

Investir dans des vacances de luxe

Le « destination club » débarque des Etats-Unis : ce système permet d'acheter des parts d'une foncière et de séjourner dans ses résidences



Sites de Bali (à gauche), de l'île Maurice (en haut), de Marrakech (en bas) et de Chamonix proposés par la société My Stones. DR

Tourisme

Mélange de tourisme haut de gamme et de placement immobilier, le « destination club » débarque en France. Cette formule, qui a fait son apparition aux Etats-Unis à la fin des années 1990, est en plein essor. Grosso modo, il s'agit d'acheter, par le biais d'un droit d'entrée et de cotisations, pour une période déterminée (une, deux, trois semaines)... l'accès à un parc de logements de luxe, pensé comme le lieu de rendez-vous d'une élite. Dans certains cas, l'acheteur peut même acquérir des parts de la société propriétaire, devenant actionnaire de son « club » de vacances pour happy few.

On recense plus d'une quarantaine d'acteurs présents sur ce marché, aux Etats-Unis, au Canada, en Afrique du Sud, en Grande-Breta-

gne, au Japon et en Nouvelle-Zélande. Soit près d'un millier de villas et d'appartements répartis aux quatre coins du monde. C'est l'ancien fondateur d'AOL, Steve Case, qui a donné ses lettres de noblesse au système en rachetant la société Exclusive Resorts, l'une des pionnières de ce marché.

Le « destination club » joue la carte du prestige. Les propriétés sont de belles maisons, des chalets, de grands appartements (trois à six chambres en moyenne) avec des services dignes d'un hôtel quatre étoiles (conciergerie, masseur, coach...). A l'inverse du système du *time share*, de sinistre réputation en raison des arnaques qu'il a générées, le client ne s'engage pas sur un bien unique et des dates fixes.

En France, une formule de « destination club » vient de voir le jour avec My Stones, qui met à la dispo-

sition de ses membres – moyennant un investissement compris entre 100 000 et 300 000 euros – plusieurs chalets et villas en France et à l'étranger, dont la valeur varie de 1 à 3 millions d'euros.

« Dans l'expression « destination club », ce qui est important, c'est la notion de club, explique David Monroe, cofondateur de Coresto-

On recense plus d'une quarantaine d'acteurs présents sur ce marché

nes, la société qui développe et gère My Stones. C'est une structure « privée », qui apporte des services à ses membres. » A ce jour, le groupe propose deux luxueux chalets au pied du Mont-Blanc, des villas avec piscine, dans la palmeraie de Marrakech, à Bali et sur l'île Maurice. Deux nouveaux domaines, en Normandie et en Provence, devraient ouvrir leurs portes dans les prochains mois.

« D'ici cinq ans, My Stones rassemblera 1 000 membres autour de 100 propriétés réparties sur trente destinations dans le monde », prévoit François d'Hauthuille, cofondateur de Corestones. Dans un premier temps, ce nouveau produit est distribué en France, au Royaume-Uni, en Suisse et en Belgique.

Cette formule permet d'investir dans un projet immobilier sans en avoir les contraintes. « Le particulier souscrit des parts de la foncière, qui est propriétaire des actifs. Il devient donc actionnaire de My Stones et paie chaque année une cotisation », explique

M. d'Hauthuille.

Chaque actionnaire est tenu de conserver ses parts pendant au moins trois ans. Passé cette date, les titres de la foncière peuvent

être cédés à de nouveaux membres ou rachetés par la foncière. La valeur de rachat sera calculée en fonction de la valeur totale du portefeuille immobilier de My Stones détenu à ce moment-là.

La société propose une offre 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, et de frais de séjour compris entre 150 et 450 euros par jour, et par propriété occupée.

L'adhésion au club ouvre un capital de « points séjour » renouvelé chaque année et utilisable pour réserver ses propriétés. Selon le montant de l'investissement initial, chaque membre du club peut séjourner entre trois et six semaines par an dans ces différents lieux. Restent à sa charge la cotisation annuelle et les frais de séjour. « Ce système revient 40 % moins cher que la location de villas haut de gamme avec services et 70 % moins cher que l'acquisition d'une résidence secondaire de prestige (d'une valeur de 1,7 million d'euros) utilisée quatre semaines par an pendant quinze ans », assure David Monroe, cofondateur de Corestones.

Quant à la disponibilité des biens, « ce n'est généralement pas un problème », constate le journaliste américain spécialisé Adam Skolnick, auteur de guides de voyage. Chaque club possède plusieurs propriétés et achète ou construit une résidence chaque fois qu'il recrute de nouveaux membres. Le modèle My Stones prévoit d'acquérir une nouvelle propriété chaque fois que dix nouveaux membres rejoignent le club. ■

Martine Picouët

Sur le Web

www.mystonescollection.com
www.revue-espaces.com