occupation.*

CAPACITÉ D'ACCUEIL VS DEMANDE — 2025-2041



CONCLUSION

Une fenêtre de market timing exceptionnelle

Quatre dynamiques convergentes se cumulent à 5-15 ans : croissance tarifaire **2 à 3,5× supérieure à l'inflation**, polarisation du parc vers le haut de gamme, sortie programmée des **33 700 meublés illégaux**, croissance touristique +2,5 %/an.

Le capital requis pour combler le déficit (**jusqu'à 66,5 Mds €**) excède largement le rythme de création hôtelière classique (~2 500 chambres/an).

Suites Mercier se positionne sur ce gisement de demande non couvert via la conversion de bureaux et commerces obsolètes en micro-hôtels boutique haut de gamme.

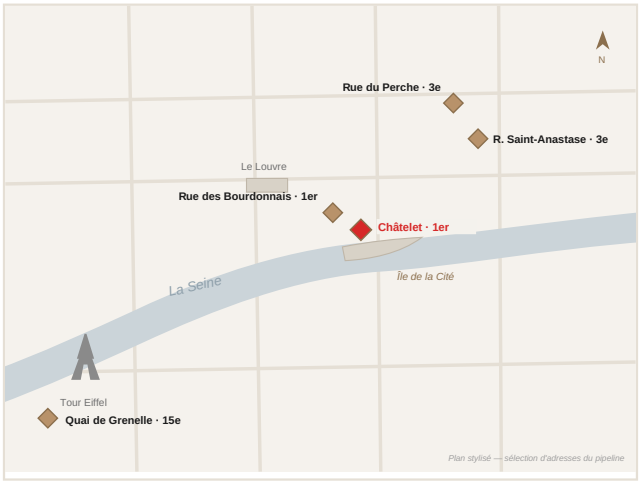
Le service d'un hôtel, l'intimité d'une maison

Boutique-hôtels intimistes de 5 à 7 suites, dans le bâti parisien de caractère

DES SERVICES HÔTELIERS COMPLETS

Accueil personnalisé équipe présente en journée	**Entrée autonome** accès sécurisé 24 h/24
Petit-déjeuner servi dans chaque hôtel	**Nettoyage quotidien** ménage & linge hôtelier
Assistance bagages portage à l'arrivée et au départ	**Pressing & conciergerie** services à la demande

LE PIPELINE — PARIS INTRA-MUROS



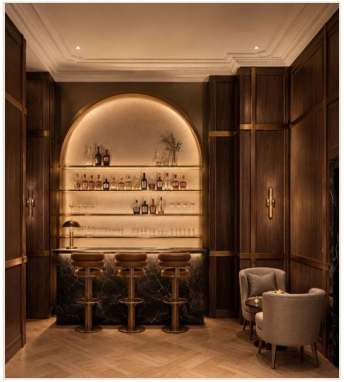
RÉALISATIONS EN COURS — L'UNIVERS SUITES MERCIER

SUITE — SIGNATURE 1970

SUITE — SIGNATURE NÉOCLASSIQUE

SALLE DE BAINS

BAR — ART DÉCO



BAR D'HÔTEL

SALON CLUB

Rendus d'exécution des projets en cours de transformation — direction artistique Suites Mercier, images non contractuelles.

8 actifs
PIPELINE EN COURS — PARIS INTRA-MUROS EXCLUSIVEMENT

2 signatures
DIRECTIONS ARTISTIQUES 1970 & NÉOCLASSIQUE

Intégré
SOURCING · CONCEPTION · TRANSFORMATION · EXPLOITATION

Deux hôtels de 4 suites · Paris 1er

223 m² au 2e étage · immeuble début XIXe · double entrée, deux escaliers dont un en pierre

L'EMPLACEMENT & L'IMMEUBLE

Quartier Saint-Germain-l'Auxerrois, entre la rue de Rivoli et les quais — **Châtelet à 350 m (M1·4·7·11·14, RER A·B·D), Pont Neuf à 300 m, le Louvre à 800 m**. Immeuble début XIXe en copropriété (R+5, parties communes rénovées — vote acquis), parquet pointe de Hongrie, belle hauteur sous plafond. **Double entrée et deux escaliers** : les deux hôtels sont réellement autonomes, exploitables et cessibles séparément.

HÔTEL A — familiales	Cat.	m²	ADR € HT
A-1	Familiale Grande	25,9	411,75
A-2	Familiale Grande	26,3	411,75
A-3	Deluxe	18,8	326,35
A-4	Superior	17,6	305,00
Accueil 26 m² + couloir		**128,2**	**370,99**

HÔTEL B — petites suites	Cat.	m²	ADR € HT
B-1	Superior	16,8	305,00
B-2	Familiale	22,7	381,25
B-3	Superior	17,0	305,00
B-4	Standard	14,6	277,55
Petit-déjeuner 23,5 m²		**94,8**	**323,54**

*ADR de base 311,10 € HT — **en dessous du panel Booking du quartier (343 € HT toutes dates)** ; grille de coefficients par surface et catégorie ; TO 84 %, séjour moyen 3 nuits. Moyennes pondérées par les coefficients.*

PLAN PROJETÉ — 2E ÉTAGE (MISE À JOUR AOÛT 2026)

Hôtel A (parquet foncé) : 2 Familiales Grandes · 1 Deluxe · 1 Superior — accueil/petit-déjeuner 26 m², escalier A · **Hôtel B (parquet clair) :** 1 Familiale · 2 Superior · 1 Standard — petit-déjeuner 23,5 m², escalier B · Toutes les suites avec salle d'eau privative.

223 m²
2E ÉTAGE — SURFACES HORS PARTIES COMMUNES

8 suites
DONT 3 FAMILIALES DE 22,7 À 26,3 M² · 16 COUCHAGES

20 m²
SURFACE MOYENNE PAR SUITE — GRAND FORMAT PARISIEN

350 m
DE CHÂTELET — 5 LIGNES DE MÉTRO · 3 RER

Deux investissements jumeaux, calibrés à 10 %

Prix répartis au prorata de la capacité bénéficiaire · notaire 2 % (marchand de biens) · CAPEX 2 900 €/m²

HÔTEL A — FAMILIALES · 4 CLÉS

Prix d'acquisition	1 622 000 €	12 652 €/m²
Notaire (2 %) · brokerage (3 %) · sourcing (3 %)	129 760 €	
Prix acte en main	**1 751 760 €**	
CAPEX — travaux, architecte, MOE	371 780 €	2 900 €/m²
Portage (intérêts 6 mois + hypothèque + fees)	73 687 €	
Prix de revient	**2 197 227 €**	**549 307 €/clé**

Chiffre d'affaires HT	454 978 €	ADR 370,99 € · TO 84 %
Charges d'exploitation & fees	−245 913 €	
EBE	**209 065 €**	**46,0 % du CA**

9,5 % RENTABILITÉ NETTE (EBE / PRIX DE REVIENT)

HÔTEL B — PETITES SUITES · 4 CLÉS

Prix d'acquisition	1 378 000 €	14 536 €/m²
Notaire (2 %) · brokerage (3 %) · sourcing (3 %)	110 240 €	
Prix acte en main	**1 488 240 €**	
CAPEX — travaux, architecte, MOE	274 920 €	2 900 €/m²
Portage (intérêts 6 mois + hypothèque + fees)	61 182 €	
Prix de revient	**1 824 342 €**	**456 086 €/clé**

Chiffre d'affaires HT	396 794 €	ADR 323,54 € · TO 84 %
Charges d'exploitation & fees	−213 988 €	
EBE	**182 806 €**	**46,1 % du CA**

10,0 % RENTABILITÉ NETTE (EBE / PRIX DE REVIENT)

STRUCTURE DU COMPTE D'EXPLOITATION

1. **Charges variables :** distribution 15,5 % du CA · conciergerie 12,5 % · FF&E 3 %.
2. **Charges fixes :** ménage & linge hôtelier (recouche incluse), charges de copropriété, taxe foncière, énergie (200 €/m²).
3. **Fees Suites Mercier transparentes :** 2 % de (acte en main + CAPEX) par an — pas de pourcentage caché sur le chiffre d'affaires.
4. **Financement type :** dette 65 % à 5 %, hypothèque 1,3 % — **cash-on-cash 17 à 19 %** sur fonds propres.
5. **ADR prudent :** 340 € HT moyen, calé sous le panel Booking du quartier (343 € HT) — chaque point d'ADR supplémentaire tombe en EBE.

Deux profils identiques par construction — *le prix de chaque hôtel a été réparti pour servir la même rentabilité cible, l'écart de prix au m² (12 652 vs 14 536 €) reflétant la densité de revenus des petites suites.*

3 921 569 €
PRIX DE REVIENT CONSOLIDÉ — 490 196 €/CLÉ

851 773 €
CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ ANNÉE PLEINE

391 870 €
EBE CONSOLIDÉ — 46 % DU CA

10 %
RENTABILITÉ NETTE CIBLE — PARIS 1ER

Le mandat de gestion — percevoir l'EBE de son hôtel

L'investisseur est propriétaire et perçoit le résultat d'exploitation · Suites Mercier exploite sous mandat

LE MÉCANISME

1 **L'investisseur acquiert l'hôtel** (murs + fonds créé) et confie l'exploitation à Suites Mercier sous mandat de gestion hôtelière.

2 **Il perçoit 100 % de l'EBE** — le compte d'exploitation est intégralement à son bénéfice, avec reporting mensuel (CA, ADR, TO, GOP).

3 **Suites Mercier est rémunérée de façon transparente :** 2 % de (acte en main + CAPEX) par an et la conciergerie (12,5 % du CA) — alignement total sur la performance de l'actif.

4 **Levier optionnel :** dette 65 % à 5 % — le cash-on-cash sur fonds propres atteint 17 à 19 %.

L'UPSIDE

ADR calé **sous le panel du quartier** et TO 84 % prudent : chaque point d'ADR ou de TO au-dessus du BP tombe directement dans l'EBE de l'investisseur. +5 % d'ADR ≈ **+11 % d'EBE**.

LES REVENUS DE L'INVESTISSEUR (ANNÉE PLEINE)

	Hôtel A — familiales	Hôtel B — petites suites	Les deux hôtels
Prix de revient	2 197 227 €	1 824 342 €	4 021 569 €
Chiffre d'affaires HT	454 978 €	396 794 €	851 773 €
EBE perçu par l'investisseur	**209 065 €**	**182 806 €**	**391 870 €**
Rentabilité nette (EBE / PR)	9,5 %	10,0 %	9,7 %
Avec dette 65 % — cash-on-cash	17,1 %	18,5 %	17,8 %
TRI 5 ans — cas central 8,5 %	36,5 %	40,1 %	38,2 %
Multiple d'equity — cas central	1,78x	2,00x	1,88x

Année 1 : 6 mois de travaux puis ouverture au 7e mois — 6 mois d'exploitation. TRI et multiples calculés avec revente en année 5 sur l'EBE hors fees de gestion, capitalisé à 8,5 % acte en main (détail page Sortie).

≈ 10 %
RENDEMENT COURANT NET, AVANT LEVIER

17-19 %
CASH-ON-CASH AVEC DETTE 65 %

36-40 %
TRI 5 ANS AU CAS CENTRAL — AVEC CESSION

À qui s'adresse cette formule — *investisseurs recherchant du rendement courant élevé avec exposition à la performance hôtelière, à l'aise avec une variabilité de revenus (saisonnalité, montée en puissance) contre un espérance de gain nettement supérieure. L'exploitation est entièrement déléguée : aucune charge de gestion pour l'investisseur.*

06 · FORMULE 2 — PROFIL PATRIMONIAL

Le loyer garanti — 6 % nets de tous frais

Bail commercial Suites Mercier · 6 % de l'acte en main + CAPEX · carence limitée aux 6 mois de travaux

LE MÉCANISME

1 **Bail commercial avec Suites Mercier :** l'investisseur perçoit un loyer fixe de **6 % de son investissement total** (acte en main + CAPEX), net de tous frais d'exploitation.

2 **Carence limitée aux travaux :** 6 mois — le loyer court dès l'ouverture, au 7e mois. Année 1 : 6 mois de loyer perçus.

3 **Zéro aléa d'exploitation :** taux d'occupation, saisonnalité, charges — tout est porté par Suites Mercier. Le loyer est dû quelle que soit la performance de l'hôtel.

4 **Indexation :** loyer indexé annuellement (ILC).

POURQUOI CE LOYER EST SOUTENABLE

Après paiement du loyer, la marge d'exploitation de Suites Mercier reste à **≈ 40 % du chiffre d'affaires** (342 874 € sur les deux hôtels). Le point mort du loyer se situe à un taux d'occupation d'environ **51 %** — contre 84 % au business plan et ~80 % de moyenne structurelle parisienne.

LE LOYER PERÇU PAR L'INVESTISSEUR

	Hôtel A — familiales	Hôtel B — petites suites	Les deux hôtels
Assiette (acte en main + CAPEX)	2 123 540 €	1 763 160 €	3 886 700 €
Loyer annuel garanti (6 %)	**127 412 €**	**105 790 €**	**233 202 €**
Loyer année 1 (carence 6 mois)	63 706 €	52 895 €	116 601 €
Marge SM après loyer (soutenabilité)	180 995 €	161 879 €	342 874 €

LA SORTIE EN RENDEMENT — PLUS-VALUE MÉCANIQUE

Des murs loués à un exploitant hôtelier sous bail ferme s'échangent à Paris entre **4,5 % et 5,5 % de rendement**. Acquis sur une base de 6 %, l'actif porte une plus-value de recompression mécanique :

Revente au rendement de	Hôtel A	Hôtel B	Les deux	vs investissement
5,5 %	2 316 582 €	1 923 455 €	4 240 036 €	+9 %
5,0 %	**2 548 240 €**	**2 115 800 €**	**4 664 040 €**	**+20 %**
4,5 %	2 831 378 €	2 350 889 €	5 182 267 €	+33 %

Hors indexation du loyer — l'indexation ILC accroît d'autant le prix de sortie. La revente peut intervenir dès l'ouverture, l'actif étant alors un produit de rendement pur, loué et exploité.

À qui s'adresse cette formule — *investisseurs patrimoniaux recherchant un revenu fixe, sécurisé et sans gestion, adossé à un actif immobilier au cœur du 1er arrondissement — avec une plus-value de recompression à la revente en murs loués.*

Deux formules, deux profils d'investisseur

Le même actif, deux couples rendement / risque — au choix, hôtel par hôtel

FORMULE 1 — MANDAT DE GESTION

≈ 10 % variable
+ upside & TRI 36-40 %

L'investisseur perçoit l'EBE — profil dynamique

FORMULE 2 — LOYER GARANTI

6 % fixe garanti
+ plus-value de recompression

Bail Suites Mercier — profil patrimonial

	Mandat de gestion	Loyer garanti
Revenu annuel (2 hôtels)	**391 870 €** — EBE, variable selon performance	**233 202 €** — loyer fixe, indexé ILC
Rendement sur investissement	9,5 – 10,0 % (EBE / prix de revient)	6,0 % (loyer / acte en main + CAPEX)
Risque d'exploitation	Porté par l'investisseur (délégué à SM)	Porté par Suites Mercier — loyer dû en toutes circonstances
Année 1 (6 mois de travaux)	6 mois d'exploitation — EBE prorata	Carence 6 mois puis loyer plein
Effort de gestion	Aucun — reporting mensuel CA · ADR · TO · GOP	Aucun — relation bailleur/preneur
Levier bancaire	Dette 65 % — cash-on-cash 17-19 %	Finançable — flux fixes appréciés des banques
Sortie	Cession de l'hôtel en exploitation — TRI 36-40 % au cas central	Revente en murs loués à 4,5-5,5 % — plus-value +9 à +33 %
Profil investisseur	Dynamique — recherche de performance	Patrimonial — recherche de sécurité et de simplicité

*Les deux formules sont disponibles **hôtel par hôtel** : un même investisseur peut par exemple loger l'Hôtel A en loyer garanti et l'Hôtel B en mandat de gestion — ou deux investisseurs distincts peuvent se répartir les deux actifs, chacun dans sa formule.*

1,8 / 2,2 M€
PRIX DE REVIENT PAR HÔTEL — TICKETS ACCESSIBLES

2 formules
PANACHABLES HÔTEL PAR HÔTEL

6 mois
DE TRAVAUX AVANT OUVERTURE — DÉLAI COURT

Bail ou mandat
CONTRACTUALISATION AVEC SUITES MERCIER SAS

La création de valeur à la revente

Mandat de gestion : cession année 5 sur EBE inflaté (+3 %/an), capitalisation acte en main, prix nets vendeur · frais acquéreur 8 %

SCÉNARIOS DE CESSION — LES DEUX HÔTELS RÉUNIS (ANNÉE 5)

Cap rate	Prix net vendeur	€ / clé	TRI investisseur	Profit	Multiple
7,0 %	6 787 691 €	848 461	47,3 %	4 009 872 €	2,68x
7,5 %	6 335 178 €	791 897	44,0 %	3 557 360 €	2,38x
8,0 %	5 939 230 €	742 404	41,0 %	3 161 411 €	2,11x
8,5 % — cas central	**5 589 863 €**	**698 733**	**38,2 %**	**2 812 045 €**	**1,88x**
9,0 %	5 279 315 €	659 914	35,5 %	2 501 497 €	1,67x

	Prix cas central	€/clé	Fourchette 9 % → 7 %	TRI central
Hôtel A — familiales	2 994 115 €	748 529	2,83 – 3,64 M€	36,5 %
Hôtel B — petites suites	2 595 748 €	648 937	2,45 – 3,15 M€	40,1 %

Capitalisation sur l'EBE de sortie hors fees de gestion (500 557 € consolidé, an 5), prix nets vendeur après 8 % de frais acquéreur. Split murs/fonds aux conditions de marché : loyer exploitant théorique 12 % du CA, murs à 30x le loyer — le fonds implicite ressort de 2,5x à 4,2x le CA selon le scénario, dans ou sous la fourchette de marché parisienne (3,5-5,5x).

Liquidité — *des lots de 2,4 à 3,6 M€ pièce au cœur du 1er arrondissement : la tranche la plus profonde et la plus disputée du marché parisien (family offices, exploitants, institutionnels small-cap). La double entrée permet une cession séparée ou groupée.*

LE CALENDRIER

Promesse d'acquisition	T4 2026
Acte & lancement des travaux	T1 2027
Durée des travaux	6 mois
Ouverture des deux hôtels	T3 2027
Année pleine d'exploitation	2028
Horizon de cession indicatif	2030-2032

PROCHAINES ÉTAPES

1. **Lettre d'intérêt** — choix de l'hôtel et de la formule (mandat ou bail).
2. **Data room** — BP détaillé par hôtel, plans, panel Booking, projet de bail / mandat.
3. **Structuration** — acquisition en direct ou via société dédiée, financement bancaire accompagné.

CONTACT

Suites Mercier SAS
6 rue d'Armaillé, 75017 Paris
RCS Paris 105 766 679
Grégory Bigio — Président