

DES CLUBS PRIVÉS

pour happy few très fortunés

Pour flatter l'ego et renforcer le sentiment d'appartenance aux happy few, rien de tel qu'un club privé. Une institution qui s'est largement développée au Royaume-Uni, origine "british" oblige. Ainsi, à Londres, SoHo House gestionnaire de clubs privés avec bar, restaurant, salle de projection privée, voire spa a élargi ses activités en reprenant des immeubles à vocation hôtelière : deux dans la campagne anglaise à Chiswick et Babbington et un pied à terre new-yorkais de 23 chambres, prochainement rejoint par un petit cousin à Miami de 44 clés. Double parrainage, questionnaire d'admission : s'il faut montrer patte blanche pour pouvoir accéder à ces installations, le groupe SoHo House ferait presque figure de parent pauvre avec sa cotisation annuelle de 1 500 euros à l'année. D'autres sont encore plus sélectifs par l'argent, telle la Casa Casuarina, l'ancienne demeure 1930 de Gianni Versace à Miami, où le droit d'entrée pour profiter des dix suites de ce club privé s'élève à 30 000 euros hors frais annuels.

Exclusive Resorts va encore plus loin et propose à ses riches clients de faire du monde leur maison secondaire. Fondé en 2002 par Steve Case, l'ex-patron AOL-TimeWarner, et quelques richissimes patron, la société s'est donnée pour objectif d'offrir à ses clients les plus belles destinations du monde. La sélection est sévère puisqu'il faut déboursier entre 165 000 à 320 000 euros pour des séjours

allant de 15 à 45 jours par an. 80 % de ce montant est restitué si un membre sort du club, mais il devra néanmoins verser chaque année une cotisation de 10 000 à 25 000 euros. En contrepartie, il a la garantie de la liberté et l'exclusivité du choix dans un portefeuille de 350 résidences dans plus de 40 destinations de par le monde, toutes disposant d'un personnel aux petits soins.

La valeur de l'immobilier de ce "destination club" très exclusif dépasse aujourd'hui le milliard de dollars (700 millions d'euros). Pour étoffer son offre, en plus des villas et chalets privés, le groupe a acheté des unités dans de nombreuses résidences de vacances très haut

de gamme, y compris dans les hôtels comme, récemment, au Mandarin Oriental de Chicago, au St Regis Fort Lauderdale ou au Ritz-Carlton de Grand Cayman qui dispose d'un enclave privative Exclusive Resorts. Autre type de relation avec le monde hôtelier : des partenariats avec des établissements de luxe comme à Florence avec les Lungarno Hotels ou à Paris où le client a le choix entre 6 appartements sur la rive gauche ou une suite à l'hôtel Raphaël. Avec 3 000 membres, Exclusive Resorts continue d'accroître son portefeuille et 125 résidences sont en cours de développement.

D'autres destinations clubs très select comme The Oyster Circle affichent également une forte volonté d'expansion, notamment dans les centres-villes des grandes métropoles. Mais, à la différence de Exclusive →

PRIVATE CLUBS

for a very wealthy happy few

To flatter the ego and reinforce the sense of belonging to the happy few, there is nothing like a private club. This institution is well developed in the United Kingdom, as per its British origin. Thus, in London, SoHo House - manager of private clubs with bar, restaurant, private projection room, or even spa - expanded its activities by taking over properties to transform them into hotels: two in the English countryside at Chiswick and Babbington and a pied à terre in New York with 23 rooms, soon to be joined by a cousin in Miami with 44 rooms. Double sponsor, entry questionnaire: although one must show credentials to be a member at these properties, the group SoHo House practically looks like a bit poor with its membership fee of 1,500 euros a year. Others are far more financially selective, such as Casa Casuarina, the former 1930 residence of Gianni Versace in Miami, where the right to access the ten suites of this club costs 30,000 euros in addition to annual fees.

Exclusive Resorts goes even further and offers its extremely wealthy clients an opportunity to make the world their second home. Founded in 2002 by Steve Case, the former chairman of AOL-TimeWarner, toge-

ther with a few extremely rich corporate leaders, the company made its goal to offer its clients the most beautiful destinations in the world. Membership selection is discerning as it requires a membership fee of 165,000 to 320,000 euros for stays ranging from 15 to 45 days a year. 80% of this sum is paid back when a membership is given up. In addition to this fee are annual dues of 10,000 to 25,000 euros. In exchange, it guarantees the freedom and the exclusivity of choice from a portfolio of 350 residences in over 40 destinations worldwide, all of which have personnel who cater to every need.

Exclusive Resorts goes even further and offers its extremely wealthy clients an opportunity to make the world their second home

Today the real estate value of this very Exclusive "club destination" surpasses one billion dollars (700 million euros). In order to complete its offer, in addition to the private villas and chalets, the group bought units in many very upscale holiday residences, including in hotels such as the Mandarin Oriental in Chicago, the St Regis Fort Lauderdale or the Ritz-Carlton in Grand Cayman which has a private Exclusive Resorts enclave. Other types of relationships with hotel properties include partnerships with luxury properties such as in Florence with the Lungarno Hotels or in Paris where the client may choose between 6 apart- →

→ Resorts, The Oyster Circle se concentre exclusivement sur la propriété de villas ou appartements de luxe. Ce club affiche des droits d'entrée équivalents, mais limite l'accès à 400 privilégiés et leurs familles pour 67 maisons privées à travers le monde.

Autre formule proposée, cette fois-ci pour rentabiliser un investissement de base souvent conséquent : la propriété fractionnée. A l'image de ce qui se pratique pour les yachts ou jets privés, Hideaways Club propose à ses membres de devenir propriétaire d'une part de leur portefeuille immobilier. Mieux que le time share où le client n'achète qu'une semaine ou deux de vacances, mieux qu'une résidence de luxe qui n'offre pas la possibilité de voyager, cette solu-

tion permet de profiter de 14 destinations différentes pour le prix d'une seule maison secondaire. Quatorze pour l'instant puisque le groupe s'est fixé l'objectif de 30 destinations et 100 propriétés à moyen terme. Le ticket d'entrée minimum est de 275 000 euros, mais en général les membres investissent autour de ce sont 1,4 million d'euros. Le jeu en vaut la chandelle, d'abord parce qu'ils peuvent profiter des séjours sur une plus longue période pendant l'année mais surtout parce que le membre peut espérer une substantielle plus value sur l'ensemble du portefeuille en cas de revente de son titre. Hideaways Club fait miroiter en effet un retour sur investissement de près de 10 % par an. Une façon de voyager plus pour gagner plus ? ■

→ ments on the left bank or a suite at the Hotel Raphaël. With now 3,000 members, Exclusive Resorts continue to grow their portfolio and 125 residences are under development.

Other highly selective destination clubs such as the The Oyster Circle also show a strong desire for growth, particularly in the centers of major metropolises. But unlike Exclusive Resorts, The Oyster Circle concentrates exclusively on properties such as villas or luxury apartments. This club has equivalent membership fees, but limits access to 400 selected members and their families for 67 private houses around the world.

Another formula is available, this time to turn an often significant investment to profit: fractional ownership. Like what is done on yachts or private jets, Hideaways Club offers its members the option to

own part of their real estate portfolio. Better than time-share where the client only buys one or two weeks of vacation, better than a luxury residence, which does not offer the option to travel, this solution makes it possible to enjoy 14 different destinations for the price of a single secondary home. The figure of fourteen is only temporary, however, as the group has set a goal of 30 destinations and 100 properties in the mid term. The minimum entry fee is 275,000 euros, but in general members invest around 1.4 million euros. And it is worth it, first because they may enjoy longer stays throughout the year, but above all because the member can hope for substantial capital gains on the entire portfolio when they sell the certificate. Hideaways Club makes great promises for a return on investment of nearly 10% per year. Travel more to earn more... ■

LES HÔTELS ne restent pas inactifs

Ces offres alternatives à l'hôtellerie classique constituent à n'en pas douter une concurrence qui prend chaque jour une plus grande part de marché. Mais, à bien y regarder, l'hôtellerie de luxe n'est pas restée à l'écart de ces concepts. Elle s'y est vite intéressée quand elle a perçu qu'il y avait un potentiel de taille critique. C'est ainsi qu'on a vu apparaître dans les portefeuilles de plusieurs groupes, des hôtels intimistes, des résidences haut de gamme, des villas individuelles. Ainsi Four Seasons a son village de tentes en Thaïlande et Taj exploite deux lodges safaris. Il est rare aujourd'hui de voir se construire un hôtel de luxe sur une île paradisiaque sans qu'une large part de l'inventaire ne soit consacrée aux villas privées. Dans les mégapoles asiatiques et américaines, les marques Four Seasons, St Regis, Mandarin, Ritz Carlton ont ajouté une plus value non négligeable aux résidences hôtelières dans le cadre de projets immobiliers mixtes, en assurant le service aux occupants. Ces résidences et des villas se vendent facilement et atténuent le coût du développement hôtelier. Phénomène plus récent, deux acteurs du luxe se sont lancés dans une formule de "destination club" : Leading Hotels of the World (LHW) et Banyan Tree. LHW s'est associé à Quintess pour lancer The Leading Residences of the World. Avec un droit d'entrée de 140 000 euros remboursable à la sortie auquel il faut ajouter un forfait annuel, LRW donne accès à 70 résidences dans 30 destinations. Banyan Tree propose depuis cette année sa formule de propriété "Banyan Tree Residences" qui donne accès à une luxueuse villa pendant soixante jours. Et si toute la période n'est pas "consommée", la formule offre la possibilité d'échange entre membres du club pour profiter des autres propriétés du groupe. La nouvelle concurrence de formules plus exclusives, plus intimistes, plus sophistiquées oblige l'hôtellerie plus classique à se remettre en cause pour ne pas se laisser grignoter la partie la plus lucrative de son activité. A travers les nouveaux projets de palaces, qui intègrent déjà cette dimension d'hyper luxe, on peut constater que la réaction est en marche.





Hotel groups remain active

While these alternatives to classic hotels undoubtedly constitute competition that is gaining a bigger share of the market each day, upon careful examination it is clear that the luxury hotel industry is no stranger to these concepts. They were quick to act when they realized there was potential to reach a good critical size. It is thus that intimate hotels, upscale residences and individual villas began to appear in the portfolios of several groups. So Four Seasons has its village of tents in Thailand and Taj operates two safari lodges. Today, it is rare for a luxury hotel to be built in Bali or any of the other tropical paradises without a significant share of the inventory being dedicated to individual villas with several rooms. In the Asian and American megalopolises, the brands Four Seasons, St Regis, Mandarin, Ritz Carlton have given their residence hotels within its mixed use real estate projects a significant advantage by providing services for their guests. These residences and villas sell easily and attenuate the cost of hotel development. A more recent phenomenon, two players in the luxury sector launched "destination club" formulas: Leading Hotels of the World (LHW) and Banyan Tree. LHW partnered with Quintess to launch The Leading Residences of the World. With an entry fee of 140,000 euros that is reimbursable upon leaving the membership and an annual membership fee LRW gives access to 70 residences at 30 destinations. This year Banyan Tree began to offer its "Banyan Tree Residences" package which gives access to a luxurious villa for sixty days. And if the entire period is not "consumed", then the package makes it possible to make exchanges with other club members in order to enjoy the group's other properties. This new competition from more exclusive, more intimate, more sophisticated packages forces more classic hotels to change in order to avoid seeing the most lucrative part of their business taken away from them. The new projects offered by palaces, which are already an integral part of this hyper luxury dimension, make it clear that this reaction is already underway.