

Propriétaire partout dans le monde

Un nouveau concept de résidence secondaire permet de profiter de plusieurs résidences très "haut de gamme" dans les plus beaux endroits du monde. La formule baptisée My Stones est inspirée des "Destination Clubs" Américains et débarque en France.

Partir indifféremment à Bali, l'île Maurice, ou dans un chalet à Chamonix et y être chez soi, c'est un peu le concept du club privé *My Stones*. Le mécanisme est simple : il s'agit de mutualiser l'achat de belles résidences pour profiter de maisons de vacances partout dans le monde, au lieu de se contenter d'une seule et unique résidence secondaire. *"L'idée est que pour 1/10 du prix d'une propriété on accède à une collection de belles demeures dans le monde entier, disponibles pendant toute l'année. Une résidence secondaire coûte cher et elle est utilisée en moyenne 30 jours par an. Et le niveau de confort n'est pas toujours conforme à nos attentes"*, constate David Monroe, l'un des fondateurs de Corestones, la société à l'origine de ce produit en France. Le concept a déjà fait ses preuves ailleurs. C'est une adaptation des "destination clubs" nés aux États-Unis en 2003. Aujourd'hui, il existe près de 40 opérateurs dans le monde. Le leader est américain. Il regroupe 3.500 membres et possède 350 propriétés dans le monde. Pour l'heure, *My Stones* propose cinq destinations : deux à Chamonix, une à Marrakech, à l'Île Maurice et à Bali.

Moins cher qu'une acquisition classique

Concrètement, il s'agit d'acquérir des parts sociales d'une foncière détentrice d'actifs immobiliers, pour ensuite bénéficier de la jouissance de ces propriétés pendant l'année à hauteur de l'investissement de départ. Le ticket d'entrée est élevé. Le prix des parts est fixé à 100.000, 200.000 ou 300.000 euros. La cotisation annuelle est de 3.000, 6.000 ou 9.000 euros. Le prix final peut donc paraître élevé, toutefois à prestations égales et sur du long terme, le système a été conçu pour coûter moins cher qu'une acquisition



Corestone ©

classique, voire qu'une location. Les fondateurs estiment que sur quinze ans, le gain est de 70 % par rapport à l'acquisition d'une résidence de prestige (1 million d'euros) et 40 % par rapport à des locations répétées dans le temps. Selon la formule choisie, les membres pourront profiter de 2 à 8 semaines de vacances en fonction des destinations choisies et des périodes privilégiées. A titre d'exemple, la souscription à la formule *opale* (200 000 euros) permet de cumuler chaque année une semaine de vacance à Marrakech dans une villa de 350 m² en juillet, une semaine dans une villa de 280 m² en Provence à Pâques, une semaine dans un penthouse de 180 m² à l'île Maurice en mai et une semaine à Bali dans une villa de 4 chambres sur 50 m². Viendront bien sûr s'ajouter des frais de séjours de 150 euros à 400 euros par jour et par propriété, pour régler entre autres, les services de conciergerie avant et pendant le séjour, le petit déjeuner, le remplissage du frigo à l'arrivée, le ménage quotidien... L'idée du concept est de faire bénéficier aux membres d'un niveau de service élevé. Ainsi dans le Chalet "Les Servants" à Chamonix, un vrai "Chef cuisinier" à domicile, Denis Rougeot, prépare quotidiennement les petits déjeuners et les goûters. Il peut également préparer un dîner à la demande. Dans la villa située à Bali, pas moins de 9 personnes sont au service des occupants.



Un mécanisme de revente sécurisé

Bien sûr ce principe de la propriété partagée n'est pas sans rappeler celui du Time Share, formule où des particuliers avaient la possibilité d'acheter du temps de séjour dans un appartement. Ces mécanismes ont plutôt mauvaise presse. Aujourd'hui, ces semaines de vacances peinent à trouver preneur sur le marché de la revente. Et se revendent souvent moins chères

Corestone © qu'elles n'ont été achetées. *"L'un des principaux défauts de ces produits, c'est qu'ils ne sont pas liquides. Il n'y a pas de vrai marché pour la revente. Ici, les membres n'achètent pas du temps de vacances, mais les parts sociales d'une foncière. Le prix des parts étant indexé sur la valeur des biens achetés, si un membre souhaite sortir du club et qu'aucun repreneur ne se présente, la foncière est tenue de racheter ses parts au prix du marché"*, indique David Monroe. Autre particularité du concept : le fait de ne pas être exposé à un seul marché immobilier mais de pouvoir diversifier son risque dans plusieurs pays. A l'heure où la pierre connaît des heures difficiles en Europe notamment, les fondateurs de *My Stones* se félicitent de pouvoir négocier le prix de leurs acquisitions à la baisse. Non loin du chalet "Les Servants", à Chamonix, un terrain a été acheté 6 millions d'euros l'été dernier. Cette surenchère de prix n'est plus possible désormais. *"Aujourd'hui ce sont les acheteurs qui font le prix, plus les vendeurs"*, juge M. Monroe. Les propriétés seront achetées dans un an, même si les membres du club peuvent bien-sûr y séjourner. Une première phase de découverte, limitée à un an et non renouvelable a été lancée pour pouvoir tester ce produit à moindre coût. Cette formule ne comprend que les cotisations annuelles et permet de bénéficier des mêmes droits que si vous aviez acheté des parts sociales.



Penthouse sur la plage d'Anahita à l'Île Maurice

Cet appartement ouvert sur l'extérieur comprend deux ou trois chambres. Non loin un restaurant et un golf 18 trous sont à dispositions des locataires. La valeur sur le marché locatif de ce bien est de 8.000 à 15.000 euros la semaine selon les périodes. Le prix de cet appartement est estimé entre 1 million et 1,3 million d'euros.



Villa avec piscine à Marrakech

Cette demeure typique marocaine s'étale sur 320 m² habitable et comprend cinq chambres. La villa est située sur le domaine d'Abraj, dans un resort luxueux. Ce bien se loue 3.500 à 6.000 euros la semaine.

Il est estimé à 1,2 million d'euros.



Séjour haut-de-gamme à Bali

Cette grande villa de 500 m² possède 4 chambres. Elle est située à la bordure d'une rivière, de rizières et de cocotiers. La maison est située à cinq minutes de la plage de Perenan, réputée pour son spot de surf. Neuf personnes sont votre service quotidiennement. La valeur estimée du bien est d'1,3 million d'euros.



Les Sarvants à Chamonix

C'est un chalet de six chambres situé dans le quartier des Bois à Chamonix. La surface du bâtiment est de 320 m² habitables. Il est équipé d'un sauna au sous sol et d'un jacuzzi sur la terrasse. Une semaine dans ce chalet confortable se négocie habituellement entre 8.000 et 25.000 euros selon les saisons. Le prix de ce chalet est de 2,5 millions d'euros.