

Enquête - My Sea, My Snow, My Sun, My Stones

Le concept US de Destination Club se décline en version française. Sous titrage indispensable.

Inspiré des « Destination Clubs » nés aux Etats-Unis au début des années 2000, My Stones est un club privé exclusif qui met à la disposition de ses membres une collection de résidences secondaires d'exception, d'une valeur de 1 à 3 M€, réparties à terme sur près de 30 destinations dans le monde.

À l'heure où l'acquisition d'une résidence secondaire peut paraître un choix risqué et non prioritaire, My Stones répond aux attentes d'une clientèle exigeante et désireuse de s'affranchir des contraintes liées à cet investissement. Avec d'autres contraintes, essentiellement financières, puisque devenir membre de My Stones implique d'acheter des parts de foncière (100, 200 ou 300 K€, de s'acquitter d'une cotisation annuelle de 3 000, 6 000 ou 9 000 €, de régler des frais de séjours de 150 à 400 €/jour/propriété et de d'être capable de gérer très en amont dans le temps ses réservations de séjours. Explications.

Le meilleur moyen de résister à la tentation, c'est d'y céder

Pour découvrir et goûter le nouvel art de vivre « My Stones », il est possible de tester le concept pendant un an dans le cadre de la formule « Découverte ». Cette formule permet de séjourner dans les propriétés du Club en s'acquittant d'une cotisation annuelle de 3 000 à 9 000 euros selon le niveau d'adhésion choisi (3 à 6 semaines par an) et de frais des séjours compris entre 150 et 400 euros par jour et par propriété occupée.

100 000 euros au soleil

Après avoir testé le concept, les membres peuvent décider, en toute liberté, de pérenniser leur adhésion en souscrivant des titres de la Foncière « My Stones », propriétaire des actifs immobiliers, Les 30 premiers souscripteurs bénéficieront d'une remise de 20 % sur le prix des titres souscrits dans la Foncière.

Pour 100 000 à 300 000 euros, équivalents à 1/10 du prix d'une propriété, les membres du club « My Stones » pourront accéder à un ensemble de résidences prestigieuses, dont les valeurs sont comprises entre 1 et 3 millions d'euros : grandes villas en bord de mer, luxueux chalets au pied des pistes, châteaux, belles demeures et appartements d'exceptions dans des cités culturelles.

My Stones permet à ses membres d'économiser 30 à 50 % sur le coût de séjours comparables sur le marché de la location de villas haut de gamme avec services.

La rareté du fait donne du prix à la chose

L'adhésion au Club My Stones ouvre un capital de « points séjour » renouvelé chaque année et utilisable pour réserver les propriétés. Ce système met en adéquation la valeur d'un séjour avec sa durée, ses dates, la destination, le type d'hébergement réservé, pour permettre aux membres d'aller et revenir dans les propriétés de leur choix en fonction du rythme des saisons et de leur style de vie. Dans chacune des propriétés, un même niveau de service élevé (conciergerie, intendant, personnel de maison) et de prestations sur mesure (chef à domicile, coach, masseur, baby-sitter) sera proposé.

La liquidité balaie la peur de perdre

La liquidité, selon la définition de Keynes, référence à la mode, est la possibilité de vendre très rapidement une grande quantité de titres sans modification de valeur par rapport aux conditions d'achat. Ainsi, au terme de la troisième année, les titres de la Foncière peuvent être cédés à de nouveaux membres ou rachetés par la Foncière dans des conditions prévues statutairement.

On reste cependant perplexe en découvrant l'énoncé de la philosophie My Stones : « *Je ne veux ni posséder les choses, ni en être responsable, je veux seulement qu'elles soient là quand j'ai besoin d'elles* ». La maxime est attribuée à Audrey Hepburn, jolie tête de linotte glamour, mais cela s'appliquerait plutôt à un concept hôtelier pure player ?

Découvrez les destinations My Stones sur www.mystonescollection.com

Source : Direct Gestion Magazine 185

<http://www.directgestion.fr/magazine-immobilier/index.asp?issue=185&articleid=3012>