



ACCESS HOTEL 250

Le fonds hôtellerie économique pour vos clients patrimoniaux

3^e MILLÉSIME • FONDS PROFESSIONNEL SPÉCIALISÉ

RÉSERVÉ AUX PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE

RAPPEL REGLEMENTAIRE & DISCLAIMER

Ce document est destiné exclusivement aux investisseurs professionnels mentionnés à l'article L533-16 du Code monétaire et financier, ainsi qu'aux distributeurs ayant signé une convention de partenariat avec Balestra.

Ce projet est confidentiel et vous est communiqué pour discussion uniquement. Il ne constitue pas une offre de souscription aux parts du fonds.

La souscription ou l'acquisition, la cession ou le transfert des parts, directement ou par personne interposée, est réservée aux investisseurs mentionnés à l'article L.214-162-1 du code monétaire et financier.

Ce document ne constitue en aucune manière le support d'une proposition d'investissement et ne présente aucune valeur contractuelle. Balestra décline toute responsabilité quant au contenu de ce document et à l'utilisation qui pourrait en être faite par quiconque. Il est rappelé que ce document est confidentiel. Il ne saurait être diffusé à quiconque sans l'accord préalable écrit de Balestra.

Il appartient aux investisseurs de considérer avec attention la documentation contractuelle et de prendre conseils auprès de professionnels quant aux conséquences juridiques, fiscales et financières de leur investissement.

L'investissement comporte une exposition aux aléas du marché immobilier entraînant notamment un risque de perte en capital et un risque de liquidité. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et ne sont pas constantes dans le temps.

Balestra est une société par actions simplifiée, dont le siège social est situé 39 avenue Pierre 1er de Serbie, 75008 Paris, immatriculée au RCS de PARIS sous le numéro 984 093 021 et agréée par l'AMF sous le numéro G-20240017 en tant que gestionnaire de fonds d'investissements alternatifs soumise à la Directive AIFM.

LES TEMPS FORTS DE CETTE PRÉSENTATION

1

QUI NOUS SOMMES

Balestra, Verdoso, Honpô : un écosystème intégré sur toute la chaîne de valeur.

2

THÈSE & MARCHÉ

Pourquoi l'hôtellerie économique en France et notre méthode de création de valeur.

3

STRATÉGIE & PROCESSUS

34 hôtels sous gestion et un 1^{er} millésime AH150 en avance sur ses objectifs.

4

NOTRE TRACK RECORD

De l'acquisition à la stabilisation : exemples concrets

5

LE FONDS AH250

Caractéristiques, fiscalité et prime d'égalisation à la souscription.

6

POURQUOI PROPOSER NOTRE FONDS

Différenciation vs SCPI, OPCI et alternatives du marché.

01 —

QUI NOUS SOMMES

Balestra, Verdoso, Honpô : un écosystème intégré sur toute la chaîne de valeur.

L'ÉCOSYSTÈME BALESTRA

Trois sociétés, une seule chaîne de valeur intégrée

VERDOSO	BALESTRA	HONPÔ
Sponsor industriel	Société de gestion	Plateforme hôtelière intégrée
620 M€	AMF	34
CA consolidé	Agrément G-20240017	Hôtels sous gestion
- Fondé en 1997 • 100 % autofinancé 34 entreprises acquises depuis 1997 2 600 collaborateurs - Spécialiste de la restructuration	- Société de gestion - Agrément AMF (Juillet 2024) - Équipe de 10 personnes dédiées - Article 9 SFDR • ISR en cours	120 collaborateurs • 90 M€ AUM - EBITDAR estimé 6,8 M€ (2025) - Direction ex-Accor F1 - Marque propriétaire : Balladin
Un seul groupe contrôle l'investissement, la gestion immobilière et l'exploitation hôtelière		

BALESTRA, FILIALE DE VERDOSO, L'UN DES PRINCIPAUX INVESTISSEURS INDUSTRIELS FRANCAIS

Depuis
30 ans

14
sociétés
en portefeuille

€620M
chiffre d'affaires
agrégé du portefeuille

2 600
professionnels
au sein du groupe

Private Equity

34 sociétés acquises depuis 1997, avec 14 sociétés encore en portefeuille, illustrant notre capacité à identifier et à gérer des opportunités à long terme.

Immobilier

Présent sur le marché immobilier depuis 2005, avec une stratégie d'acquisition et de gestion d'actifs qui assurant une croissance stable et durable.

SARMATES
Arblade SAM
Multi-spécialiste du bâtiment

KOMPASS
Données d'entreprises

Farinia Group
Groupe métallurgique

The Kooples
Mode / Prêt-à-porter

Qovans
Solutions d'aménagement
intérieur

DCM ATN
Industrie de l'emballage flexible

ESTELEC
GROUPE
Industrie électronique

LA PATATERIE
Chaîne de restaurants

GEISMAR
Equipements ferroviaires

AURYS
UPLIFT INTERIORS BY GLASS
Industrie verrières

COMPTER
BIOMASS SOLUTIONS
Solutions de chauffage

SIRADEL
Intelligence spatiale

ÉQUIPE & GOUVERNANCE



Vladimir Ullmann

Président

- **10 ans** d'expérience
- Administrateur et actionnaire Groupe Verdoso
- Melford Capital



Eric de Kervénoaël

Directeur général

- **20 ans** d'expérience
- Aina Hospitality-EdR, BerlinHyp, DTZ AM



Christophe Delacour

Directeur général

- **22 ans** d'expérience
- Axitip, Generali, Grosvenor, Meeschaert



Mickaël Blondel

Dir. développement

- **28 ans** d'expérience entrepreneur, CGP, fonds d'investissement



Raphaël Zribi

Resp. des Partenariats

- **8 ans** d'expérience
- Family Offices et CGP



Alexia Picot

Managing Dir. – Dette immobilière

- **12 ans** d'expérience
- Aedgis, Sienna Investment Managers

20+ années d'expertise en investissement immobilier

| Historique de performance individuel avec fonds **ISR**

| Agrément **AMF** — juillet 2024

FONDS GÉRÉS

Véhicule	Club Deal Honpô	SLP Access Hotel	Spada Capital
# millésimes	1	2	1
Souscription	Fermée	En cours	Fermée
Equity	30 M€	35 M€ (17 M€ déjà souscrits)	250 M€
Levier bancaire	Oui	Oui	Oui
Actif brut	85 M€	80 M€ (30 M€ fin T2 2026)	600 M€
Stratégie	Retournement sectoriel	Retournement sectoriel	Dette privée / Résidentiel
Durée	8 ans	5 ans par millésime	6 ans
Zone géographique	France	France	France
Véhicule	Club Deal	FPS sous forme de SLP	FCT
TRI cible	> 15%	> 12% (objectif)	> 15%
Labellisation ISR	Non	Oui	Non
Classification SFDR	N/A	Article 9	Article 6

Taux non garanti. Les performances passées ne garantissent pas les performances futures. Risque de perte en capital. Se référer aux statuts et au DIC pour les risques.

ACCESS HOTEL 150

VL en croissance dès la 1^{re} année, pipeline solide pour atteindre 7-8 hôtels en portefeuille

PERFORMANCE DE LA VALEUR DE PARTS (fin 2025)

Croissance de l'actif net / valeur de souscription
+ 15 %

Parts A

+ 10,22 %

Parts B

+ 10,22 %

Parts D

+ 11,22 %

FAITS MARQUANTS

- 70 % du capital déployé, 100 % engagé
- Pas de courbe en J : VL en croissance dès l'année 1
- Maîtrise des charges opérationnelles et des travaux

PIPELINE D'ACQUISITIONS • 24 ACTIFS EN DEAL FLOW

4

EN PORTEFEUILLE

Dunkerque • Le Mans • Le Havre • Carcassonne

1

SOUS PROMESSE / EN EXCLUSIVITE

IBB Métropole lyonnaise • IBB & PC Rhône Alpes • Kyriad IDF

22

ORIGINATION

Rouen • Roissy • Nanteuil • Châlons • Trappes • Marmande • Pouilly + 15 autres

AH250 reprend exactement la même stratégie — à plus grande échelle (60 M€ vs 17 M€)

Taux non garanti. Les performances passées ne garantissent pas les performances futures. Risque de perte en capital. Se référer aux statuts et au DIC pour les risques.

HONPÔ - ÉQUIPE & GOUVERNANCE

Cinq profils opérationnels expérimentés assurant la gestion courante de la plateforme hôtelière.



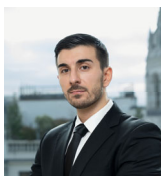
Yahia Ben Othman
Directeur Général

- 30 années d'expérience
- ex-Accor F1



Amour Bakari
Directeur Technique

- 20 années d'expérience
- ex-Accor F1



Kenan Saltan
Directeur Financier

- 15 années d'expérience
- ex-Centaurus, Marriott & Hilton



Ludovic Gandry
Responsable Travaux

- 25 années d'expérience dans la maintenance et le pilotage travaux
- ex-Accor & Addagio



Sylvain van Wassenove
Directeur Développement

- 30 ans en direction opérationnelle
- Pilotage multi-sites & performance

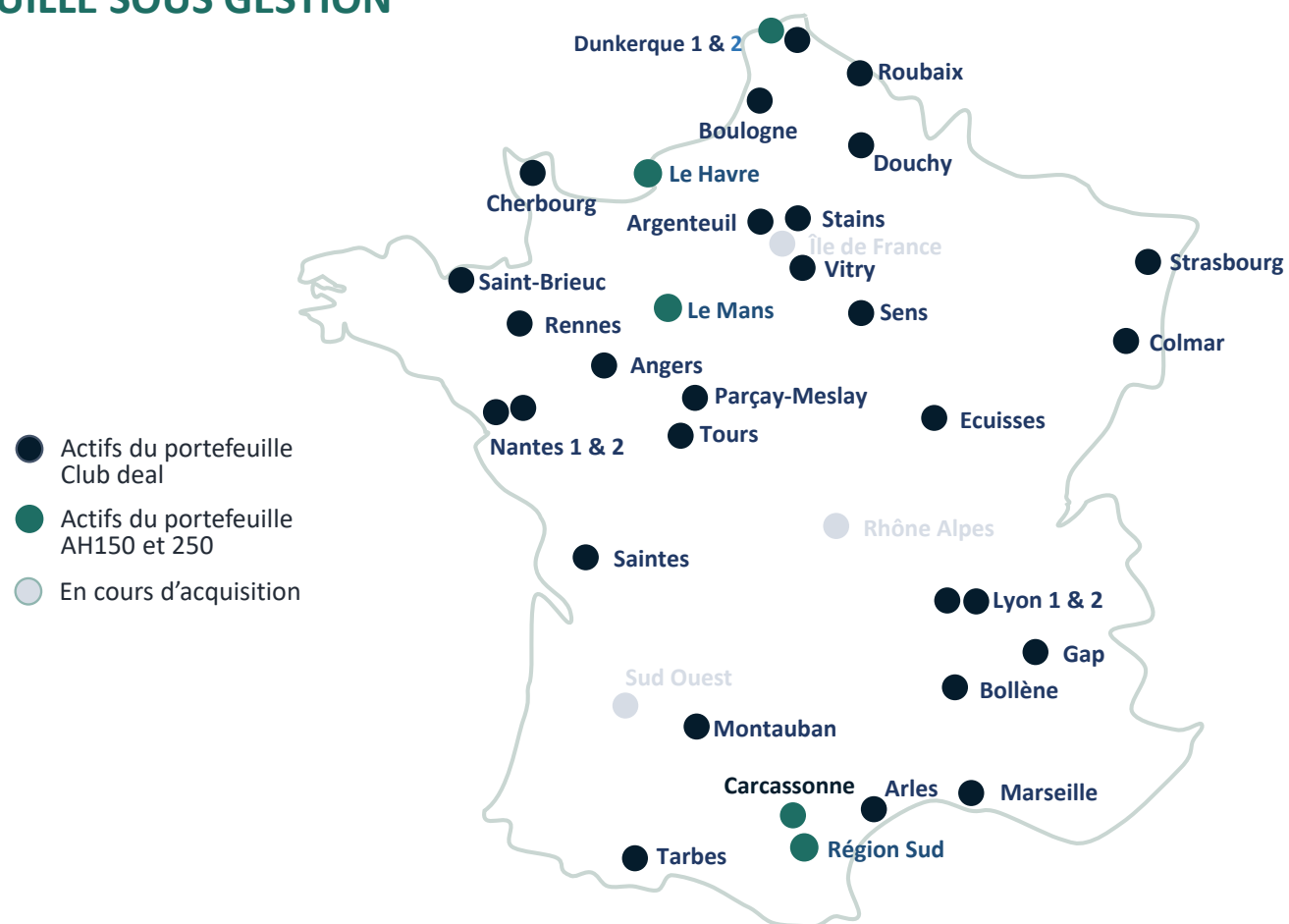
Gouvernance : Comité de direction · Contrôle opérationnel · Reporting mensuel Balestra

02 —

THÈSE & MARCHÉ

Pourquoi l'hôtellerie économique en France et notre méthode de création de valeur.

PORTEFEUILLE SOUS GESTION



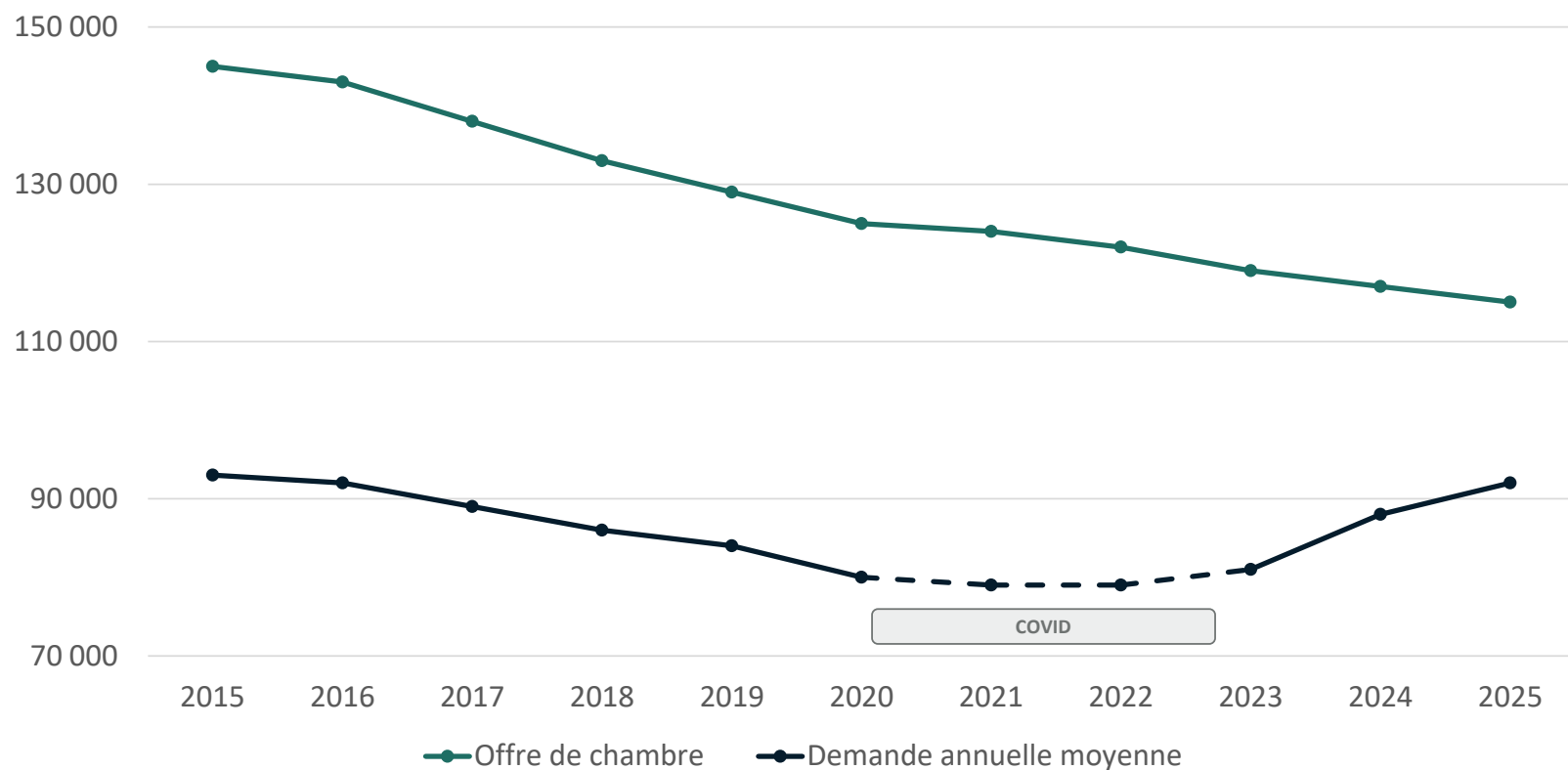
 **> 40**
Hôtels fin 2026

Portefeuille existant, diversifié, équilibré et performant

Balestra — AH250 — Confidentiel

MEGATREND : SEGMENT ABANDONNÉ PAR LES INVESTISSEURS HÔTELIERS vs. DEMANDE STABLE

Stock hôtellerie éco & super-éco - une et deux étoiles (chambres)



-21 %

d'offre entre 2015 et 2025

145k → 115k chambres

**Demande
stable**

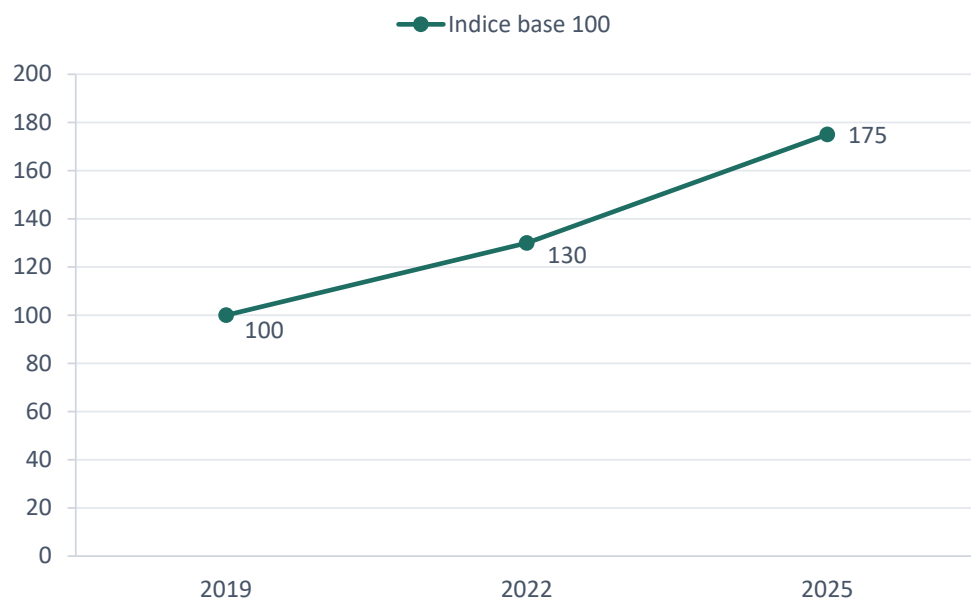
Demande résiliente, en reprise post-Covid

MEGATRENDS: LA DEMANDE

+75 % Réindustrialisation

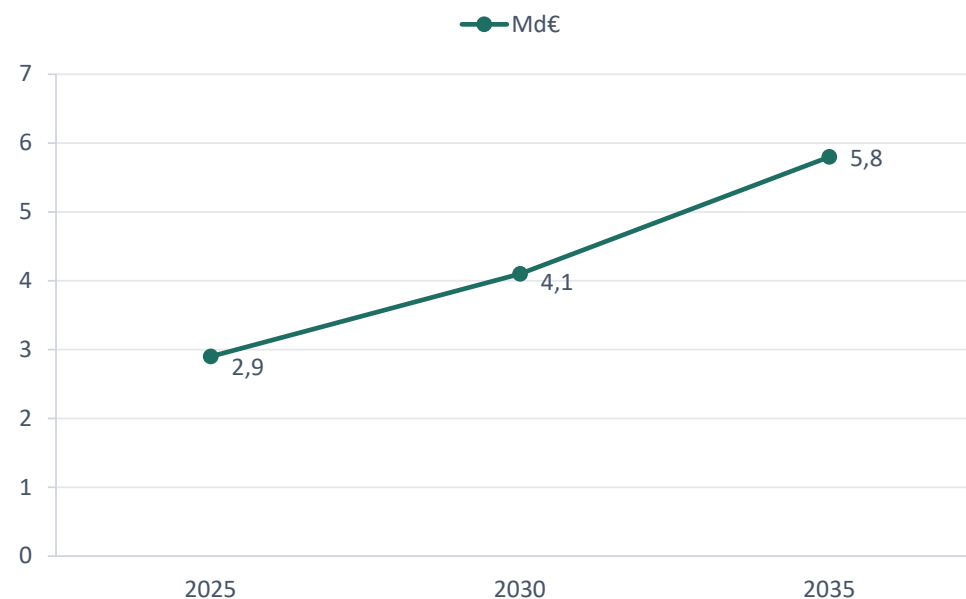
Commandes publiques industrielles · 2019–2025

Réindustrialisation France 2030

Source : Commandes publiques industrielles $\times 2,4$ depuis 2019 — moteur direct de déplacements longue durée **$\times 2$** en 10 ans · Long séjour

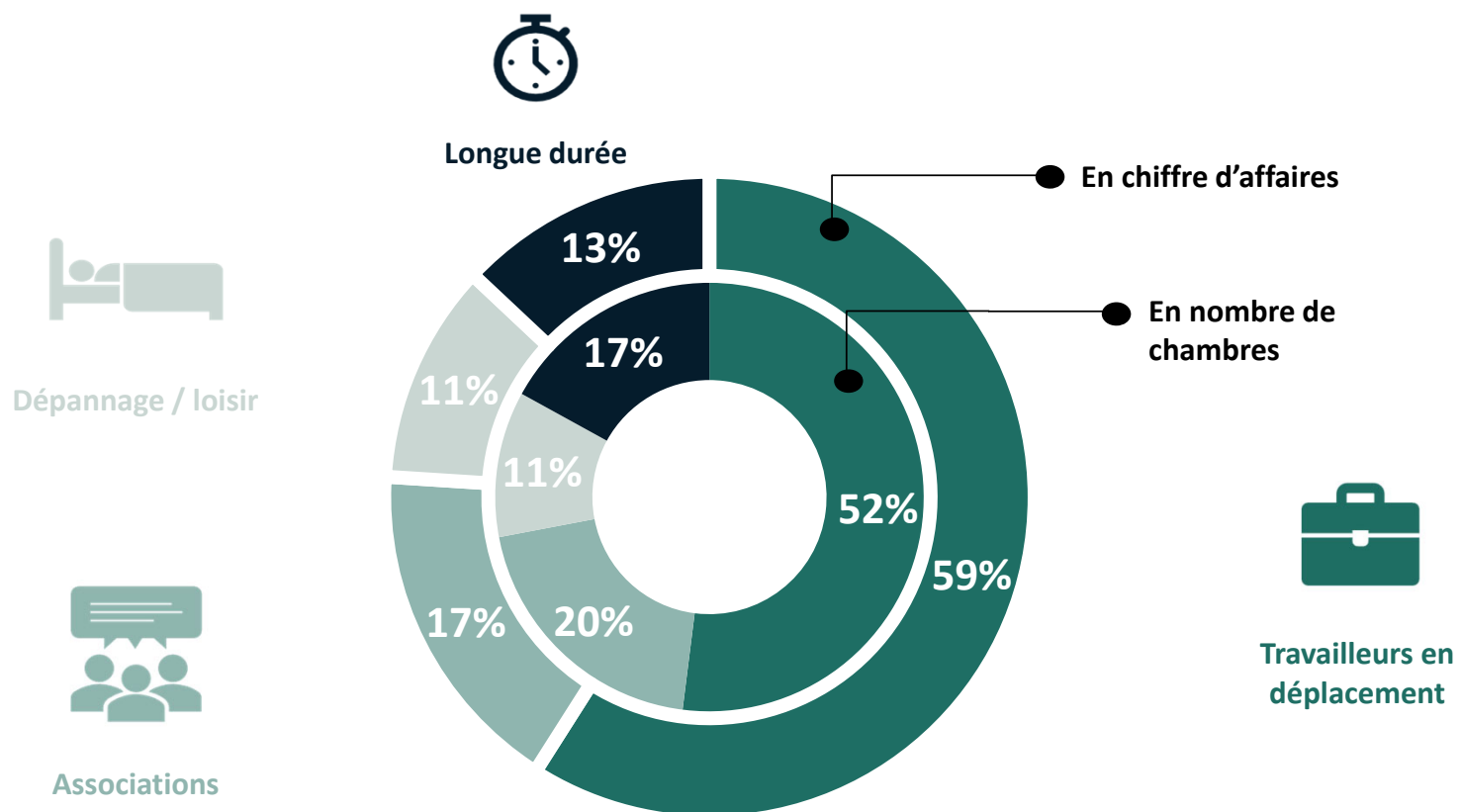
CAGR +6 % projeté · Mordor Intel. 2025

Marché Extended-Stay Budget (Md€)

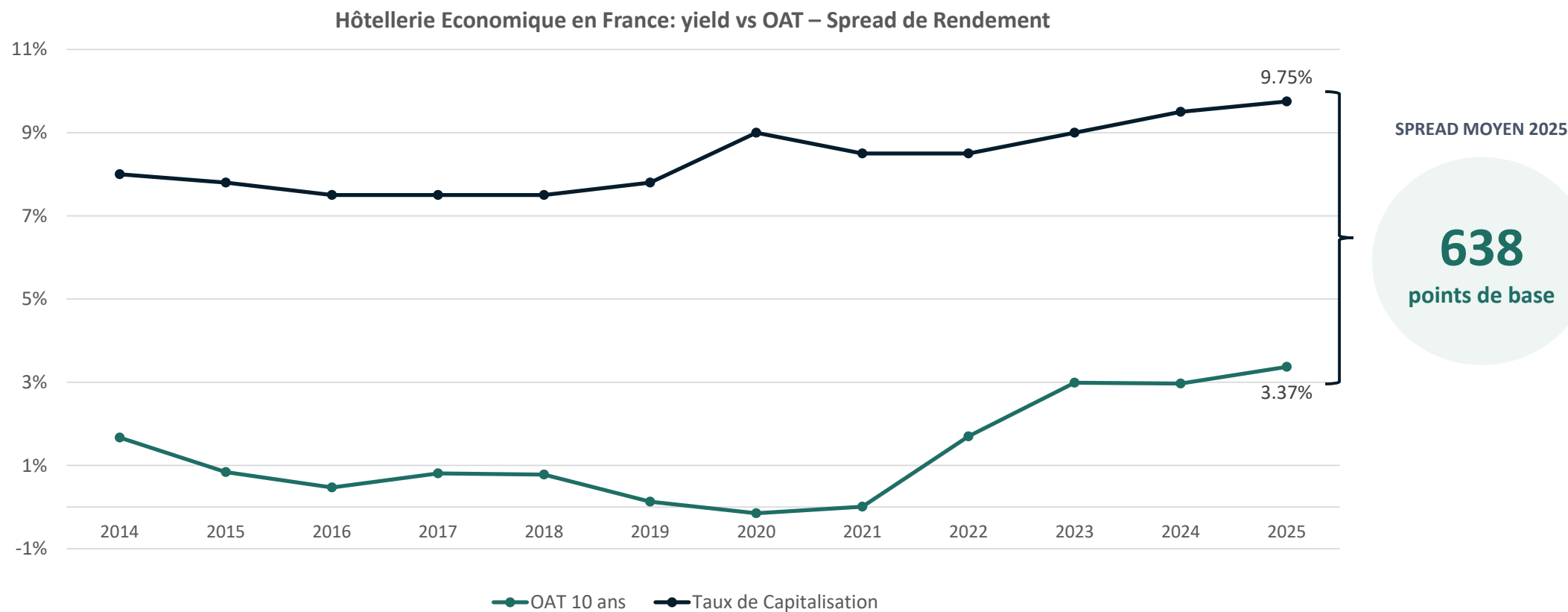


Source : CAGR +6 % projeté — 2e segment hôtelier le plus dynamique en Europe (MordorIntelligence 2025)

DEMANDE EN AUGMENTATION- SEGMENTATION DE L'OCCUPATION DU PORTEFEUILLE GERE



RENDEMENTS HÔTELIERS : FAIBLE VOLATILITE ET DECORRELATION AUX TAUX UN SPREAD DE 638 BPS QUI PROTEGE LE RENDEMENT



MARCHÉ ADRESSABLE : 37 % DU PARC 1★–3★ ATTEINT LE SEUIL D'EXPLOITATION INSTITUTIONNELLE

10 011

hôtels 1★–3★ classés

6 297

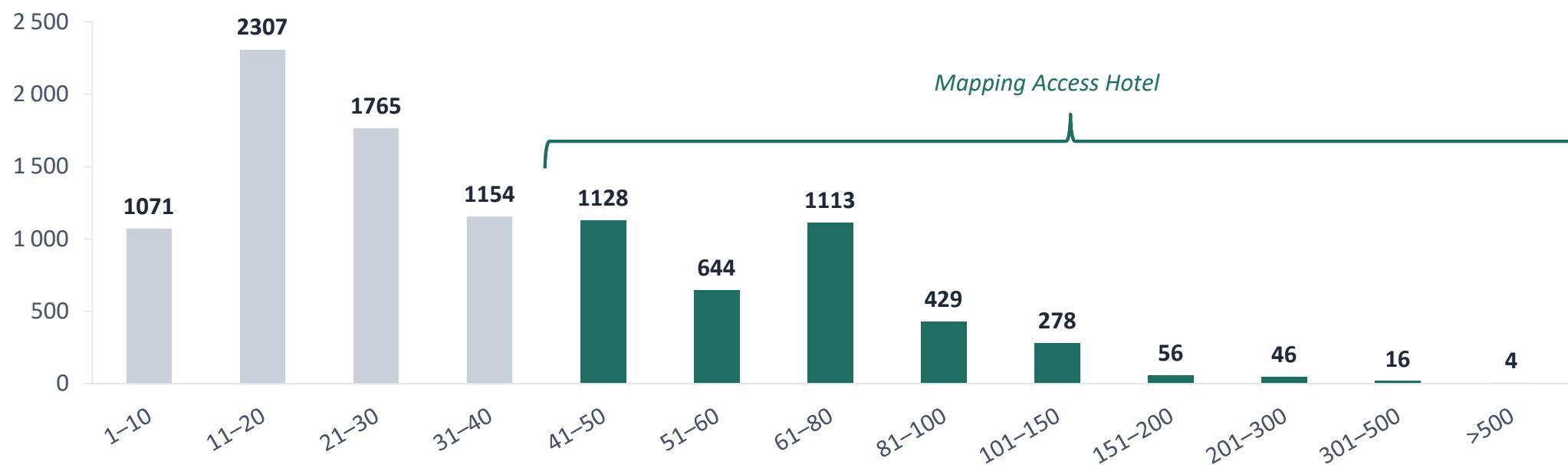
hôtels < 40 ch — hors périmètre (63 %)

3 714

actifs ciblables ≥ 40 ch — univers Balestra (37 %)

■ < 40 ch — non institutionnel ■ ≥ 40 ch — adressable

Distribution du parc 1★–3★ par taille (nombre de chambres)



Sources : Atout France / data.gouv.fr — Hébergements touristiques classés (mai 2026). N = 10 011 hôtels 1★–3★ (classement 1, 2 ou 3 étoiles). Filtres investissable : ≥ 40 chambres.

Balestra — AH250 — Confidentiel

UNIVERS INVESTISSABLE : 3 717 HÔTELS SOIT ~269 000 CHAMBRES ACCESSIBLES

Un gisement large et accessible — socle d'un pipeline d'acquisitions soutenu

231

1 ★ super-économique

17 829 ch. — Moy. 77 ch./hôtel

916

2 ★ économique

66 049 ch. — Moy. 72 ch./hôtel

2 570

3 ★ milieu de gamme

185 215 ch. — Moy. 72 ch./hôtel

Répartition géographique & concentration de taille

735 (20 %)

hôtels en Île-de-France

66 900 chambres — marché cible prioritaire

2 981 (80 %)

hôtels en régions

201 183 chambres — 20 métropoles régionales

THESE D'INVESTISSEMENT — ARCHITECTURE STRATEGIQUE DU FONDS AH250

CIBLE	Hôtels économiques 1-3★ en villes moyennes et zones péri-urbaines françaises Actifs de 40 à 100 chambres dans des bassins France 2030, axes logistiques et dessertes touristiques secondaires (30-150k habitants). Acquisition de murs et fonds, avec priorité aux situations de retournement ou de sous-exploitation.
TAILLE	Ticket equity cible 1-15 M€ · portefeuille de ~25 à 30 actifs sur 4 ans Lever de 60 % LTC au niveau de chaque actif en moyenne. Concentration limitée à 10% du fonds par actif et à 30 % par bassin d'emploi afin de garantir la diversification géographique et sectorielle.
STRATÉGIE	Création de valeur par décote, retournement opérationnel et conversion long séjour Acquisition à ~40 % du coût de remplacement. Redressement via 9 leviers opérationnels standardisés Honpô. Conversion ciblée de ~10 % des chambres en long séjour B2B. Cession 4 à 6 ans post-acquisition, en bloc institutionnel ou en split murs/fonds.
RENDEMENT	TRI net LP cible 10%+ · multiple net 1.7-2.0x Rendement locatif brut cible de 8-10 % dès la stabilisation (année 1-2). Dividende potentiel de 5 % par an distribué dès l'acquisition¹. Durée de détention moyenne de 4 à 6 ans par actif. Hurdle à 8 % préférentiel, carried interest à 20 %.
AVANTAGE COMPÉTITIF	Plateforme opérationnelle propriétaire — avantage structurel non-réplicable – Honpô — 30 hôtels en propre, zéro tiers-opérateur ; yield/capex/RH internalisés – Conversion 8-12 k€/clé en 90 j (vs 25-40 k€ en franchise) – 3,5 ETP/clé vs 5,0 classique — ~30 % sur la masse salariale – PMS propriétaire + revenue management intégré — reporting consolidé pour Balestra

¹ Le dividende de 5 % est versé en distribution aux porteurs de parts D ; sur les autres catégories de parts (A, B, C), ce rendement s'accumule et est capitalisé jusqu'à la liquidation du fonds.

UNE DÉCOTE DE 25 À 35 % QUE SEUL UN OPÉRATEUR SPÉCIALISÉ PEUT CAPTER

-25 à -35 %

Décote de prix observée vs coût de remplacement

Pourquoi la décote persiste

- **Fonds généralistes** — pas de maîtrise de l'exploitation hôtelière
- **Fonds hôteliers** — évitent le segment économique
- **Acteurs locaux** — taille critique insuffisante

Résultat : une décote persistante, non corrigée par le marché.

Les leviers de création de valeur de Balestra

→ **Exploitation spécialisée économique et super économique**

Format F1 / Ibis Budget : process lean, coûts fixes bas

→ **Savoir-faire de retournement**

Reprise et stabilisation d'actifs sous-exploités

→ **Plateforme propriétaire**

Équipes internes, reporting temps réel pour les LPs

→ **Canal location longue durée**

Taux d'occupation lissé, RBE marginal de +20 à +30 %

L'arbitrage Balestra

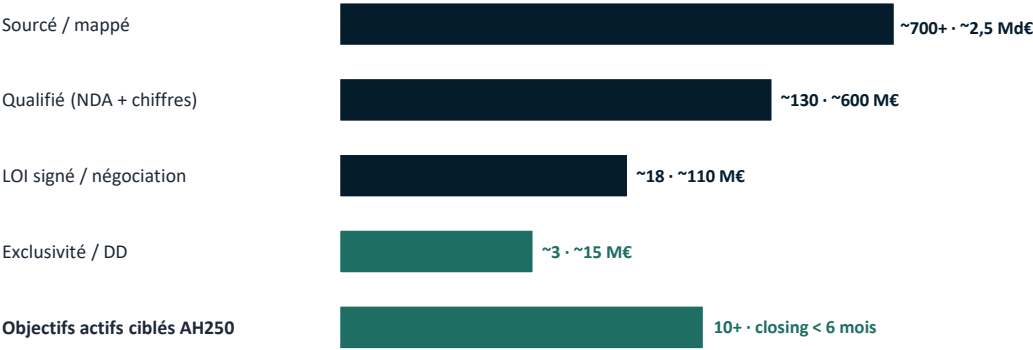
Acheter décoté, opérer à coût Honpô, sortir à prix d'actif stabilisé — **un arbitrage réservé à ceux qui maîtrisent l'exploitation low cost.**

CLUB DEAL – PIPELINE ACTIONNABLE — DEUX PORTEFEUILLES IDENTIFIES ET 650 ACTIFS MAPPES LIGNES A LIGNE

Deux portefeuilles institutionnels en cours d'évaluation

Portefeuille	Vendeur	Actifs	Chambres	Pricing murs / fonds	Equity nécessaire	Statut
Portefeuille A	Institutionnel français	30 hôtels	1 979	100 / 60 M€	30 M€	Qualifié — NDA signé
Portefeuille B	Groupe hôtelier	>100 hôtels	6 148	200 / 140 M€	>50 M€	Qualifié — NDA signé
+650 hôtels mappés ligne à ligne	Multi-vendeurs	650	n.d.	n.d.	Stratégie agrégation	Sourcé

FUNNEL PIPELINE AH250 — PAR STADE



Conversion sourcing → closing : ~5 % (sélectivité)

DIVERSIFICATION DU PIPELINE QUALIFIÉ

- PAR FLUX**
- Carve-outs marques 35 %
 - Fin de vie millésimes 25 %
 - Breach covenants 20 %
 - Succession démographique 20 %
- PAR RÉGION**
- Hauts-de-France 18 %
 - Grand Est 14 %
 - Auvergne-Rhône-Alpes 12 %
 - 9 autres régions 56 %
- PAR CATÉGORIE**
- 1* — 22 %
 - 2* — 56 %
 - 3* — 22 %

Source : Verdoso pipeline tracker (T1 2026) ; Honpô deal log (T1 2026). Note : pipeline anonymisé. Détail deal-by-deal disponible sous NDA en annexe A2 data room.
Balestra — AH250 — Confidentiel

TROIS FLUX DE CESSION FORCEE ALIMENTENT UN PIPELINE PROPRIETAIRE DE 670 M€+

1

Carve-outs marques

VOLUME EV

~280 M€

150-200m / 24 mois

DÉCOTE TYPIQUE

-25 à -35 %

ORIGINE

Accor (cessions F1, Ibis Budget) ; Louvre (Première Classe, Campanile sous-perf.) ; B&B

2

Fin de vie millésimes

VOLUME EV

~210 M€

150-200 hôtels / 36 mois

DÉCOTE TYPIQUE

-20 à -30 %

ORIGINE

Fonds 2014-2017 hôtellerie budget en sortie forcée (durée 7-10 ans expirée)

3

Succession démographique

VOLUME EV

~180 M€

200-400 hôtels / 36 mois

DÉCOTE TYPIQUE

-25 à -35 %

ORIGINE

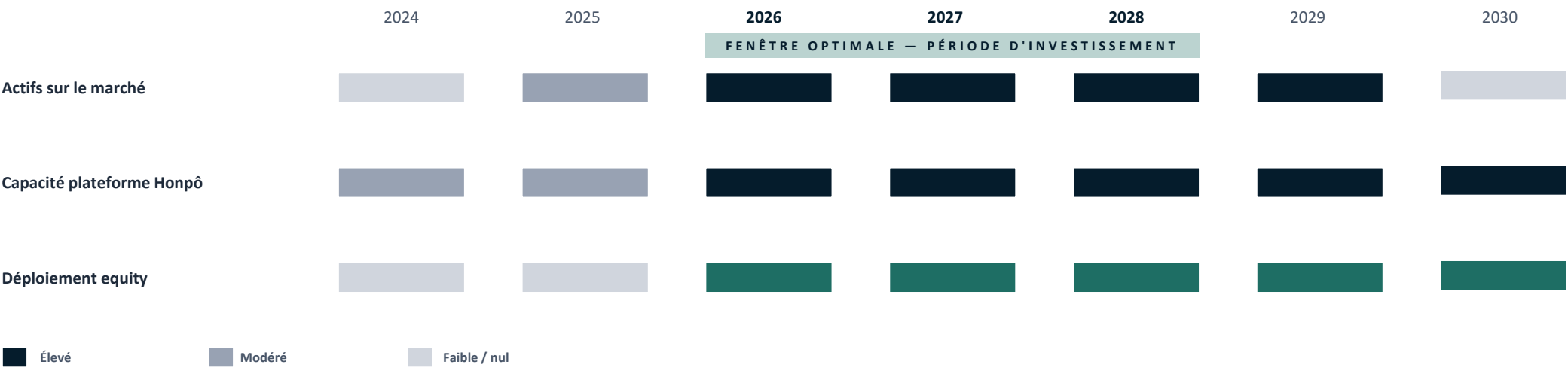
Propriétaires-exploitants individuels en sortie ; P&L en recul faute d'opérations standardisées

TOTAL PIPELINE PROPRIÉTAIRE ESTIMÉ — 36 MOIS

~ 670 M€ EV

Dont identifié et qualifié : Portefeuille A — 30 hôtels / 1 979 chambres / 100 M€ + Portefeuille B — >100 hôtels / 6 148 chambres / 200 M€ + 650 hôtels mappés ligne à ligne

UNE FENÊTRE DE 24-36 MOIS RESULTE DE LA CONVERGENCE VENDEURS FORCES ET PLATEFORME PRÊTE



Pic vendeurs forcés
2026-2028 sur les 4 flux

Concurrents PE absents
sur niche budget villes moyennes

Plateforme Honpô prête à scaler
33 → 65 hôtels capacité d'absorption

Financement senior favorable
post-stabilisation Euribor

03 —

STRATÉGIE & PROCESSUS

34 hôtels sous gestion et un 1^{er} millésime AH150 en avance sur ses objectifs.

LEVIER OPÉRATIONNEL HONPÔ — IMPACT DE L’OUVERTURE DU CANAL LOCATION LONGUE DURÉE

P&L — Comparaison Baseline vs Canal Location Longue Durée (LLD)			
Poste	Baseline	Combiné	Δ LLD
Taux occupation	65 %	73 %	+8 pp
Nuitées vendues	14 947	16 787	+1 840
ADR HT	38,0 €	36,2 €	21,4 €/nuit
Revenu total	568 k€	607 k€	+39,4 k€
Coûts variables	164 k€	179 k€	+14,7 k€
Marge sur coûts var.	404 k€	428 k€	+24,7 k€
Coûts fixes	300 k€	300 k€	0
RBE (GOP)	103,6 k€	128,3 k€	+24,7 k€
Marge RBE	18,2 %	21,1 %	+2,9 pp
+ Éco. opex (estim.)	—	165,8 k€	+37,5 k€
Marge RBE (avec éco.)	18,2 %	27,3 %	+9,1 pp

62,7 % Taux de conversion
Chaque euro de CA additionnel LLD génère 0,63 € de RBE incrémental — coûts fixes déjà absorbés

3,4x levier opérationnel
+6,9 % de CA → +23,9 % de RBE (ΔRBE % / ΔCA %)

18-24 mois payback conversion longue durée
~2 k€/clé de capex léger (serrures digitales, tablettes, signalétique) · uplift annuel 62 k€

Source : modèle Honpô / Balestra — hôtel illustratif 63 ch., données Op Lvg Honpo.xlsx..

STRATÉGIE DE FINANCEMENT — LEVIER BANCAIRE CONSERVATEUR

LTV cible

60 %

40 % equity Balestra / LP

DSCR minimum

≥ 2,0×

Couverture du service de dette

Taux dette senior estimé

4.5 % - 5 %

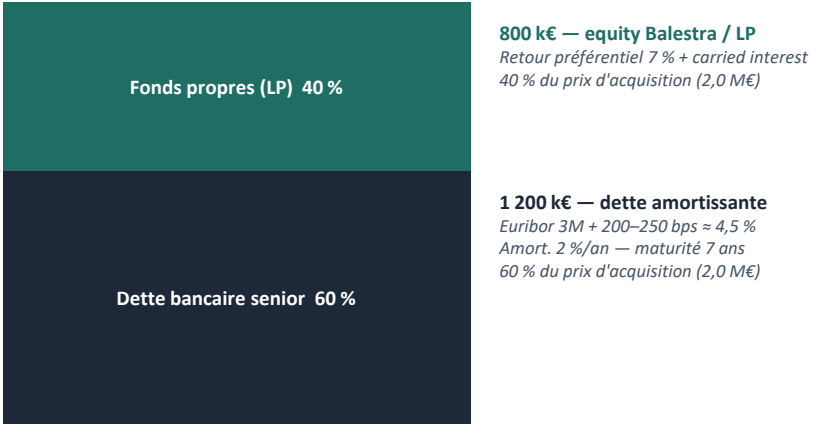
Euribor 3M + 200 bps

Maturité moyenne visée

15 ans

Amortissement

Structure type — actif 2,0 M€ · 63 ch. éco 2★ · LTV 60 %



Indicateur	À l'achat	N+1	Δ
GOP annuel	200 000 €	250 000 €	+25 %
Cap rate implicite	10,0 %	12,5 %	+2,5 pp
Service dette / an	78 000 €	78 000 €	—
CF equity / CoC	122 k€ · 15,2 %	172 k€ · 21,5 %	+6,3 pp
DSCR	2,56x	3,21x	+0,65x

Levier opérationnel & service de la dette — GOP entrée 200 k€ → 250 k€ post-économies

Conditions & covenants bancaires types

LTV ≤ 65 %

Couverture valeur bien sur dette résiduelle — suivi semestriel

DSCR ≥ 1,25×

Seuil déclencheur de waiver — AH250 vise 2,0× à l'origine

Garantie Balestra AIFM

Prêts sans recours

Taux non garanti. Les performances passées ne garantissent pas les performances futures. Risque de perte en capital. Se référer aux statuts et au DIC pour les risques.

DEUX OPTIONS DE LIQUIDITÉ SUR CE TYPE D'ACTIF

A

VENTE INSTITUTIONNELLE EN BLOC MÉCANIQUE



Sortie 4-6 ans à un fonds hôtelier core+ ou value-add upmarket. Portefeuille consolidé 10-15 actifs, EBITDAR groupé.

ACHETEUR CIBLE

KSL, Tristan, B&B, Eurazeo, Schroders, foncières yieldées

CAP RATE / MULTIPLE CIBLE

Cap rate exit 6,5-7,5 %

TRI DEAL-LEVEL ATTENDU

TRI deal 28-35 % en marché favorable

B

SPLIT MURS / FDC MÉCANIQUE



Vente murs à un foncier yieldé + cession FDC à un opérateur intégré (mandat de gérance ou franchise).

ACHETEUR CIBLE

Murs : SCPI, foncières spécialisées, FO. FDC : opérateurs régionaux, franchisés

CAP RATE / MULTIPLE CIBLE

Murs 7,5-8,5 % · FDC 4-6× EBITDA

TRI DEAL-LEVEL ATTENDU

TRI deal 32-36 % en marché neutre

RECOMMANDATION PAR SCÉNARIO MARCHÉ

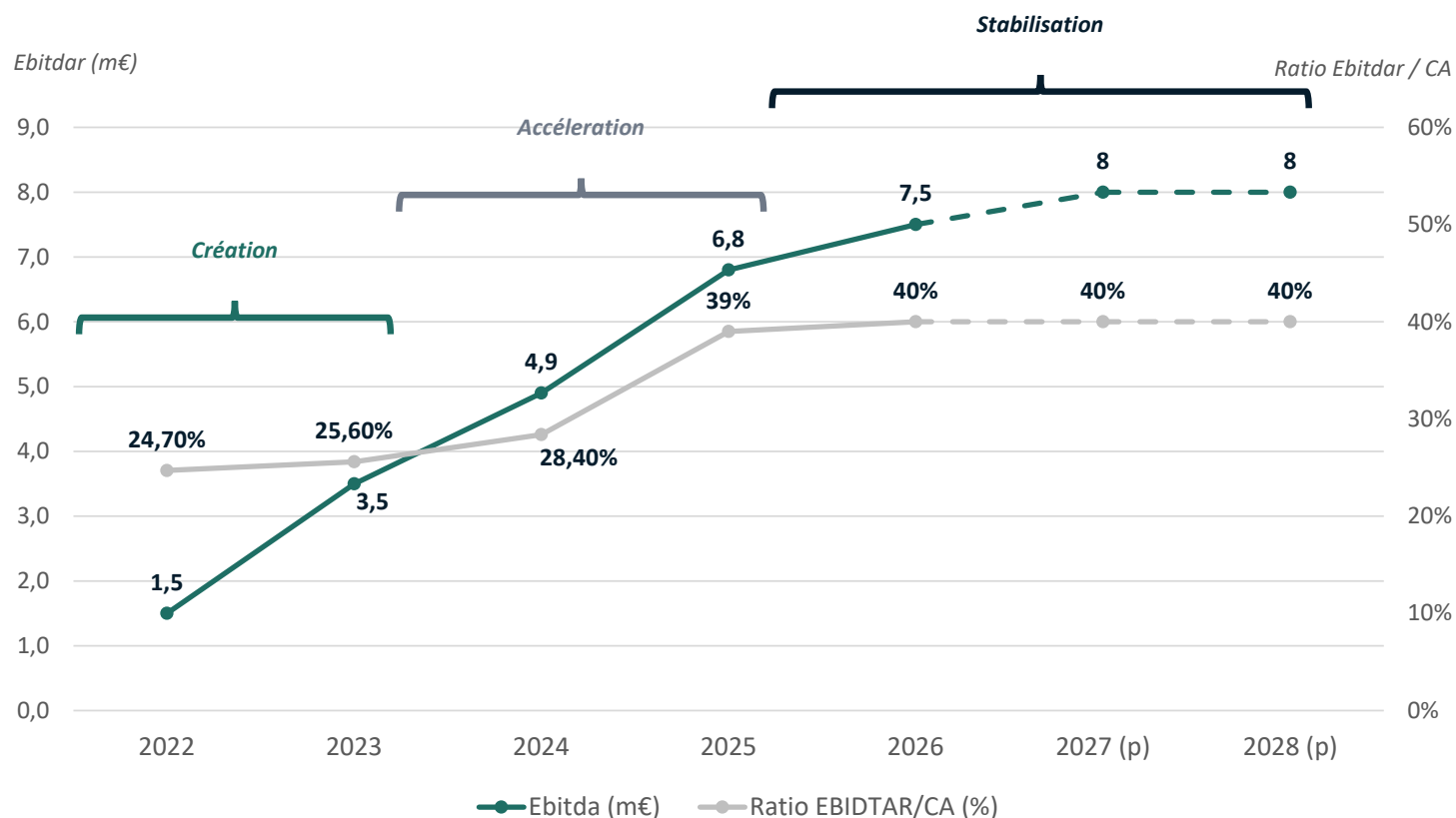
	Marché favorable	Marché neutre	Marché défavorable
A. Bloc institutionnel	✓ Recommandé	Secondaire	À éviter
B. Split murs / FDC	Secondaire	✓ Recommandé	Secondaire

04 —

NOTRE TRACK RECORD

De l'acquisition à la stabilisation : exemples concrets

PERFORMANCE OPERATIONNELLE – CLUB DEAL



POINTS CLÉS

8 m€

Objectif d'EBITDA Stabilisé — x5 vs. 2022

40 %

Ratio EBITDAR/CA — +14 pts depuis 2022

ANALYSE

- Trajectoire de **croissance continue** de l'EBITDA sur la période 2022-2026.
- **Point d'inflexion 2024-2025** : accélération marquée portée par la montée en puissance des actifs en exploitation.
- Convergence des deux courbes en 2026, signe d'une **maturité opérationnelle atteinte**.

Taux non garanti. Les performances passées ne garantissent pas les performances futures. Risque de perte en capital. Se référer aux statuts et au DIC pour les risques.

TRACK RECORD OPERATIONNEL

ACCESS HOTEL 150	Acquisition	Statut	Prix de revient (droits et capex inclus)	LTV% / Banque	EBITDA entrée	EBITDA stabilisé	TO entrée → stab.	Objectif de TRI (après lev.)
Ibis Budget Dunkerque (43 ch.)	juin 2025	Finalisation des capex	1,8 m€	78 % / BPI	200 k€	250 k€ (2027)	58 % → 80 %	> 20 %
Unisotel Le Havre (98 ch.)	déc. 2025	Ramp-up	1,9 m€	66 % / BPI	55 k€	230 k€ (2027)	55 % → 68 %	> 20 %
Unisotel Le Mans (98 ch.)	déc. 2025	Ramp-up	1,9 m€	68 % / BPI	80 k€	210 k€ (2027)	55 % → 68 %	> 20 %
Première Classe Carcassonne (73 ch.)	Avr. 2026	Ramp-up	1,6 m€	En cours	70 k€	170 k€ (2028)	45 % → 62 %	> 15 %
Kyriad Direct IdF (66 ch.)	T3 2026	En exclusivité	3,5 m€	En cours	360 k€	430 k€ (2028*)	85 % → 85 %	> 20 %

ACCESS HOTEL 250	Acquisition	Statut	Prix de revient (droits et capex inclus)	LTV% / Banque	EBITDA entrée	EBITDA stabilisé	TO entrée → stab.	Objectif de TRI (après lev.)
IBB région Lyonnaise (57 ch.)	Juil. 2026	Sous promesse	3,3 m€	En cours	245 k€	350 k€ (2029)	61 % → 80 %	>15 %
IBB Rhône-Alpes (72 ch.)	T3 2026	En exclusivité	3,2 m€	En cours	130 k€	350 k€ (2029)	53 % → 65 %	>15 %
Première Classe Rhône-Alpes (70 ch.)	T3 2026	En exclusivité	1,1 m€	En cours	-75 k€	180 k€ (2028)	50 % → 65 %	> 15 %

Taux non garanti. Les performances passées ne garantissent pas les performances futures. Risque de perte en capital. Se référer aux statuts et au DIC pour les risques.

* Création de chambres supplémentaires - Source : Balestra model (2026).

EXEMPLES ACQUISITIONS AH150

4 hôtels acquis — 100 % du capital engagé, expertises validant la création de valeur

4 hôtels | cumul prix d'acquisition : ~ 6,0 M€ | all-in : ~ 7 M€ | capex programmés : 1,1 M€ | 313 chambres



Ibis Budget Dunkerque

Juin 2025 • 43 ch.

Cible : flux pro du port et des chantiers industriels

Prix d'acquisition (net vendeur)	1 200 K€
Capex	500 K€
Obj. TRI (après levier)	> 20 %
Multiple	> x 2

EXPERTISE

1 880 K€ au 31/12/2025



Unisotel Le Mans

Déc. 2025 • 98 ch. + 40 pkg

Hôtel super éco récent (2011) en zone d'activité

Prix d'acquisition (net vendeur)	1 690 K€
Capex	200 K€
Obj. TRI après levier	> 20 %
Multiple	x 1,8

EXPERTISE

2 930 K€ au 31/12/2025



Unisotel Le Havre

Déc. 2025 • 98 ch. + 32 pkg

Bois au Coq — bassin industriel et logistique

Prix d'acquisition (net vendeur)	1 690 K€
Capex	200 K€
Obj. TRI après levier	> 20 %
Multiple	x 1,8

EXPERTISE

2 530 K€ au 31/12/2025



PC Carcassonne

Avril 2026 • 72 ch. + 70 pkg

A61 + cité médiévale UNESCO (4 M visiteurs/an)

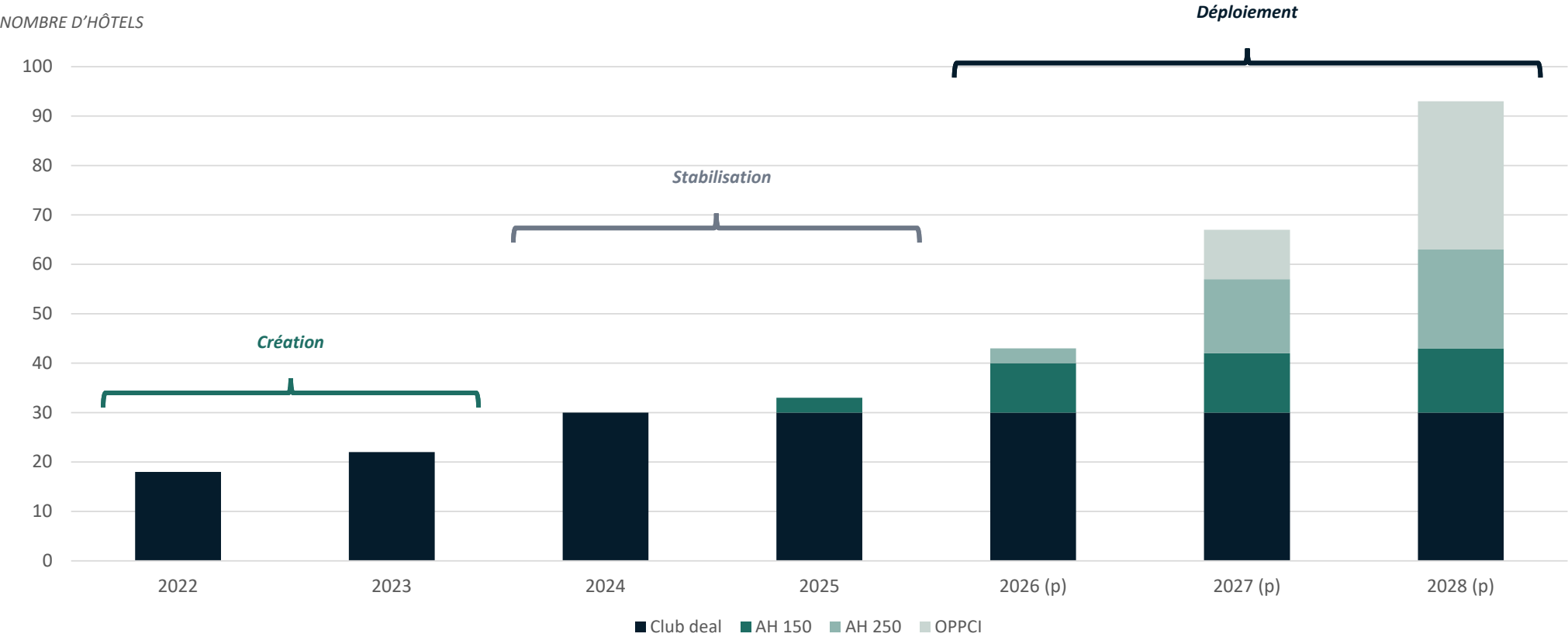
Prix d'acquisition (net vendeur)	1 350 K€
Capex	200 K€
Obj. TRI après levier	>15 %
Multiple	x 1,8

EXPERTISE

1 880 K€ au 28/02/2026

Taux non garanti. Les performances passées ne garantissent pas les performances futures. Risque de perte en capital. Se référer aux statuts et au DIC pour les risques.

CONSOLIDATION DU PORTEFEUILLE



COLMAR — ACQUISITION ACCOR INVEST, EBITDA MULTIPLIE PAR DIX EN 18 MOIS



EBITDA RR (40 → 400 k€)
× 10

TO (40 % → 80 %)
× 2

post-acquisition
18 mois

SITUATION À L'ENTRÉE — SEPT. 2022

- Carve-out Accor Invest · TO **40 %** · EBITDA RR **40 k€/an**
- Management défaillant · saisonnier · OTA non désintermédiée

PLAN D'ACTION

- Leviers playbook **1-4** activés · changement de marque
- Directeur + comp variable RBE · renégo coûts · LLD

EXÉCUTION — CHRONOLOGIE

- Closing sept. 2022 → management janv. 2023 → renégo T1 2023
- Désinterm. OTA T2 2023 → long séjour → run-rate stabilisé 2024

LESSONS LEARNED TRANSFÉRÉES AU PLAYBOOK AH250

- Long séjour BTP dès M+6 · directeur + comp RBE : payback < **9 mois**
- Carve-outs F1 : EBITDA-floor déprimé ≥ -30 %, décote trompeuse

RÉSULTATS

- TO **40 % → 80 % (×2)** · EBITDA **40 → 400 k€/an (×10)**
- Multiple EBITDA **×10** en **18 mois** post-acquisition

**Taux non garanti. Les performances passées ne garantissent pas les performances futures. Risque de perte en capital.
Se référer aux statuts et au DIC pour les risques.**

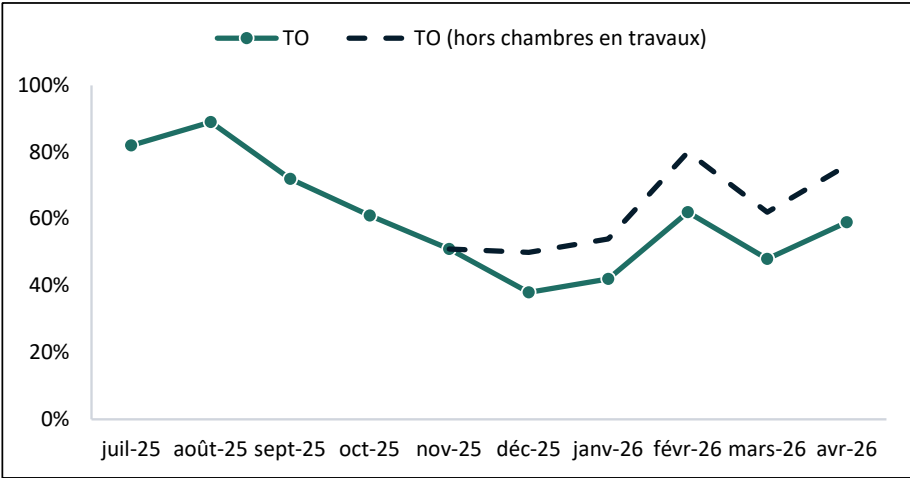
COLMAR — PHOTOS



Source : Honpô P&L hôtel Colmar (2022-2026) ; Balestra analysis (2026).

DUNKERQUE – IBIS BUDGET

	Pré-acquisition	Depuis acquisition juin 2025	Objectif à 2028
TO moyen	63%	60%	80%
Chiffres d’affaires (HT)	710 K€	Travaux en cours	850 K€
EBIDTAR	200 K€	Travaux en cours	300 K€



Multiple prev.

> 2x

TRI avant levier prev.

> 11%

TRI après levier prev

> 20 %

coût complet

1 800 K€

SITUATION À L'ENTRÉE — JUIN 2025

• Acquisition 1 200 k€ · coût complet 1 800 k€ (dont capex)

PLAN D'ACTION

• Capex 500 k€ HT : chambres, parties communes, façades, passage sous marque Ibis Budget

• Yield management Honpô · associatif · désintermédiation OTA

EXÉCUTION — CHRONOLOGIE

• Closing juin 2025 → capex T2 2026 + yield management 2026

RÉSULTATS À DATE :

• Fin des travaux : juin 2026

Taux non garanti. Les performances passées ne garantissent pas les performances futures. Risque de perte en capital.
Se référer aux statuts et au DIC pour les risques.

Source : Honpô P&L mensuel hôtel Dunkerque (2025-2026) ; Balestra UW model (2026). Note : EBITDA pré-acquisition non significatif (données vendeur incomplètes). Chiffres post-acquisition certifiés par Honpô.
Balestra — AH250 — Confidentiel

DUNKERQUE – PHOTOS



LE MANS

	2025	Objectif 2028
TO moyen	55%	68%
Prix moyen (TTC)	35 €	39 €
Chiffres d'affaires (HT)	646 K €	890 K €
EBIDTA	80 K€	210 K€



Multiple prev. > 1,8 x	TRI avant levier prev. > 10%	TRI après levier prev > 20 %	coût complet 1 890 K€
-------------------------------------	---	---	---------------------------------

SITUATION À L'ENTRÉE — MI-DÉC. 2025

- Cluster Unisotel 2x 98 ch. · coûts complets **1 890k€** (dont capex 200 k€)
- Le Mans: TO 55 % · EBITDA **80 k€**

PLAN D'ACTION

- Reprise complète exploitation avec notamment les longs séjours
- Repositionnement tarifaire · capex **200 k€** (façades, chambres, parties communes)

EXÉCUTION — CHRONOLOGIE

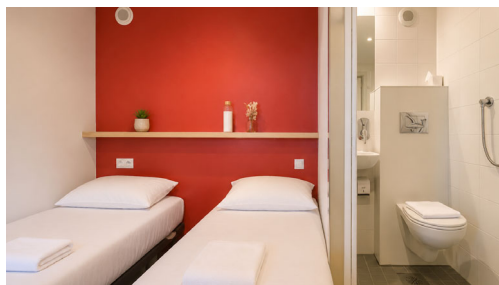
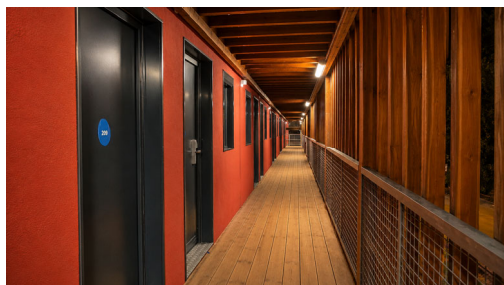
- Closing mi-déc. 2025 → repositionnement tarifaire T1 2026
- Capex et ouverture canal longue durée en parallèle

RÉSULTATS PROJETÉS À 2028

- Le Mans obj. : EBITDA **210 k€**

Taux non garanti. Les performances passées ne garantissent pas les performances futures. Risque de perte en capital.
Se référer aux statuts et au DIC pour les risques.

LE MANS – PHOTOS



LE HAVRE

	2025	Objectif à 2028
TO moyen	55%	68%
Prix moyen (TTC)	33 €	39 €
Chiffres d’affaires (HT)	609 K€	890 K€
EBITDA	55 K€	230 K€



Multiple prev.

> 1,8 x

TRI avant levier prev.

> 10%

TRI après levier prev

> 20 %

coût complet

1 890 K€

SITUATION À L'ENTRÉE — MI-DÉC. 2025

- Cluster Unisotel 2x 98 ch. · coût complet 1 890 k€ (dont capex 200 k€)
- Le Havre : TO 55 % · EBITDA 55 k€ · Le Havre : TO 55 % · EBITDA 80 k€

PLAN D'ACTION

- Reprise complète exploitation · + long séjour
- Repositionnement tarifaire · capex 200 k€ (façades, chambres, parties communes)

EXÉCUTION — CHRONOLOGIE

- Closing mi-déc. 2025 → repositionnement tarifaire T1 2026
- Capex et ouverture canal longue durée en parallèle

RÉSULTATS PROJÉTÉS À 2028

- Le Havre obj. : EBITDA 230 k€ (x4,0)

Taux non garanti. Les performances passées ne garantissent pas les performances futures. Risque de perte en capital.
Se référer aux statuts et au DIC pour les risques.

Source : Unisotel P&L hôtels gérés (2023-2026) ; Balestra UW model (2026). Note : EBITDA mensuel post-acquisition disponible à partir de janvier 2026.
Balestra — AH250 — Confidentiel

LE HAVRE – PHOTOS



CARCASSONNE

	2025	Objectif à 2028
TO moyen	45%	62%
Prix moyen (TTC)	42 €	43 €
Chiffres d’affaires (HT)	500 K€	660 K€
EBITDA	70 K €	170 K€



Multiple prev.	TRI avant levier	TRI après levier (UW)	coût complet
1.8x	10 %	>15 %	1 600 K€

SITUATION À L'ENTRÉE — MI-DÉC. 2025

- Carcassonne : TO 45 % · EBITDA 70 k€

PLAN D'ACTION

- Repositionnement tarifaire · capex 200 k€ (façades, chambres, communs)

EXÉCUTION — CHRONOLOGIE

- Closing avr. 2026→ repositionnement tarifaire T1 2026
- Capex · associatif

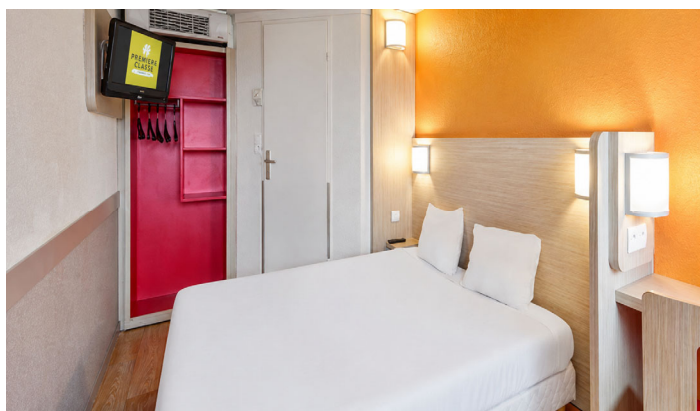
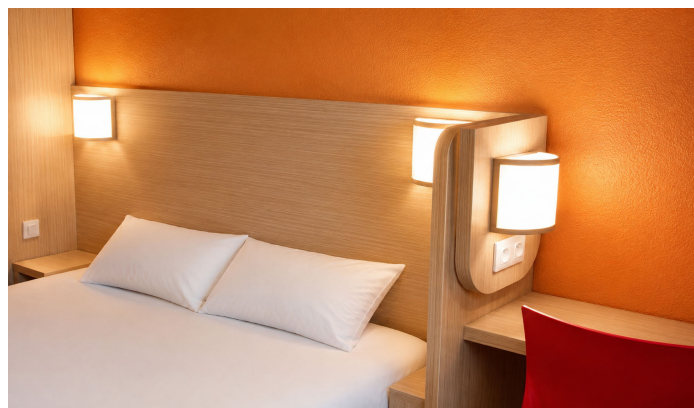
RÉSULTATS PROJÉTÉS À 2028

- Carcassonne obj. : EBITDA 170 k€ (x2,4)

Taux non garanti. Les performances passées ne garantissent pas les performances futures. Risque de perte en capital.
Se référer aux statuts et au DIC pour les risques.

Source : Unisotel P&L hôtels gérés (2023-2026) ; Balestra UW model (2026). Note : EBITDA mensuel post-acquisition disponible à partir de janvier 2026.
Balestra — AH250 — Confidentiel

CARCASSONNE – PHOTOS



05 —

LE FONDS AH250

Caractéristiques, fiscalité et prime d'égalisation à la souscription.

ACCESS HOTEL 250 EN BREF

Un fonds professionnel SLP dédié à l'hôtellerie économique

VÉHICULE SLP Fonds professionnel - AMF	CLASSE D'ACTIFS HÔTELS Éco & super éco - France	TAILLE CIBLE 30 M€ Engagements totaux	DURÉE 5 + 1 Années (durée + prorogation)
RISQUE (SRI) 3 / 7 Indicateur synthétique	LEVIER MAX 60 % Dette d'acquisition	OBJECTIF NET > 10 % Par an - net de frais	CARRIED INTEREST 20 % au-delà de 7 % de TRI

PARTS & FRAIS

Catégorie	Ticket min.	Frais gestion	Résultat
Parts A	100 k€	2,50 % HT	Capitalisation
Parts B	500 k€	1,50 % HT	Capitalisation
Parts D	100 k€	2,50 % HT	Distribution (obj. 5 %)
Parts E	25 K€	3,50% HT	Capitalisation

Taux non garanti. Les performances passées ne garantissent pas les performances futures.
Risque de perte en capital. Se référer aux statuts et au DIC pour les risques.

PRIME D'ÉGALISATION : BONUS À LA SOUSCRIPTION ANTICIPÉE

Plus vous souscrivez tôt, plus le bonus de parts est élevé — par tranche de 100 000 € investis

PHASE 1	PHASE 2	PHASE 3	PHASE 4
12 déc. 2025 → 31 mars 2026	31 mars → 30 juin 2026	30 juin → 30 sept. 2026	Après le 30 sept. 2026
+ 6 parts	+ 4 parts	+ 2 parts	—
Bonus Maximum	Bonus Élevé	Bonus Réduit	Bonus terminé
par tranche de 100 000 € investis	par tranche de 100 000 € investis	par tranche de 100 000 € investis	par tranche de 100 000 € investis

EXEMPLE CONCRET

Un client qui investit 100 k€ en Parts B avant le 31 mars 2026 reçoit 6 parts bonus, soit l'équivalent d'une amélioration de TRI sensible. La performance d'origine d'AH150 (10,22 % parts B) est ainsi portée à ~ 15,73 % en intégrant le bonus de parts.

**Taux non garanti. Les performances passées ne garantissent pas les performances futures.
Risque de perte en capital. Se référer aux statuts et au DIC pour les risques.**

LES ATOUTS DIFFÉRENCIANTS

Une combinaison rare d'avantages fiscaux, ESG et opérationnels

1 Article 9 SFDR

Stratégie de durabilité explicite. Label ISR en cours d'obtention.

2 150-0 B ter CGI

Éligible au remploi de plus-value de cession de titres (sous conditions).

3 Exonération d'IFI

Parts non soumises à l'Impôt sur la Fortune Immobilière (sous conditions).

4 Plus-value PP : exo. IR

Pour les personnes physiques résidentes fiscales françaises (sous conditions).

5 Plus-value PM : IS réduit

Min. 80 % de l'assiette IS exonérée + taux réduit 15 % sur le reliquat.

6 Assurance-vie Lux.

Éligible à l'unité de compte dans les contrats d'assurance-vie luxembourgeois.

7 Plateforme Honpô intégrée

Marges captées en interne, contrôle opérationnel, économies d'échelle.

8 Carried 20 % au-delà 7 % TRI

Alignement des intérêts entre la société de gestion et les investisseurs.

8 atouts cumulatifs — peu de fonds du marché offrent autant en un seul véhicule

**Taux non garanti. Les performances passées ne garantissent pas les performances futures.
Risque de perte en capital. Se référer aux statuts et au DIC pour les risques.**

FISCALITÉ COMPARÉE

Access Hotel 250 vs alternatives d'investissement immobilier

Critère	AH250 Parts A & B	AH250 Parts D	Immobilier en direct	OPCI	SCPI	Fonds coté
Plus-value soumise à IR / IS	Exonéré	PP : oui • PM : exo	PFU	PFU	PFU	PFU
Plus-value PS sociaux	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Soumis à l'IFI	Exonéré	Exonéré	Oui	Oui	Oui	Non
Éligible 150-0 B ter (emploi)	Oui	Oui	Non	Non	Non	Non
Éligible Assurance-vie Lux.	Oui	Oui	Non	Non	Non	Oui

PFU = Prélèvement Forfaitaire Unique (30 % - PP) • PP = Personne Physique • PM = Personne Morale

AH250 = le seul véhicule à cumuler les 3 avantages clés : exo. PV + IFI + 150-0 B ter

Taux non garanti. Les performances passées ne garantissent pas les performances futures.
Risque de perte en capital. Se référer aux statuts et au DIC pour les risques.

06 —

POURQUOI PROPOSER NOTRE FONDS

Différenciation vs SCPI, OPCI et alternatives du marché.

AH250 VS ALTERNATIVES DU MARCHÉ

Une combinaison rare sur 8 critères stratégiques pour vos clients patrimoniaux

Critère	ACCESS HOTEL 250	SCPI hôtellerie	OPCI	Autres SLP	Immobilier direct
Focus hôtellerie éco	✓ Pure player	Diversifié	Mixte	Variable	Possible
Objectif de rendement net	> 10 % / an	4 - 6 %	4 - 5 %	8 - 12 %	3 - 5 %
Plateforme opérationnelle intégrée	✓ Honpô (groupe)	X	X	Rare	X
Fiscalité : 150-0 B ter	✓	X	X	Possible	X
Exonération d'IFI	✓ (sous cond.)	X	X	Variable	X
Article 9 SFDR	✓ + ISR en cours	Partiel	Partiel	Variable	—
Ticket d'entrée	100 k€	1 - 10 k€	100 €	100 k+ €	Variable
Track record sponsor (hôtellerie)	✓ 34 hôtels	Variable	Variable	Variable	—

Un positionnement unique : rendement institutionnel + fiscalité optimisée + plateforme intégrée

Taux non garanti. Les performances passées ne garantissent pas les performances futures.
Risque de perte en capital. Se référer aux statuts et au DIC pour les risques.

UNE PROMESSE CLAIRE POUR VOS CLIENTS

Quatre bénéfices concrets à mettre en avant dans vos rendez-vous patrimoniaux

> 10 % Objectif net annuel	3 Avantages cumulés	Art. 9 SFDR + ISR	59 % Clientèle pro
0 1 Rendement supérieur sur actif réel Une cible de rendement institutionnelle, sur une classe d'actifs résiliente et décorrélée des marchés cotés.	0 2 Fiscalité optimisée et compatible AV Lux. 150-0 B ter (remploi de plus-value), exonération d'IFI, exonération de plus-value IR/IS, et éligibilité assurance-vie luxembourgeoise.	0 3 ISR : Article 9 SFDR + label ISR en cours Une stratégie alignée avec les attentes ESG de vos clients : 8 ODD, 8 critères UNPRI retenus, performance environnementale et sociale mesurée.	0 4 Diversification dans une classe résiliente L'hôtellerie économique en France : demande structurellement portée par les flux pros, le social et la longue durée. Marché hors cycle touristique.

Documentation disponible sur demande : DIC, statuts, memorandum fiscal (cabinet GALM Avocats)

MERCI POUR VOTRE ATTENTION

Continuons la conversation autour d'Access Hotel 250

Mickaël Blondel

Directeur du développement

T é l .

+33 6 82 68 70 55

E m a i l

mb@balestra.eu

Raphaël Zribi

Responsable Partenariats

T é l .

+33 6 61 64 37 30

E m a i l

rz@balestra.eu

Mouna Adghaili

Relations Investisseurs

T é l .

+33 1 84 75 00 16

E m a i l

ma@balestra.eu