

TERRÉSENS

Plaquette Institutionnelle

#NOTREIDENTITÉ #NOSMÉTIERS #TERRÉSENSETVOUS #MÉCÉNATSPORTIF



2020/2021



CONSTRUIRE, VENDRE & GÉRER



4 Notre identité



18 Nos Métiers



38 Terrésens&vous

LA

RÉSIDENCE

SECONDAIRE

ENFIN

RENTABLE

2 Sommaire

3 Mot du Président

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

16 Notre équipe

18 NOS MÉTIERS

20 La Genèse

22 Développer / Construire

26 Commercialiser

28 Gérer / Exploiter

30 Notre immobilier

32 Quel type d'investisseur êtes-vous ?

34 Nos réalisations

38 TERRÉSENS ET VOUS

40 La VEFA (Vente en État Futur d'Achevement)

42 Notre charte

44 Opinion System

45 Le parrainage

46 MÉCÉNAT SPORTIF

48 Le Programme National Jeunes Terrésens

49 Paroles de Champions et de la Fédération Française de Ski

50 Reportage photos

52 NOUS CONTACTER



« 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 2014 « La Copropriété Résidentielle de Tourisme ». Ce concept novateur permet à nos propriétaires d'acquérir une résidence secondaire, à la mer ou à la montagne, 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 maîtriser 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 secondaire, 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 ET 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 décrocher 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 tourisme avec **MMV**, 28 ans d'existence,
- 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 chaîne de valeur de ce type d'opérations. Le facteur clé de succès a été l'intervention transversale donnant ainsi au Groupe les moyens de maîtriser les différents aspects de l'opération et d'établir des opérations saines et équilibrées »

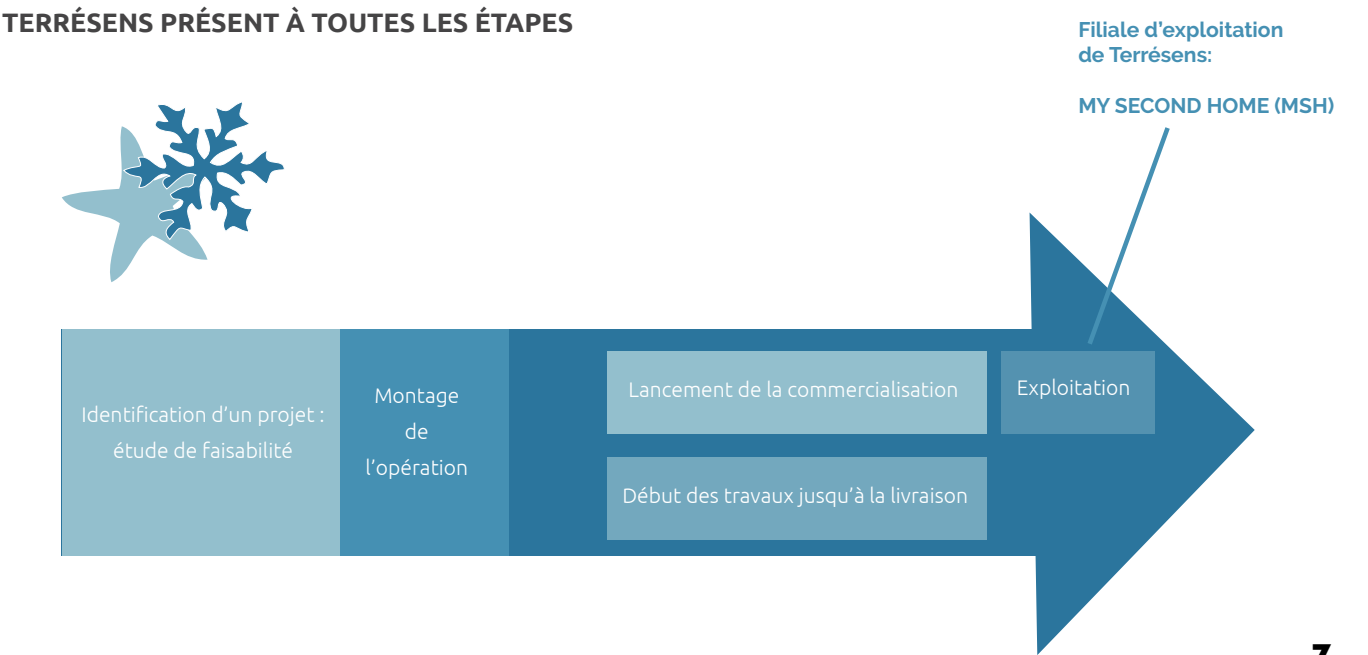
LES MISSIONS DE TERRÉSENS : UNE INTERVENTION TRANSVERSALE

AUJOURD'HUI

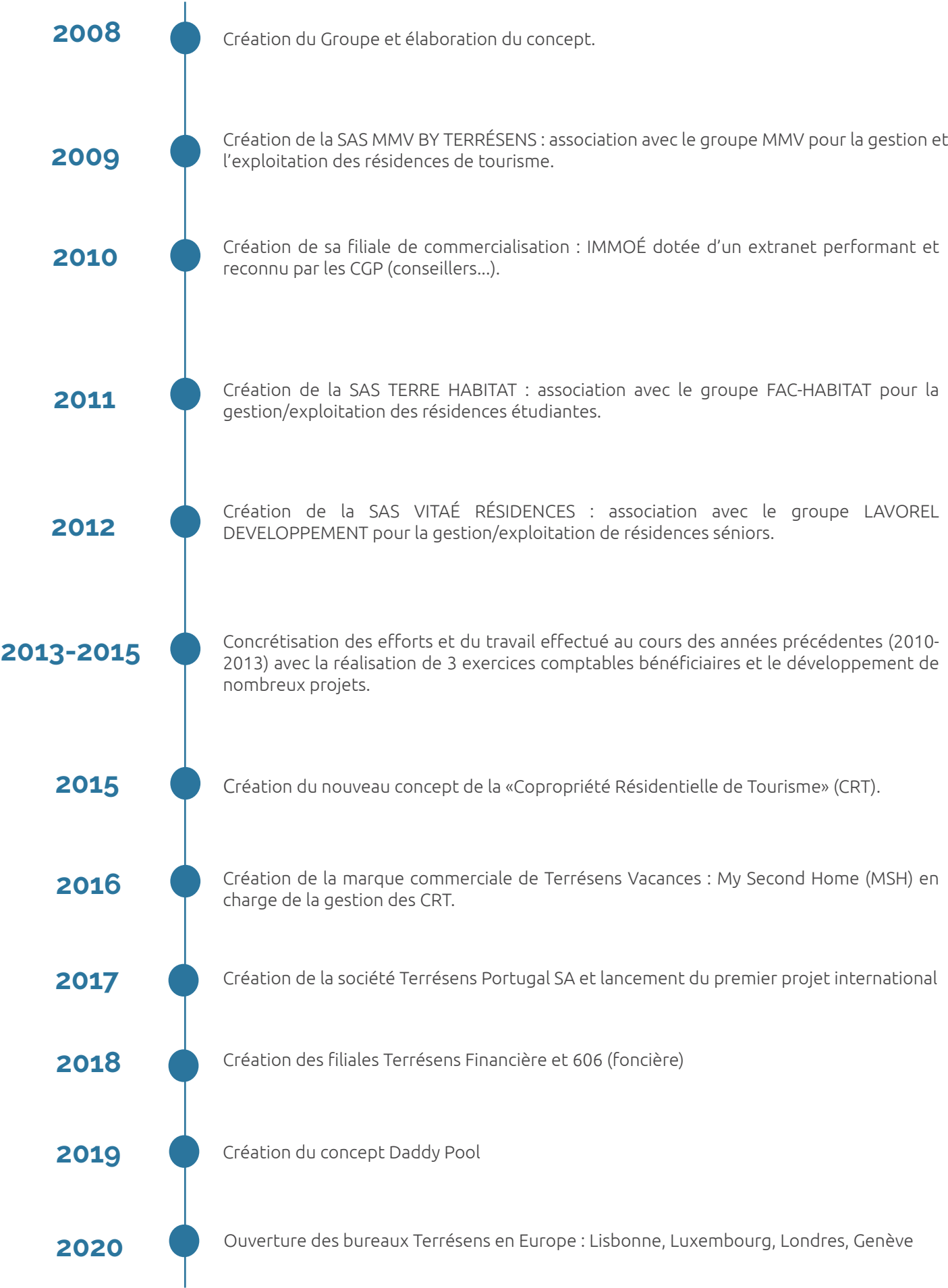
Fort de son expérience et de la maîtrise des données transversales de ce type d'opérations, Terrésens a fait le choix de réaliser ses propres opérations de promotion ou en copromotion.

- 🔗 **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



LES CHIFFRES

55

collaborateurs
siège

22

commerciaux répartis
en Europe

B2B

200 partenaires (CGP,
banquiers...) prescripteurs
pour Terrésens

54

programmes immobiliers
commercialisés
depuis 2008

87 000

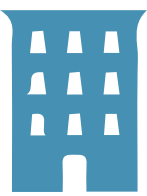
m² vendus depuis 2008



36 000 contacts reçus
depuis 2008



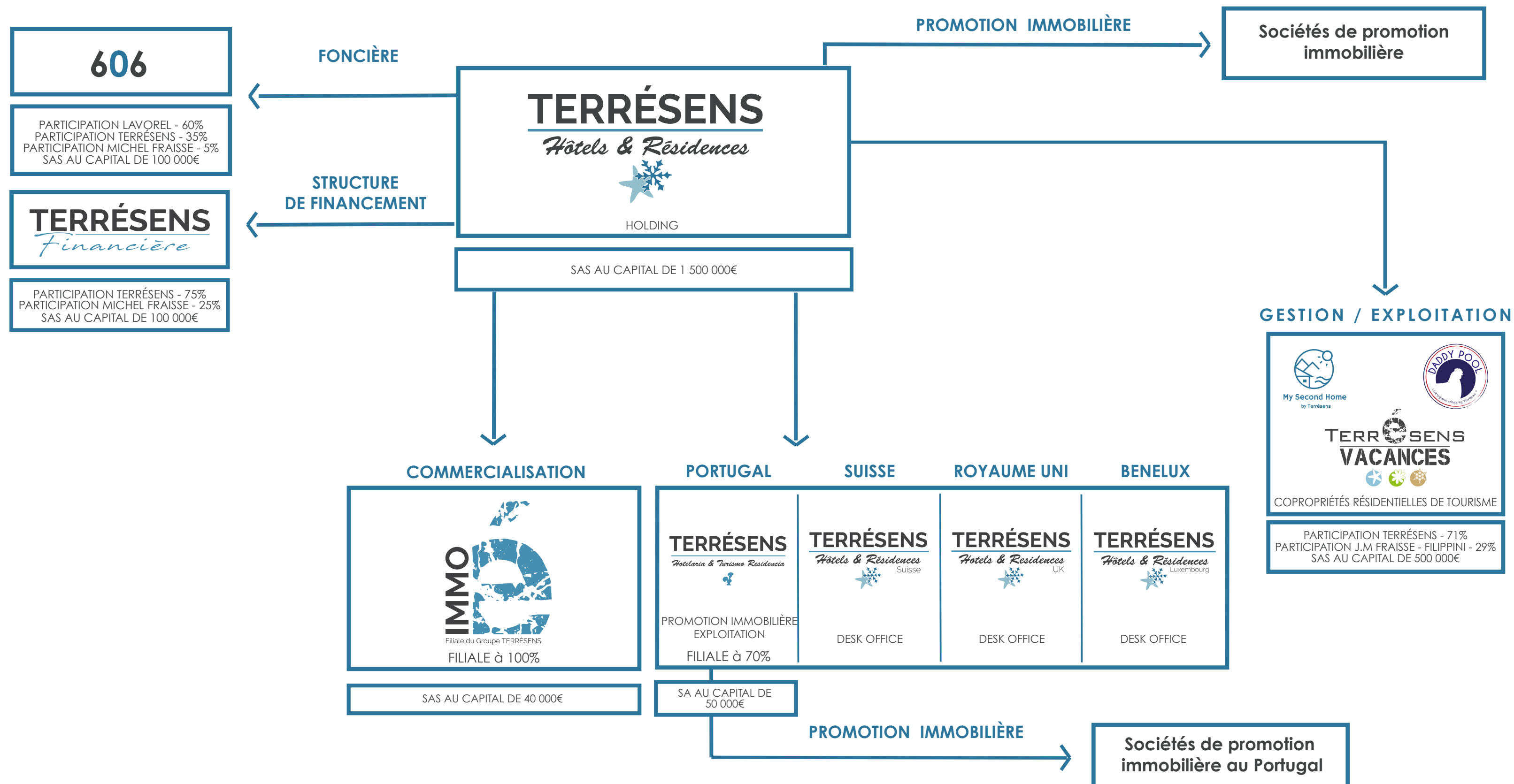
29 millions de CA
consolidés au 30/06/19



152 millions
d'actifs collectés
depuis 2008



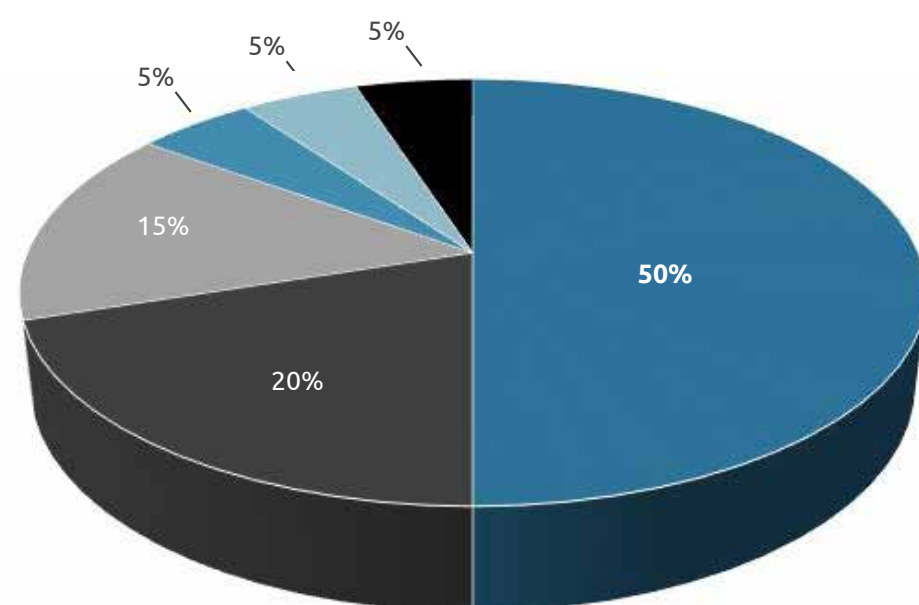
1 200 000€ de budget annuel en
marketing / communication



LE CAPITAL



RÉPARTITION DU CAPITAL SOCIAL
GROUPE TERRÉSENS



NOS PARTENAIRES



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

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 à la création de projets mais bien des personnes.

LES FILIALES



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



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



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



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 Vacances est une filiale de gestion du groupe Terrésens. Elle exploite ses résidences (Copropriétés Résidentielles de Tourisme) sous la marque «My Second Home». My Second Home, assure la gestion et la commercialisation de séjours de biens immobiliers d'exception, à la mer et à la montagne.

Des biens immobiliers confortables et de grande qualité

My Second Home 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 de : un accès wifi gratuit, une cuisine entièrement équipée avec four multifonctions, un lave-vaisselle et un équipement vaisselle complet, une literie de qualité avec couettes, des lits faits à l'arrivée, une télévision avec les chaînes internationales, une salle de bain avec sèche-serviettes, un sèche-cheveux, du linge de toilette et des produits d'accueil.

Exploitant de biens immobiliers d'exception

Les équipes de My Second Home veillent au bon fonctionnement, 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, matériel de ski... mais aussi organiser un anniversaire ou un Noël en famille).

Le site internet My Second Home : www.terresens-msh.com

« Pour faciliter le séjour, un service de conciergerie est proposé aux propriétaires avec des services à la carte »



« Terrésens Portugal, filiale du Groupe Terrésens »

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. D'autres projets sont déjà à l'étude.



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

Nouveau concept du Groupe Terrésens, Daddy Pool exploite des résidences hôtelières en station situées 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.

Une nouvelle génération de résidences hôtelières pensée pour une nouvelle génération de clients : tel est le concept de Daddy Pool !

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



CONCIERGE
Dédié à votre résidence secondaire



TRANSPORTS
Taxi, transfert aéroport...



A DOMICILE
Baby-sitter, ménage, cuisine...



SHOPPING
VIP, bons plans...



EXPÉRIENCE
Ski avec un champion, Baptême de l'air...



RÉSERVATION
Spectacles, restaurants...

NOTRE ÉQUIPE

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

CONSTRUIRE

Service juridique

Directrice juridique
Juriste adjointe

Service développement

Responsable Montage d’opérations
Directeur de la promotion immobilière
Assistant développement

Service promotion immobilière

Chargée de projets
Assistant immobilier
Chargée du développement
Architecte

Service décoration & mobilier

Responsable achat mobilier
Décoratrice d’intérieur

VENDRE

Service commercial

Responsable commercial
Consultants Terrésens
Réseau de partenaires France & International

Service back office

Responsable ADV et SAV

Service suivi des ventes

Responsable Grand Ouest
Chargées de programmes

GÉRER

Service commercial

Directeur commercial
Attachée commerciale
Chargée des ventes et partenariats

Service exploitation

Responsable pôle exploitation
Chargée d’exploitation - relation propriétaire
Master concierge

FONCTIONS SUPPORTS

Direction

Président directeur général
Directeur général et financier

Service communication

Responsable marketing et communication
Chargée de communication
Graphiste
Freelances

Service comptabilité

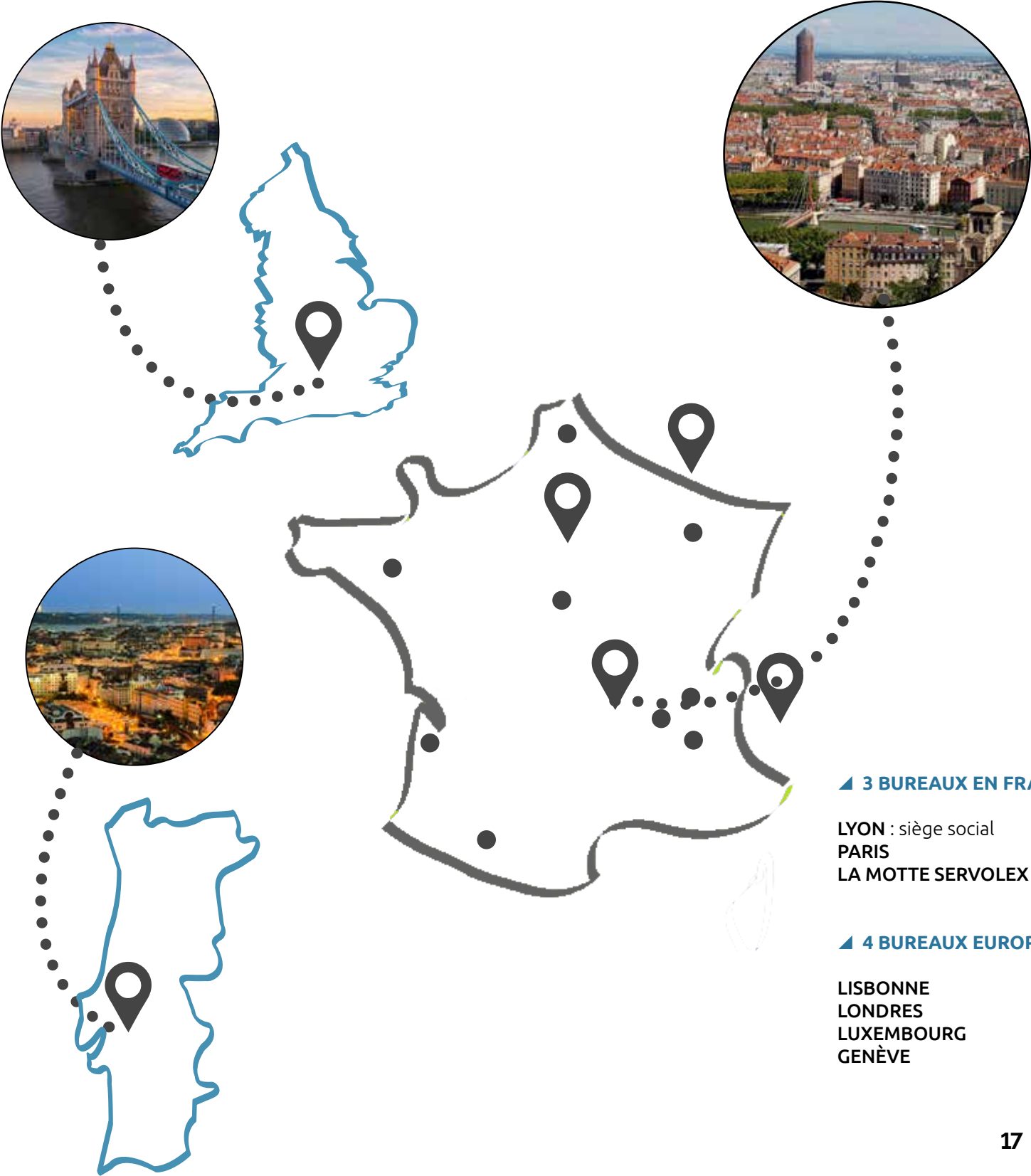
Responsable administrative et financière
Assistants comptables



NOS BUREAUX

OBJECTIFS :

- Être au plus près de nos clients,
- Maîtriser 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.



3 BUREAUX EN FRANCE

LYON : siège social
PARIS
LA MOTTE SERVOLEX

4 BUREAUX EUROPE

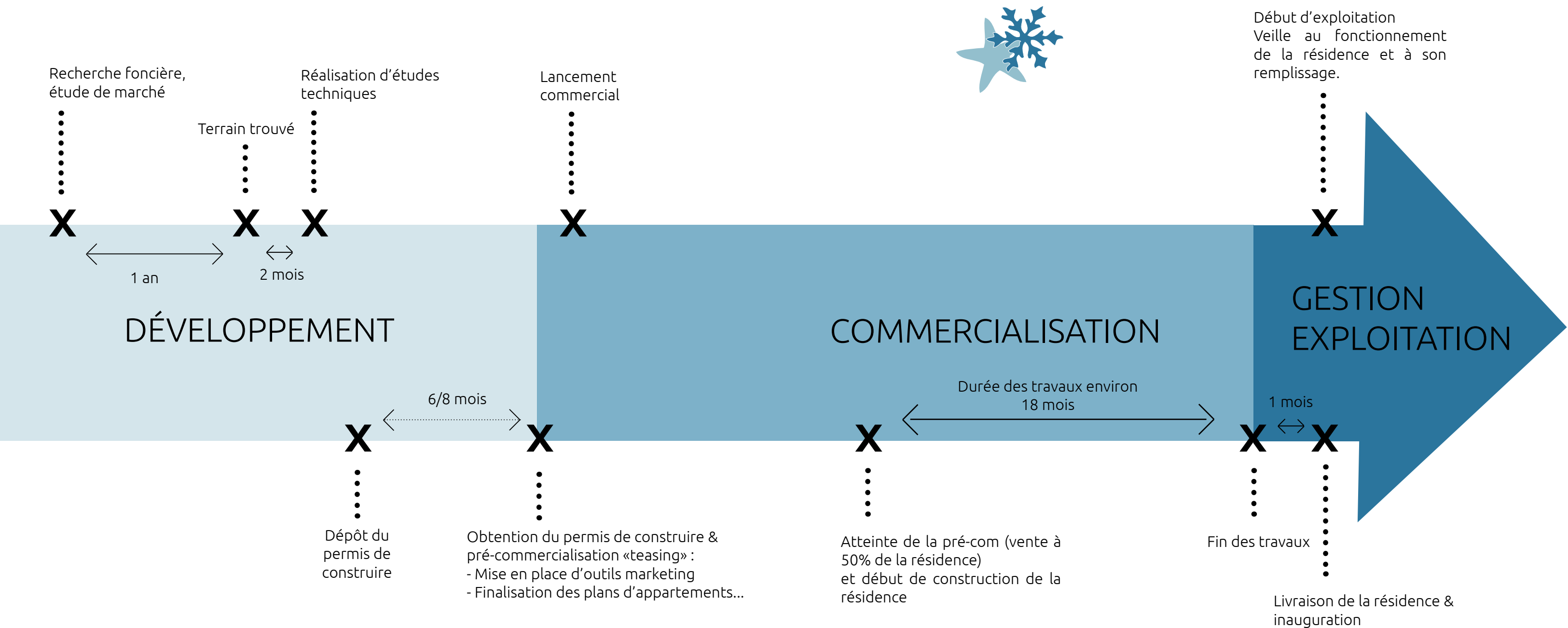
LISBONNE
LONDRES
LUXEMBOURG
GENÈVE

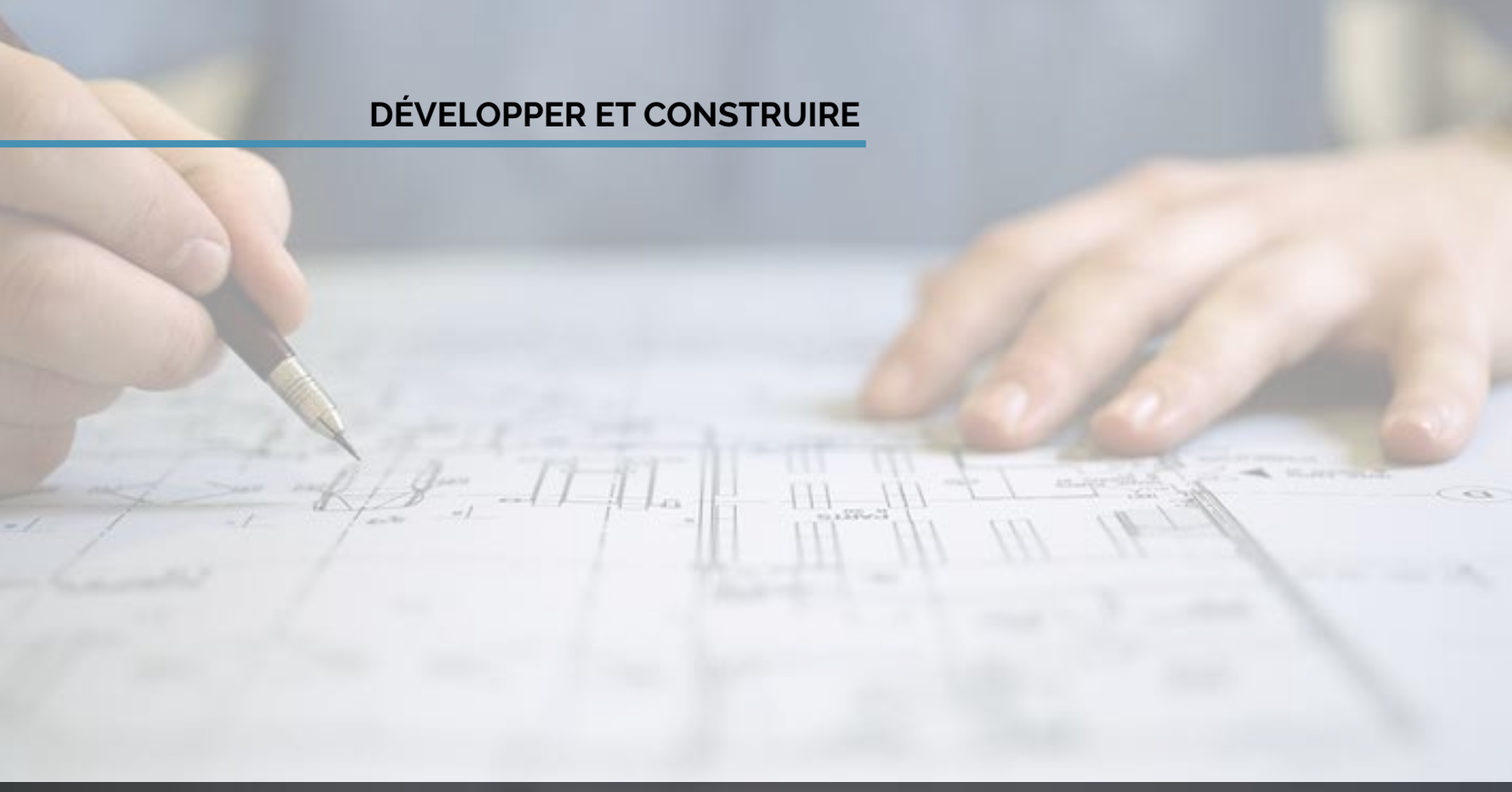


NOS MÉTIERS

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.





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 réglementations 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, une étude de faisabilité, relevé du géomètre et une 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, à savoir 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 est doté d’une décoratrice. 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 parfaitement équipés afin de répondre aux besoins des résidents. L’électroménager est garanti et est soumis à un dépannage instantané en cas de problème.

Ce qui différencie Terrésens d’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 au gaz naturel. La double casquette de promoteur et de 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.

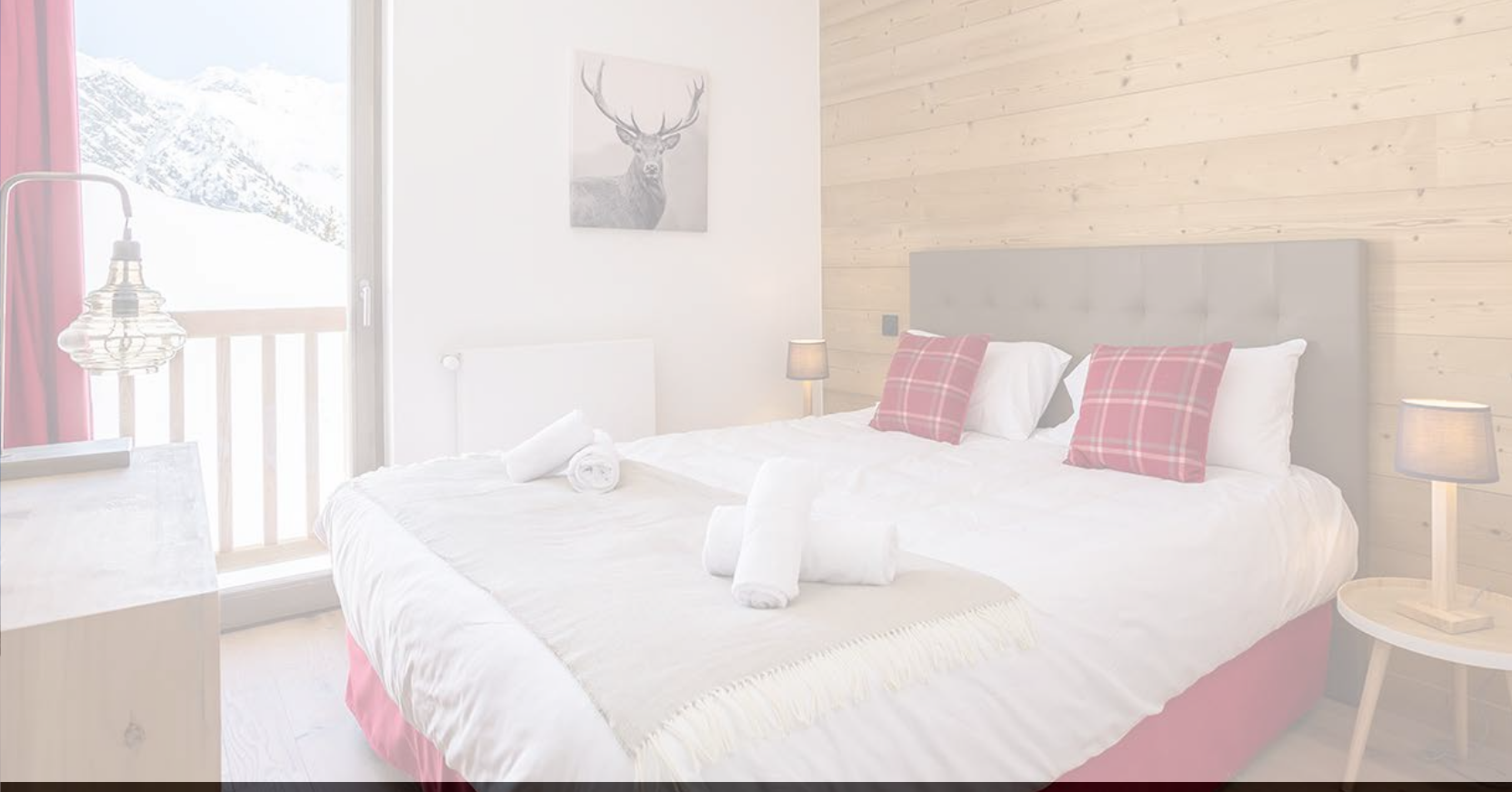
5) Réinventer la notion d’après-ski

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 vient 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 à savoir 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 à savoir l’immobilier de loisirs à la montagne et à la mer, que développer un nouveau projet prend du temps, voire même des années (presque 3 ans), entre la recherche foncière jusqu’à la livraison de la résidence. 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).



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.



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 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 My Second Home dans votre espace propriétaire.

Le service conciergerie

> Grâce à son service de conciergerie, chaque prestation comme la location de matériel de ski, les transferts aéroports/station, les cours de ski, ou natation, un cuisinier, du baby-sitting... est proposée à la demande afin que chaque propriétaire passe des vacances de rêve.

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



TERRÉSENS, LE GROUPE LYONNAIS QUI RÉVOLUTIONNE LE MARCHÉ

REPONDRE A 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 secondaires. Avec la montée en puissance d’opérateurs tels que Airbnb, Abritel, etc..., les habitudes des propriétaires évoluent. Selon l’étude de Harris Interactive de 2016, 1/3 des propriétaires de résidence secondaire se tournent vers la location saisonnière.

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 secondaire (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 résidence secondaire** 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.

A 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 résidence secondaire 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 secondaire 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 GAMME :

Notre expertise à 360° de l’immobilier secondaire permet de proposer à notre clientèle une solution haut de gamme et clefs en main, pour qui recherche une résidence de prestige 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 secondaire avec mise en location saisonnière :
 - Dynamique : Bail Terrésens = Un bon mixte « 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 9 ans renouvelable) + récupération de TVA (uniquement pour l’immobilier situé en France)

RAPPEL : AVANTAGE FISCAL

Dans le cadre de la formule CRT (Résidence secondaire avec mise en location saisonnière via la gestion Terrésens), le propriétaire peut occuper son bien selon ses choix jusqu’à 6 mois 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 ?

Si vous souhaitez mettre votre bien en location, Terrésens peut vous accompagner. Terrésens vous propose plusieurs solutions locatives pour l'acquisition de votre bien.

Tout est proposé et rien n'est imposé ! Faites nous part de la solution locative qui vous convient le mieux.

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
DADDY POOL :
Bail commercial

- ↳ Engagement contractuel de loyer (9 ans renouvelables)..
- ↳ Rendement jusqu'à 4% annuel net 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 **TERRÉSENS VACANCES :**
Bail commercial

- ↳ Chaque année, vous gardez la main sur votre occupation personnelle, et ce, jusqu'à 6 mois/an.
- ↳ 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 bénéficier d'un bien dans l'esprit d'une **résidence secondaire avec une mise en location très modérée**. (du type agence immobilière)

Optez pour le mandat
de gestion
TERRÉSENS GESTION :
Mandat de 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...

Simplifiez vous la mise en location : un **interlocuteur unique et joignable**.

Investissez sur une valeur sûre : **prestations haut de gamme, emplacements premium, performance énergétique**.

(*) Récupération de TVA: Art. 261 D 4e /Art 271 I 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.



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 : My Second Home
- Intervention de Terrésens : AMO (assistant maîtrise d'ouvrage), 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 : My Second Home
- Intervention de Terrésens : co-promoteur, 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 : My Second Home
- Intervention de Terrésens : promoteur, commercialisateur et gestionnaire

RÉSIDENCE LE CHALET DU SOLEIL LES DEUX ALPES (38)



« Emplacement unique : au pied des pistes »

- Copropriété Résidentielle de Tourisme
- 44 lots du studio au T5
- Commercialisation en cours
- Casiers à skis, service de conciergerie...
- Promoteurs : Groupe Terrésens
- Gestionnaire : My Second Home
- Intervention de Terrésens : promoteur, commercialisateur et gestionnaire

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



RÉSIDENCE L'ALTIMA MEGÈVE (74)



« Une résidence d'exception au coeur de Megève »

- Copropriété Résidentielle de Tourisme
- 150 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 : My Second Home
- Intervention de Terrésens : 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
- 45 lots du T2 au T4 cabine duplex
- Commercialisation en cours
- Piscine intérieure, SPA, bar à tapas, accueil, casiers à skis, parking...
- Promoteur : Groupe Terrésens
- Gestionnaire : My Second Home
- Intervention de Terrésens : promoteur, commercialisateur et gestionnaire

RÉSIDENCE LES ROCHES BLANCHES COMBLOUX (74)



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

- Copropriété Résidentielle de Tourisme
- Résidence Hôtelière
- 116 lots du T2C au T5 Duplex
- Commercialisation en cours
- Piscine intérieure et extérieure chauffée, SPA, play-room, espace co-working, laverie, bar à tapas, celliers, casiers à skis, aire d'activités...
- Promoteur : Groupe Terrésens
- Gestionnaire : My Second Home
- 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 : My Second Home
- Intervention de Terrésens : promoteur, commercialisateur et gestionnaire

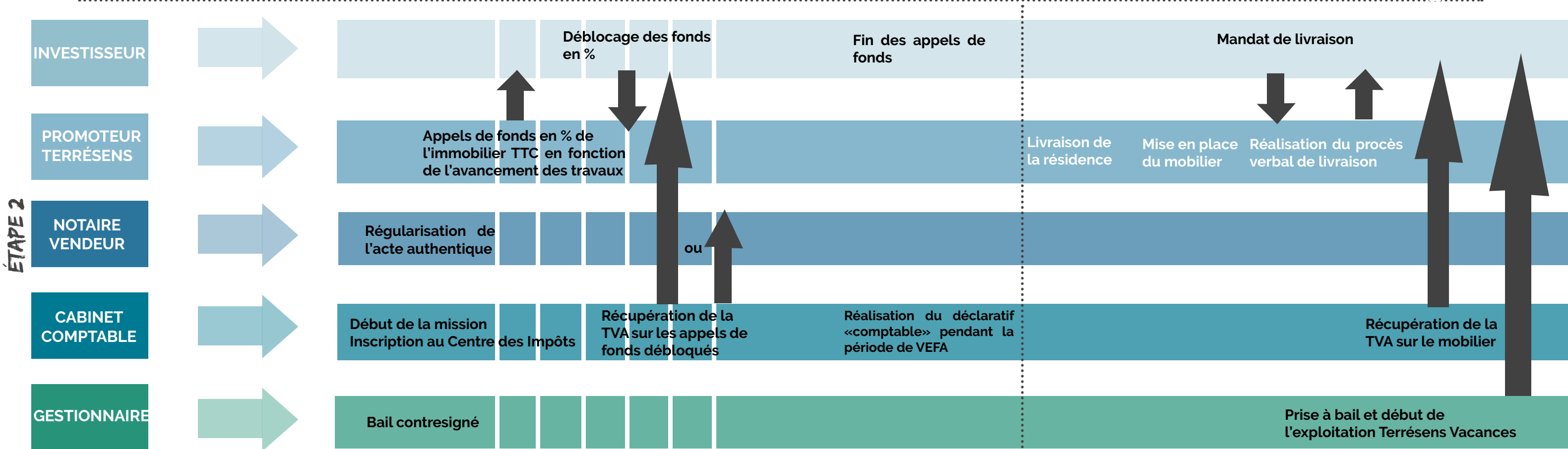
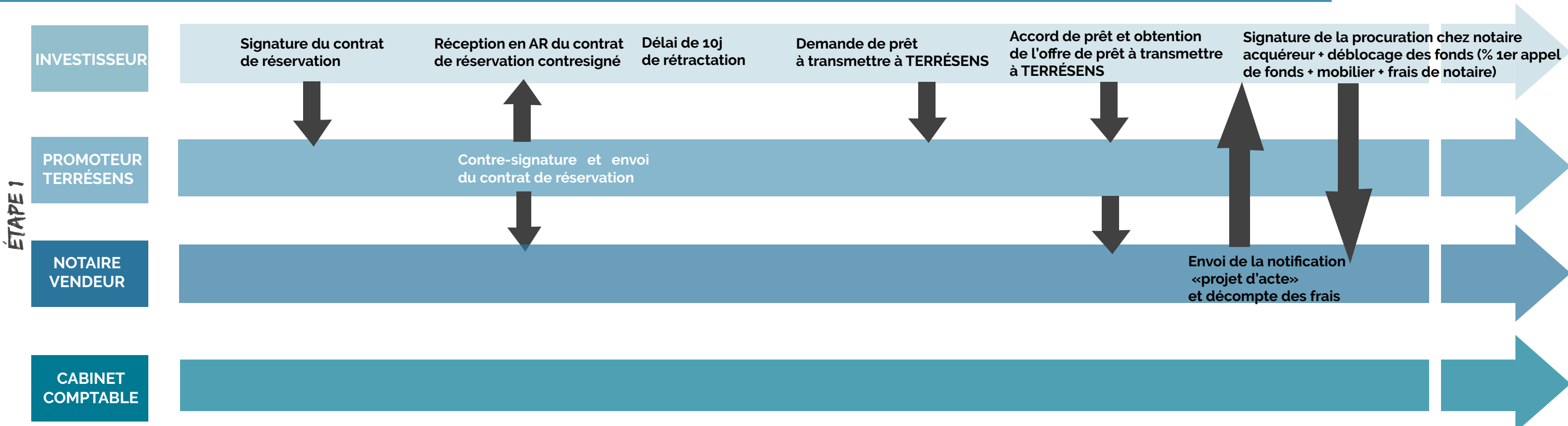
Illustrations à caractère d'ambiance non contractuelles. Se référer à la notice descriptive.



TERRÉSENS ET 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)





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 (sur RDV) chaque client.

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...)



« Nous nous engageons à répondre à chacune de vos attentes »

Opinion System est le n°1 des avis clients contrôlés pour les professionnels du service, de l'habitat, du conseil et activités libérales (processus de recueil et contrôle des avis certifié ISO par Afnor Certification).



L'acquisition d'un bien immobilier est une étape de vie très importante. Chaque client doit donc s'informer au mieux avant d'acquérir son bien.

Pour cela, nous avons fait le choix de la transparence en faisant appel à un organisme indépendant chargé de recueillir les avis et impressions certifiés des clients ayant réalisé une transaction avec notre Groupe.

L'ensemble des collaborateurs Terrésens s'applique à répondre de manière personnalisée à chaque demande des acquéreurs.

Que vous souhaitiez investir en résidence de loisirs ou en immobilier de placement, notre équipe s'attachera à mettre tout en oeuvre pour vous proposer un bien qui fait sens avec votre projet.



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 € et 200 000 euros HT)

1 000 € DE BONS CADEAUX

(pour tout achat supérieur à 200 000 euros HT)



MÉCÉNAT SPORTIF

DÉFI TERRESENS

DÉFI 2014 : LES ARCS
DÉFI 2015 : VAL THORENS
DÉFI 2016 : AIX-LES-BAINS
DÉFI 2017 : AIX LES BAINS
DÉFI 2018 : COMBLOUX
DÉFI 2019 : COMBLOUX

TERRÉSENS, L'ENGAGEMENT D'UN MÉCÈNE

Dès sa création, le groupe Terrésens a souhaité apporter son soutien aux sportifs de haut niveau. Géraud Cornillon, le président du Groupe, a voulu s'investir totalement auprès des jeunes sportifs. Depuis 2014, Terrésens est le mécène officiel du Programme National Jeunes (PNJ) de la Fédération Française de Ski.

Ainsi, tout au long de l'année, le groupe Terrésens accompagne humainement, techniquement et financièrement ces jeunes espoirs et leur donne la possibilité d'effectuer leurs stages d'entraînement dans des conditions optimales.

Les meilleurs skieurs de moins de 16 ans sont sélectionnés pour intégrer ce programme.

Il présente plusieurs objectifs :

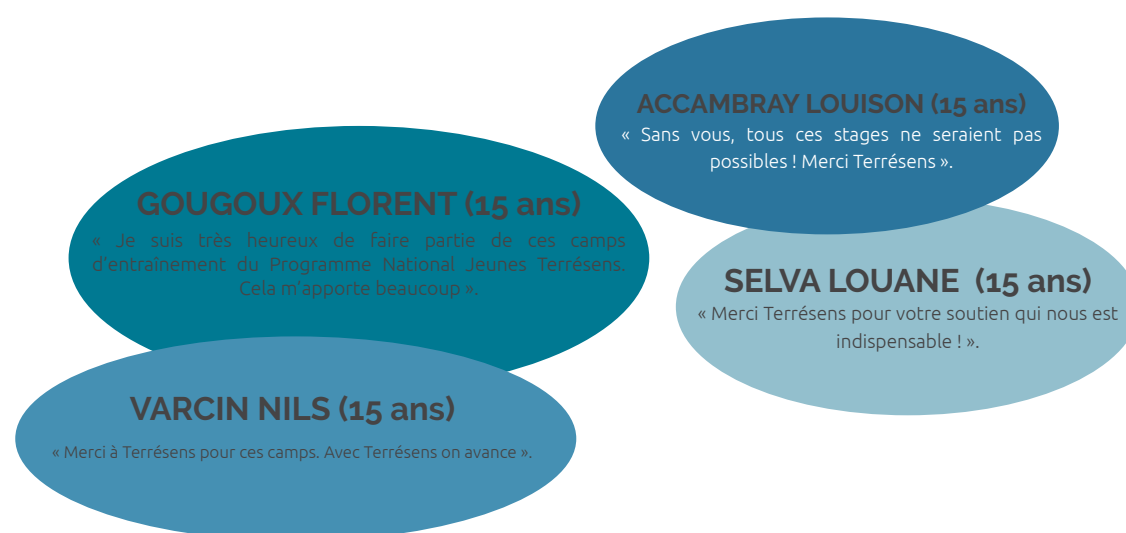
- Le PNJ permet aux meilleurs skieurs âgés de 12 à 15 ans, remarqués lors des épreuves de l'Ecureuil d'or, et des Ben'J d'or d'être regroupés ponctuellement à l'échelon national. Une place particulière est accordée aux entraînements dans le domaine de la vitesse pour palier la difficulté des clubs à mettre en place des séances dans ces disciplines. Ces rassemblements sont basés sur la notion d'entraînements et de confrontation à l'échelon national qui permettent à chacun d'avoir des repères et des évaluations de niveaux.

Plusieurs stages sont organisés chaque année par la Fédération Française de Ski pour préparer ces jeunes aux compétitions.

Une saison de travail qui se clôture chaque année par un week-end festif en présence de ces jeunes espoirs et champions olympiques : le Défi Terrésens.

Des défis qui se veulent une incitation au dépassement de soi, à la générosité et à la détermination.

En observant la rétrospective de ces dernières années, les Défis Terrésens ont jusqu'à présent permis au PNJ, et donc aux jeunes sportifs de la FFS, de percevoir au total 20 393€ en 2014, 32 200€ en 2015, 39 500€ en 2016, 41 000€ en 2017, 51 000€ en 2018 et 60 000 € en 2019...



FLORENCE MASNADA :

Vainqueur de la coupe du monde en combiné en 1991 et double médaillée olympique.

« L'équipe de Terrésens fait un travail formidable et insuffle un super état d'esprit. Cela nous permet de transmettre ce qu'on a appris, sinon ce serait perdu ou oublié ».



SÉBASTIEN AMIEZ :

Vice Champion Olympique de slalom 2002 - JO DE SALT LAKE CITY

« Participer au défi est une priorité pour aider nos futurs grands champions. Le ski a été pour moi une passion et un métier. Tout naturellement, j'ai envie de les accompagner et partager avec eux des moments de ski. J'ai envie de montrer aux jeunes qu'ils peuvent compter sur les anciens pour les motiver et les aider ».



ENAK GAVAGGIO :

Médaille de bronze Ski Cross Championnats du Monde 2007

« C'est un challenge qui, au-delà des messages transmis aux jeunes par les anciens, révèle la fraternité qui existe entre eux, cette joyeuse ambiance leur donne envie de se projeter vers l'avenir et d'assurer la relève ».



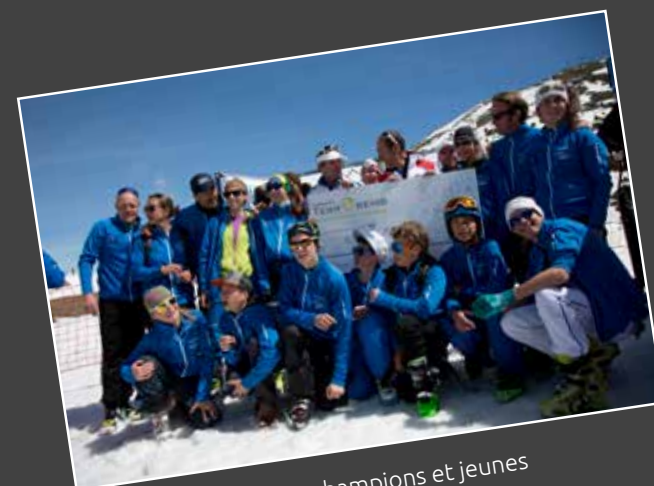
CANDICE GILG :

Championne du Monde ski acrobatique 1995 et 1997

« Quand Géraud m'a parlé du Défi Terrésens, j'ai trouvé super que l'on puisse aider les jeunes à un âge crucial pour mettre le pied à l'étrier supérieur. Au-delà de son côté fun, le Défi Terrésens permet aux jeunes espoirs d'échanger avec des skieurs au sommet de leur art. Leurs conseils peuvent les aider à surmonter des moments de doute, à passer des caps difficiles, sans jamais baisser les bras ».



Du soleil et de bons moments



Anciens champions et jeunes



Des équipes motivées



Une belle journée de ski



Arrivée des premiers binômes



les épreuves sportives avec les invités



Séance de dédicace pour Alexis Pinturault



Bonne humeur au rendez-vous



Soutien aux jeunes sportifs



Précision et esprit d'équipe demandés



Échange entre les anciens champions et les jeunes



Compétition et convivialité



Partage et échanges



Remise du chèque au PNJT

TERRÉSENS

Hôtels & Résidences



Groupe Terrésens
19 bis place Tolozan
69001 Lyon

Tél : + 33 4 72 14 07 14
contact@terresens.com
www.terresens.com

 **N°Vert** **0 800 880 880**

Retrouvez également nos actualités sur notre blog :
www.terresens.com

