

La demande pour les appartements de vacances augmente dans toute l'Europe

La première étude de marché européenne de grande envergure de l'entreprise de conseil PhoCusWright prédit une croissance durable pour le marché des appartements de vacances. D'ici 2013, le chiffre d'affaires et le nombre de clients doivent augmenter de 2 à 6 pour cent. Les appartements de vacances connaissent depuis des années un boom alors que l'industrie du tourisme connaît globalement un recul. L'étude a été commandée par tous les prestataires d'appartements de vacances importants en Europe dont également le leader du marché Interhome. Bien que la Suisse n'ait pas été sondée concrètement, les tendances de l'étude reflètent également la situation sur le marché de notre pays. Outre le rapport prix-prestation favorable, la possibilité de réserver facilement sur Internet ouvre, entre autres, de nouveaux segments de clientèle.

Les perspectives pour le marché des appartements de vacances demeurent positives. C'est ce qu'atteste l'étude représentative qu'a réalisée PhoCusWright, en coopération avec les principaux prestataires d'Europe, en Allemagne, au Royaume-Uni, en France, en Espagne, aux Pays-Bas et au Danemark. Depuis des années, la demande pour des vacances dans un appartement ou une maison de vacances augmente constamment. Parallèlement, l'industrie hôtelière a perdu du terrain. L'étude montre que l'industrie européenne des appartements de vacances n'a elle-même pratiquement pas été affectée par la crise économique de 2008/09. Le nombre des nuitées a résolument augmenté. D'ici 2013, PhoCusWright prédit pour le marché européen des appartements et des maisons de vacances une croissance annuelle entre 2 et 6 pour cent.

Familles, jeunes adultes et génération Internet

Les moteurs de croissance sont surtout les familles et les jeunes adultes. L'étude a identifié la classe d'âge des 35-44 ans comme le groupe cible le plus important. Pour celui-ci, le rapport prix-prestation des appartements de vacances est une raison déterminante de réservation par rapport aux vacances en hôtel. Par ailleurs, cette classe d'âge apprécie l'intimité et l'espace généreux qu'offrent les appartements de vacances. Ces derniers permettent de vivre une authentique expérience de vacances et offrent nettement plus d'intimité que des chambres d'hôtels exigües et standardisées.

La forte propension de la clientèle à réserver en ligne est également positive. D'après l'étude, en Europe 21 pour cent du chiffre d'affaires total réalisé avec les maisons de vacances – ce qui correspond à 4,1 milliards d'euros – sont réservés via Internet. Dans le marché organisé, ce pourcentage est nettement plus élevé. Chez Interhome, par exemple, aujourd'hui 60 pour cent déjà du chiffre d'affaires est réalisé via des réservations sur Internet. «En Suisse comme en Europe, les affaires vont se développer à une vitesse folle vers les réservations en ligne», affirme avec conviction Simon Lehmann, CEO du Groupe Interhome. Une condition préalable pour le développement durablement positif du marché des appartements de vacances est une offre vaste et variée d'objets de location», souligne Simon Lehmann. «Le client ne discerne pas tellement parmi les marques mais il veut avoir la garantie qu'il trouvera l'objet correspondant à ses besoins.»

Un potentiel pour les vacances d'hiver

Il vaut la peine de mentionner le potentiel que l'étude de PhoCusWright révèle pour les appartements de vacances dans les régions de sports d'hiver. Actuellement, plus de 50 pour cent du chiffre d'affaires de la branche sont réalisés dans des destinations balnéaires en été, puis au printemps. Il est intéressant de constater ici que le client suisse se démarque et réserve beaucoup plus de vacances d'hiver. « Chez nous, la part du chiffre d'affaires concernant les réservations en hiver s'élève exactement à 50 pour cent », révèle Simon Lehmann.

Avec moins de 10 pour cent, les autres segments hivernaux européens (vacances de ski) ne contribuent jusque là que de manière marginale au chiffre d'affaires total du marché des appartements de vacances. Ceci s'explique également par le fait que, dans les destinations hivernales, de nombreux propriétaires n'ont jusqu'ici pas encore mis leurs objets en location.

A cet égard, le marché devrait également, dans les années à venir, vivre une nouvelle ouverture et générer de ce fait des volumes de réservations plus élevés. Car, comme le montre l'étude de PhocusWright, plus de 80 pour cent des propriétaires européens d'appartements de vacances ont déjà envisagé de faire louer leur objet par une société de management professionnelle. Là aussi, Simon Lehmann voit d'évidents parallèles avec la Suisse. « Dans ce pays, la tendance à la location d'appartements de vacances privés est également nettement perceptible », explique le CEO d'Interhome.

Le voyageur **Interhome SA** est spécialisé dans la commercialisation d'une offre mondiale de plus de 32'000 appartements de vacances, maisons de vacances et chalets dans 29 pays. Connu pour la qualité de ses services, Interhome a servi en 2010 d'intermédiaire à plus de 560'000 touristes en réalisant un chiffre d'affaires de 206.9 millions de francs. Établie à Glattbrugg/Zurich, la société factière Interhome SA, appartient à 100% à la Holding Hotelplan SA, elle-même propriété à 100% de Migros, la plus grande organisation de commerce de détail de Suisse avec siège à Zurich.

Pour toutes informations supplémentaires:

Primus Communications S.à.r.l., Vanessa Bay
Tél: +41 44 387 57 37, vanessa.bay@primuscommunications.ch