

Institution hôtelière 4* et gastronomique de prestige

Annonce V89817 mise à jour le 02/04/2026

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	Immobilier
Localisation	Meuse

Description du immobilier à vendre

Établissement hôtelier 4 étoiles et restaurant gastronomique de grande renommée, installé dans un château historique du XIXe siècle inscrit aux Monuments Historiques.

Le domaine s'étend sur un parc clos et arboré de 14 hectares, offrant un cadre d'exception préservé.

L'entreprise capte une clientèle variée, mêlant tourisme d'agrément, clientèle locale fidèle pour la restauration, ainsi que des professionnels et particuliers pour le tourisme d'affaires et l'événementiel (mariages, séminaires, rallyes automobiles).

Membre de clubs reconnus, l'affaire associe avec succès le charme de l'hôtellerie patrimoniale haut de gamme et une table réputée.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	1100	1000	900	
Marge brute				
EBE	55	-35	-85	
Rés. Exp.	40			
Rés. Net	40	-90	-55	
Salariés			10	

Indications concernant les éléments chiffrés

L'analyse financière du Projet révèle une entreprise saine dans ses fondamentaux mais qui nécessite un nouveau souffle stratégique pour inverser une tendance récente à l'érosion des revenus.

Tendance Globale du Chiffre d'Affaires :

- Le CA est en phase de décroissance sur les trois derniers exercices. Un rebond d'activité a notamment été constaté immédiatement après la crise sanitaire (effet de rattrapage sur les événements et le tourisme de proximité).
- Structure des revenus : Le restaurant pèse pour 60 % du CA, l'hébergement pour 30 % et l'événementiel pour seulement 10 %.

Analyse des Marges et de la Rentabilité :

- Marge brute : Elle est orientée à la baisse sur les trois dernières années, impactée par l'inflation des coûts de l'énergie et des produits alimentaires, ainsi que par la difficulté à s'approvisionner auprès de certains fournisseurs locaux (canards, escargots).
- Trésorerie et endettement : La trésorerie actuelle n'est pas excédentaire (90k€), cependant, l'endettement financier bancaire est très faible, car aucun investissement n'a été réalisé depuis plusieurs années.

Point d'Analyse Impactant : La baisse du CA et de la marge n'est pas le reflet d'une perte d'attrait du produit (les notes clients restent excellentes), mais de la préparation progressive de la sortie des dirigeants (retraite) et d'un manque criant d'investissement marketing et technique. Le potentiel de rebond est donc élevé pour un repreneur doté d'une vision commerciale moderne.

A noter : les murs du château représentent 99% de la valeur de l'actif total.

L'acquisition inclut non seulement le fonds de commerce hôtelier et de restauration, mais surtout les murs (via une cession de titres de la SCI propriétaire), lesquels constituent plus de 99 % de la valeur globale de l'opération.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le projet s'articule autour de trois métiers complémentaires qui forment un écosystème de services haut de gamme, permettant de capter une clientèle diversifiée, allant du tourisme d'agrément international aux besoins spécifiques des entreprises régionales.

L'Hôtellerie 4 étoiles (30 % du CA) :

Le pôle hôtelier constitue le socle de l'expérience "vie de château" proposée par l'établissement. L'offre se distingue par son authenticité et son intégration dans un cadre historique préservé.

- Configuration des chambres : L'hôtel dispose de 25 unités de vie, segmentées en catégories permettant de couvrir différents niveaux de prix et de besoins : Standard, Intermédiaire, Supérieure, Supérieure Duplex, Très Supérieure et trois Appartements destinés aux familles.
- Styles et ambiances : Chaque chambre bénéficie d'une décoration soignée, déclinée selon des thématiques telles que "Esprit Château", "Note Florale" ou "Meuse-la-Vallée", alliant le charme de l'ancien au confort moderne (Wi-Fi gratuit, TV, salles de bains spacieuses).
- Services de bien-être : L'hôtel intègre un espace détente de 60 m² comprenant sauna, hammam, jacuzzi et une cabine de soins animée par une esthéticienne.

La Restauration Gastronomique (60 % du CA) :

Principal moteur de flux et vecteur d'image, la restauration est le métier dominant de l'entreprise, générant la majorité du chiffre d'affaires et asseyant la réputation locale de l'établissement.

- Identité culinaire : le restaurant propose une cuisine qualifiée de "classique et moderne", mettant à l'honneur les produits régionaux et les circuits courts. La qualité de la table est reconnue par son appartenance au Club Prosper Montagné et son référencement régulier dans le guide Gault & Millau.
- Structure de l'offre : La carte évolue au fil des saisons, avec des menus allant de 46€ (prix moyen) à des propositions de prestige pour les fêtes (jusqu'à 195€ pour la Saint-Sylvestre).
- Clientèle et récurrence : Le restaurant capte une clientèle locale de gourmets ainsi que les résidents de l'hôtel, créant une synergie forte entre les deux métiers.

L'Événementiel et le Tourisme d'Affaires (10 % du CA) :

Le domaine exploite son cadre exceptionnel pour l'organisation de moments forts, tant pour les particuliers que pour les entreprises.

- Mariages et réceptions : Le château est une destination prisée pour les célébrations familiales, grâce à ses vastes salles de réception et son parc de 14 hectares permettant des reportages photographiques et des cocktails en extérieur.
- Séminaires : L'établissement propose des forfaits résidentiels pour les entreprises cherchant un cadre confidentiel et prestigieux pour leurs réunions de direction ou leurs événements de cohésion.
- Clubs et passions : Le site est régulièrement choisi par des clubs automobiles (clubs Porsche, voitures de collection) pour des

étapes de rallyes touristiques, profitant de la sécurité du parc clos et de la qualité de la table.

Concurrence

Concurrence atomisée et très faible sur ce segment dans ce secteur. Le domaine s'étend sur un parc clos et arboré de 14 hectares en bord de Meuse, offrant une barrière à l'entrée insurmontable pour toute nouvelle concurrence locale.

Points forts

Le Projet dispose de forces factuelles et vérifiables qui en font un investissement patrimonial de premier plan et une base de développement commercial solide.

Patrimoine immobilier et architectural d'exception :

- Le château, édifié entre 1857 et 1859, a survécu aux deux guerres mondiales, préservant son intégrité architecturale et son charme historique.
- Protection ISMH : L'inscription à l'Inventaire Supplémentaire des Monuments Historiques des façades, des toitures, du parc et de ses fabriques (chapelle du XVIIIe, tours pigeonniers) valorise l'actif et offre des opportunités de défiscalisation pour les travaux d'entretien.

Environnement naturel préservé et clos :

- Un domaine de 14 hectares entièrement ceint d'un mur d'enceinte et bordé par un méandre de la Meuse, garantissant une tranquillité absolue et une exclusivité totale pour la clientèle.
- Le parc abrite des arbres remarquables (chênes purpurescens, hêtres pourpres) et une colonie de hérons, renforçant l'attrait pour un tourisme de nature et de contemplation.

Réputation et positionnement Premium :

- Classement 4 étoiles : L'établissement répond aux critères exigeants de l'hôtellerie haut de gamme française.
- E-réputation d'excellence : Une note moyenne de 8.9/10 sur les plateformes comme Booking.com (sur plus de 300 avis) témoigne de la satisfaction client et de la qualité du service perçue.
- Reconnaissance gastronomique : Le Chef est membre du Club Prosper Montagné et le restaurant est cité comme une table de référence en Meuse.

Potentiel de montage financier (Asset-Light vs Asset-Heavy) :

- La détention conjointe des murs et du fonds par la même famille facilite la structuration de la vente.
- Sous-endettement : Le faible niveau de dette bancaire actuelle est un atout majeur pour un acquéreur souhaitant financer la reprise et les investissements futurs par de la dette senior.

Équipements modernes et adaptabilité :

Présence de bornes de recharge pour véhicules électriques, accès PMR et infrastructures prêtes pour l'accueil de séminaires et mariages (vastes salles de réception).

Points faibles

Absence actuellement de démarches commerciales B2B et d'optimisation digitale (Yield management, SEO/SEA), offrant un levier de développement majeur pour le repreneur.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Départ à la retraite
Prix de cession	3 500 k€

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	500 k€

Complément

Personne physique ou morale ; Cible idéale pour des investisseurs hôteliers, des exploitants régionaux, un family office ou un couple de repreneurs/gestionnaires avec de solides compétences culinaires ou managériales.