

Bilan 2025 : Adagio signe une année record

Adagio clôture 2025 en croissance et confirme sa place de d'enseigne référente de l'appart'hôtellerie en Europe, avec un réseau de **130 établissements dans 16 pays**. Avec un volume d'affaires record de **339 M€ (+7 %)** excluant Franchises et Master Franchises, l'enseigne confirme l'attractivité d'une offre d'appart'hôtellerie qui allie la flexibilité d'un appartement et des services hôteliers, adaptée aux longs séjours et aux nouveaux usages.

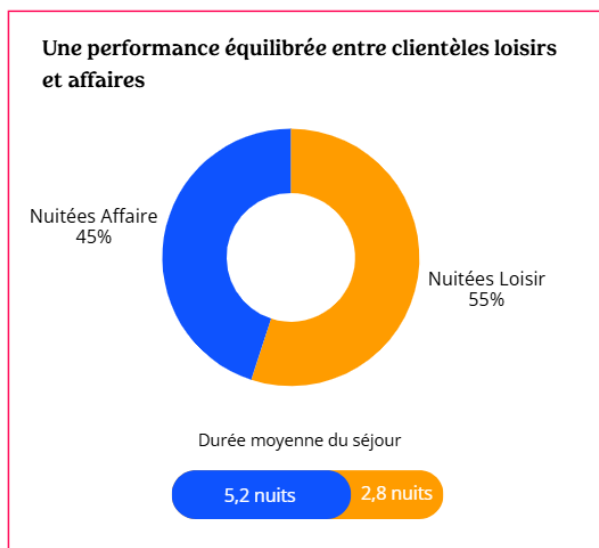
L'année a été marquée par **FIRST 2030**, nouveau plan stratégique d'Adagio, par la signature d'un partenariat stratégique avec le groupe **Sergic**, ainsi que l'ouverture de nouveaux sites européens, Adagio Original London City East et Adagio Original Stuttgart NeckarPark. Adagio a également enrichi son expérience client avec une offre dédiée aux familles et déployé ses engagements RSE en faveur de la transition des villes de façon concrète.

Des performances record en 2025, portées par le modèle du moyen et long séjour

En 2025, Adagio signe une année record. Le volume d'affaires (excluant Franchises et Master Franchises) atteint **339 M€ (+7 % vs 2024)**, porté par un **taux d'occupation de 81 % (+3 points vs 2024)**. L'enseigne a accueilli **1,6 million de clients (+14 %)** et enregistré une hausse de **8% du nombre de nuitées vendues**.

La performance est tirée par un mix **équilibré entre clientèle loisirs et affaires** : **55 %** des nuitées proviennent des clientèles loisirs, **45 %** des clientèles affaires. Elle reflète la force du modèle moyen et long séjour, avec une **durée moyenne** de **5,2 nuits** pour la clientèle affaires, contre **2,8 nuits** pour la clientèle loisirs.

Enfin, la montée en puissance des canaux propriétaires se poursuit : la **vente directe** représente désormais **50 %** des réservations. un signal fort du renforcement de la relation client et de la capacité de la marque à générer de la préférence.



Satisfaction client : une exigence au cœur de la stratégie d'Adagio

En 2025, Adagio confirme la progression de la satisfaction client, avec un **NPS de 52,1**. La marque poursuit ses efforts pour renforcer la cohérence d'expérience sur l'ensemble du réseau - qualité de service, standards parcours client - à un moment où la préférence de marque se joue de plus en plus sur l'expérience vécue.

Dans la continuité, Adagio entend **accélérer la modernisation de son parc, avec 8 sites rénovés en 2025**, afin d'accompagner la montée en gamme de son réseau et assurer une cohérence d'expérience.

Adagio franchit une étape de son développement

En 2025, Adagio a poursuivi sa dynamique de développement avec une volonté affirmée de renforcer sa présence à l'international. L'année a été marquée par plusieurs ouvertures, notamment au **Royaume-Uni à Londres** et en **Allemagne à Stuttgart dans le quartier de NeckarPark** ainsi qu'en France à **Bordeaux Pessac**, illustrant la continuité de la stratégie de déploiement sur des marchés clés. En fin d'année, Adagio a par ailleurs signé un partenariat stratégique avec le groupe **Sergic** : l'accord prévoit la reprise, **en mandat de gestion**, de **neuf sites** (soit **1 152 clés**) sous enseigne Adagio Access, mais également en combo avec les marques du groupe ACCOR, Ibis Styles et Mercure. Ce partenariat représente une hausse de **8 %** du parc exploité par la marque sur le marché français.

Le développement s'appuie sur une stratégie de portefeuille articulée autour de trois gammes, Adagio Original, Adagio Access et Adagio Premium, qui répondent à des besoins distincts selon les marchés et les implantations. Le réseau reste majoritairement composé d'Adagio Original (58 %) et d'Adagio Access (39 %), tandis qu'Adagio Premium qui représente 3 % du parc est une marque uniquement présente au Moyen Orient et au Maroc.

En 2026...

3 ouvertures

8 sites rénovés

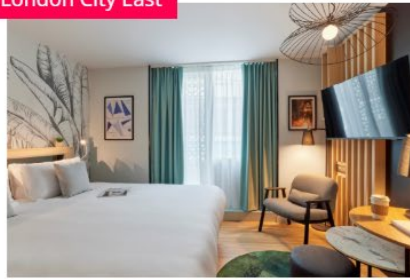
1 partenariat stratégique avec Sergic

8 ouvertures





Adagio Original London City East



Adagio Original Stuttgart NeckarPark



Adagio Access Bordeaux Pessac

Lancement de l'offre « Famille » : un temps fort commercial

En 2025, Adagio a lancé une offre dédiée aux familles, conçue pour s'adapter à l'évolution des usages traduisant la vision d'Adagio d'une hospitalité urbaine inclusive, où chacun trouve sa place.

Elle comprend notamment un **deuxième studio à -50 %, le petit-déjeuner offert pour les enfants de moins de 16 ans, et des services dédiés (Kids Corner, bibliothèque d'objets, Family City Guides...)** : tout a été pensé pour concilier espace, confort et maîtrise du budget. Ce lancement a constitué un des temps forts de l'année.



RSE – Transition des villes : réduire l'empreinte, renforcer le lien social

Fidèle à son engagement « Agir pour la transition des villes », Adagio poursuit la mise en œuvre de sa stratégie RSE structurée autour de trois priorités : réduire l'empreinte environnementale, renforcer le lien social et agir en collectif.

Cet engagement s'est traduit en 2025 par le lancement d'une démarche de labellisation Clef Verte, concernant dans un premier temps 59 sites du réseau Adagio. Une deuxième vague de labellisation a depuis été annoncée, début 2026.

Adagio compte également **20 sites labellisés Accueil Vélo** et **2 sites labellisés Bike Friendly**, favorisant la **mobilité douce**. La marque s'appuie enfin sur des partenariats, dont **Too Good To Go** (redistribution des produits du petit-déjeuner non consommés) et **Un toit pour les abeilles (39 sites)**.

Notre engagement RSE en quelques chiffres

- **1,2%** de consommation d'énergie à l'échelle du réseau*

78 aparthotels labellisés Clef Verte début 2026

215 collaborateurs formés à la Fresque du climat

20 sites labellisés Accueil Vélo

**Selon les données consolidées par Adagio sur l'exercice 2025 via Deepki (excluant Franchises et Master Franchises)*

Des partenariats marquants au service du rayonnement de la marque

L'année 2025 a également été marquée par des partenariats structurants : Adagio est devenu partenaire majeur de **l'équipe cycliste féminine FDJ-UNITED SUEZ**, affirmant son engagement en faveur du sport féminin et des valeurs de collectif et d'exigence.



L'appart'hôtellerie répond aujourd'hui à des attentes qui évoluent — plus d'espace, plus de flexibilité, des séjours plus longs — et c'est ce qui porte notre dynamique. 2025 confirme la solidité et la résilience de notre modèle. Après une année 2024 exceptionnelle, nous avons su poursuivre notre trajectoire de croissance, tout en renforçant la qualité de l'expérience proposée à nos clients. Je tiens à saluer l'engagement remarquable de l'ensemble des équipes, sur le terrain comme au siège, ainsi que la confiance renouvelée de nos partenaires – en particulier le groupe Sergic, avec lequel nous avons franchi une étape structurante de notre développement. Nous aborderons 2026 avec confiance et vigilance avec une ambition claire : faire d'Adagio la référence de l'appart'hôtellerie en Europe, par l'excellence opérationnelle au service de l'expérience client, la qualité de nos implantations et la force de notre marque.

Xavier Desaulles, CEO d'Adagio

À propos d'Adagio

Adagio est le leader européen de l'appart'hôtellerie. Créée en France en 2007 en joint-venture entre Accor et Pierre & Vacances Center Parcs, la marque compte aujourd'hui plus de 130 établissements représentant près de 14 700 appartements, répartis dans 70 villes et dans 16 pays. Il s'agit du plus vaste réseau d'appart'hôtels en Europe. Alliant la flexibilité d'un appartement et les services d'un hôtel, les aparthotels Adagio offrent la solution idéale pour les moyens et longs séjours, conjuguant confort, rapport qualité prix et qualité de service pour les voyageurs d'affaires comme pour les vacanciers. Implantés au cœur des grandes zones urbaines, la marque Adagio se décline en 3 gammes complémentaires : Adagio Original, au cœur des grandes villes ; Adagio Access, au centre des capitales régionales ou en périphérie immédiate ; et Adagio Premium, des appart'hôtels de grand standing.

CONTACTS PRESSE

Apolline Jojot : apolline.jojot@gantzeragency.com - +33 6 73 79 95 97
Capucine Raud : capucine.raud@gantzeragency.com - +33 7 88 64 52 29