

LE FIGARO magazine

VENDREDI 30 ET SAMEDI 31 MAI 2014

LE FANTÔME DE L'ÉLYSÉE

HOLLANDE PEUT-IL ENCORE
GOVERNER ?



Certains Européens investissent plusieurs millions de dollars pour de telles villas au bout du monde.

I M M O B I L I E R

S'OFFRIR UNE VILLA DANS UN RE

Une résidence secondaire, mais avec les services d'un hôtel. Cet investissement immobilier à part une clientèle de particuliers fortunés. Souvent dans des spots de rêve.

Avoir sa propre maison tout en bénéficiant du restaurant, du spa, du concierge, de la piscine et de toute l'infrastructure d'un hôtel de luxe, c'est une formule qui séduit des investisseurs fortunés désireux de s'offrir une résidence secondaire mais qui n'ont pas envie de renoncer aux plaisirs des resorts et à leurs services. Une clientèle internationale qui a un vaste choix. Les groupes hôteliers misent en effet de plus en plus

sur la construction de résidences. En commercialisant auprès de particuliers des chambres, des appartements ou le plus souvent des villas, ces groupes peuvent accélérer leur développement dans le monde.

Le canadien Four Seasons est le pionnier de la formule et il compte l'utiliser de plus en plus. « *A l'avenir, plus des deux tiers de nos nouvelles implantations se feront en proposant des résidences privées que pourront acheter des investisseurs parti-*

Plus des deux tiers de nos nouvelles implantations hôtelières se feront avec des résidences privées

SCOTT WOROCH

culiers », explique Scott Woroch, chez Four Seasons. Pour les opérateurs, l'avantage est clair : ils peuvent ainsi trouver des fonds auprès d'investisseurs privés et aller plus vite pour ouvrir de nouvelles implantations. « *Nous avons des projets à Moscou, Orlando, Abu Dhabi, Delhi et Kyoto* », indique Scott Woroch.

Un autre grand professionnel de l'hôtellerie de luxe, l'Indien Sonu Shrivdasani, le créateur des hôtels et des spas Six Senses, revendus au fonds



SORT HÔTELIER

se développe un peu partout dans le monde pour

américain Pegasus en 2012, mise lui aussi sur la vente de résidences haut de gamme à des investisseurs internationaux. Il commercialise ainsi des villas aux Maldives dans Baa Atoll, où il a conçu un paradis pour Robinsons de luxe (notre photo). Son nom ? Soneva Fushi. Une destination qui a séduit Madonna, Paul McCartney et bien des chefs d'entreprise ou de médias européens. Au milieu d'une végétation luxuriante, les hôtes circulent à vélo ou en

buggy électriques, croisent lapins et poulets en liberté et peuvent pratiquer la « slow life ». Arrivés en hydravion de Malé, ils sont plongés dans une bulle dont le slogan est « no news no shoes » (pas de nouvelles, pas de chaussures, ce qui sonne mieux en anglais). Là, une vingtaine de villas de 288 à 3 400 m² ont été mises en vente entre 3 et 20 millions de dollars. Pour profiter de la confidentialité du lieu, du service impeccable, de la sécurité de Soneva Fushi, ces

CYRUS
groupe

La Gestion Privée,
de conviction,
indépendante
et humaine.

Gestion Privée
Gestion de Fortune
Family Office

www.cyrusconseil.fr

25
A N S
GROUPE CYRUS

153, bd Haussmann • 75008 Paris • T. +33(0)1 53 93 23 23

→ acheteurs internationaux, qui ont souvent plusieurs autres résidences dans le monde, sont prêts à payer le prix fort (8 000 dollars/m²). Ils peuvent choisir le nombre de chambres, adapter les plans et donner leur bien en gestion en venant 30 jours par an. Neuf villas ont déjà trouvé leurs propriétaires. Trois Français ont succombé au charme de l'endroit et le dernier s'est offert à l'automne une maison de 3 chambres de 8 millions de dollars décorée avec goût par Eva, l'épouse suédoise de Sonu. Il ne s'agit pas de pleine propriété, mais d'un bail de long terme renouvelable. Même si le groupe met en avant un rendement de 4 % auprès des family offices de ses clients, ceux qui achètent ici ne font pas un investissement immobilier comme un autre. Ils se font d'abord plaisir. Le groupe propose aussi à Soneva Kiri une trentaine de villas sur une île en Thaïlande à une heure de Bangkok avec le même concept de développement durable (entre 1,33 et 8 millions de dollars selon la

A l'île Maurice, nous avons vendu une trentaine de villas, dont vingt-deux en gestion locative

MARIA-PIA PATUREAU

surface). Et il compte se développer aux Maldives sur une autre île, mais aussi à Londres et Paris, ou encore à Ibiza. Avec la même philosophie. « Proposer quelque chose qui ne ressemble pas aux autres resorts, qui sont tous un peu semblables où qu'ils soient », explique Sonu Shivdasani (lire interview ci-dessous).



D'autres grands noms du tourisme ont eux aussi tenté l'aventure immobilière. C'est le cas du Club Méditerranée qui, en 2008, s'est lancé dans cette nouvelle activité. Le groupe d'Henri Giscard d'Estaing a d'abord décliné l'idée côté mer, à l'île Maurice, 40 villas sont prévues. « Nous

en avons déjà construit 31 et les premières ont été livrées en avril 2010 », explique Maria-Pia Patureau, directrice Immobilier au Club Méditerranée. Les acheteurs avaient le choix : acquérir la villa comme une résidence secondaire classique, en propriété dite « sèche », ou opter pour la gestion locative. Ils occupent alors leur villa six

Sonu Shivdasani ENTREPRENEUR INSPIRÉ

Quel est le concept de vos resorts ?
Les personnes fortunées ont déjà tout. Il faut leur offrir quelque chose de différent. A un certain niveau de fortune, ce qui compte, c'est d'avoir du temps. Dans nos deux îles, aux Maldives et en Thaïlande, nous mettons tout en œuvre pour permettre à nos hôtes de vivre sans contraintes, de se retrouver en famille et de se ressourcer. Nous avons imaginé un luxe « intelligent ». Avec mon épouse Eva, nous mettons toute notre énergie à proposer un environnement préservé, des activités différentes. Des choses simples peuvent être merveilleuses. Observer le ciel, regarder nager les dauphins, faire un pique-nique sur un îlot désert, pratiquer le yoga face à la mer, dîner dans une cabane dans les arbres...
Comment mottez-vous en œuvre le développement durable auquel vous tenez ?
Dans l'utilisation des matériaux, l'entretien des espaces verts, le recyclage des déchets. Nous allons



augmenter la puissance des panneaux solaires à Soneva Fushi, aux Maldives. Depuis six ans, nous avons aussi banni les bouteilles en plastique de nos resorts. Nous recyclons l'eau et la mettons à disposition dans des bouteilles en verre. Plusieurs hôtels nous ont déjà suivis dans ce chemin, celui de notre projet « Whole World Water ». C'est le cas par exemple des hôtels Virgin, Ritz-Carlton ou du Shanti Maurice. En France, ce n'est pas encore le cas.

Quels sont vos nouveaux projets ?

J'en ai beaucoup. Nous devrions nous installer sur une autre île des Maldives, proposer un bateau pour naviguer en privé dans l'archipel et ouvrir d'autres hôtels. Nous sommes intéressés par Bali, Ibiza et des villes comme Londres, Paris et New York, des endroits où une clientèle aisée a envie de séjourner. Dans la prochaine décennie, le nombre de personnes fortunées va nettement augmenter dans le monde et elles voyageront. C'est un formidable moteur.

PROPOS RECUEILLIS PAR CAROLE PAPAZIAN

