TERRÉSENS

VIVEZ L'EXPÉRIENCE

PLAQUETTE INSTITUTIONNELLE

#NOTRE IDENTITÉ #NOS MÉTIERS #TERRÉSENS & VOUS #MÉCÉNAT SPORTIF

CONSTRUIRE, VENDRE & GÉRER

www.terresens.com

SOMMAIRE

4 NOTRE IDENTITÉ

6 Notre savoir-faire
8 Les dates clés
9 Les chiffres
10 Organigramme
12 Répartition du capital
13 Nos partenaires financiers
14 Nos filiales
18 Notre entreprise
20 Nos bureaux

22 NOS MÉTIERS

24 La Genèse
26 Développer / Construire
30 Commercialiser
32 Gérer / Exploiter
34 Le marché
36 Quel type d'investisseur êtes-vous ?
38 Nos réalisations

44 TERRÉSENS & VOUS

46 La VEFA (Vente en État Futur d'Achevement)
48 Notre charte

50 MÉCENAT SPORTIF

52 Le sponsoring
54 Retour sur les défis Terrésens

ÉDITO

« DES MÉTIERS COMPLÉMENTAIRES POUR VOUS ASSURER, UN IMMOBILIER RENTABLE ET UNE GESTION PÉRENNE »

« Depuis notre création en 2008, nous intervenons à chaque étape de la réalisation d'une résidence avec services, de façon transversale, de la conception à l'exploitation, en passant par la commercialisation en bloc ou à la découpe.

À partir de notre savoir-faire dans l'immobilier géré, nous avons créé en 2015 « La Copropriété Résidentielle de Tourisme ». Ce concept novateur permet à nos propriétaires d'acquérir une résidence à la mer, à la montagne ou à la campagne, sans souci de gestion, avec un service de conciergerie dédié et des avantages fiscaux.
Nos 3 métiers, la construction, la vente et la gestion, nous permettent d'avoir une vision à 360° de l'immobilier géré et de maitriser l'ensemble de la conception d'une résidence jusqu'à son exploitation.

Valoriser le patrimoine de nos clients reste notre priorité. Rechercher les meilleurs emplacements, rentabiliser son bien et réaliser une plus-value à terme sont des critères essentiels avant d'acquérir un bien immobilier. C'est dans cette logique que nous travaillons afin de répondre à la demande de nos clients ; à savoir acquérir une résidence alliant liberté d'occupation et mise en location ponctuelle, dotée de prestations haut de gamme, sans souci de gestion et qui leur rapporte.
Nous nous engageons à vous apporter les clés d'un investissement qui a du sens. »

GÉRAUD CORNILLON
Président de Terrésens

NOTRE IDENTITÉ

TERRÉSENS, UN CONCEPT INNOVANT & DIFFÉRENT

HIER

« Le groupe Terrésens a été créé en 2008 par Géraud Cornillon, son Président. Il a ainsi imaginé un positionnement unique dans le montage et l'ingénierie de résidences avec services.

Sa vocation première était de décloisonner le secteur de l'immobilier géré où les conflits d'intérêts entre promoteurs et gestionnaires étaient, et sont encore, un frein à la satisfaction de la demande client alors que les besoins sont nombreux à court et long terme. Les logements touristiques à la mer et à la montagne ont besoin de se renouveler pour attirer et conserver leur clientèle, dans une compétition devenue mondiale.

Pour comprendre l'innovation du concept mis en place par Terrésens, il est nécessaire de revenir aux années antérieures et au mode opératoire originel en matière d'immobilier géré. En effet, le développement habituel d'une résidence de services consistait en l'étude d'un dossier par un promoteur établissant un bilan de promotion. Celui-ci déterminait un prix de vente à proposer aux particuliers/investisseurs, puis il se mettait à la recherche d'un gestionnaire à qui il imposait un niveau de loyers nécessaire à la vente du programme. Le risque principal était que le niveau de loyers attendu par les investisseurs et les commercialisateurs soit déconnecté de la réalité économique du site, c'est-à-dire supérieur à la capacité du gestionnaire à servir un loyer en bon père de famille et permettant une exploitation pérenne.

Le promoteur et le gestionnaire disposaient, dans cette combinaison, d'intérêts complètement divergents : le promoteur, avec une vision à court terme, souhaitait vendre le plus cher et le plus rapidement possible. Alors que le gestionnaire réfléchissait sur le long terme et souhaitait un engagement de loyer à verser aux propriétaires le plus modéré possible. Par le passé, plusieurs gestionnaires ont finalement été contraints de revoir les loyers à la baisse, entraînant une chute du rendement annoncé lors de l'achat des biens et donc des déceptions pour les investisseurs.

Terrésens a inversé ce processus en partant du besoin du gestionnaire. Il a imaginé et a proposé un projet basé sur la réalité locative du site pour le proposer, clé en main, à un promoteur. Pour ce faire Terrésens est devenu un gestionnaire à part entière à travers une association capitalistique avec des exploitants connus et reconnus sur le marché :

- En étudiants avec FAC HABITAT, 25 ans d'existence,
- En séniors avec LAVOREL GROUPE / fondateur du Groupe LAVOREL MEDICAL (20 ans d'existence).

Terrésens a répondu à cette demande de nouvelles résidences de services en opérant de façon transversale pour le compte des gestionnaires et des promoteurs immobiliers et/ou en se substituant à eux, sur tout ou partie de la chaine de valeur de ce type d'opérations.
Le facteur clé de succès a été l'intervention transversale donnant ainsi au Groupe les moyens de maitriser les différents aspects de l'opération et d'établir des opérations saines et équilibrées »

LES MISSIONS DE TERRÉSENS : UNE INTERVENTION TRANSVERSALE

AUJOURD'HUI

Fort de son expérience et de la maitrise des données transversales de ce type d'opérations, Terrésens a fait le choix de réaliser ses propres opérations de promotion seul ou en copromotion.

- **MONTAGE D'OPÉRATIONS :**

- Étude de faisabilité (études de marchés immobiliers et locatifs en vue d'éclairer les intervenants sur l'opportunité de poursuivre le projet),
- Montage juridique, fiscal, administratif, technique et financier,
- Prospection foncière.

- **PROMOTION IMMOBILIÈRE :**

- Création de sociétés (SCCV),
- Réalisation des opérations immobilières : promotion ou co-promotion, du dépôt du permis de construire à la livraison du projet.

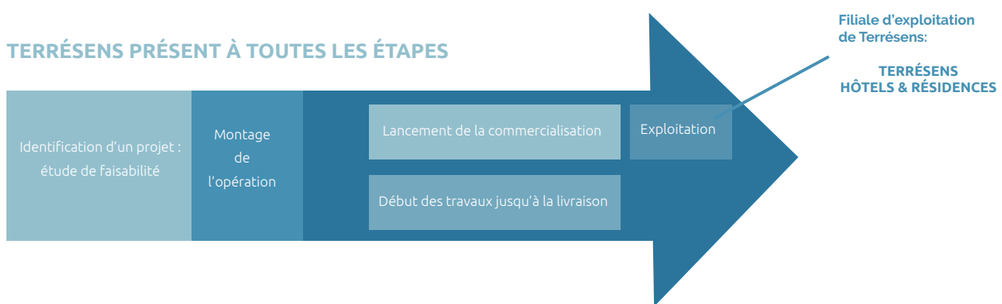
- **COMMERCIALISATION DE L'OPÉRATION :**

- Mise en place de l'ensemble des outils marketing en vue de promouvoir commercialement les projets,
- Pilotage de la commercialisation,
- Assistance des acquéreurs de l'opération.

- **GESTION PÉRENNE DE L'OPÉRATION :**

- Réception du projet pour le compte des propriétaires,
- Mise en place des services de gestion,
- Exploitation à long terme des appartements/chalets/villas.

TERRÉSENS PRÉSENT À TOUTES LES ÉTAPES



LES DATES CLÉS

2023 Ouverture du bureaux Terrésens à Bordeaux

2022 Ouverture de la première résidence Daddy Pool à Serre Chevalier

2021 Création de Terrésens Atlantique et d'une agence à Nantes

2020 Ouverture des bureaux Terrésens à Lisbonne et Londres

2019 Création du concept DADDY POOL

2018 Création des filiales TERRÉSENS FINANCIÈRE et 606 (foncière)

2017 Création de la société TERRÉSENS PORTUGAL SA et lancement du premier projet international

2016 Création de la marque commerciale de TERRÉSENS VACANCES : TERRÉSENS - Hôtels & Résidences en charge de la gestion des CRT

2015 Création du nouveau concept de la « Copropriété Résidentielle de Tourisme » (CRT) et réalisation de la permière opération du Groupe en tant que promoteur

2013 2015 Concrétisation des efforts et du travail effectué au cours des années précédentes (2010-2013) avec la réalisation de 3 exercices comptables bénéficiaires et le développement de nombreux projets

2010 Création de sa filiale de commercialisation : IMMOÉ dotée d'un extranet performant et reconnu par les CGP (conseillers...)

2008 Création du Groupe et élaboration du concept

LES CHIFFRES CLÉS

58
collaborateurs siège

29
commerciaux répartis en Europe

B2B
400 partenaires (CGP, banquiers...) prescripteurs pour Terrésens

68
programmes immobiliers commercialisés depuis 2008

95k
m² vendus depuis 2008

48 000 contacts reçus depuis 2008

60 millions de chiffre d'affaires consolidé en 2022

2970 propriétaires depuis 2008

2 000 000 € de budget annuel en marketing / communication

ORGANIGRAMME DE L'ENTREPRISE

TERRÉSENS
VIVEZ L'EXPÉRIENCE

HOLDING
SAS au capital de 4 000 000 €

Marchand de biens

606 Valorisation

FILIALE À
60% Lavorel
35% Terrésens
5% M.Fraisse Immobilière

SAS au capital de 100 000 €

Structures de financement

TERRÉSENS FINANCIÈRE

FILIALE À
75% Terrésens
25% M.Fraisse Immobilière

SAS au capital de 100 000 €

TERRÉSENS FINANCIÈRE INTERNATIONALE

FILIALE À 100%

SAS au capital de 100 000 €

Foncière

TERRÉSENS PATRIMOINE

FILIALE À 100%

SA au capital de 10 000 €

Promotion immobilière

TERRÉSENS PROMOTION

Sociétés de promotion immobilière

GESTION - EXPLOITATION

TERRÉSENS HÔTELS & RÉSIDENCES

DADDY POOL

COPROPRIÉTÉS RÉSIDENTIELLES DE TOURISME

FILIALE À
71% Terrésens
29% J.M Filipini

SAS au capital de 750 000 €

COMMERCIALISATION

IMMO 5 GROUPE TERRÉSENS

FILIALE À 100%

SAS au capital de 40 000 €

PORTUGAL

TERRÉSENS HÔTELS & TOURISME RÉSIDENTIEL

PROMOTION IMMOBILIÈRE
EXPLOITATION

FILIALE À 70%

SA au capital de 50 000 €

Promotion Immobilière

Société de promotion immobilière au Portugal

ATLANTIQUE

TERRÉSENS ATLANTIQUE

PROMOTION IMMOBILIÈRE

FILIALE À
60% Terrésens
40% Cap Développement

SAS au capital de 50 000 €

ROYAUME-UNI

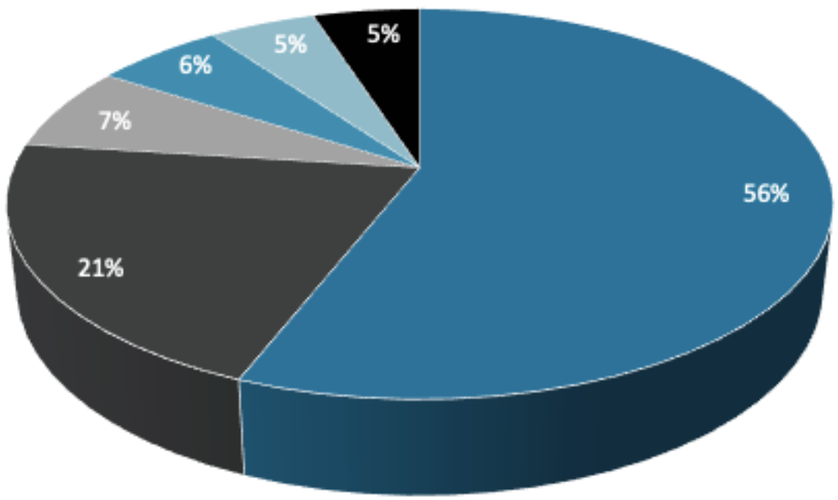
TERRÉSENS UK LIVE THE EXPERIENCE

DESK OFFICE

FILIALE À 100%

Compagny Limited
au capital de 10 000 £

RÉPARTITION DU CAPITAL SOCIAL
GROUPE TERRÉSENS



- GC Conseils / Géraud Cornillon
- Lavorel Groupe
- Aponos / Eric Kleboth
- Optin / Paul-Henry Haulbert
- MFI / Michel Fraisse
- Team Invest / Thierry Morter

LAVOREL GROUPE

Lavorel Groupe, fondateur de Lavorel Médical, est un acteur majeur de l'assistance médicale à domicile. Avec plus de 750 collaborateurs en France répartis dans 44 villes, le Groupe a une présence à l'échelle nationale. Il est composé de 1 600 collaborateurs en Allemagne et plus de 50 000 patients sont pris en charge chaque jour.

FAMILY OFFICE

Family Office est un groupe de personnes ayant le même parcours. Les représentants Family Office ont tous un patrimoine financier solide et deviennent à présent des investisseurs. Ce ne sont plus des banques ou des établissements financiers qui aident a la création de projets mais bien des personnes.

100% SERVICE 100%

TERRÉSENS
HÔTELS & RÉSIDENCES

Terrésens Vacances est une filiale de gestion du groupe Terrésens.
Elle exploite ses résidences (Copropriétés Résidentielles de Tourisme) sous la marque «TERRÉSENS- HÔTELS & RÉSIDENCES».
TERRÉSENS HÔTELS & RÉSIDENCES, assure la gestion et la commercialisation de séjours dans des biens immobiliers d'exception, à la mer et à la montagne.

DES BIENS IMMOBILIERS CONFORTABLES ET DE GRANDE QUALITÉ

TERRÉSENS - HÔTELS & RÉSIDENCES sélectionne des destinations de premier ordre, avec un emplacement stratégique (centre-station, ski aux pieds, vue mer...). La décoration privilégiée est authentique et chaleureuse.
Les biens proposés (appartements, chalets, villas...) sont spacieux, cosy et bénéficient de prestations haut de gamme (linge de maison, produits d'accueil...)
Tous les appartements bénéficient d'un accès wifi gratuit, d'une cuisine entièrement équipée (un four multifonctions, un lave-vaisselle et un équipement vaisselle complet), d'une literie de qualité avec couettes, des lits faits à l'arrivée, d'une télévision avec les chaînes internationales, d'une salle de bain avec sèche-serviettes, d'un sèche-cheveux, de linge de toilette et des produits d'accueil.

EXPLOITANT DE BIENS IMMOBILIERS D'EXCEPTION

Les équipes de TERRÉSENS - HÔTELS & RÉSIDENCES veillent au bon fonctionnementde la résidence, en passant par le ménage, l'entretien, le suivi technique des appartements et des parties communes.
Une structure commerciale dédiée, développe la vente de séjours, en s'appuyant notamment sur des spécialistes européens des vacances mer et montagne.

UN SERVICE DE CONCIERGERIE À L'ÉCOUTE

Pour faciliter le séjour, un service de conciergerie est proposé aux propriétaires avec des services à la carte.
Les concierges répondent aux souhaits avant et pendant le séjour : réservation de taxis, de restaurants, de matériel de ski... mais aussi l'organisation d'un anniversaire ou d'un Noël en famille... par exemple !

Pour + d'infos **www.terresens-hr.com**

Mise en place de vos effets personnels
Forfait ski
Réservation taxis Transfert aéroports - gares...
Interlocuteur unique & personnalisé
Cuisinier à domicile
Service Pressing
Coiffeur à domicile
Assistance Médicale
Ski avec un ancien champion
Baby sitter

« Location de biens immobiliers d'exception à la mer & à la montagne »

Gamme ESSENTIELLE TERRÉSENS

RÉSIDENCE DE MOINS DE 15 LOTS
avec accueil et service de conciergerie

Gamme EXCLUSIVE TERRÉSENS

RÉSIDENCE DE MOINS DE 30 LOTS
avec accueil, service de conciergerie, espace bien-être avec privatisation, soins esthétiques, sauna, hammam

Gamme EMOTION TERRÉSENS

RÉSIDENCE DE 30 À 60 LOTS
avec accueil, service de conciergerie, piscine intérieure-extérieure, espace bien-être, soins esthétiques, sauna, hammam, play-room / espace enfants

TERRÉSENS PORTUGAL

Terrésens Portugal est une filiale portugaise du groupe Terrésens créée en 2017. Elle est détenue par le Groupe à 70%.
Cette filiale investit dans le développement de projets touristiques situés au Portugal. Elle a en charge la promotion, la construction et la gestion des résidences.

Le premier programme a été lancé en commercialisation à Comporta en juillet 2017.

TERRÉSENS ATLANTIQUE

Fort du succès rencontré avec les CRT dans les Alpes et au Portugal, Terrésens poursuit son développement sur la côte ouest française en s'associant à CAP Développement, entreprise implantée dans les régions Nouvelle Aquitaine, Pays de la Loire, Bretagne et Normandie.

Spécialistes des territoires littoraux d'Hendaye au Touquet, les équipes de CAP Développement travaillent en lien étroit avec les élus locaux pour concevoir et réaliser de nouvelles résidences répondant aux attentes de la clientèle actuelle : des sites exclusifs, des projets qualitatifs bien insérés dans leur contexte, une attention particulière dans le choix des matériaux, l'architecture et des convictions sincères en matière de développement durable.

DADDY POOL

Nouveau concept du Groupe Terrésens, Daddy Pool exploite des résidences hôtelières en station situés sur des emplacements premium : proche des remontées mécaniques, au pied des pistes, centre-station… Daddy Pool vous accueille dans une ambiance conviviale et familiale et s'adapte à une large clientèle.

« Daddy Pool : Une nouvelle génération de résidences hôtelières pour une nouvelle génération de clients ! »

Illustrations à caractère d'ambiance non contractuelles.
Se référer à la notice descriptive.

NOTRE ENTREPRISE

« Des métiers complémentaires de la construction, à la gestion en passant par la commercialisation »

CONSTRUIRE

Service juridique
Directrice juridique
Juriste adjointe

Service développement
Responsables développement
Prospecteurs fonciers
Assistant développement

Service promotion immobilière
Responsables du développement immobilier
Responsables de programmes immobiliers
Responsable des opérations immobilières
Assistant immobilier
Architecte

Service décoration & mobilier
Responsable achat mobilier
Décoratrice d'intérieur

VENDRE

Service commercial
Responsable commercial
Consultants Terrésens
Réseau de partenaires France & International

Service middle office
Responsable middle office France/Europe
Attachés de programmes
Responsable prescription France

Service back office
Responsable ADV et SAV
Assistantes ADV VEFA
Adjointe service promotion
Assistante promotion immobilière

Service suivi des ventes
Responsable Grand Ouest
Responsable prescription France
Chargées de programmes

Office manager Europe
Angleterre
Portugal

GÉRER

Service commercial
Directeur commercial
Chargée des ventes et partenariats
Agents de réservation

Service exploitation
Directeur des opérations
Responsable service des propriétaires
Maître concierge
Responsable F&B

FONCTIONS SUPPORTS

Direction
Président directeur général

Service communication
Responsable marketing et communication
Chargées de communication
Graphiste

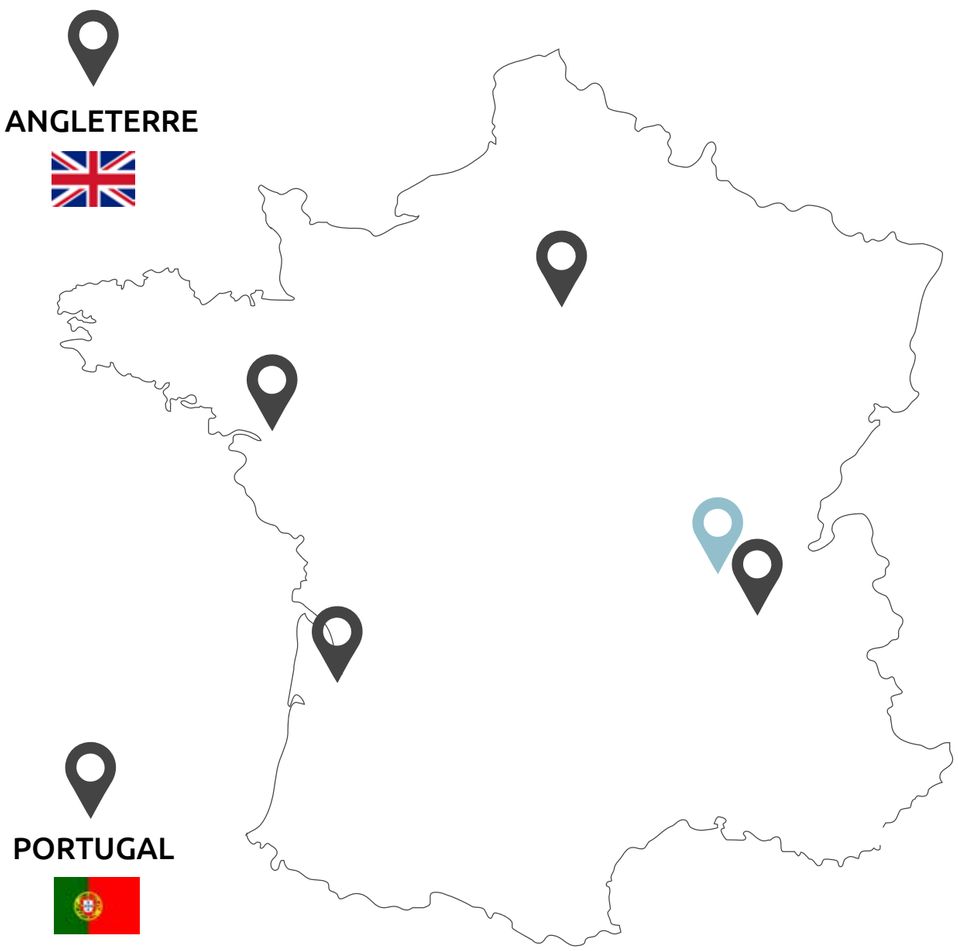
Service digital
Responsable digital
Développeuse web

Service Ressources Humaines
Chargée des RH

Service comptabilité
Directrice administrative et financière
Comptables
Contrôleuse de gestion
Assistant contrôle de gestion

NOS BUREAUX

« Des métiers complémentaires de la construction, à la gestion en passant par la commercialisation »



OBJECTIFS :

- Être au plus près de nos clients,
- Maitriser la diffusion de nos produits,
- Se positionner en acteur local,
- Se différencier par la connaissance des programmes, de la montagne et des solutions de gestion,
- Développer notre activité de promotion immobilière (Portugal et Alpes Suisse notamment), sur certains desks.

5 BUREAUX EN FRANCE

LYON : Siège social
PARIS
LE BOURGET DU LAC
NANTES
BORDEAUX

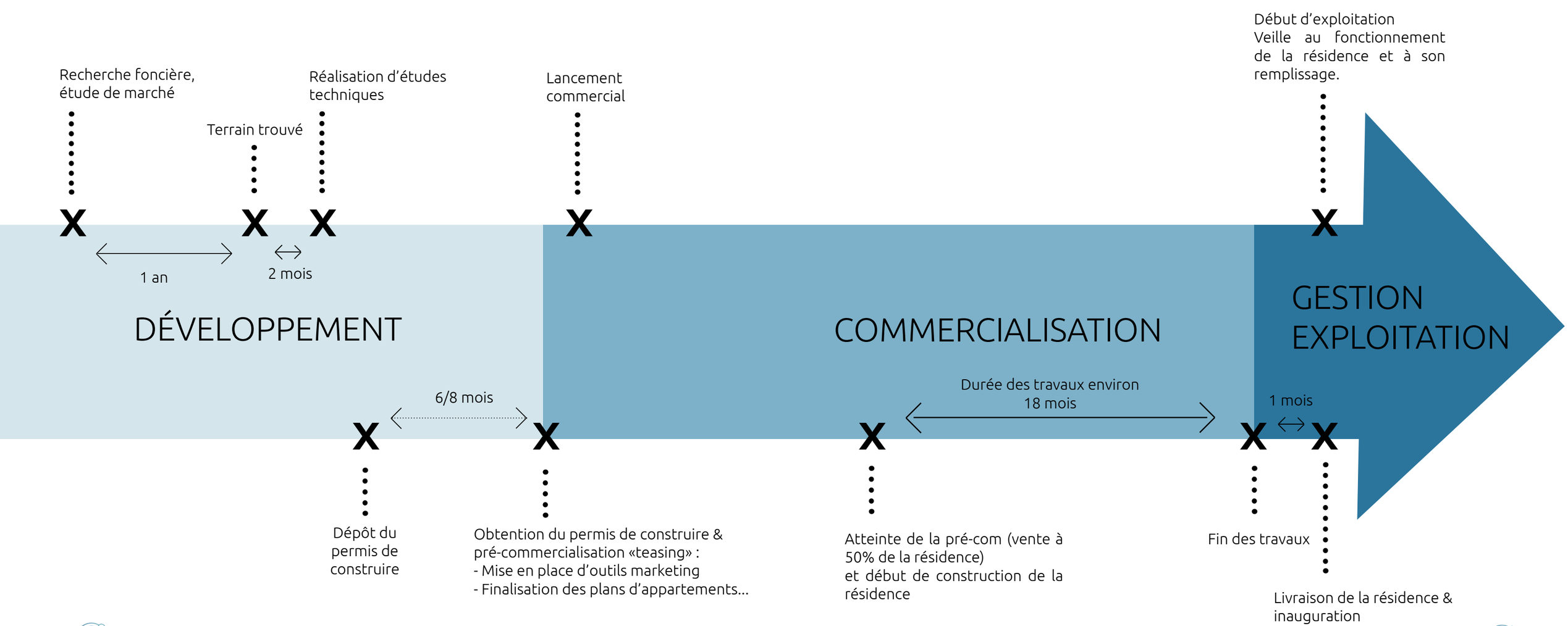
2 BUREAUX EN EUROPE

PORTUGAL : Lisbonne
ANGLETERRE : Londres

NOS MÉTIERS

LA GENÈSE D'UNE RÉSIDENCE

De la recherche foncière jusqu'à l'exploitation locative (en passant par la construction), la réalisation d'une nouvelle résidence peut durer entre 3 et 4 ans. Son développement n'est pas un long fleuve tranquille et peut parfois être remis en question par de nombreux facteurs techniques, économiques et réglementaires.



DÉVELOPPER & CONSTRUIRE

TERRÉSENS
PROMOTION

Le groupe Terrésens dispose en interne d'un service dédié au développement, au montage d'opérations et à la promotion immobilière de nouveaux programmes.

1/ LE DÉVELOPPEMENT ET LE MONTAGE D'OPÉRATIONS DE NOUVEAUX PROGRAMMES

La première mission consiste à déterminer les stations où l'on souhaite implanter les prochaines résidences et réaliser ensuite pour chacune d'entre elles des études (marché, clientèle, potentiel, …).
La seconde mission du groupe Terrésens est la prospection et la recherche de terrains dans les stations visées.

Le terrain doit respecter les conditions suivantes :

À la montagne : terrains nus ou bâtis, centre-station ou ski aux pieds

À la mer : terrains nus ou bâtis, centre-ville, bord de mer ou accès direct à la plage

La troisième mission du Groupe est d'analyser les règlementations en vigueur liées à l'urbanisme. Après l'identification d'un foncier, il convient de rechercher les règles d'urbanisme applicables, en étudiant notamment le Plan Local d'Urbanisme ou à défaut le Règlement National d'Urbanisme, permettant de connaître le type de construction possible et notamment sous quelles conditions architecturales.

Vient ensuite la réalisation d'un ensemble d'études techniques et commerciales : capacité du bâtiment à définir avec un maître d'œuvre, étude de faisabilité, relevé du géomètre et étude de prix afin d'établir un positionnement cohérent avec les prix de la demande et la clientèle du secteur. L'approche du projet est alors globale. Elle concerne à la fois la commercialisation de la résidence, mais aussi une vision plus large en prenant en compte la viabilité de l'opération sur le long terme en réalisant les études nécessaires pour une gestion pérenne de la résidence. C'est ainsi que les conclusions des différentes études peuvent parfois mettre fin à l'opération avant même qu'elle n'ait concrètement démarrée.

Dans le cas contraire, si l'étude est positive elle sera complétée par des investigations techniques et financières, impliquant un plus grand nombre de protagonistes de l'opération :

Bureaux d'études

Géomètres

Architectes

Décorateurs

Il s'agit du montage de l'opération. Le projet s'affine alors, des plans sont réalisés (plans de masse, plans de niveaux, plans des appartements et des parties communes…) en vue du dépôt du permis de construire. Ce permis déposé, puis obtenu et purgé, permet de lancer la commercialisation de l'opération.
Ce travail de longue haleine peut durer plusieurs années ; en effet, les meilleurs terrains sont de plus en plus difficiles à trouver, et de nombreuses réglementations mises en place par l'État ou les collectivités (loi Montagne, loi Littoral) évoluent, limitant parfois le développement de nouvelles opérations immobilières.

C'est une étape essentielle pour le groupe Terrésens qui conditionne la réussite commerciale de la résidence, et garantit des emplacements de qualité et une gestion touristique pérenne.

2/ LA PROMOTION IMMOBILIÈRE

Avant de lancer la promotion d'une résidence, il faut penser chaque projet comme une opération unique; le replacer dans son contexte, son environnement, et rechercher les meilleures orientations.
Le service de promotion immobilière suit chaque étape de la construction d'un programme immobilier neuf, de la conception des plans jusqu'à la livraison de chaque appartement.

Le groupe Terrésens respecte pour ses résidences la norme RT 2012 qui impose légalement le niveau de performance énergétique défini par la norme BBC (Bâtiment Basse Consommation), requis par le label BBC-Effinergie.

UN SOIN PARTICULIER ACCORDÉ À LA DÉCORATION DES APPARTEMENTS ET DES PARTIES COMMUNES

Le groupe Terrésens s'est entouré d'une décoratrice d'intérieur. Son rôle est de donner une identité aux résidences de Terrésens. La décoration apportée dans les résidences se veut être le reflet du Groupe, à travers des prestations qualitatives.

Un soin particulier est apporté à l'ameublement des parties communes ; celles-ci sont composées d'un mobilier de caractère, chiné afin de sublimer ces lieux de passage.
Le mobilier traditionnel montagnard, recherché par les clients, est préservé tout en étant revisité avec une touche de modernité. Les matériaux naturels tels que la pierre, le bois, l'ardoise… apportent un esprit cocooning, afin que les clients se sentent comme à la maison. Le choix des matériaux est pensé de telle sorte qu'ils restent intemporels et de grande qualité, comme les carrelages que le Groupe importe d'Italie. L 'équipe veille au mariage des tons et des matières (bois/pierres) pour que chaque détail de la résidence soit unique.

Les appartements des résidences sont entièrement équipés afin de répondre aux besoins des résidents. L'électroménager est garanti et un dépannage instantané est garanti en cas de problème.
Ce qui différencie Terrésens des autres promoteurs immobiliers ? Au moment de la livraison, Terrésens intervient en réalisant un pré-contrôle interne. En effet, l'équipe teste et vérifie chaque appartement. Cela permet de limiter au maximum les réserves au moment de la réalisation du procès-verbal de livraison, ou autrement dit de réaliser moins de retouches une fois la résidence livrée.

Le Groupe s'est fixé les objectifs suivants : satisfaire les clients par rapport au bien livré, sur les délais de livraison mais aussi en leur proposant des appartements / chalets / villas performants avec des matériaux de qualité.

Du choix de l'emplacement à l'aménagement intérieur, tout est pensé pour optimiser le bien-être et la satisfaction des clients.

Pour la construction de ses résidences, Terrésens veille à respecter **les points suivants** :

1) UNE APPROCHE ARCHITECTURALE BIOCLIMATIQUE

Pour construire en montagne, Terrésens se fonde sur l'environnement direct des résidences : la configuration du terrain, sa pente, son exposition, la nature du sol… Ces données sont directement liées aux performances énergétiques du bâtiment. Terrésens les prend en compte dans son approche architecturale.

2) L 'ÉCONOMIE D'ÉNERGIE GRISE

L'énergie consommée par une résidence prend en compte le cycle de vie complet des matériaux. Les choix de Terrésens se portent donc sur le bois et la pierre. Le Groupe applique une démarche de développement durable dans le choix des produits d'aménagement des appartements : peintures acryliques à l'eau, matériaux exempts de composants organiques volatils, mobiliers européens respectueux des normes environnementales…

3) UNE GESTION OPTIMALE DE L'EAU

Mettre en œuvre une gestion intégrée et durable de la ressource en eau s'impose en montagne. En tant qu'opérateur complet de la construction en altitude, Terrésens veille à une gestion optimale de l'eau. Le choix d'installations sanitaires et d'appareils électroménagers hydro-économes, concrétise sa démarche de construction durable et respectueuse de l'eau.

4) LA RÉCUPÉRATION DE L'EAU

Le chauffage et l'eau chaude sanitaire des résidences et de leurs espaces bien-être avec piscines, spas et hammams suscitent des besoins significatifs en termes de consommation énergétique. Terrésens a donc opté pour un mode de chauffage à base de chaudières à bois et gaz naturel. La double casquette de promoteur et gestionnaire incite à plancher aujourd'hui sur un système de récupération des calories des espaces chauffés pour les réinjecter dans les circuits de ventilation et de chauffage de l'eau.

5) RÉINVENTER LA NOTION D'APRÈS-SKI

Terrésens propose des résidences à taille humaine et à l'offre innovante : des spas ludiques aux espaces ados, en passant par les conciergeries et les rencontres autour de spécialités locales. Avec les nouvelles habitudes de consommation orientées nature et bien-être, on ne va plus au ski mais à la montagne. Nos résidences génèrent une ambiance familiale où se réinvente la notion d'après-ski.

À NOTER

Cette première phase qui comprend le développement, le montage d'opérations et la promotion immobilière sont des étapes décisives qui conditionnent la réussite du programme immobilier.

Il est important de souligner (notamment pour notre cœur de métier l'immobilier de loisirs à la mer & à la montagne) que de la recherche foncière à la livraison de la résidence, développer un nouveau projet prend du temps, voire même des années (presque 3 ans) suivant les projets. Il faut trouver le bon emplacement, valider de nombreuses études ou encore obtenir un permis de construire. Enfin, en montagne, il faut savoir que les travaux durent plus longtemps car il faut s'adapter aux conditions climatiques extrêmes et respecter les dates d'ouverture des stations (les travaux étant interdits pendant la saison hivernale).

TERRÉSENS
PROPRIÉTÉS

IMMOÉ, FILIALE DE COMMERCIALISATION DU GROUPE TERRÉSENS

Immoé, filiale du groupe Terrésens, commercialise nos programmes immobiliers neufs : appartements, chalets, villas.
Nous opérons, en France et à l'international, avec nos propres consultants immobiliers et notre réseau de partenaires (réseaux bancaires, grands réseaux, conseillers en gestion de patrimoine indépendants).
Afin de gérer au mieux la commercialisation de nos résidences, Immoé est également en charge :

- du marketing,
- de la vente,
- de la partie back office.

Un service de marketing/communication dédié !

Le service marketing/communication produit du contenu (publicité, blog, animation des réseaux sociaux, relations presse, livres blancs...) et crée des outils marketing (plaquettes de présentation des programmes, des prestations, du mobilier...) qui serviront de support à la promotion de nouvelles résidences. Ces différentes actions se font à l'échelle nationale et internationale. Le service est en charge de l'animation du site internet Terrésens permettant aux internautes de trouver facilement les informations qu'ils recherchent.

DES CONSULTANTS PROCHES DE CHEZ VOUS

Immoé-Terrésens dispose d'une force de vente présente partout en France. Elle est composée d'un réseau de consultants (en vente directe) spécialisés en immobilier avec services. Le Groupe a choisi de mettre en place ce réseau afin de limiter les intermédiaires et de répondre aux besoins de proximité et de réactivité souhaités par les acquéreurs.

La commercialisation des résidences passe également par des actions en local avec la mise en place de bureaux de vente dans les villes concernées par la construction de nouvelles résidences.

UN SERVICE BACK OFFICE AU PLUS PRÈS DES DEMANDES CLIENTS

FRONT OFFICE

Afin que l'acquisition se passe au mieux pour l'investisseur, notre service en charge du back office veille au bon fonctionnement des réservations en établissant la liaison entre le consultant Terrésens et les demandes des acquéreurs concernant les éléments techniques, les documents de réservation et la mise à jour du stock disponible. Ces missions sont réalisées par les chargés de programmes en amont de toute réservation par le client.

BACK OFFICE

Une fois la réservation du bien réalisée, notre service « suivi de dossier » fait le lien entre les différents intervenants (acheteur, conseiller, promoteur, notaire, banque, gestionnaire…) jusqu'à la livraison de la résidence, en passant par la signature de l'acte notarié.

TERRÉSENS
HÔTELS & RÉSIDENCES

LA GESTION ET EXPLOITATION DES RÉSIDENCES

Notre service de gestion est en charge de l'exploitation des résidences type Copropriété Résidentielle de Tourisme (CRT) pour le compte des propriétaires. Il participe à la réussite locative de l'investissement en mettant tout en œuvre pour satisfaire nos propriétaires et nos clients vacanciers.

Les missions de notre service gestion sont essentielles à la sérénité des propriétaires :

ÉTAPE N°1 : EN AMONT DE LA MISE EN LOCATION

• Avant tout projet, le service exploitation assiste le service développement dans les études de reprise de résidences existantes ou dans les nouveaux projets de construction du Groupe en étudiant le besoin, les tarifs locatifs et les taux de remplissage de la concurrence.

• Pour chaque projet de construction, le service exploitation participe aux achats et aux choix des aménagements et du mobilier des appartements vendus ainsi qu'au mobilier nécessaire dans les parties communes, selon un cahier des charges précis.

• Chaque nouveau propriétaire est accompagné dès la réception de son bien s'il le souhaite, sur les aspects juridiques, administratifs et logistiques. En effet, l'équipe de Terrésens Vacances s'occupe de mettre en place les abonnements et contrats relatifs au bon fonctionnement du bien (eau, électricité, internet...).

• Le service exploitation conçoit et développe la commercialisation locative de la résidence et de son offre (produits et services) auprès des réseaux commerciaux nationaux et internationaux tels que les centrales d'achats, tour-opérateurs, offices du tourisme, salons ou encore, tout réseau d'information et de communication dans l'air du temps...
En effet, ces stratégies marketing et commerciales sont mises en place avec soin, en amont de la livraison de la résidence afin d'assurer la bonne gestion touristique et la rentabilité de chaque résidence et/ou de chaque bien géré.

ÉTAPE N°2 : DURANT LA MISE EN LOCATION

Le service propriétaires

• Gestion des réservations des propriétaires :
Ce service apporte un soutien dans la gestion de vos réservations (planning, services para hôteliers, accueil, linge de maison, ménage.

• Gestion touristique :
Réalisation d'un prévisionnel annuel de loyer (personnalisé en fonction de la mise en location décidée par le propriétaire), mise en commercialisation locative, accueil des clients en saison avec état des lieux (entrée et sortie).

• Gestion administrative et financière des loyers :
Ce service assure à chaque échéance le calcul et le règlement de vos loyers
La synthèse financière des revenus locatifs propriétaire et le suivi des charges sont téléchargeables sur notre site Terrésens - Hôtels & Résidences dans votre espace propriétaire.

Le service conciergerie

• Grâce à son service de conciergerie, chaque prestation (la location de matériel de ski, les transferts aéroport/station, les cours de ski, ou de natation, un chef à domicile, un ou une baby-sitter...) est proposée à la demande afin que chaque propriétaire passe des vacances de rêve.

RETROUVEZ VOTRE ESPACE DE CONCIERGERIE SUR LE SITE WWW.TERRESENS-HR.COM

- Un calendrier avec les périodes d'occupation de votre bien
- La possibilité de réserver vos semaines d'occupation
- Consulter le décompte / le suivi des charges
- Préparer votre séjour en indiquant vos demandes et souhaits à votre concierge.

LE MARCHÉ DE LA RÉSIDENCE À LA MER, À LA MONTAGNE ET À LA CAMPAGNE

TERRÉSENS, LE GROUPE LYONNAIS QUI RÉVOLUTIONNE LE MARCHÉ

RÉPONDRE À UNE DEMANDE

Depuis quelques années, on assiste en France à une tendance de fond consistant à la mise en location ponctuelle et saisonnière des résidences à la mer, à la monatgne et à la campagne. Avec la montée en puissance d'opérateurs tels que Airbnb, Abritel, etc…, les habitudes des propriétaires évoluent.

En règle générale, la décision de mise en location ponctuelle provient au départ de la simple volonté de financer les charges annuelles d'entretien et d'énergie… Mais certains propriétaires se prennent au jeu de la location en cherchant à optimiser les recettes locatives.

Cependant pour des questions de distance, de gain de temps, de fluidité dans les échanges et de sécurité, les propriétaires recherchent de plus en plus un opérateur unique capable de mettre en place une gestion « clefs en main » de leur résidence (recherche d'un locataire, planning de réservation, état des lieux entrée et sortie, contrôle, ménage, linge de maison, et pour certains un service de conciergerie dédié).

Fort de ce constat, le groupe Terrésens a développé une nouvelle génération de résidences « la Copropriété Résidentielle de Tourisme» avec comme double objectif : conserver le plaisir et la liberté d'une résidence secondaire tout en valorisant son bien par une mise en location ponctuelle.

À LA POINTE DE SON SECTEUR

Fondée en 2008 par un entrepreneur en recherche permanente d'innovation sur le secteur de l'immobilier de loisir haut de gamme, Le Groupe Terrésens, en tant que développeur, promoteur, commercialisateur et gestionnaire, a développé le concept d'une nouvelle génération de résidences à la mer, à la monatgne et à la campagne, qui donne une vraie liberté à son propriétaire. Liberté d'occuper sa résidence à sa convenance et liberté de la valoriser par une mise en location selon ses souhaits.
Liberté, tranquillité, rentabilité...

La mise en gestion locative et le service de conciergerie entièrement pilotés par le Groupe Terrésens, mais toujours aux choix du propriétaire, permettent à ce dernier de profiter confortablement de sa résidence tout en percevant des revenus locatifs qui, sur le plan financier, portent les coûts et charges du bien liés à l'entretien, aux consommations énergétiques, etc.

UN IMMOBILIER HAUT DE GAMME :

Notre expertise à 360° de l'immobilier à la mer, à la montagne et à la campagne, permet de proposer à notre clientèle une solution haut de gamme et clefs en main, pour toute personne recherchant une résidence sur un emplacement de qualité en France et au Portugal (ski au pied, bord de mer, sur un golf, etc…)
Certaines réalisations proposent au sein de la copropriété, un espace bien-être (avec piscine, spa, sauna,…) ainsi qu'un service de conciergerie.

Plusieurs formules d'achat et d'utilisation sont possibles :
(Au choix des acquéreurs et selon les réglementations locales)

- Résidence secondaire (voire principale) si le PC et la mairie (Loi Montagne) le permettent.
- Résidence à la mer, à la montagne et à la campagne avec mise en location saisonnière :
    - **DYNAMIQUE** : Bail Terrésens = Un bon mix « liberté occupation » + location dynamique, (récupération de TVA)
    - **CLASSIQUE** : Mandat de gestion pour location modérée
    - **BASIQUE** : Contrat de services para-hôtelier
- Investissement locatif Terresens Daddy Pool : Engagement contractuel de loyer net de charges locatives (bail de 11 ans renouvelable) + récupération de TVA (uniquement pour l'immobilier situé en France)

AVANTAGE FISCAL

Dans le cadre de la formule CRT («Copropriété Résidentielle de Tourisme» avec mise en location saisonnière via la gestion Terrésens), le propriétaire peut occuper son bien selon ses choix jusqu'à 182 jours par an et est éligible, lors de son achat, à la récupération de la TVA à 20% sur le montant de l'immobilier et du mobilier.

QUEL EST VOTRE PROFIL PROPRIÉTAIRE ?

Tout est proposé... rien n'est imposé !

Simplifiez vous la mise en location :
un **interlocuteur unique et joignable.**
Investissez sur une valeur sûre :
prestations haut de gamme, emplacements premium, performance énergétique.

SOLUTION INVESTISSEUR

Vous avez une âme d'investisseur et souhaitez capitaliser pour votre retraite avec un immobilier haut de gamme de rendement situé sur un emplacement premium.

OPTEZ POUR
LE BAIL COMMERCIAL

DADDY POOL

- Engagement contractuel de loyer (11 ans).
- Rendement jusqu'à 4% annuel net de charges locatives et net d'impôts.
- Récupération de la TVA (20%) sur le montant de votre achat*.

SOLUTION DYNAMIQUE

Vous souhaitez conserver votre liberté d'occupation et, en même temps, bénéficier d'une mise en location saisonnière performante.

OPTEZ POUR
LE BAIL COMMERCIAL

TERRÉSENS VACANCES

- Chaque année, vous gardez la main sur votre occupation personnelle**.
- Mise en location auprès des plus grands réseaux de distribution touristique.
- Revenus locatifs à la carte selon vos choix d'occupation.
- Récupération de la TVA (20%) sur le montant de votre achat*.
- Service de conciergerie pour les propriétaires.

SOLUTION CLASSIQUE

Vous préférez rythmer vous-même la mise en location (type agence immobilière) sans bénéficier de l'avantage de la récupération de la TVA.

OPTEZ POUR
LE MANDAT DE GESTION :

TERRÉSENS GESTION

- Renouvelable chaque année selon vos souhaits.
- Indiquez-nous à tout moment, les quelques semaines que vous souhaitez mettre en location.

SOLUTION BASIQUE

Vous décidez simplement de bénéficier de services para hôteliers et de gérer vous-même la location de votre bien.

OPTEZ POUR LE CONTRAT DE
SERVICES PARA HÔTELIERS

TERRÉSENS CONCIERGERIE

- Mise en place de l'accueil des locataires, remise des clés, état des lieux entrée/sortie, ménage, linge de maison, présentation des espaces wellness...

(*) Récupération de TVA: Art. 261 D 4e /Art 271 et Art 271 IV du CGI : récupération de la TVA acquise par 20ème dans le cadre de l'acquisition d'un logement meublé proposant des services para-hôteliers

(**) Pour un maximum de 182 jours par an et dans le cadre de l'acquisition d'un logement meublé proposant des services para-hôteliers.

EXEMPLES DE RÉALISATIONS

RÉSIDENCE LES FERMES DU MONT-BLANC COMBLOUX (74)

« Des appartements haut de gamme avec vue sur le Mont-Blanc »

- Copropriété Résidentielle de Tourisme
- 64 lots du T1 au Chalet
- Résidence livrée
- Piscine intérieure chauffée, SPA (hammam, sauna, cabines de soins...), bagagerie, casiers à skis...
- Promoteur : Generim
- Gestionnaire : Terrésens - Hôtels & Résidences
- Intervention de Terrésens : AMO (assistant maitrise d'ouvrage), commercialisateur et gestionnaire

RÉSIDENCE LE HAMEAU DE BARTHÉLÉMY LA ROSIÈRE (73)

« Au coeur de l'espace San Bernardo reliant la France à l'Italie »

- Copropriété Résidentielle de Tourisme
- 23 lots du T3 au T5 Duplex
- Résidence livrée
- Accueil, bagagerie, cabine de soins, play-room...
- Promoteur : SCCV Le Hameau de Barthelemy
- Gestionnaire : Terrésens - Hôtels & Résidences
- Intervention de Terrésens : promoteur, commercialisateur et gestionnaire

RÉSIDENCE LE DIAMANT DES NEIGES LA PLAGNE 1800 (73)

« Une résidence au pied des pistes et commerces »

- Copropriété Résidentielle de Tourisme
- 14 lots du T3 auT6 Duplex
- Résidence livrée
- Accueil, bagagerie ...
- Promoteur : Themis Participations
- Gestionnaire : Terrésens - Hôtels & Résidences
- Intervention de Terrésens : co-promoteur, commercialisateur et gestionnaire

RÉSIDENCE NEIGE ET SOLEIL LES DEUX ALPES (38)

« Emplacement unique : au pied des pistes »

- Copropriété Résidentielle de Tourisme
- 44 lots du studio au T5
- Résidence livrée
- Casiers à skis, service de conciergerie...
- Promoteurs : Groupe Terrésens
- Gestionnaire : Terrésens - Hôtels & Résidences
- Intervention de Terrésens : promoteur, commercialisateur et gestionnaire

Illustrations à caractère d'ambiance non contractuelles. Se référer à la notice descriptive.

EXEMPLES DE RÉALISATIONS

RÉSIDENCE LES EDELWEISS VAUJANY (38)

« Au coeur d'une station village authentique et moderne »

- Copropriété Résidentielle de Tourisme
- 46 lots du studio au T4 duplex
- Résidence livrée
- SPA (hammam, sauna, jacuzzi...), terrasses, parkings intérieurs, caves ...
- Co-Promoteurs : Rampa Réalisations / Terrésens
- Gestionnaire : Terrésens - Hôtels & Résidences
- Intervention de Terrésens : co-promoteur, commercialisateur et gestionnaire

RÉSIDENCE CRISTAL LODGE SERRE CHEVALIER (05)

« Des appartements à la décoration et aux prestations de grand standing »

- Copropriété Résidentielle de Tourisme Résidence Hôtelière
- 46 lots du T2 au T4 cabine duplex
- Résidence livrée
- Espace bien-être, bar à tapas, accueil, casiers à skis, parking...
- Promoteur : Groupe Terrésens
- Gestionnaire : Terrésens - Hôtels & Résidences
- Intervention de Terrésens : promoteur, commercialisateur et gestionnaire

RÉSIDENCE LES 3 SOPHIE MORZINE (74)

« Un emplacement idéal dans un quartier calme et verdoyant »

- Copropriété Résidentielle de Tourisme
- 20 lots du T1 au T4
- Résidence livrée
- Conciergerie, casiers à ski, caves ...
- Promoteur : LB Création Immobilière
- Gestionnaire : Terrésens - Hôtels & Résidences
- Intervention de Terrésens : commercialisateur et gestionnaire

RÉSIDENCE LES ROCHES BLANCHES COMBLOUX (74)

« Un emplacement idéal avec vue sur le Mont-Blanc »

- Copropriété Résidentielle de Tourisme Résidence Hôtelière
- 120 lots du T2C au T5 Duplex
- Résidence livrée
- Piscine intérieure et extérieure chauffée, SPA, play-room, espace co-working, laverie, bar à tapas, celliers, casiers à skis, aire d'activités...
- Promoteur : Vinci Immobilier / Terrésens
- Gestionnaire : Terrésens - Hôtels & Résidences
- Intervention de Terrésens : promoteur, commercialisateur et gestionnaire

Illustrations à caractère d'ambiance non contractuelles. Se référer à la notice descriptive.

EXEMPLES DE RÉALISATIONS

RÉSIDENCE L'ALTIMA MEGÈVE (74)

« Une résidence d'exception au coeur de Megève »

- Copropriété Résidentielle de Tourisme
- 168 lots du T2 cabine au T6 + chalets
- Commercialisation en cours
- Piscine intérieure chauffée, bassin extérieur chauffé, SPA (hammam, sauna, jacuzzi...), bagagerie, casiers à skis, bar à tapas, kids club...
- Promoteur : Groupe Terrésens
- Gestionnaire : Terrésens - Hôtels & Résidences
- Intervention de Terrésens : promoteur, commercialisateur et gestionnaire

LA CORNICHE BLEUE SAUSSET LES PINS (13)

« Une vue exceptionnelle sur la mer »

- Copropriété Résidentielle de Tourisme
- 39 lots du T2 au T4 duplex
- Commercialisation en cours
- Espace bien-être, piscine extérieure, accueil, local à vélos, parking...
- Promoteur : VINCI Immobilier Méditerranée
- Gestionnaire : Terrésens - Hôtels & Résidences
- Intervention de Terrésens : commercialisateur et gestionnaire

RÉSIDENCE LES BALCONS DE JULIETTE NOTRE-DAME-DE-BELLECOMBE (73)

« Une résidence avec une vue exceptionnelle sur la station et ses reliefs »

- Copropriété Résidentielle de Tourisme
- Appartements du T2C au T4C
- Commercialisation en cours
- Accueil, conciergerie, caves, parkings sous-sol, casiers à skis chauffés ...
- Promoteur : Groupe Terrésens
- Gestionnaire : Terrésens - Hôtels & Résidences
- Intervention de Terrésens : promoteur, commercialisateur et gestionnaire

DOMAINE PRIVÉ LA RÉSERVE COMPORTA/CARVALHAL (PORTUGAL)

« Des prestations haut de gamme, une décoration authentique et raffinée »

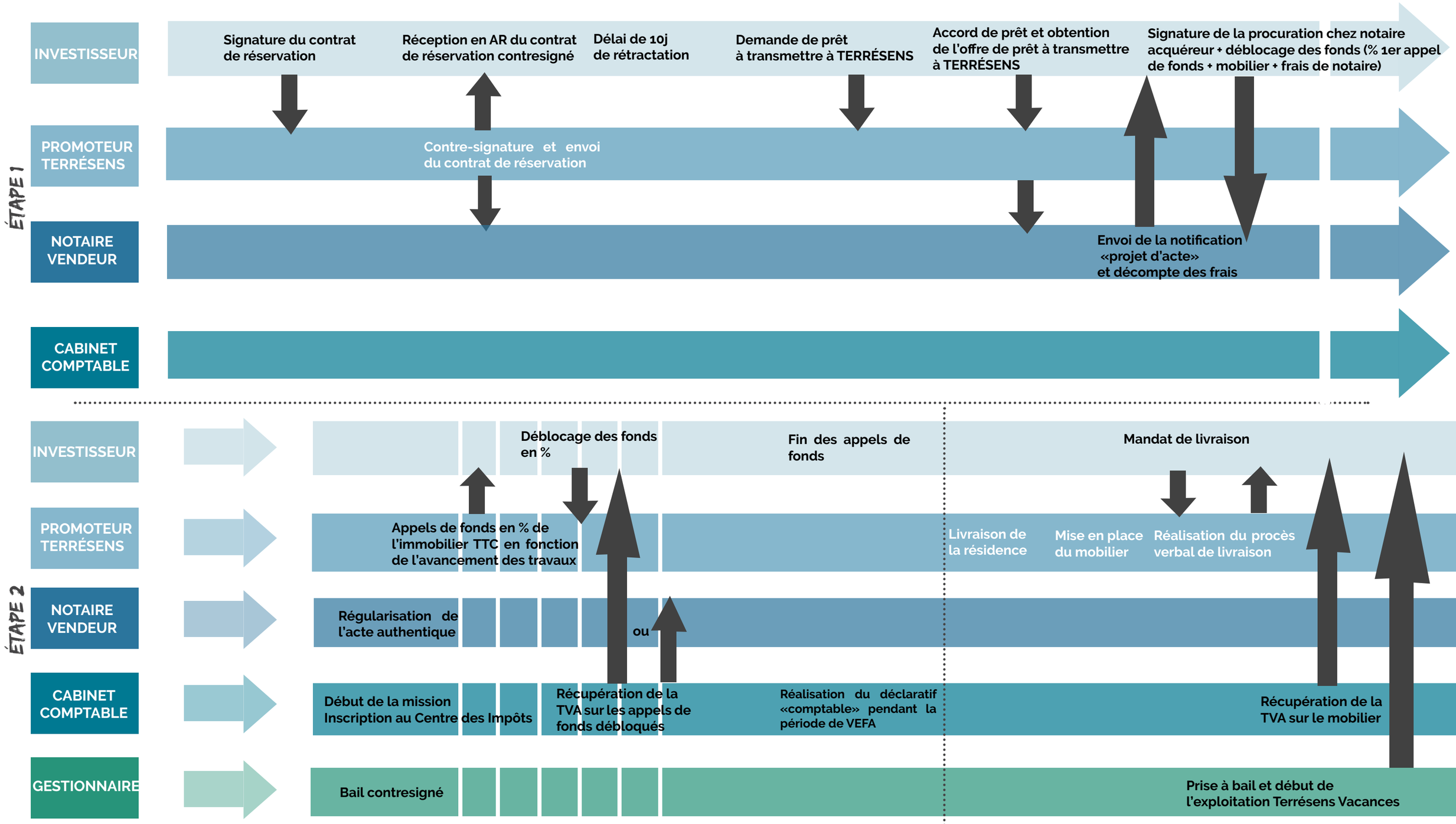
- Copropriété Résidentielle de Tourisme
- 162 lots du T3 au T6
- Commercialisation en cours
- Piscine chauffée de 400m², SPA, restaurant-bar, terrains de sport, club enfants ..
- Promoteur : Terrésens Portugal
- Gestionnaire : Terrésens - Hôtels & Résidences
- Intervention de Terrésens : promoteur, commercialisateur et gestionnaire

Illustrations à caractère d'ambiance non contractuelles. Se référer à la notice descriptive.

TERRÉSENS & VOUS

Le groupe Terrésens s'engage à vous accompagner tout au long de votre projet, à répondre à chacune de vos attentes et à vous garantir une qualité de service.

COMPRENDRE UN ACHAT NEUF (SUR PLAN) AVEC RÉCUPÉRATION DE LA TVA:
Itinéraire d'une acquisition en Vente en l'Etat Futur d'Achèvement (VEFA)



NOTRE CHARTE D'ENGAGEMENT

Tout est fait pour vous satisfaire !

I – PRINCIPES GÉNÉRAUX

Le groupe Terrésens s'engage à exercer son activité dans le strict respect de la loi et de la réglementation et à honorer les principes généraux ci-après :

1) Non-discrimination : ne pratiquer aucune discrimination sous quelque forme que ce soit vis-à-vis du client ; étudier les dossiers sur des critères purement objectifs et strictement professionnels.

2) Confiance, intégrité morale et conscience professionnelle : accomplir sa mission avec la diligence, la persévérance, la prudence et la compétence qu'un client peut attendre. Exécuter fidèlement sa mission en respectant la confiance donnée en toute intégrité morale et dans l'intérêt exclusif du client.

3) Discrétion professionnelle : respecter son obligation de confidentialité et de discrétion vis-à-vis du client.

4) Respect de la charte par ses collaborateurs : garantir le respect de la présente charte par l'ensemble de ses collaborateurs.

II – LES ENGAGEMENTS DU GROUPE TERRÉSENS :

- **Veiller à la qualité de service**

Chaque vente fait l'objet d'un questionnaire de satisfaction. Pour cela, Terrésens fait appel à un organisme indépendant : « Opinion System », qui a pour mission de recueillir les avis des acquéreurs.

- **Veiller à la transparence des prix**

Chaque prix indiqué ne fait l'objet d'aucun surcoût par rapport à la grille de prix promoteur.

- **Veiller à la pertinence de l'offre immobilière**

Notre Groupe disposant d'une vision à 360° de l'immobilier géré à travers ses 3 grands métiers (la promotion immobilière, la commercialisation et la gestion locative), nous nous engageons à ce que l'immobilier proposé ait une qualité d'emplacement, de construction et un potentiel locatif en concordance avec le prix de vente.

- **Veiller à la proximité et au suivi commercial**

Pour répondre le plus rapidement et le plus précisément à notre clientèle, nous disposons de consultants immobiliers répartis sur le territoire national et les pays limitrophes, pouvant rencontrer chaque client sur RDV.

Terrésens est structuré en interne pour l'accompagnement du client tout au long de son achat. Un service back office/suivi de dossier basé à notre siège à Lyon assure, avec le consultant Terrésens, le suivi lié aux démarches d'achat du client (réservation, interface avec le promoteur, les banques, le notaire, les cabinets comptables...)

VOUS AVEZ ACHETÉ UN APPARTEMENT, UNE VILLA OU UN CHALET AVEC TERRÉSENS ?

Vos connaissances recherchent activement un bien immobilier ?

DEVENEZ NOS AMBASSADEURS !

Pour vous récompenser de votre démarche, et si l'un de vos proches achète un bien immobilier chez nous, vous bénéficierez de chèques cadeaux.

500€ DE BONS CADEAUX

pour un achat entre 100 000 € & 200 000 € HT

1 000€ DE BONS CADEAUX

pour tout achat supérieur à 200 000 € HT

MÉCÉNAT SPORTIF

Le groupe Terrésens a développé un programme de sponsoring et accompagne des clubs sportifs.

SPONSORING

TERRÉSENS, l'engagement d'un mécène !

Dès la création de Terrésens, Géraud Cornillon, Président du Groupe, a souhaité sponsoriser des jeunes sportifs de haut-niveau. Ainsi, depuis 2014, Terrésens est le sponsor officiel de L'Équipe de France jeunes juniors de ski alpin. Soutien humain, technique mais aussi financier, le Groupe immobilier permet à ces sportifs d'effectuer des stages d'entrainement dans des conditions optimales, et ainsi leur permettre d'atteindre un niveau afin qu'ils deviennent les champions de demain. Ce sponsoring permet aux jeunes skieurs de réaliser plusieurs stages et entrainements organisés par la **Fédération Française de Ski**, afin de les préparer aux compétitions.

Impliqué localement dans les stations où le Groupe développe des résidences, Terrésens s'engage également aux côtés de clubs de ski comme les 2 Alpes ou Combloux, afin de leur apporter un soutien financier.

Nouveauté en 2022, le Groupe a choisi de diversifier ses actions de sponsoring, en accompagnant de nouvelles disciplines. Terrésens accompagne un acteur régional du cyclisme, le **Corbas Lyon Métropole**. Ce soutien permettra notamment au club d'accélérer son développement, à la fois sur le plan sportif avec des calendriers ambitieux et sur le plan social, où le club compte multiplier les initiatives.

Enfin, le Groupe a également souhaité sponsoriser de jeunes athlètes du côté de l'Atlantique. Plusieurs disciplines ont été choisies, parmi elles : le surf, l'équitation, le golf ainsi que la voile.

LOUISON ACCAMBRAY (15 ans)
« Sans vous, tous ces stages ne seraient pas possibles ! Merci Terrésens ».

FLORENT GOUGOUX (15 ans)
« Je suis très heureux de faire partie de ces camps d'entraînement du Programme National Jeunes Terrésens. Cela m'apporte beaucoup ».

LOUANE SELVA (15 ans)
« Merci Terrésens pour votre soutien qui nous est indispensable ! ».

NILS VARCIN (15 ans)
« Merci à Terrésens pour ces camps. Avec Terrésens on avance ».

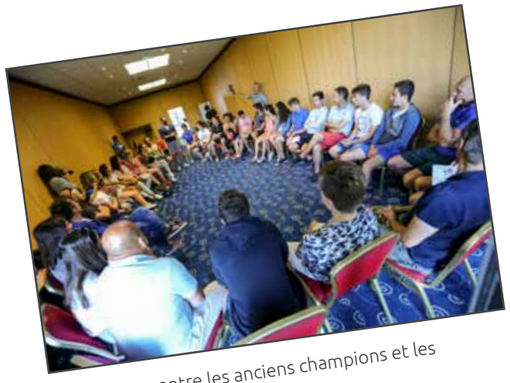
RETOUR SUR LES DÉFIS TERRÉSENS DE 2014 À 2019

Du soleil et de bons moments

Anciens champions et jeunes

Arrivée des premiers binômes

Les épreuves sportives avec les invités



Échange entre les anciens champions et les

Compétition et convivialité

Des équipes motivées

Une belle journée de ski

Séance de dédicace pour Alexis Pinturault

Bonne humeur au rendez-vous

Soutien aux jeunes sportifs

Précision et esprit d'équipe demandés

Partage et échanges

Remise du chèque au PNJT

TERRÉSENS
VIVEZ L'EXPÉRIENCE

TERRÉSENS PROMOTION

TERRÉSENS PROPRIÉTÉS

TERRÉSENS HÔTELS & RÉSIDENCES

DÉCOUVREZ TERRÉSENS EN VIDÉOS

Notre Groupe

Notre immobilier

LYON Siège
19 bis,
Place Tolozan
69001
Parking Parc Opéra

SAS AU CAPITAL DE 4 000 000 €
RCS Lyon 501 580 211

+33 (0)4 72 14 07 14

www.terresens.com

0800 880 880
Numéro Vert : Appel gratuit depuis un poste fixe

LYON - PARIS -LE BOURGET DU LAC - NANTES - BORDEAUX - LONDRES - LISBONNE

Retrouvez nos offres locatives sur www.terresens-hr.com

Rejoignez notre groupe sur les réseaux sociaux

Document non contractuel
Conception / rédaction :
Service communication Terrésens
Illustration laissées à la libre
interprétation de son auteur

Crédits photos :
© istock, © fotolia, © Google,
© Olivier Bidot, © Millaphotographie,
© agence zoom, © ManuReyboz
MAJ 26.07.23