

TERRÉSENS

MAGAZINE

#8

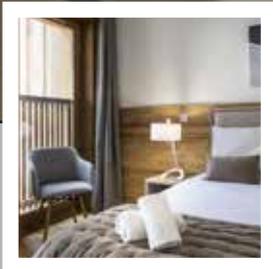
#FISCALITÉ | #TOURISME | #DÉCORATION | #LIFESTYLE

HIVER 2020



Terrésens 2020

CAP SUR L'EUROPE !



20 · My Second Home



28 · Le Brexit



38 · La montagne l'été

EDITO

CAP SUR L'EUROPE

La fin d'année marquait l'ouverture de notre nouveau siège sur Lyon. Nous avons déménagé nos bureaux pour doubler notre superficie et accueillir une trentaine de collaborateurs.

Pour poursuivre ce dynamisme, le Groupe s'ouvre en 2020 à des perspectives européennes.

Nous venons d'ouvrir un bureau à Lisbonne. Celui-ci possède une double vocation ; le développement de nouvelles opérations au Portugal et la commercialisation de ses programmes à travers un réseau de vendeurs.

Nous prévoyons également l'ouverture d'un bureau similaire à Genève au cours du 1^{er} semestre 2020. Ses missions ; développer de nouveaux programmes dans les Alpes Suisses et commercialiser nos programmes sur ce marché.

Par ailleurs, pour répondre à une demande de la part de nos clients français et étrangers, nous ouvrons des bureaux dans le 17^{ème} arrondissement parisien, au Luxembourg et à Londres. Leur objectif ; proposer la vente de nos appartements et chalets mais également la location des séjours de notre filiale d'exploitation « My Second Home ».

Une nouvelle antenne a également vu le jour à La Motte Servolex en Savoie. Elle rassemble les collaborateurs du Groupe en charge du développement foncier et le service promotion qui assure le suivi de nos chantiers dans les Alpes.

Du côté de nos programmes immobiliers à venir, nous étudions l'implantation de nouveaux projets en Espagne et nous proposerons de nouvelles destinations dans les Alpes au cours de cette année.

2020 marquera enfin l'ouverture de nouvelles résidences en exploitation, le Chalet du Soleil aux 2 Alpes, Le Pré d'Anne-Chloé à Samoëns et Les Edelweiss à Vaujany.

Cette année 2020 représente pour nous l'année de tous les défis. Comme pour les éditions précédentes, ce magazine est pour le Groupe l'occasion de présenter ses évolutions mais aussi de traiter de sujets liés à ses activités : l'immobilier, la fiscalité, le tourisme ...

Bonne lecture,



GÉRAUD CORNILLON
Président de Terrésens



Le Chaichou

×

STÉPHANE BURON

∩ La simplicité est
un art de perfection ∩

RESTAURANT GASTRONOMIQUE
2 ÉTOILES AU GUIDE MICHELIN

Courchevel 1850

dareels

We explore uniqueness and exclusivity, because each house is unique.

www.dareels.com

#SOMMAIRE

6 **RENCONTRE AVEC GÉRAUD CORNILLON**
Président de Terrésens

10 **CHRISTOPHE HENRY**
Responsable commercial à Paris

12 **SABINE FOSSAT**
Office Manager à Lisbonne

14 **STÉPHANE JORCIN**
Office Manager à Genève

16 **JAMES ROSS**
Office Manager en Angleterre

20 **MY SECOND HOME**
So sweet !

24 **DADDY POOL**
en mode win-win

28 **L'IMMOBILIER SE MOQUE**
Du Brexit

32 **COMMENT S'ENRICHIR**
En s'endettant

38 **6 BONNES RAISONS DE PASSER**
L'été à la montagne

44 **CORINNE REFAIT LE MONDE**
Des douces gourmandises

48 **LISBONNE INSOLITE**
3 jours de découverte

52 **L'HIVER À LA MONTAGNE**
Tout un monde de douceur

56 **6^{ème} ÉDITION DU DÉFI TERRÉSENS**
À Combloux



TERRÉSENS MAGAZINE
Le magazine du Groupe Terrésens
19 bis Place Tolozan
69001 LYON
04 72 14 07 14
www.terresens.com

Président Directeur Général Groupe Terrésens
Géraud Cornillon

Rédacteurs en chef Terrésens
Géraud Cornillon
Margaux Planet

Journaliste
Jocelyne Vidal

Éditeur
Terrésens
19 bis Place Tolozan
69001 LYON
04 72 14 07 14
www.terresens.com

Maquette / Conception / Graphique
Plans&Perspectives

Remerciements
Nous remercions très sincèrement les annonceurs qui nous ont fait confiance sur ce magazine. Un grand merci également à tous ceux qui de près ou de loin, nous ont accompagnés dans l'aventure de ce huitième numéro.

Impression
Chaumeil Rhône-Alpes

Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle par quelques procédés que se soit des pages publiées dans le présent magazine, faites sans l'autorisation de l'éditeur est illicite et constitue une contrefaçon. Seules sont autorisées, d'une part les reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective, et, d'autre part, les courtes citations justifiées par le caractère scientifique ou d'information de l'oeuvre dans laquelle elles sont incorporées (art.L122-4, L122-5 et L335-2 du Code de la Propriété Intellectuelle)

RENCONTRE AVEC GÉRAUD CORNILLON

Président de Terrésens

« Gardons toujours un train d'avance ! »

Vous inaugurez un nouveau siège, de nouveaux bureaux à Paris, Genève, Londres, Lisbonne et au Luxembourg. Quelle stratégie ces changements révèlent-ils ?

En dix ans d'existence, Terrésens s'est positionné et fait reconnaître en tant qu'opérateur global sur le secteur de l'immobilier de loisirs. Nous construisons, vendons, exploitons des hôtels et résidences en montagne dans les Alpes françaises. La France s'avère ainsi être la première marche gravie par un groupe reconnu et opposable comme acteur de l'immobilier de loisirs, à travers son concept novateur de résidence secondaire gérée, avec un service de conciergerie dédié et des avantages fiscaux.

Sitôt gravie nous nous sommes fixé l'objectif de réaliser 30 résidences et 15 hôtels entre 2020 et 2030. Nous maintenons ce cap avant de sauter un deuxième pas : celui de la reconnaissance européenne. D'où un premier axe de développement au Portugal, un deuxième dans les Alpes Suisses, elles aussi en quête de lits chauds, pour faire tourner l'économie des stations aux logements rarement occupés par leurs propriétaires.

Le bureau que nous avons ouvert à Genève a donc une double activité : tout d'abord la vente à une clientèle helvète, de résidences secondaires dans les Alpes Françaises en général, à Megève en particulier. Ensuite le développement d'opérations immobilières en Suisse où nous construisons cette année une première Copropriété Résidentielle de Tourisme. Vendre des réalisations de Terrésens et prospecter du foncier, telle est donc la double vocation du bureau de Genève et de celui de

Lisbonne. A Londres et au Luxembourg, nous avons ouvert deux autres types de bureaux pour toucher la clientèle du Royaume Uni et du Bénélux.

Terrésens réalise aujourd'hui 25 M€ de chiffre d'affaires avec 52 collaborateurs et 54 programmes commercialisés. Quelles sont vos perspectives pour 2020 ?

Courant 2020, nous serons passés de 52 à 67 collaborateurs avec un objectif de 32M€ de chiffre d'affaires. Au cours de la même année, une quinzaine de nouveaux programmes auront été mis en commercialisation par le Groupe Terrésens.

Où en sont les ventes d'appartements et villas de La Réserve à Comporta ?

La Réserve se compose de 160 lots dont la fourchette de prix oscille entre 250 000 € pour un appartement et 1,8 M€ pour une villa de prestige.. Nous livrons à la fin de l'année une première tranche de 52 appartements en résidence hôtelière. Tous les appartements ont été vendus mais il est encore possible d'acquérir 45 maisons de pêcheurs et 9 villas de luxe dans le Domaine privé La Réserve, à Comporta.

Quel est la part de chiffre d'affaires réalisée à l'export par Terrésens ?

Vingt pour cent de notre chiffre d'affaires se réalise actuellement à l'export et nous nous donnons trois ans pour réaliser 50% de notre activité à l'international.



Géraud Cornillon, CEO of Terrésens: "Always stay one step ahead of the game!"

You are opening new head offices, in addition to new offices in Paris, Geneva, London, Lisbon and Luxembourg. What strategy led to these changes?

Over its ten-year lifespan, Terrésens has positioned itself and established a reputation as a global operator in the leisure property sector. We build, sell and operate mountain hotels and residential complexes in the French Alps. Carving out our place in French market was, therefore, the first milestone for the Group, which is recognised and positioned as a leisure property operator. We accomplished this feat thanks to our innovative managed second home ownership concept, which offers a dedicated concierge service and tax advantages.

As soon as we had reached our first milestone, we set ourselves the objective of creating 30 residential complexes and 15 hotels between 2020 and 2030. We are on course to meet that objective before reaching our second milestone: European recognition. In Europe, we are first targeting development in Portugal and then in the Swiss Alps. Both countries are looking to fill empty beds to boost the economies in resorts where accommodation is occupied only rarely by homeowners.

We have, therefore, created two business activities in our recently opened Geneva offices: first, selling Swiss clients second homes in the French Alps in general, and more specifically in Megève; and, second, developing the real estate business in Switzerland, where we are building the first Copropriété Résidentielle de Tourisme (Collective Ownership Tourism Scheme) this year. Our Geneva and Lisbon offices' two objectives are to sell Terrésens properties and to prospect for real estate. We have opened two different types of office in London and Luxembourg to reach clients in the UK and Benelux.

Terrésens's turnover currently stands at €25 million, with 52 employees and 54 commercialised developments. What is the outlook for 2020?

During 2020, we aim to raise the number of our employees from 52 to 67 and increase our turnover to €32 million. During the year, the Terrésens group will begin marketing around 15 new developments.

Le sport et la compétition influencent-ils votre type de management ?

L'esprit de compétition est très important pour moi. Je suis un homme de challenge. L'investissement de Terrésens auprès des jeunes espoirs du ski français en est l'illustration. Ce qui nous fait nous lever le matin, c'est le goût du risque même maîtrisé. Dès mon enfance, j'ai toujours évolué à contre-courant. Cela ne va pas sans risque de perdre, mais quand vous gagnez, les résultats sont plus rapides et intenses. D'ailleurs, c'est souvent dans les périodes troublées que l'on peut prendre plus facilement des parts de marché. Ainsi lorsque nous avons lancé le concept de la Copropriété Résidentielle de Tourisme avec conciergerie, personne n'en voulait et aujourd'hui nous sommes copiés.

Alors à nous de toujours garder un train d'avance !



FINANCEMENTS IMMOBILIERS PROFESSIONNELS

Une équipe expérimentée de 5 associés spécialistes du financement immobilier Européen

Des bureaux à Paris, Genève et Lisbonne

Emission obligataire & financement privé

- Financement de fonds propres en complément d'un financement bancaire pour une opération de promotion, de restructuration ou d'acquisition d'un actif immobilier
- Financement « bridge » : financement court-terme permettant à l'opérateur d'acheter un actif dans l'attente de la mise en place du financement bancaire

Financement bancaire & Debt Advisory

- Recherche et négociation des meilleures offres pour vos besoins de financement
- Nous intervenons dans des contextes d'acquisition ou de refinancement d'un actif, d'opérations de marchands de bien ou de développement

Réactivité – Créativité – Transparence – Innovation
sont les valeurs que nous partageons avec nos clients

3, place des Eaux Vives
CH-1207 Genève
Suisse

6, avenue d'Iéna
75116 Paris
France

Rua Damasceno Monteiro, 49
1170-109 Lisboa
Portugal

Contact: Philippe BERNIERI pb@o2capital.fr



What is happening with the sale of apartments and villas at La Réserve in Comporta, Portugal?

La Réserve is made up of 160 accommodation units with prices varying from €250,000 for an apartment to €1.8 million for a luxury villa. We are handing over the keys to the first 52 apartments in an apart-hotel complex at the end of the year. All the apartments have been sold, but it is still possible to purchase 45 fisherman's houses and 9 luxury villas in the La Réserve private estate in Comporta.

How much of Terrésens's turnover comes from export?

Twenty percent of our turnover currently comes from export and we aim to be doing 50% of our business internationally within three years.

Do sports and competition influence your management style?

A competitive mindset is very important to me. I love a challenge. Terrésens's investment in young French skiing talent is just one illustration. A love of risk, even managed risk, is what gets us up in the morning. I have always swum against the tide, even as a child. It comes with a certain risk of loss, but when you win, the results are quicker and more intense. Increasing market share is also often easier in difficult times. When we launched the concept of a Collective Ownership Tourism Scheme with a concierge service, no one would touch it - but today we're being copied! So, we always need to stay one step ahead of the game!



TERRÉSENS
Hôtels & Résidences



CHRISTOPHE HENRY

Responsable commercial à Paris



En quoi consiste votre activité ?

Responsable commercial de Terrésens, je manage l'ensemble des vendeurs du groupe Terrésens en France, soit une dizaine de personnes. J'ai une mission transversale, en lien avec les autres office managers, notamment à l'étranger. On va par exemple me demander mon avis sur de nouvelles évolutions marketing ou de nouvelles solutions locatives.

Un exemple de planning journalier ?

J'exerce mon activité à 80% à Paris, 20% à Lyon où je travaille quatre jours par mois. Mon temps de travail se partage entre la gestion administrative, le suivi des reportings, le management commercial et l'accompagnement des vendeurs.

Avez-vous toujours travaillé dans l'immobilier ?

Après des études de commerce international, j'ai effectué divers stages qui m'ont donné l'envie d'exercer un métier qui m'accorde une certaine autonomie. Je me suis donc lancé dès 2006 dans la transaction immobilière chez Orpi puis Century 21. J'ai rencontré Géraud Cornillon un peu plus tard chez Lagrange Patrimoine, avant de devenir responsable commercial Ile-de-France et responsable commercial France.

Au fil de mon parcours, j'ai toujours privilégié des sociétés de taille moyenne où l'on peut être force de proposition, avec une réelle écoute des dirigeants. Contrairement à ce qui se passe dans les grands groupes formatés, on peut apporter à son activité sa touche personnelle, faire remonter les ressentis de la clientèle, en gardant toujours le contact avec la vraie vie. Un achat immobilier est un projet familial important, il convient d'accompagner les gens avec sincérité à ce stade important de leur existence, ce qui est aussi plaisant qu'épanouissant.

Quelle est votre devise ?

J'essaie d'inculquer à ma fille de huit ans un principe qui m'est cher : « Peu importe le résultat, essaie de faire les choses le mieux possible, y compris celles que tu n'aimes pas. »

A quels loisirs vous adonnez-vous, sitôt refermée la porte du bureau parisien ?

Partager de bons moments en famille, faire du vélo, de la natation et voyager ensemble, voilà mon oxygène !

Christophe Henry
Business Development Manager, Paris

What does your job entail ?

As Business Development Manager for Terrésens, I manage the entire French sales team for the Terrésens group - around twelve people. I have a transversal role and liaise with the other office managers, especially those based abroad. For example, they might ask for my opinion on new marketing developments or new rental solutions.

What is a typical day like for you?

I spend 80% of my time working in Paris and 20% in Lyon, where I am based four days a month. Each day is divided between administrative management, monitoring reporting, sales management and supporting the sales team.

Have you always worked in the property sector ?

After I had finished my studies in international business, I did various internships and realised that a profession offering a certain independence would suit me best. So, in 2006, I went into property transactions with the French real estate agencies Orpi and then Century 21. I met Géraud Cornillon a little later at Lagrange Patrimoine, before becoming Business Development Manager for the Ile-de-France area and then Business Development Manager, France.

Throughout my career, I have always preferred to work for medium-sized companies, where I can put forward ideas and proposals and the directors really listen. In medium-sized companies, unlike large standardised groups, you can bring a personal touch to the business, report back on the client's impressions and you always stay in touch with reality. Buying a property is an important step for a family, so providing sincere support to them at such a key stage in life is highly appropriate and I find that both enjoyable and fulfilling.

What is your motto ?

I am always trying to instil a principle that is dear to my heart in my eight-year old daughter: "Regardless of the results, try to do everything as well as you can, including the things you don't like."

What do you do to relax as soon as you have closed the doors of your Paris office behind you ?

Enjoying time with my family, cycling, swimming and travelling together - all of that is like a breath of fresh air to me!

RENCONTRE AVEC SABINE FOSSAT

Office Manager à Lisbonne

Quelle est votre mission au sein du groupe Terrésens?

Représentante et Office Manager du groupe Terrésens au Portugal, je suis responsable du bon fonctionnement, de la coordination et de la supervision de notre nouveau bureau de Lisbonne. Le poste se veut polyvalent. Ma mission se décline toutefois sur trois volets principaux : le premier est le développement du Groupe, avec la recherche de fonciers pour implanter de nouvelles résidences de bord de mer.

Le second volet concerne la gestion de la structure commerciale; laquelle comprend entre autres missions, la formation sur les programmes, l'accompagnement des vendeurs et des partenaires immobiliers, ainsi que l'animation du bureau, le suivi des ventes jusqu'à la signature de l'acte authentique et le suivi qualité, un incontournable de la relation client !

Le troisième axe de ma mission s'inscrit dans le cadre administratif. Chargée du reporting commercial, de la gestion du back office et des courriers commerciaux, je sers souvent d'intermédiaire entre l'entreprise Terrésens et ses interlocuteurs extérieurs : banquiers, avocats, comptables, fournisseurs...

Comment s'organise votre journée type?

Vu le caractère multitâche du poste d'Office Manager, il faut savoir jongler entre différentes fonctions. Arborer tour à tour les casquettes de RH, de secrétaire, de commerciale

et de responsable de programme, rend les journées très variées. Ainsi ma journée type inclut à la fois des démarches de gestion de rendez-vous commerciaux, de briefing avec les vendeurs et de suivi administratif journalier.

Quel a été votre parcours avant de rejoindre Terrésens ?

A la fois riche et atypique, mon parcours a été marqué par le goût du challenge. Après un début de carrière dans les services aéroportuaires, j'ai exercé plusieurs années dans le secteur de l'immobilier, à divers postes et fonctions sur le territoire national et en outre-mer. Si j'ai travaillé dans des secteurs différents, mon expérience a toujours privilégié une vocation commerciale, assortie d'un sens inné du contact humain.

Quel est le principe qui guide votre action ?

La quête d'excellence, conçue dans le sens d'une pleine satisfaction de nos clients, voilà ce qui m'anime.

Vos hobbies ?

J'adore voyager, chanter et m'adonner à des activités de développement personnel sitôt refermée la porte de mon bureau lisboète.



Meet Sabine Fossat, our Office Manager in Lisbon

What is your role in the Terrésens Group?

I am the Terrésens Group's Representative and Office Manager in Portugal, so I am responsible for coordinating and supervising our new Lisbon office and ensuring everything runs smoothly. It is a highly varied job and my responsibilities fall into three main areas. The first is business development for the Group, which includes finding suitable properties for new tourist accommodation complexes, mainly on the coast.

My second area of responsibility involves managing the commercial structure. Amongst other things, that includes giving training on our projects and developments, supporting the sales team and our real estate partners, managing the office, following the sales process through to the signing of the contracts, and monitoring quality - which is the key to good customer relationships!

The third aspect of my role is more administrative. I am responsible for business development reporting, managing the back office and the sales team, and I often act as the interface between Terrésens and its external contacts: bankers, lawyers, accountants and suppliers.

What is a typical day like for you?

Office Manager is a very diverse job, so it is important to know how to juggle the different roles. Constantly switching between HR manager, secretary, sales manager, and project manager makes my days very varied. So, a typical day for me might include managing sales meetings, briefings with the sales team and daily administrative follow-up.

What did you do before joining Terrésens?

My career has been rich and unusual, but the main theme is my love of a challenge. I started out in airport services and then worked in the real estate industry for several years. I held various jobs and positions in France and overseas. Although I have worked in different sectors, my sales vocation has been a constant theme in my career. That, and a natural feeling for connecting with people.

What is the guiding principle behind what you do?

Striving for excellence, which I define as total client satisfaction! That is what drives me.

Any hobbies?

I love to travel, sing and throw myself into my personal development as soon as I close the door of my Lisbon office.

STÉPHANE JORCIN

Office Manager en Suisse

Parlez-nous de votre travail chez Terrésens

J'ai différentes casquettes et tâches... Cela rend mon emploi du temps varié et enrichissant. En premier lieu, je suis responsable du bureau de vente de L'ALTIMA, notre dernier projet de résidence à Megève. Je suis là pour conseiller, accompagner et in fine, vendre les appartements et chalets de ce Resort 4 Saisons, pensé comme un hameau chaleureux au milieu des alpages. C'est un très grand et beau programme. Une vraie vitrine de Terrésens, à travers la qualité des matériaux traditionnels et contemporains utilisés, les finitions raffinées et les prestations soignées. Autre atout : la renommée de la station de Megève... Ensuite, je développe un réseau avec les acteurs économiques locaux. Nous sommes en Haute-Savoie, dans un « village » où tout le monde se connaît, donc Terrésens se doit d'être intégré sur le long terme. En participant à des événements comme le Jumping en juillet ou les Journées Commerciales en novembre, notre visibilité et notre aura grandissent chaque jour. Enfin, j'ai un œil sur le marché Suisse où Terrésens va s'étendre "tout bientôt" pour employer une expression chère à nos voisins.

Quelle est votre feuille de route quotidienne?

Comme chacun au sein du Groupe, je n'échappe pas aux tâches administratives ni aux nombreux mails. Cependant ma priorité reste la vente, ce qui implique les relances, le suivi de mes prospects par téléphone, les rendez-vous au bureau ou sur le terrain... Autant d'activités exigeant du temps, de l'écoute et de l'adaptabilité. La mise en place du point de vente et des différents stands ont également bien rempli mes journées. Sans oublier les relations publiques qui mêlent

affectivité, professionnalisme et requièrent une grande assiduité.

Quel métier exerciez-vous auparavant ?

Après l'obtention d'un BTS Tourisme... il y a très longtemps, j'ai toujours travaillé pour de prestigieuses sociétés de services, au contact d'une clientèle internationale exigeante, à Lyon, sur la Côte d'Azur et plus récemment à Genève. D'abord comme manager et vendeur dans le secteur de la location de voitures de luxe, puis commercial et coordinateur d'événements pour une compagnie de limousines. Mon goût de la vente et ma culture du résultat ainsi que mon aisance relationnelle et mon envie de satisfaire mes clients m'ont conduit tout naturellement vers le nouveau challenge proposé par Terrésens.

Votre phrase culte ?

J'aime à citer Sénèque : « On n'ose pas faire les choses parce qu'elles sont difficiles, mais les choses sont difficiles parce qu'on n'ose pas les faire ». Ramenée à mon métier et au dynamisme quotidien de Terrésens, cette phrase signifie que nous devons tout oser, décrocher notre téléphone, obtenir des contacts et foncer !

Votre jardin secret ?

J'adore m'évader soit au sens figuré par la lecture, mais plus encore au sens propre en voyageant le plus souvent possible : j'ai eu la chance de découvrir une cinquantaine de pays, ce qui me permet de m'enivrer de sensations, de me booster et surtout de relativiser les choses... Et je vais évidemment chausser skis et raquettes pour vendre sur les télésièges !



Manager responsible for opening the Terrésens offices in Switzerland.

Tell us about your job at Terrésens

I have different roles and responsibilities - which makes my schedule very varied and rewarding. First of all, I manage the sales office for ALTIMA, our most recent residential complex in Megève. I am there to advise, support and ultimately sell the apartments and chalets in the four-season resort. It has been designed as a welcoming hamlet surrounded by alpine pastures and it is a very large and beautiful development - a real showcase for Terrésens that uses high quality traditional and contemporary materials, and boasts elegant finishes and immaculate services. Another asset is the Megève resort's excellent reputation. On top of that I am developing a network of operators in the local economy. The resort is in the Haute-Savoie area, in a "village" where everyone knows everyone else, so Terrésens needs to integrate in the long term. By taking part in events like the Jumping event in July or the Journées Commerciales (Shopping Days) in November, our visibility and our influence increases daily. Lastly, I am keeping an eye on the Swiss market, which Terrésens will be launching onto "tout bientôt" (very soon), to borrow an expression from our Swiss neighbours.

What is a typical day like for you?

Like everyone in the group, I have to take care of administrative work and a lot of emails. However, my priority is still sales, which means chasing people up, keeping in touch with my prospects by phone, holding meetings in the office or in the field - lots of actions that take time and require listening skills and flexibility. Setting up a sales outlet

and various stands has also kept me very busy. Last and not least, I handle public relations, which requires a mix of sensitivity and professionalism and takes great assiduity.

What job did you do before this?

After I got my BTS in Tourism - a very long time ago - I worked for a succession of prestigious service companies with demanding international client bases, in Lyon, on the Côte d'Azur and more recently in Geneva. I began as a manager and sales executive in the luxury car rental sector, then I moved into business development and worked as an events coordinator for a limousine company. My love of selling, my focus on results, my good interpersonal skills and my love of satisfying my clients made this challenge with Terrésens a natural step.

What is your motto?

I like to quote Seneca: "It is not because things are difficult that we do not dare, it is because we do not dare that they are difficult." When applied to my job and the day-to-day dynamism of Terrésens, it means daring to try anything - picking up the phone, getting contacts and going for it!

Your secret passion?

I love to get away from it all! Either figuratively, by reading, or, better still, literally, by travelling as often as possible. I have been lucky enough to explore around fifty countries, which is intoxicating for the senses, recharges my batteries and, above all, helps me get everything in perspective. And obviously I'll be putting on my skis and snow shoes and going out selling on the chair lifts!

RENCONTRE AVEC JAMES ROSS

Office Manager en Angleterre

Pouvez-vous nous expliquer en quoi consiste votre mission ?

Je suis le nouveau directeur de TERRÉSENS UK LTD. Je suis en charge d'organiser la branche britannique de Terrésens pour la vente de biens sur l'ensemble de notre portefeuille immobilier. Pour cela, je vais constituer une équipe qui occupera nos nouveaux locaux londoniens, ainsi que promouvoir notre marque. Au cours des prochains mois, je conduirai une nouvelle campagne marketing qui sera publiée sur Rightmove, les médias sociaux et Google, afin de renouveler notre image et notre approche. Ce projet s'annonce passionnant et prometteur, j'ai hâte de m'y atteler.

Quel a été votre parcours ?

J'ai passé ces sept dernières années à un poste de directeur des ventes dans l'immobilier français au sein d'une agence basée à Londres s'occupant principalement de biens situés dans les Alpes françaises, mais aussi dans le Sud de la France. Auparavant, j'ai travaillé comme expert indépendant (chartered surveyor) au centre financier de La City de Londres, à un poste commercial. J'ai toujours été attiré par les Alpes, et le ski est pour moi une véritable passion ; c'est pourquoi j'ai quitté ce poste pour la France et travaillé en tant que responsable de chalet pour un voyageur britannique pendant deux hivers. J'avais déjà de l'expérience dans ce domaine, pour avoir géré un chalet à Val d'Isère, à ma sortie de l'université. Le ski et l'immobilier forment donc une association qui me plaît particulièrement.

Quel type de clientèle servez-vous ?

Le client typique a généralement entre 35 et 60 ans, un professionnel dont le grand rêve est d'être propriétaire d'un bien à la montagne ou au soleil. Comme les vacances au ski peuvent s'avérer assez onéreuses, en particulier pendant les vacances scolaires, ceux dont le revenu disponible leur permet choisissent de se simplifier l'existence tout en réalisant leur rêve d'acheter une résidence dans les Alpes. Le rendement locatif est particulièrement intéressant, mais très souvent il s'agit plus pour eux de venir combler un souhait de longue date. Le contrat de cession-bail proposé par Terrésens est pour eux la solution idéale car ils deviennent propriétaires en évitant les complications administratives et en améliorant leur efficacité fiscale.

Quelles sont les stations de ski les plus populaires auprès de vos clients ?

Les domaines skiables les plus prisés par la clientèle britannique et internationale restent les grandes stations traditionnelles des Alpes françaises. La prédilection qu'ont les Britanniques comme les clients d'autres pays pour Méribel (Les 3 Vallées), Chamonix, Morzine (Les Portes du Soleil), Val d'Isère, Tignes et La Plagne (Paradiski) restera toujours fortement ancrée. Cependant, certaines autres stations sont en train d'émerger auprès de ce public, et de s'imposer comme des destinations incontournables pour les amateurs de ski britanniques. La Rosière commence à se faire une vraie place parmi les stations les plus demandées, tout comme les stations des Hautes-Alpes et tout particulièrement Megève et Combloux, qui font partie du domaine Évasion Mont Blanc. Une chose est claire : la France restera la destination de ski préférée du marché britannique, les autres destinations arrivant loin derrière.



Quel est le type de biens qui les intéresse le plus ?

Ces dernières années, j'ai constaté une préférence croissante pour les appartements à 3 chambres, ainsi que pour ceux à 2 chambres et chambre-cabine. La formule 2 chambres et chambre-cabine est la plus prisée à l'achat chez la clientèle de Terrésens, car le rendement locatif est particulièrement intéressant, plus que celui des appartements à 3 chambres. La chambre supplémentaire offre la flexibilité suffisante pour accueillir des amis, par exemple. Pour ceux qui cherchent à acheter, les nouveaux programmes Terrésens avec piscine et autres possibilités de loisirs sont très attractifs.

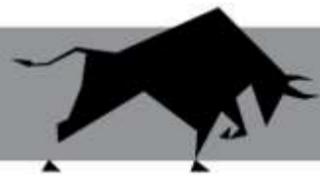
Avez-vous une devise personnelle ?

Si vous parlez d'une formule-choc selon laquelle je dirigerais ma vie, non je n'en ai pas. Mais mon expérience personnelle comme professionnelle m'a montré que porter un regard positif sur les situations est d'une grande utilité et ouvre bien des portes. Lorsque l'on travaille dans l'immobilier, on s'habitue à connaître des hauts et des bas.

Quels sont vos loisirs ?

J'ai toujours été très sportif, et bien entendu le ski fait partie de mes activités préférées. J'ai hâte de pouvoir faire découvrir ce sport à mon fils Tommy, qui a un an. Je pratique l'aviron sur la Tamise au sein d'un club londonien, et j'essaie de jouer au tennis au moins une fois par semaine. L'été, le golf redevient possible grâce à l'excellente météo britannique, et l'on m'a dit qu'en France, les parcours sont particulièrement agréables. Vivre à Londres nous permet de profiter des nombreux restaurants et pubs pour sortir avec nos amis. Et depuis que nous sommes parents, Netflix est notre nouvelle salle de cinéma.

TERRÉSENS
Hotels & Residences
UK



Spécialiste de la gestion d'actifs

Fondée en 2009, TAURUS Gestion Privée est la première Société de Gestion pour compte de tiers agréée par l'AMF en Auvergne. Family office issu d'une relation de confiance entre un banquier privé et une famille d'entrepreneurs, Taurus est spécialisée dans la gestion des risques et l'allocation d'actifs opportuniste dans le cadre d'une gestion long terme du patrimoine.

Flexibilité

- Une gestion dédiée et adaptée à vos besoins
- Une gestion indépendante et discrétionnaire
- Une allocation ouverte sur l'ensemble des classes d'actifs

Sécurité

- Une stratégie patrimoniale prudente cohérente
- Un processus d'investissement éprouvé et rigoureux
- Une approche innovante de la protection du capital

Visibilité

- Une transparence totale
- Une équipe de gestion accessible et expérimentée
- Une vitrine de nos performances via nos fonds

Une équipe à votre service

- Thierry Morter**
Président – Entrepreneur avec 30 ans d'expérience en gestion d'actifs et de patrimoine
- Anne-Marie Jaubert-Chaîne**
Gérante – 30 ans d'expérience en analyse financière, gestion pour le compte d'institutionnels ou d'OPCVM
- François Besseyre**
Gérant – 20 ans d'expérience en gestion financière et gestion pour compte de tiers
- Nino Amor**
Gérant d'actifs immobiliers - 20 ans d'expérience en gestion immobilière

Contact



Inscrivez-vous!

TAURUS Gestion Privée
222-224 Bd Gustave Flaubert
63000 Clermont-Ferrand
Tél : 04 73 19 03 18
Fax : 04 73 28 41 23
www.taurusgp.fr

JAMES ROSS

Director of TERRESENS UK LTD

Could you explain your job in detail ?

I am the new Director of TERRESENS UK LTD. I am charged with setting up the UK arm of Terresens for the purpose of property sales over the whole property portfolio. I will be building a team for this purpose in the new London office and promoting the brand. Over the coming months, I will be leading a new marketing drive with exposure on Rightmove, across social media and google to achieve a fresh look and approach. This is an exciting venture with huge potential and I am looking forward to getting started.

Your curriculum vitae ?

I have spent the last seven years working as a Sales Director in French property for a London based agency, mainly focusing on the French Alps, but also the south of France. Before that I worked as a chartered surveyor in the financial centre of the City of London, as a commercial office agent. The draw of the Alps and skiing was always a passion I couldn't escape though, I left to work in the French Alps as a chalet manager for a UK tour operator over two winter seasons - I had previously already worked in Val d'Isere, running a chalet straight after university. Skiing and property in therefore a perfect synergy.

What is your kind of clientele ?

Our typical client is on the whole between the ages of 35 and 60, a professional person who has dreamt of owning a ski property - or a place in the sun - for most of their adult life. As skiing holidays can be quite expensive, especially during the school holidays, then those with the disposable income choose to simplify their life and combine «the dream» and practicality of a ski property in the Alps. Rental returns are important, but this purchase is more to satisfy a long held desire for their own piece of the Alps and the Terresens leaseback arrangement works perfectly for them, as the hassle free ownership, combined with being tax efficient ticks all the boxes.

Which are the favourite ski resorts in France for your clientele ?

The most popular ski resorts with the British and international clientele are still the traditional and larger resort of the French Alps. The British strong-holds of Meribel (Les 3 Vallées), Chamonix, Morzine (Les Portes du Soleil), Val d'Isere & Tignes and La Plagne (Le Paradis ski) will always be super popular with the British and international market. However there are a number of resorts which are barging their way in and stamping their own claim to be a major destination for British skiers. La Rosiere has become a genuine contender to be added to the list of favourite ski resorts, as are the resorts of Les Hautes Alpes and especially Megeve and Combloux in the Evaison Mont Blanc. One thing is clear though, France will always be the number one destination for the UK market with the other major skiing countries coming a distant second.

Would you specify the type of apartment of their interest ?

I have seen a trend in the last few years for 3 bedroom apartments and 2 bedroom + cabin apartments becoming more popular and challenging the dominance of the 2 bedroom units. 2 bedroom + cabin apartments have become especially popular with those looking to purchase Terresens properties, as the returns on offer are quite attractive with a higher yield than 3 bedroom units. The extra bedroom offers flexibility if friends are invited, and having a swimming pool and other activities at a number of Terresens new developments is a real plus when looking to purchase.

Personally, do you have a motto ?

I do not have a motto that I run my life by, but I have found throughout my personal and professional life that a positive outlook goes a long way and opens many doors. Working in sales one has to learn to take the highs with the lows.

Which are your hobbies?

I have always been very sporty and of course skiing is right up their with my favourites. I can't wait to take my son Tommy, who is one, skiing soon. I have rowed for a London club on the river Thames and try to play tennis at least once a week. In the summer months golf becomes possible again thanks to the great British weather and I hear the courses are especially nice in France.



MY SECOND HOME... SO SWEET !

« Investir en toute liberté, c'est le principal avantage de My Second Home » déclare Michel Decroix, Directeur Commercial

« Encadrer l'exploitation et la commercialisation des résidences Terrésens, dans le cadre de locations de biens immobiliers d'exception, », telle est la mission de Michel Decroix, directeur commercial de My Second Home.

Quel est le principe fondateur de My Second Home ?

Filiale de gestion du groupe Terrésens, Terrésens Vacances exploite ses résidences sous la marque « My Second Home ». Cette filiale est née il y a quatre ans, du constat des litiges générés dans de nombreuses résidences, par la signature de baux commerciaux aux rendements conflictuels. My Second Home est sortie de ce schéma, en proposant un bail CRT (Copropriétés Résidentielles de Tourisme) dans un esprit de partenariat et d'intérêts communs, avec une rentabilité de l'ordre de 3% pour une occupation « en bon père de famille » du bien immobilier.

Quels avantages My Second Home offre-t-elle aux locataires ?

Des destinations de premier ordre, aux emplacements stratégiques, au centre de la station, avec un accès ski aux pieds ou une vue mer, constituent de sérieux avantages. Au même titre qu'un niveau de confort haut de gamme dans des appartements aux volumes généreux, supérieurs de 10% à ceux des résidences classiques. Une décoration authentique et chaleureuse met en valeur un mobilier et un équipement électro-ménager de grande qualité. Ce niveau d'excellence vient du fait que les propriétaires occupent régulièrement leur bien et dotent leur appartement de tout le confort qu'ils souhaitent y trouver.

Il y a quatre autres bonnes raisons de réserver ses vacances auprès de My Second Home : les appartements sont loués sans suppléments pour l'accès wifi et une place de parking couverte. L'accueil des clients s'effectue en fonction de leurs demandes, avec une grande flexibilité. De nombreuses activités ponctuent le séjour. Des pots d'accueil agrémentés de produits de terroir et de vins de Savoie, aux cours de yoga dans les résidences bien-être comme Combloux, nous faisons en sorte que dès leur arrivée, le séjour de nos clients soit à la hauteur de leurs espérances. Nous avons également à cœur de les fidéliser en convertissant le coût de leur séjour en points leur garantissant un express checking ou, pour le top niveau de fidélité, une à deux heures de cours de ski avec les champions Sébastien Amiez et Enak Gavaggio.

Parlons maintenant des « plus » de My Second Home pour l'investisseur

Tous les avantages de la résidence gérée attendent l'investisseur qui, à titre d'exemple, pourra acheter hors taxes pour environ 700 à 800 000 € un chalet de 120m² à la montagne et signer le bail commercial CRT lié à son acquisition. La gestion des charges et des loyers ainsi que le ménage, l'entretien, le suivi technique de l'appartement et des parties communes sont assurés par les équipes de My Second Home. Pour faciliter le séjour, du propriétaire, un service de conciergerie assurera à sa demande, la mise en route du contrat EDF, de la connexion wifi et répondra aux souhaits les plus variés : réservation de taxi, de restaurant ou de baby-sitters. L'accès permanent au planning d'occupation de son appartement permet au propriétaire de l'occuper aussi souvent qu'il le souhaite.



La liberté, c'est le principal avantage de My Second Home qui offre un large éventail de destinations : La Rosière, Combloux, La Plagne, Vaujany, Serre-Chevalier, sans oublier le Resort de Comporta au Portugal où seront proposés dès l'été 2021, trois types d'hébergements : de la résidence hôtelière classique à la villa de luxe avec piscine individuelle, en passant par la maison de pêcheur.

MY SECOND HOME SWEET HOME

Restyled, modernised aparthotels move upmarket - Daddy Pool is a win-win concept and a new way of designing holiday accommodation dreamt up by Terrésens.

www.terresens-msh.com



My Second Home
by Terrésens

What is the principle behind My Second Home?

Terrésens Vacances, a subsidiary of the Terrésens group, runs residential complexes under the brand name "My Second Home". The subsidiary was launched four years ago after disputes arose in a number of residential complexes following the signing of commercial leases with conflicting yields. My Second Home put an end to that pattern by offering leases under its Copropriété Résidentielles de Tourisme (CRT, Collective ownership tourism scheme). The concept operates in the spirit of partnership and shared interests and offers a yield of around 3% from prudent and carefully-managed occupancy of the property.

What advantages does My Second Home offer to holiday-makers renting the accommodation?

There are serious advantages to renting our top quality accommodation, which is strategically placed in the centre of resorts

with ski-in ski-out access or a sea view. The apartments also boast luxury top-of-the-range fittings and are very spacious - over 10% larger than classic apartments. Authentic warm decor provides the perfect setting for very high-quality furnishings and household appliances. The high level of excellence is down to regular owner occupancy, which means that the apartments are fitted out with all the mod cons the owners want to enjoy themselves.

There are four other good reasons to reserve holidays with My Second Home. First, there are no additional charges for WiFi access or off-street, covered parking. Second, clients are welcomed in accordance with their wishes and we offer great flexibility. Third, many different activities are on offer during the holiday, from welcome drinks with Savoy wines and locally-sourced products, to yoga lessons in the well-being residential complexes, such as the one in Combloux. All this means, that from the moment the holiday begins, we more than meet our clients' expectations. Lastly, creating client loyalty is very important to us, so we also convert the holiday cost into points, which guarantee our clients further advantages, such as express check-in and - for the top number of loyalty points - one to two hours of ski lessons with ski champions Sébastien Amiez and Enak Gavaggio.

What advantages does My Second Home offer investors?

If investors sign the CRT (Copropriété Résidentielle de Tourisme, Collective Ownership Tourism Scheme) commercial lease on purchasing, they can expect all the advantages of a managed residential complex when they acquire, for example, a €700,000 to €800,000 120 sq. m. chalet in the mountains. The My Second Home teams manage the costs, expenses and rent, and handle all the housework, upkeep and technical monitoring of the apartment and shared spaces.

To make owners' holidays easier, our concierge service can, on request, set up the electricity contract, WiFi connection and provide a range of very diverse services such as reserving taxis, restaurants

and babysitters. Owners have constant access to the occupancy schedule for their apartments so they can occupy them as often as they wish.

Freedom is the main advantage offered by My Second Home, which offers a wide range of destinations, including La Rosière, Combloux, La Plagne, Vaujany, and Serre-Chevalier in the French Alps, and the Resort de Comporta in Portugal. In Comporta, three different types of accommodation will be available from summer 2021: accommodation units in a classic aparthotel complex, fisherman's houses and luxury villas with private swimming pools.

My Second Home's website: www.terresens-msh.com



DADDY POOL EN MODE WIN-WIN

Des appart-hôtels revisités, modernisés et montés en gamme... Avec Daddy Pool, Terrésens imagine une autre façon de concevoir l'hébergement vacances. Un concept gagnant-gagnant !



Daddy Pool... Inspiré du tube légendaire des années 80 « Daddy Cool », le nom désigne la nouvelle génération d'appart-hôtels lancée par Terrésens pour répondre aux attentes de la clientèle d'aujourd'hui et de demain. En quête de services de standing et d'espaces Wellness dans des résidences alliant modularité et confort, une clientèle de montagne CSP++ voit ses attentes comblées par la possibilité de réserver des appartements haut de gamme à la semaine ou à la nuitée.

Toujours adossés à une Copropriété Résidentielle de Tourisme, les appartements des Hôtels Daddy Pool représentent jusqu'à 30% des lots. Ils bénéficient d'une mutualisation des espaces communs : piscine, spa, salon d'accueil, bar à tapas aux spécialités savoyardes, lobby, salle de jeux et espaces de coworking.

UNE RENTABILITÉ LOCATIVE DE 3 À 4%

Daddy Pool sécurise l'exploitation touristique, et donc l'investissement grâce à une formule locative assurant au propriétaire une rentabilité de 3 à 4% selon les destinations (voir encadré). Terrésens a fait le choix de sites reconnus en termes d'attractivité touristique et de notoriété internationale. Cela afin d'optimiser les taux d'occupation, boostés toute l'année, par la modularité des appartements transformables en T3, T2 ou suites, en fonction des attentes d'une clientèle de familles et de couples en haute saison, d'une clientèle d'affaires ou de seniors en basse saison.

Le régime fiscal LMNP et la signature d'un bail commercial d'une durée ferme de vingt ans, sans résiliation triennale, avec Terrésens Vacances, sous la marque de My Second Home (filiale du Groupe Terrésens) font de Daddy Pool, un concept gagnant-gagnant pour le gestionnaire et l'investisseur.



LE PROPRIÉTAIRE PEUT OCCUPER SON APPARTEMENT

Acquérir l'appartement d'un Hôtel Daddy Pool offre au propriétaire la possibilité de l'occuper dans la limite d'un week-end en été et un week-end en hiver, autrement dit trois jours et deux nuits (du vendredi au dimanche ou du samedi au lundi) et en toutes périodes situées en dehors des vacances scolaires françaises et européennes.

A l'exception des gros travaux, notamment ceux de l'article 606 du Code Civil, les charges de copropriété sont payées par le gestionnaire. Lequel a pour obligation d'entretenir les lieux loués en bon état de réparations locatives ou d'entretien pendant la durée du bail. Le gestionnaire supportera également toutes les réparations rendues nécessaires par un défaut d'exécution des réparations locatives ou par des dégradations résultant de son fait, de celui de son personnel ou de sa clientèle.

SITES « PREMIUM » ET MODULARITÉ

Créés sur des sites « premium » sélectionnés avec soin pour offrir toutes les commodités et activités des stations de Serre-Chevalier, La Plagne-Montalbert, Megève et Combloux, les hôtels Daddy Pool proposent des appartements de type 3 pièces sécables. A l'entrée, un sas distribue d'un côté une suite hôtelière junior, de l'autre, une suite master dotée d'une cuisine et d'une chambre spacieuses. Cette disposition assure la modularité des deux espaces qui peuvent se louer séparément. Vingt appartements hôteliers constituent ainsi quarante unités d'hébergement, en permettant l'accueil d'un vaste panel de clients.

L'autre originalité des hôtels Daddy Pool ? Un dortoir cosy de dix couchages ultra confortables, doté d'espaces privatisés et de tablettes de connexion wifi. Confort et convivialité se vivent en mode Daddy Pool autour de bars à tapas de montagne, élaborés par des chefs. Billard et baby-foot animent les espaces ludiques pour les enfants. Aires de coworking, espaces bien-être, spas et piscines sont une invitation permanente à la détente ou au business en intersaison.

DADDY POOL, A WIN-WIN CONCEPT

Restyled, modernised aparthotels move upmarket - Daddy Pool is a win-win concept and a new way of designing holiday accommodation dreamt up by Terrésens.

Daddy Pool - inspired by the legendary 80s hit 'Daddy Cool' - is the name of a new generation of aparthotels launched by Terrésens to meet the expectations of both today and tomorrow's clientele. The top echelons of mountain clientele, seeking high quality services and wellness spaces in modular residential complexes designed for comfort, find all their needs are met by the chance to reserve luxury apartments by the week or by the night.

The apartments in our Daddy Pool Hotels are built in conjunction with our collective ownership tourism schemes and represent up to 30% of each property. Daddy Pool Hotels benefit from use of the shared spaces: swimming pools, spas, lounge areas, tapas bars serving Savoyard specialities, games rooms and coworking spaces

RENTAL INCOME OF 3 TO 4%

Daddy Pool makes tourist utilisation (and therefore investments) a safe bet, thanks to a rental package that guarantees property owners returns of 3 to 4% depending on usage (see boxed text). To ensure occupancy rates are maximised, Terrésens has chosen locations renowned for their attractiveness to tourists and their international reputations. Occupancy rates are further boosted throughout the year by the modular design of our apartments, which can be transformed into suites or one- or two-bedroom flats, thus meeting the needs of families and couples in high season, and business clients and seniors in low season.

Owners sign a commercial rental agreement with Terrésens Vacances, under the brand My Second Home (subsidiary of the Terrésens Group), with a fixed twenty-year term and no three-year cancellations. Together with the French LMNP tax regime, this makes Daddy Pool a win-win concept for both property manager and investor.

OWNERS STAY IN THEIR PROPERTIES

By investing in a Daddy Pool Hotel apartment, owners benefit from the chance to stay in the property for one weekend in summer and one weekend in winter - in other words for three days and two nights (from Friday to Sunday or from Saturday to Monday) - and at any time outside the French and European school holidays.

All co-ownership association charges are paid by the property manager, with the exception of any major building work, as defined in article 606 of the French Civil Code. The manager is also obliged to keep the rented properties in good condition and pay for any repairs or upkeep for the period of the rental agreement. The property manager also has to pay for any repairs made necessary by any failure to carry out repairs or by deterioration caused by the property manager, its staff or its clientele.

'PREMIUM' SITES AND A MODULAR CONCEPT

The Daddy Pool hotels are located on 'premium' sites, carefully selected to offer access to all the facilities and activities available in the resorts of Serre Chevalier, La Plagne-Montalbert, Megève and Combloux, and they also contain divisible two-bedroom apartments. A small entrance hall separates a junior hotel suite on one side, from the master suite, with its kitchen and spacious bedroom, on the other. The modular layout means the two spaces can be rented separately. In this way, twenty hotel apartments can become forty units, allowing a vast array of clients to be accommodated.

The other original feature of Daddy Pool Hotels? A cosy dormitory with ten incredibly comfortable beds, private spaces and WiFi connection tablets. Experience comfort and conviviality Daddy Pool-style in tapas bars serving chef-prepared Savoyard specialities. Children's play areas boast billiards and table football. Coworking areas sit alongside well-being spaces, spas and swimming pools – an open invitation to combine business with pleasure and relaxation during the shoulder season.



L'IMMOBILIER SE MOQUE DU BREXIT

« Stagnant ces trois dernières années, le marché de l'immobilier reprend des couleurs au Royaume-Uni, depuis que la sortie de l'Union Européenne s'avère imminente », observe James Ross. L'Office Manager de Terrésens à Londres évoque un réel engouement des Britanniques pour les biens immobiliers européens

Après avoir plombé l'économie britannique depuis 2016, le feuilleton du Brexit touche à sa fin, même si le divorce ne saurait être prononcé que fin 2020, à l'issue d'une période de transition permettant d'établir les règles de la future relation commerciale entre le Royaume Uni et l'Union Européenne. Laquelle pourrait peser de tout son poids sur les termes de cette future relation, si l'on songe que le Royaume Uni exporte 47% de sa production vers les pays de l'Union Européenne alors que ces derniers n'absorbent que 7% des biens venus d'Outre-Manche.

Les Britanniques en auraient-ils fini avec « cette épine dans le pied qu'est le Brexit ? » James Ross, Office Manager de Terrésens à Londres, en est persuadé. « Le résultat des récentes élections législatives n'exclut pas la possibilité d'un deal entre le Royaume Uni et l'Union Européenne. En attendant, le marché de l'immobilier qui stagnait depuis trois ans, a repris des couleurs, dès que la sortie de l'Union Européenne s'est avérée imminente. On a pu observer un engouement aussi rapide que surprenant des Britanniques pour les biens immobiliers en Europe, un signe de retour à la confiance qui pourrait s'intensifier au cours des prochains mois qui précèdent un Brexit effectif à la fin de l'année 2020. »

Les financiers de la City ont beau naviguer dans le fog, les indicateurs british confirment les propos de James Ross, en repartant au vert. Ainsi le cours de la livre sterling en baisse de 20% l'été

dernier, est-il passé de 1,047€ en août à 1,207 € en décembre, au lendemain de la victoire écrasante de Boris Johnson aux élections législatives.

Les Anglais au 1^{er} rang des investisseurs étrangers en France

Vu de Londres où converge un quart des richesses du pays, l'économie se porte comme un charme. Il s'y ouvre davantage de commerces de luxe qu'à Paris, Singapour et Tokyo. Et pour cause... D'après l'étude annuelle du cabinet de conseil en immobilier d'entreprise Knight France, publiée dans L'Express, Londres est une valeur sûre pour 4 944 « super riches » possédant chacun plus de 20 millions de livres sterling. Leur nombre pourrait atteindre les 6000 en 2023, révèle l'étude qui donne avec la remontée de la livre sterling, une deuxième raison de voir les Britanniques rester au premier rang – devant les Italiens des investisseurs étrangers dans l'immobilier français.

Aux deux cent mille britanniques vivant dans l'hexagone, s'ajoutent les propriétaires de résidences secondaires. Selon une étude de BNP Paribas, cette clientèle aisée est attirée par l'immobilier haut de gamme et dépense en moyenne 700 000 € dans l'acquisition d'un bien dans ses régions de prédilection : les stations de ski alpines, l'Ile-de-France, la Bretagne et la Dordogne où l'on considère, à juste titre, les sujets de Sa Gracieuse Majesté comme d'excellents clients.



BREXIT DOES NOT MATTER TO THE PROPERTY MARKET

JUSQU'À **-50%**⁽¹⁾

sur votre location de matériel

DÈS MAINTENANT SUR
www.intersport.fr

+5%

avec la carte⁽²⁾
INTERSPORT

"After a three-year period of stagnation, the property market is perking up in the United Kingdom now that departure from the European Union proves to be imminent," says James Ross, Terrésens Office Manager in London. He also highlights genuine British enthusiasm for European properties.

The Brexit saga, which has been weighing heavily on the British economy since 2016, is nearly over - even though the official split will not take place until the end of 2020 and will follow a transition period for the establishment of the rules governing the future trading relationship between the United Kingdom and the European Union. . The EU is likely to bring as much weight to bear as possible on the terms of the future relationship, seeing that the UK exports 47% of its production to EU countries, while only 7% of goods consumed in those countries come from the UK.

Are the British done with "the thorn in the side" that Brexit has become? James Ross, the Office Manager for Terrésens in London, is convinced of it. "The results of the recent elections do not exclude the possibility of a deal between the UK and the EU. In the meantime, the property market, which was stagnant for three years, has perked up now that our departure from the EU proves to be imminent. The British are demonstrating clear and surprising enthusiasm for properties in Europe - a sign of a returning confidence that should intensify over the months preceding Brexit, which will be taking place at the end of 2020."

The City may still be feeling its way in the dark, but British indicators seem to be confirming James Ross's view and giving the green light to the economy. A case in point: the pound sterling dropped by 20% last summer, however it rose dramatically from its August position of €1.047, to €1.207 the day after Boris Johnson's overwhelming victory in the December elections.

The British are the top foreign investors in France

In London, where a quarter of Britain's wealth is concentrated, the economy seems to be in great shape. There are more luxury boutiques opening than there are in Paris, Singapore and Tokyo. And for good reason. According to the annual study carried out by commercial property consultants Knight Frank and published in the Express, London is considered a sound investment by the 4,944 "super rich", each worth more than £20 million. The study reveals that their number may rise to 6,000 by 2023, providing a second reason, along with the rise of the pound sterling, for the British to hold onto the top position as foreign investors in French property, ahead of the Italians.

In addition to the 200,000 British people living in mainland France, a further 200,000 British people have second homes in the country. According to a study by BNP Paribas, these well-to-do clients are attracted by top-of-the-range real estate and spend an average of €700,000 when buying a property in one of their favourite locations, such as Alpine ski resorts, the Ile-de-France area, Brittany and Dordogne - where the Brits are rightly considered to be excellent clients.





COMMENT S'ENRICHIR EN S'ENDETTANT

« Levier de l'envolée des prix de l'immobilier, la baisse des taux d'intérêt réussit à ceux qui repèrent les zones promises à un bel avenir et osent investir à contre-courant » analyse Francis Bourriaud, expert en copropriété.

Fort d'une expérience de 25 ans en tant que syndic professionnel, Francis Bourriaud devient consultant expert en copropriété en créant ADB Conseils en 2006. L'expert aux multiples casquettes a également occupé les fonctions de conférencier et d'organisateur de l'espace consultations gratuites au Salon de la Copropriété. Ce professionnel aguerri a créé en 2015 la société Syndicalur afin de promouvoir le métier de courtier en copropriété.



« Les prix de l'immobilier poursuivront leur hausse tant que les taux des crédits seront au plus bas », souligne Francis Bourriaud

DES ACQUÉREURS PLUS SOLVABLES

Ethique, transparence et proximité du client sont les maîtres mots de Francis Bourriaud. L'expert en copropriété voit dans les taux d'intérêts historiquement bas, le principal levier d'envolée des prix de l'immobilier. « A l'heure où les acquéreurs deviennent beaucoup plus solvables en empruntant à 1% au lieu de 5 ou 6, les prix grimpent sous l'effet d'une demande nettement supérieure à l'offre, surtout dans les secteurs à l'attractivité économique et touristique reconnue, de Nice à Lyon, en passant par Montpellier, Toulouse, La Rochelle, l'île de Ré et Bordeaux où les prix ont bondi de 30% en deux ans ».

DES HAUTS À PARIS ET DES BAS EN NORMANDIE

La situation s'inverse et les prix s'écroulent dès que l'on sort de ces marchés immobiliers tendus, poursuit Francis Bourriaud. Cette tendance baissière sévit notamment dans le Nord, les Ardennes, la Creuse, l'Allier et même en Normandie : « des résidences secondaires ont perdu 50% de leur valeur à cent kilomètres de Paris, où le plafond de verre des 10 000€ le mètre carré est crevé, avec des prix défiant les lois de la pesanteur à 15, voire 20 000€ le mètre carré ».

L'ATTRACTIVITÉ DES LOCAUX COMMERCIAUX

Les prix astronomiques de certains logements incitent un nombre croissant d'investisseurs à leur préférer des locaux commerciaux, aux tarifs et aux conditions d'exploitation plus attractifs. Les transformer en habitations louées en Airbnb donnait une autre bonne raison à leurs acquéreurs de s'endetter pour 25 ans, jusqu'à ce que l'article L631-7 du Code de la Construction leur fasse obligation de solliciter de l'administration, l'autorisation d'un changement d'usage de local meublé.

LE REGAIN D'ACTIVITÉ DES MARCHANDS DE BIENS

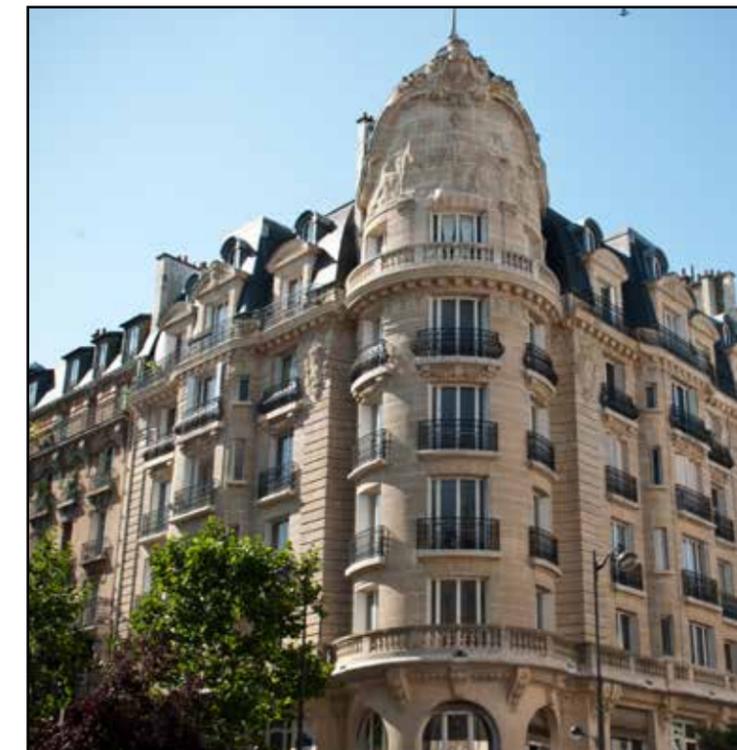
En fait, que les taux d'intérêt soient bas ou élevés, la rentabilité d'un bien sur quinze à vingt ans s'avère être le principal critère de choix des investisseurs en général, des marchands de biens en particulier. Il

leur a jamais été aussi facile d'obtenir des banques un pactole de 8 millions d'euros pour acheter un immeuble et restaurer dix appartements dont la revente s'effectuera avec une marge de 20%. Pas de quoi donner un coup de frein aux prix de l'immobilier qui poursuivront leur hausse, souligne Francis Bourriaud, tant que les taux des crédits seront au plus bas ».

GARE À L'APPEL DES SIRÈNES...

En raison du vieillissement de la population mondiale, la Banque de France constate une tendance baissière inscrite dans le long terme. L'accroissement de l'épargne des ménages qui anticipent l'allongement de leur durée de vie et le recul de leur retraite booste l'offre des capitaux sur un marché qui se doit de baisser les taux d'intérêt pour rester équilibré.

Parole d'expert en copropriété...mieux vaut fuir, dans ce contexte, l'appel des sirènes et leurs incitations aux placements risqués dont les grands groupes se remettent toujours, mais pas les particuliers. 750 000 petites épargnants n'ont-ils pas été ruinés dans un passé récent, par leurs achats massifs d'actions Eurotunnel ?



L'EXPERTISE FRANÇAISE EN
AMÉNAGEMENT DE LA MONTAGNE

www.cluster-montagne.com

Le Cluster Montagne ?

**Un accélérateur de développement
pour les acteurs français de l'aménagement touristique de la montagne !**

245 membres • + de **60** actions par an • + de **300** structures impliquées en 2019

#réseau #innovation #croissance

Vous êtes une entreprise française de l'aménagement de la montagne ?

Vous êtes acteur des territoires de montagne
et vous souhaitez faire appel aux experts de l'aménagement touristique ?

Contactez-nous !

info@cluster-montagne.com



LE BON DEAL DES PARKINGS

La baisse des taux réussit à ceux qui savent garder les pieds sur terre, voire sous terre, en investissant dans des parkings d'hyper centre-ville ou de banlieues cossues où de nombreux foyers disposent de plusieurs véhicules. La souplesse de la réglementation qui permet de donner congé librement sans motif à chaque échéance du bail signé pour six mois ou un an, voilà qui fait de l'achat de parkings, un bon deal.

Un rendement optimisé de 8% à 10%, note Francis Bourriaud, si l'on a eu la bonne idée de contacter un promoteur pour acquérir à moindre prix, vingt emplacements d'une queue de programme de parkings. Imposables dans la catégorie des revenus fonciers si elles ne s'accompagnent d'aucun service autre que le gardiennage, les locations de parkings permettent de bénéficier du régime d'imposition simplifié, dit micro-foncier, si vos revenus fonciers bruts sont inférieurs à 15 000 € annuels.

UNE RENTABILITÉ À BRIDE ABATTUE À SAUMUR

Autre bon plan : acheter à contre-courant, loin du Top Ten des villes où les prix ont bondi de 21,1% en cinq ans en limitant souvent à 0,5 à 1% la rentabilité de votre investissement. Une rentabilité propulsée à bride abattue (36%) par l'heureux acquéreur à 35 ans, d'une trentaine de logements à Saumur, ville de 27 000 habitants, confie Francis Bourriaud. Remis en état et loués aux milliers de spectateurs du Puy-du-Fou dont les hôtels affichent régulièrement complets, ils ne désemplissent pas. Les visiteurs n'hésitant pas à parcourir 100km pour se loger et se restaurer sur les terres du prestigieux Cadre Noir. Restaurateurs et commerçants se frottent les mains, à l'instar des élus saumurois qui ont accordé une confortable subvention au jeune investisseur pour la rénovation de ses logements !

LA PIERRE, VALEUR DE PLUS EN PLUS SÛRE

Signe de son succès : plus de 50% des ventes de biens neufs au détail se font selon le Dispositif Pinel, reconduit jusqu'en 2021. En se maintenant au plus bas, les taux de crédit permettent ainsi d'acquérir sans apport, un appartement neuf situé dans l'une des zones éligibles définies par le dispositif. En le proposant ensuite à la location pour une période de six à douze ans, on bénéficie de 12 à 21% d'abattement fiscal.

La faiblesse des taux d'emprunt redore également le blason du LMNP. Acheter à crédit un appartement destiné à la location meublée assure en effet aux investisseurs, une gestion déléguée par bail, un rendement net de charges de l'ordre de 4% et des revenus défiscalisés sous l'effet de l'ARD (Amortissement Réputé Différé).

Cerise sur le gâteau : les mensualités d'un prêt de 200 000€ souscrit à 1% sur vingt ans pour l'achat d'un bien immobilier, s'avèrent à 920€, équivalentes au montant d'un loyer. De plus, la part de capital remboursé dépasse, dès la première mensualité, la proportion des intérêts. La part du capital restant dû sera d'autant plus faible en cas de revente du bien, (pour cause de divorce ou de perte d'emploi) avant le remboursement total du crédit. De quoi faire de la pierre une valeur de plus en plus sûre.

HOW TO BORROW TO MAKE MONEY

Falling interest rates spark property price rises, however the phenomenon also promises a bright future for those who can spot up-and-coming areas and invest against the market', says Francis Bourriaud, an expert in managing jointly-owned properties.

The resHaving accrued 25 years of experience with a property management company, Francis Bourriaud became a consultant specialised in jointly-owned properties when he founded ADB Conseils in 2006. He has many different hats and also been a speaker at the Copropriété (joint ownership) Fair and was an organiser of the free consultations space. In 2015, the seasoned professional created the company Syndicalur to promote the profession of broker for the joint ownership of properties.

MORE SOLVENT BUYERS

Ethical, transparent and close to the client are Francis Bourriaud's magic words. The expert in joint ownership of properties sees historically low interest rates as the key lever behind soaring real estate prices. 'When buyers become more solvent, by borrowing at 1% instead of 5 or 6%, prices rise steeply because demand is so much greater than the offer. Particularly in areas renowned for being economically attractive and popular with tourists, such as Nice, Lyon, Montpellier, Toulouse, La Rochelle, l'Ille de Ré and Bordeaux, where prices have leapt up by 30% in two years.'

HIGHS IN PARIS AND LOWS IN NORMANDY

As soon as you get away from the over-stretched property markets, the opposite is true and prices crumble, we are told by Francis Bourriaud. The downward trend has struck the North of France, Ardennes, Creuse, Allier and even Normandy. In those areas, he says, 'Second homes have lost 50% of their value 100 kilometres from Paris, where the

glass ceiling of €10,000 per square metre has been shattered and prices have defied the laws of gravity and risen to €15,000 or even €20,000 per square metre.'

ATTRACTIVENESS OF COMMERCIAL PREMISES

The astronomical prices of some types of housing have incited a growing number of investors to opt for commercial premises offered at more attractive rates and with more reasonable terms for use. Transforming them into rented airbnb accommodation gave buyers another good reason to take on 25-year debts until article L631-7 of the Code de la Construction (French building code) forced them to apply to the authorities for authorisation to change the use of a furnished space.

PROPERTY DEVELOPERS SEE A RESURGENCE IN BUSINESS

In reality, regardless of whether interest rates are low or high, profitability over fifteen to twenty years is the most important criterion for most investors when choosing a property. This holds true for property developers in particular and it has never been so easy to source an easy €8 million from the bank to buy a building and renovate ten flats to be sold at a 20% profit. 'This picture is hardly likely to curb property prices, which continue to rise,' Francis Bourriaud continues, 'not while borrowing rates are at their lowest.'

STOP YOUR EARS AGAINST THE SIREN SONG

However, the long-term trend is downward due to the aging global population, according to the Banque de France. Households are saving

more in anticipation of living longer and retiring. Their savings are boosting the available capital in the market, which is forced to lower interest rates to remain balanced.

Our expert in the joint ownership of properties believes that in this context it is advisable to stop your ears against the siren song of incitements to make risky investments - large groups always bounce back, but ordinary people do not. Weren't 750,000 individual investors recently ruined because they had bought huge quantities of Eurotunnel shares?

GOOD DEALS IN PARKING

Falling borrowing rates mean good news for those who know how to keep their feet on the ground (or even underground?), investing in car parks in the very centre of cities or in exclusive neighbourhoods where many households have several cars. Flexible French laws make it possible to give notice freely and without stating a reason whenever a six-month or one-year lease expires, making buying parking spaces a good deal with yields of 8 to 10%.

Optimal returns, Francis Bourriaud notes, if you were clever enough to contact a property developer to buy twenty spaces in a car park under construction. If the spaces come with no services other than an attendant, the rent received is taxable in France as revenus fonciers (property income). As such, it may fall under a simplified tax regime, the micro-foncier (micro-property) regime if your gross annual property income falls below €15,000 per year.

SAUMUR'S RUNAWAY RATES OF RETURN

Another good idea: invest against the market and far from the top ten French cities where prices have soared by 21.1% in five years, often limiting the profits on investments to 0.5 to 1%. Francis Bourriaud tells us that a far-sighted 35-year old who bought thirty homes in Saumur, a town with 27,000 inhabitants, has enjoyed runaway returns (36%) on his investment. Renovated, and rented out to the thousands of visitors who flock to the Puy-du-Fou theme park where the hotels are often full, his houses are never empty. Visitors are happy to travel 100 km to sleep and dine near the prestigious Cadre Noir French National Riding School. Restaurant and shop owners are rubbing their hands with glee, as are the elected representatives in Saumur who have allocated a generous subsidy to the young investor for the renovation of the accommodation!

BRICKS & MORTAR: AN INCREASINGLY SOLID INVESTMENT

The sign of its success: more than 50% of new retail property sales fall under the French Pinel Scheme, which offers tax incentives to buy-to-let investors and has been extended to 2021. Incredibly low borrowing rates mean that buyers with no deposits can buy a new apartment in one of the areas defined as eligible under the scheme. By then renting the property out for six to twelve years, these buyers benefit from a 12 to 21% tax abatement.

Low borrowing rates have also reinvigorated the French LMNP (non-professional landlord of a furnished rental property) concept. Taking out a loan and buying an apartment in order to let it furnished guarantees investors management delegated by agreement, a yield net of charges of around 4%, and tax exempt income thanks to Amortissement Réputé Différé (ARD or differed estimated amortisation scheme, which make it possible to offset tax due in France on the rental income against the cost of the initial purchase).

The cherry on the cake: the monthly repayments on a €200,000 mortgage at 1% with a twenty-year term add up to €920 per month - the equivalent of the rent.

Furthermore, from the first monthly repayment the capital repaid exceeds the proportion of interest. As a result, the capital to be repaid is much lower if the property is sold - because of divorce or loss of employment - before the entire loan has been paid off, making bricks and mortar an even sounder investment.

SIX BONNES RAISONS DE PASSER L'ÉTÉ À LA MONTAGNE

Adieu plages brûlantes et terrasses bondées. Bonjour trails gourmands, ski d'été, randonnées glaciaires...Entre deux cocktails de décibels jazzy et une gorgée de génépi !





UN SÉJOUR 7 ÉTOILES À MEGÈVE

Ici, faire du sport rime avec bonne chère. Avec quatre chefs et sept étoiles (trois pour Flocons de Sel d'Emmanuel Renaut, deux pour Le 1920 de Julien Gatillon, une pour La Table de L'Alpaga d'Antony Bisquerra et la toute dernière pour Le Prima de Nicolas Hensinger) Megève se devait de confier à l'une de ces grandes toques, la préparation des encas de la 4ème édition du Trail Gourmand. Mise en bouche assurée pour le 2 août 2020. Entrée du 3 au 5 juillet dans le cycle des anniversaires avec une dixième MB race (course de VTT renommée et réputée pour être la plus difficile au Monde), la station fêtera les dix ans du Jumping International de Megève-Edmond de Rothschild du 13 au 19 juillet prochain. L'été mégevan s'annonce sportif et festif, en multipliant les rencontres autour du jazz, du blues et des métiers d'antan.

megeve.com
www.orchestrejazz.com

L'ÉTÉ EN PENTE DOUCE À COMBLOUX

Haut lieu de l'art baroque, Combloux souhaite rendre accessibles à tous, les mille et un plaisirs de la montagne. La création de six itinéraires balisés pour le VTT à assistance électrique réserve de belles découvertes aux sportifs, comme aux débutants et aux enfants invités à louer leurs montures au centre du village, dans les enseignes Ski and Bike et Riding Zone. Avis aux amateurs d'émotions fortes : essayer la TROTRX, c'est adopter une trottinette électrique à deux roues motrices aux performances multiples : en version tout-terrain, descente ou urbaine.

Après l'effort, place au réconfort d'une baignade 100% naturelle face au Mont Blanc. 10 000 plantes aquatiques filtrent et régénèrent chaque jour le premier plan d'eau écologique de France.

www.ete.combloux.com

LA GRANDE TRAVERSÉE DES ALPES À SAMOËNS

Envie de découvrir le GR5 alpin ? Samoëns est la première de la quarantaine d'étapes de la Grande Traversée des Alpes. 620 km à parcourir, des rives verdoyantes du Léman aux villages haut-perchés des Alpes Maritimes, en plusieurs tronçons ou d'une seule traite, sur un été ou en dix ans, en marchant, en courant ou en flânant au gré de ses envies. En attendant, on peut s'entraîner en randonnée en famille, des Lacs aux Dames jusqu'au Lac Bleu, dans un large chemin forestier qui mène aux berges du Giffre, entre Samoëns et Morillon. Un autre sentier, bucolique à souhait, vous fera traverser la Jaÿsinia, «Jardin Remarquable» comptant près de 2500 espèces de fleurs de montagne des cinq continents, créé en 1906 par Marie-Louise Cognacq-Jay, fondatrice de La Samaritaine.

www.samoens.com

ÇA FARTE AUX DEUX ALPES

Classée au «Top Ten» des stations françaises de ski, Les Deux Alpes vous propulse au sommet des activités d'été : dévaler 30 km de pistes, entre 3 200 et 3600 mètres d'altitude, sur le plus grand glacier skiable d'Europe.

En rien réservé aux pros de la glisse, croisés entre deux descentes et une gorgée de génépi au Refuge des Glaciers, ce paradis blanc incite à des balades atypiques. Du premier pas avec crampons au deuxième avec piolets, les guides de « Randonnées glaciaires » vous apprennent à contourner les crevasses. Bol d'air frais assuré. Loin des bains de foule, on s'éclate un jour en VTT alpin, le lendemain en rafting, à moins d'opter pour le parapente, le golf, la pêche, les randonnées au cœur du Parc National des Ecrins... impossible de s'ennuyer sur ce grand terrain de jeu à l'esprit fort outdoor !

www.les2alpes.com

FESTI 'PLAGNE EN FAMILLE

Quatre jours, autant de thèmes et d'ateliers festifs, proposés gratuitement aux enfants et à leurs parents...Festi'Plagne s'avère être le temps fort d'un été à vivre en famille au top de sa forme. Les stations d'altitude de La Plagne réveillent les petits Tarzan qui sommeillent chez les bambins de quatre à sept ans, au Junior Parc. Toboggan, pont de singe et filet ascensionnel sont parés pour leur initiation à l'accrobranche «comme des grands». Partez avec eux le lendemain, sur les traces des trappeurs. Les sentiers de Montalbert se prêtent à la découverte de la cani-rando. Equipé d'une ceinture rembourrée autour de la taille et d'une longe d'environ 1m50, vous êtes relié en solo ou à deux, au harnais du chien qui transforme les montées en promenade de santé. Sur 8 à 10km de randonnée, on vous attend au tournant des descentes, aux sensations plus intenses !

www.la-plagne.com

LE VERT PARADIS DE VAUJANY

Le grand terrain de jeu de 250 km de pistes, réparties entre l'Alpe d'Huez et les villages d'Huez, Auris, Oz-en-Oisans, Vaujany et Villard Reculas, sur plus de 2 200 mètres de dénivelé, déroule chaque été son tapis vert, sous les pas des amoureux de haute et moyenne montagne. Les premiers s'élèveront à 2 800 mètres en moins de vingt minutes en téléphérique, pour rejoindre le Dôme des Rousses, au 2ème tronçon. Savourez le bol d'air pur et le panoramique sur le domaine Oz-Vaujany. A l'étage intermédiaire, le plateau de l'Alpette invite à la balade autour de ses lacs de montagne. Avec un peu de chance, la faune viendra saluer le passage des touristes contemplatifs ou téméraires. Ces derniers pourront dévaler les pistes de VTT de tous niveaux (verte, bleue, rouge, noire) pour rouler sur les domaines de Oz-Vaujany (1250m – 2800m) ou de l'Alpe d'Huez Grand Domaine VTT (1250m-3350m). A fond les pédaliers !

www.vaujany.com



@les2alpes_Hervé Doulat
@les 2 alpes_rando famille_lukaleroy.jpg
@Commune de Megève
@Les 2 Alpes
@Alpe d'Huez Tourisme (L.Salino)

SIX GOOD REASONS FOR SPENDING SUMMER IN THE MOUNTAINS

Goodbye, burning sand and over-crowded terraces! Hello, trail-running for foodies, summer skiing, and glacier ice-hikes ... between two jazz and blues sessions and a quick shot of génépi liqueur!

A 7-STAR STAY IN MEGÈVE

Sports come with fine dining in Megève. The resort boasts four famous chefs and seven stars - Emmanuel Renaut's Flocons de Sel has three, Julien Gatillon's Le 1920 has two, Antony Bisquerra's La Table de L'Alpaga has one, and Nicolas Hensinger's Le Prima has one - so it was almost inevitable that one of these great chefs would be asked to prepare the provisions for the 4th edition of the Trail Gourmand, the ultimate race for athletic foodies! Tempting treats guaranteed on the 2nd August 2020.

A flurry of the resort's sporting anniversaries take off from the 3rd to the 5th July, starting with the tenth MB race, the most difficult mountain biking race in the world, followed by the tenth anniversary of the show jumping event Jumping International de Megève-Edmond de Rothschild from the 13th to the 19th July. Summer in Megève promises to be athletic and celebratory, with even more events centred around jazz, blues and the trades of bygone times.

megeve.com
www.orchestrejazz.com

SUMMER ON THE GENTLE SLOPES OF COMBLOUX

Combloux, hot spot for baroque art, wants to make the abundant pleasures of the mountains accessible to everyone. The creation of six marked trails for electric mountain bikes promises wonderful surprises for athletes, beginners and children, who

all invited to hire their mounts in the village centre from Ski and Bike or Riding Zone.

Our top tip for sensation-seekers: try TROTRX and experience the thrill of riding a two-wheel drive electric scooter with outstanding performance in various categories: off-road, downhill and urban. After exerting yourself, take time for a soothing 100%-natural dip with views of Mont Blanc. Every day, 10,000 aquatic plants filter and regenerate the first ecological artificial lake in France.

www.etecombloux.com

HIKE THE GRANDE TRAVERSÉE DES ALPES ALPINE TRAIL IN SAMOËNS

Want to discover the GR5 Alpine trail? Samoëns is the first of forty stages in the 620-kilometre (385-mile) Grande Traversée des Alpes Alpine hiking trail, which links the green shoreline of Lac Léman to the villages perched high in the Maritime Alps. You could run or walk it all in one summer, or take a more leisurely pace, exploring various sections over ten summers.

Practice beforehand by hiking with the family along the broad forest trail that runs the length of the banks of the Giffre river between Samoëns and Morillon, from the Lacs aux Dames to the Lac Bleu. Another idyllically bucolic path winds through Jaÿsinia, the "Remarkable Garden", which contains 2,500 species of mountain flowers from five continents and was created in 1906 by Marie-Louise Cognacq-Jay, the founder of the famous Parisian department store La Samaritaine.

www.samoens.com



LES DEUX ALPES, THE HEIGHT OF COOL!

Ranked as one of the top "TEN" French ski resorts, Les Deux Alpes's summer activities propel you to dizzying: devour 30 kilometres of ski slopes at altitudes of 3,200m to 3,600m on the largest skiable glacier in Europe.

A white paradise, located between two downhill slopes and a shot of génépi liqueur et the Refuge des Glaciers, is an enticing invitation to try something out of the ordinary that is in no way reserved for experts. From your first step in crampons to your second with ice axes, guides from "Randonnées glaciaires" teach you how avoid the crevasses and pitfalls. Guaranteed fresh air.

Far from the madding crowds, have a blast mountain-biking one day, rafting the next, or perhaps trying paragliding, golf, fishing, or even hiking through the Ecrins National Park ... It's impossible to get bored with such a vast outdoor arena is on your doorstep, guaranteed to satisfy any sensation-seeker!

www.les2alpes.com

FESTI'PLAGNE WITH THE FAMILY !

Four days and loads of themes and fun workshops and free to children and their parents ... Festi'Plagne promises to be a key moment of fun with the family in top form this summer. High-altitude resorts in La Plagne awaken the sleeping Tarzans in your four to seven-year-old kids at the Junior Parc. Slides, suspension bridges and rope climbs are protected with netting so little ones can try the tree top adventures just like "the big kids". Head off as a family the next day to follow the tracks of trappers.

The paths on Monalbert are perfect for trying out cani-rando - dog-drawn hiking! Equipped with a padded belt around your waist and a lead roughly 1.5-metres long, you and up to one other person can be attached one dog's harness, making tough climbs feel like a stroll in the park. There are 8 to 10km intense and sensational hikes - we'll wait for you at the top of the last slope down!

www.la-plagne.com

VAUJANY'S GREEN PARADISE

The 250 km (155 miles) of ski slopes at Alpe d'Huez take in the villages of Huez, Auris, Oz-en-Oisans, Vaujany and Villard Reculas and boast a climb in altitude of 2,200 metres. Every summer, they roll out the green carpet to welcome mountain-lovers and true mountaineers alike. The former can climb to 2,800 metres in under 20 minutes by taking a chair lift to reach Dôme des Rousses, at the second section. Take in the fresh air and a panoramic view of the Oz-Vaujany area. At the middle stop, the Alpette plateau offers a walk around several mountain lakes. With a little luck, the mountain fauna will come to greet contemplative or audacious passing tourists. The daring can also course along mountain-biking trails of all levels - green, blue, red and black - to explore the Oz-Vaujany areas (1250m - 2800m altitude) or the large mountain-biking area, the Alpe d'Huez Grand Domaine VTT (1,250m - 3350m altitude). Ready, steady ... go !

www.vaujany.com

CORINNE REFAIT LE MONDE DES DOUCES GOURMANDISES

L'épicerie bio de Vénosc se prolonge d'un restaurant de terroir aux recettes toujours renouvelées par une inlassable créatrice d'émotions culinaires.

A portée de spatules (huit minutes en télécabine), des pistes des Deux Alpes, les échoppes d'artisans, boutiques de produits de terroir et restaurants chaleureux font assaut de charme à Vénosc, au cœur du parc des Ecrins. C'est là que Corinne, enfant du pays, accroche il y a huit ans, l'enseigne de ses Douces Gourmandises. Un restaurant gourmand et bio où tout est fait maison, à partir de produits locaux, des tartes et confitures de fruits de saison aux assiettes venues de la poterie voisine.

Les pailles sont en carton, les jus de fruits frais toujours servis dans des bouteilles de verre, la salade fraîche vient d'être cueillie dans le jardin d'à-côté... Cerise sur le gâteau : les confitures et pains d'épice à la farine de châtaigne de Corinne sont revendues dans la France entière par l'intermédiaire de la chaîne de magasins bio «L'Eau Vive».

TOUT NOUVEAU TOUT BIO

Assistante familiale avant de devenir restauratrice, Corinne eut des testeurs tout trouvés, les sept enfants accueillis toute l'année à sa table. « Lorsqu'ils ont grandi, je me suis naturellement tournée vers une restauration centrée sur mes goûts personnels, il me serait impossible de servir aux clients des plats ou des produits que je n'aime pas », confie la créatrice de Douces Gourmandises.



L'enseigne est d'abord celle d'une épicerie bio où l'on vient très vite déguster de succulentes crêpes et gaufres aux recettes renouvelées chaque saison.

Depuis 2012, l'épicerie se prolonge d'un restaurant tout nouveau tout bio. Attablé en terrasse, face à un panorama à couper le souffle, on se régale d'une cuisine de terroir aux produits certifiés bio par Ecocert. Au menu ? Des raclettes agrémentées de confits d'oignons, tomates séchées, olives, pommes de terre et farce de champignons.

CROQUE-SALÉS ET DÉLICES FROMAGERS

Gaufres sans sucre et croque-salés préparés à partir des délices fromagers de la Chèvrerie de l'Eterlou et des Reblochon du Montagnard Gourmand s'accompagnent de cidres, bières et limonades de l'Oisans. A moins de leur préférer un cocktail à la myrtille, fruit de prédilection de Corinne. La cuisinière inspirée décline la myrtille en sirops, tartes et pains chauds, à savourer à la fin d'une journée de ski, moment tout aussi propice à la dégustation d'une fondue au chocolat, de profiteroles maison et des fameux pains aux sept épices également proposés sur le site marchand www.confidepices.fr. Un kit de préparation de pains d'épices « irratables » ravira les gourmands invités à découvrir un nouveau pain au zeste d'épice à l'orange acidulée, au restaurant Douces Gourmandises, ouvert jusqu'en mai. Etape gourmande de La Route des Savoir-Faire, la table de Corinne multiplie les animations tous les vendredis matin en hiver. De juin à fin septembre, l'inlassable créatrice d'émotions culinaires vous invite encore à refaire avec elle le monde des Douces Gourmandises.

Douces Gourmandises
30 rue de la Montagne
Le Courtil 38520 Vénosc-Village
Tel. 06 07 74 65 11



Une terrasse avec vue sur le Massif des Ecrins



La raclette, un classique revisité avec générosité

Tarte et cocktail à la myrtille, le fruit préféré de Corinne

PEAK RETREATS, LE PARTENAIRE VOYAGE DE TERRESENS

Nous sommes le tour-opérateur spécialiste des Alpes Française, n°1 en Grande-Bretagne.

En plus de 15 années d'expérience nous avons été récompensé par des prix prestigieux comme ceux récemment décernés par The Times et The Telegraph. Nos équipes de professionnels apportent à nos clients le conseil et le service pour des vacances toujours réussies, à la montagne en Hiver et en Eté.

PEAK RETREATS IS PROUD TO WORK WITH TERRESENS

With over 15 years experience, we are the UK's leading French Alps specialist, with awards most recently from The Times and The Telegraph.

Our discerning clients appreciate our expertise and trust us to find their perfect holiday to the French Alps in winter and summer.



CORINNE IS CONSTANTLY REINVENTING SWEET TREATS WITH DOUCES GOURMANDISES

Vénosc's organic grocery store extends into a restaurant that serves local produce assembled into new and inspired dishes by an indefatigable culinary creative force.

At an easily navigated distance (eight minutes by gondola lift) from the Deux Alpes ski slopes, Vénosc's artisanal stores, boutiques selling regional products and welcoming restaurants form an onslaught of charm in the heart of the Ecrins national park in France. This is where Corinne, who was born and bred in the area, chose to set up her brand Douces Gourmandises (meaning sweet treats) eight years ago. The organic restaurant is a foodie paradise: everything is homemade and locally produced, from the seasonal fruit in Corinne's tarts and jams to the bowls and plates from the neighbouring potter.

The drinking straws are made of card, fresh fruit juice is served in glass bottles, and the tender green lettuce is freshly-picked from next-door's garden. The cherry on the cake? Corinne's jams and her chestnut flour pain d'épice (gingerbread) are sold throughout France through the L'Eau Vive chain of organic retail stores.

ALL NEW, ALL ORGANIC

Corinne was a foster carer before branching into the food business, so she already had seven ready-made tasters in the children she welcomes to her table year-round. "When they grew up, I moved naturally towards a catering style based on my own tastes, it would be impossible for me to serve my clients dishes or products I don't like," the founder of Douce Gourmandises told me. Her brand initially referred only to the organic grocery store, to which clients flock to sample the succulent crepes and waffles she reinvents every season.

The all-new, all-organic restaurant was added to the grocery store in 2012. Seated on the terrace and gazing at the breath-taking panoramic view, you can

tuck into local produce carrying the Ecocert organic label. What is on the menu? A raclette, the typical Alpine dish made with melted cheese, jazzed up with onion marmalade, dried tomatoes, olives, potatoes and mushroom stuffing.

SAVOURY TOASTIES AND DELICIOUS CHEESES

Corinne's sugar-free waffles and toasted sandwiches are made with delicious cheeses from the Chèverie de l'Eterlou or Reblochon from Montagnard Gourmand and served with Oisans' ciders, beers and lemonades. Although you might prefer a cocktail made from Corinne's favourite fruit, the myrtille (bilberry or blueberry). The inspired chef makes myrtille syrups, tarts and hot buns - a delicious end to a day's skiing! Which is also the perfect time to tuck into a chocolate fondue, some homemade profiteroles or Corinne's famous seven-spice gingerbread, also available from the online store confidepices.fr. Her kit for preparing "fool-proof" pain d'épice will delight foodies, who are invited to try her latest recipe for pain au zest d'épice, made with bitter orange zest, at the Douces Gourmandises restaurant which is open until May. Corinne's restaurant is also a recommended stop for food-lovers on the Alpine cultural itinerary the Route des Savoir-Faire, and she puts on events every Friday morning in winter. From June to September, the tireless culinary creator invites you to return to explore a new world of freshly reinvented sweet treats at Douces Gourmandises.

LISBONNE INSOLITE

La tour de Belem est la figure de proue d'une ville-mosaïque. Lisbonne respire le voyage dans tous les recoins de quartiers cosmopolites. L'Alfama, labyrinthe de couleurs aux parfums méditerranéens. La Baixa, à l'élégance architecturale héritée du siècle des Lumières, L'Alcantara, site des anciens docks où s'est amarré le quartier branché LX Factory, le Brooklyn portugais... En route pour trois jours de découverte insolite des trésors lisboètes

PREMIER JOUR

Embarquement immédiat dans le tram 28E, une vraie machine à remonter le temps à travers l'Alfama, ancien village de marins, aux petits patios étagés jusqu'au Castelo Sao Jorge. Le chemin de ronde de la forteresse médiévale où les Romains, les Wisigoths et les Maures précédèrent les premiers souverains portugais, offre un panoramique à 360 degrés sur Lisbonne. Des parfums de poisson grillé accompagnent la balade le long des remparts puis des ruelles, jusqu'au musée du Fado.

Installé dans une ancienne station de pompage, ce haut lieu du blues portugais réunit les guitares, affiches et disques de grands interprètes, à redécouvrir casque en tête, avant de faire son pèlerinage à la Maison Musée d'Amalia Rodrigues. La reine du Fado vous donne rendez-vous dans le quartier de Sao Bento, aux rues débordantes d'ateliers d'artisans, de boutiques d'antiquaires et brocanteurs.

DEUXIÈME JOUR

En tramway (18E), en bus, en train (arrêt Alcantara, au départ de la station Cais do Sodre) ou en taxi, tous les chemins mènent au nouveau quartier LX Factory, «the place to be» à Lisbonne.



Le castelo Sao Jorge offre un panoramique à 360° sur la capitale portugaise

Temple du Street Art et des boutiques arty, le nouveau quartier LX Factory (Fernando Mendes)



Le Pont du 25 avril domine de cent mètres le site d'anciennes usines textiles devenues le temple du street art et des industries créatives. Vingt-cinq bars, restaurants et boutiques arty ont investi les hangars de brique et d'acier pour faire concurrence au Bairro Alto, rendez-vous des noctambules.

Après avoir fureté dans les rayons de Ler Devagar, librairie de... 40 000 livres, installée dans une ancienne imprimerie, attablez-vous au rooftop du bar-restaurant Rio Maravilha. Sa statue multicolore orne une terrasse à la vue époustouflante sur le Tage et la statue du Cristo Rei, édifée sur le modèle du Christ Rédempteur de Corcovado à Rio de Janeiro.

TROISIÈME JOUR

Perle du faubourg de Xabregas (accessible en bus 728 au départ d'Alcantara), le musée national des Azulejos occupe le couvent



Terreiro do Paço

Renaissance Madre de Deus, épargné par le tremblement de terre lisboète de 1755. Occasion d'y admirer le visage de Lisbonne avant le séisme : une fresque de 25 mètres dont les 1 300 carreaux de faïence reproduisent le plan et les édifices de la capitale des azulejos. La pause déjeuner s'impose dans une cafétéria au style monastique enrichi de patios fleuris d'hibiscus.

L'après-midi, héléz vite un taxi pour prendre le bus 714 à Alcantara, en direction de Sintra. La reine Maria 1^{ère} vous attend au seuil de son « Versailles » portugais. La souveraine vous fera découvrir l'étonnante chambre Don Quichotte du palais national de Queluz. Un château vibrant de souvenirs de fêtes baroques, côté jardins à la Française traversés d'un grand canal où l'on assistait en barque, à des concerts de musique italienne.



INIMITABLE LISBON

The Belem tower is the figurehead of a city of fusion. An aura of voyage surrounds every nook of Lisbon's cosmopolitan neighbourhoods: Alfama, a labyrinth of colours with a Mediterranean flavour; Baixa, steeped in the architectural elegance of the Renaissance; Alcantara, the former docks, now home to the trendy LX Factory district, the Portuguese Brooklyn ... We're off for a three-day voyage of discovery exploring Lisbon's unusual treasures.



Emblematic azulejos - the decorative wall tiles of Lisbon
The place to be: the rooftop terrace at the bar and restaurant, Rio Maravilha (Frenando Mendes)
The Portuguese "Versailles": the National Queluz Palace

DAY ONE

Hop straight on the 28E tram and journey back in time through Alfama, the old fishing village dotted with little terraced courtyards, to the Castelo São Jorge. The rampart walk at the medieval castle, where Romans, Visigoths and Moors resided before the first Portuguese sovereigns took over, offers sweeping 360-degree views over Lisbon. Tempting aromas of grilled fish waft after you as you stroll along the ramparts and through the lanes to the Fado museum.

The Fado museum is the home of Portuguese blues music. Located in a former fire station, it contains guitars, posters and great artists' records, which you can rediscover on headphones before continuing your pilgrimage to the Amalia Rodrigues House Museum. Your date with the queen of Fado is in the Sao Bento neighbourhood, where the streets brim over with craft workshops and bric-a-brac and antiques dealers.

DAY TWO

Whether you come by tram (18E), bus, train (take it at Cais do Sodre station and get off at Alcantara) or taxi, all roads lead to the new LX Factory district. It is the place to be in Lisbon. The 25th April bridge hovers 100 metres over the former textile factories, now a temple to street art and the creative industries. Twenty-five bars, restaurants and arty boutiques have taken over the brick and steel warehouses and now compete with Bairro Alto, the traditional hot spot for night owls.

Rummage through the 40,000 books on the shelves of Ler Devager, a bookshop located in a former print shop, and then pull up a chair at the rooftop bar and restaurant, Rhio Maravilha. The terrace, decorated with a multicoloured statue, offers breathtaking views of the Tagus river and the statue of Cristo Rei, inspired by the Christ the Redeemer on Corcovado in Rio de Janeiro.

DAY THREE

The Museu Nacional do Azulejo (National Tile Museum), the jewel of the Xabregas district (bus 728 from Alcantara), is located in a former renaissance convent, the Madre de Deus, which was spared by the 1755 earthquake that devastated Lisbon. Take the opportunity of admiring Lisbon's pre-earthquake appearance: a 25-metre long fresco created with 1,300 faïence tiles depicts a map and the monuments of the

capital of azulejos. Lunch in the monastic-style cafeteria, blessed with courtyards decked with hibiscus flowers, is a must.

In the afternoon, lose no time in hailing a taxi so that you can take the 714 bus from Alcantara to Sintra. Queen Maria 1st is waiting for you on the threshold of her palace, the Portuguese "Versailles". The sovereign will introduce you to the astonishing Don Quichotte room in the National Queluz Palace. The castle is alive with memories of baroque parties; there is even a large canal flowing through the French gardens where revellers used to take to small boats to attend concerts of Italian music.





L'HIVER À LA MONTAGNE

Tout un monde de douceur

Lignes pures, matériaux nobles et couleurs naturelles forment le trio gagnant d'un hiver douillet. Décoratrice d'intérieur du groupe Terrésens, Fatima Tamburini nous ouvre son carnet de tendances

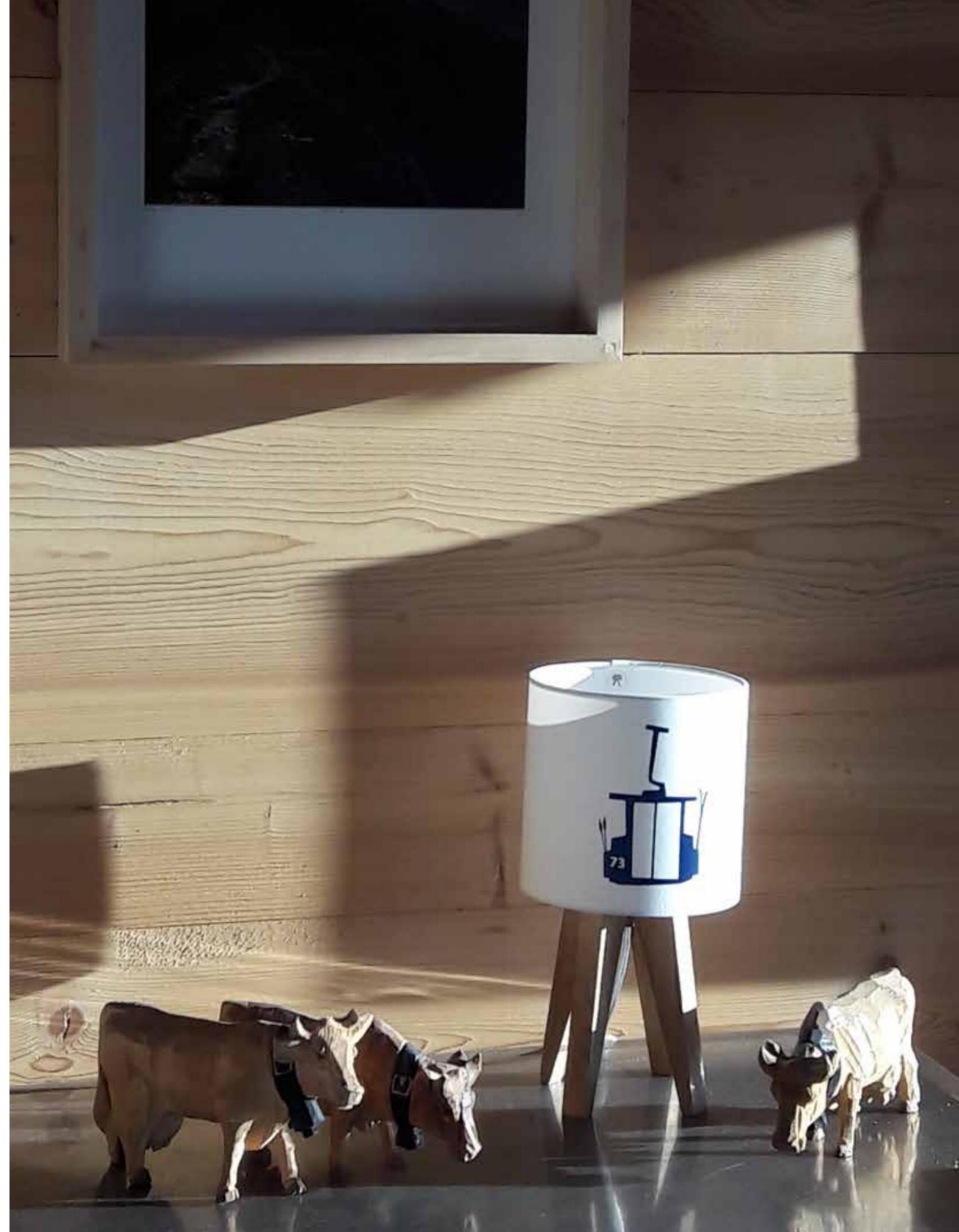
Un subtil cocktail de styles scandinaves et industriels servi avec une pointe de hippy chic...A chaque appartement, sa recette décorative. L'originalité du décor des résidences et Copropriétés Résidentielles de Tourisme de Terrésens à la montagne, est assurée par Fatima Tamburini. La décoratrice d'intérieur a l'art de nous faire désirer l'hiver dans des intérieurs raffinés.

Rien de tel pour affronter les frimas, que de moelleux édredons molletonnés, des tapis laineux et des plaids veloutés. Des chaises pailées d'inspiration Vintage s'invitent autour de tables aux chants naturellement irréguliers. Des luminaires de laine et des appliques de rotin font assaut de douceur et de chaleur au coin de la cheminée...

L'ÉCRIN DES SAVOIR-FAIRE

Une palette de couleurs douces se décline sur toutes les nuances des gris, beige et taupe, avec une incursion côté salon, de tonalités bordeaux, moutarde, turquoise ou vert kaki. Des coloris jaillis d'un arc-en-ciel de coussins donnent du pep's à un canapé ou à des fauteuils parés de vaporeuses fourrures d'agneau de Mongolie.

De lumineux cocons aux murs blonds servent d'écrins aux savoir-faire dénichés aux quatre coins de l'Europe par Fatima Tamburini. En explorant le vieux canal d'Amsterdam, la décoratrice d'intérieur a craqué pour les luminaires design de l'entreprise écoresponsable « It's about Romi ».





WINTER IN THE MOUNTAINS

A world of serenity

Pure lines, superior materials and natural colours are the winning combination for a cosy winter. Fatima Tamburini, the interior decorator for the Terrésens Group, shows us her style book.

Sous la marque Good & Mojo, elle met à l'honneur le bambou, le liège, l'abaca, le verre et les pneus recyclés, matériaux de base de suspensions aux lignes épurées..

AUTHENTICITÉ ET TRAÇABILITÉ

« Vous achetez de la lumière et vous en donnez », tel est le slogan d' «It's about Romi », entreprise qui reverse une partie de ses bénéfices aux victimes de la pauvreté énergétique dans le monde.

Autre idée lumineuse ? Réaliser des lampes en pure laine vierge, issue de lointains pâturages tyroliens et tissée à la main par une communauté d'ouvriers néerlandais. Un traitement naturel anti-parasites et anti-acarien est appliqué aux lampes Granny de Horm-Casamania, à la traçabilité parfaite.

A la fois sobres et originaux, les abat-jours d'Alexandra d'Argentré reflètent des silhouettes de petits skieurs ou de télésièges, du plus bel effet dans une maison de vacances à la montagne. Avec le concours d'un artisan du bois, Alexandra signe des suspensions et appliques réalisées à la main et made in France.



Les lampes pure laine tricotées main de Granny pour Horm-Casamania

Kulti, tapis de laine et polyester tissé à gros maillage rehaussé de longues franges fait son entrée dans la nouvelle collection de tapis tissés à la main pour Vivaraise, marque textile du groupe SDE. Les plaids Asha Neige et Zeff Tonnerre se chargent aussi de réchauffer l'atmosphère

Un arc-en-ciel de coussins brodés réveille le canapé réchauffé d'un plaid Fara bronze de la gamme déco Winckler de Vivaraise

A subtle mix of Scandinavian and industrial styles and a dash of hippy chic - each apartment has a unique decorative identity. Fatima Tamburini is the person behind the originality of the decor in our mountain residential complexes and Collective Ownership Tourism Schemes. The interior decorator has a gift for creating elegant interiors that make us long for winter.

Nothing compares to fluffy duvets, woolly carpets and soft velvety rugs when it comes to keeping wintery weather at bay. Naturally mis-matched vintage-inspired woven chairs are arranged welcomingly around tables, while woollen lamps and rattan wall lights radiate softness and warmth around the fireplace ...

A TROVE OF CRAFTSMANSHIP

A palette of calming colours in a range of grey, beige and taupe shades are offset with rich burgundy, mustard, turquoise and khaki-green tones in the living areas. A jewel-coloured rainbow of cushions adds a blaze of colour to a sofa or to armchairs clad in soft clouds of Mongolian sheepskin.

Our light-filled hideaways with their honey-coloured walls make ideal settings for the trove of carefully-crafted wares that Fatima Tamburini has hunted down in the far corners of Europe. The interior decorator was exploring old canals in Amsterdam when she fell for the designer lights made by the environmentally-friendly company "It's about Romi". She pays homage to bamboo, cork, abaca, glass and recycled tyres through Good & Mojo, who use the materials to create the clean lines of their suspended ceiling lights.

AUTHENTICITY AND TRACEABILITY

'Buy light, give light' is the slogan of 'It's all about Romi', a company that turns over a proportion of its profits to global victims of energy poverty.

Another bright idea? Making lamps out of pure untreated wool sourced from distant Tyrolean pastures and hand-woven by a community of Dutch workers. A natural anti-parasite and anti-acarian treatment is applied to Horm-Casamania's Granny lamps, whose traceability is impeccable.

Original, yet understated - Alexandra Argenté lampshades reflect outlines of little skiers and chair lifts to excellent effect in our mountain holiday homes. With the help of a craftsman specialised in woodwork, Alexandra designs handmade suspended ceiling lights and wall lights that are entirely made in France

NATURAL MATERIALS GIVEN PRIDE OF PLACE

Our accolade to fine materials would be not be complete without the Spanish company Dareels, a supplier of contemporary furniture inspired by nature and by cultures from around the world. Their stylish tables, sideboards and armchairs are made primarily from teak, leather and oak. 'Design, art and respecting the environment' are Dareels' and the company is renowned for its exclusive use of recycled materials.

The Factory style at Dailma Brown, a family-owned Milan-based company, imposes a beautiful mix of wood and metal. The final touch is a new range of rugs from Vivaraise, the SDE group's textile brand, woven by hand from elegant velvets in an array of vibrant colours to restore our energy in the winter months.

« Design, art et respect de l'environnement », telle est la devise de Dareels, entreprise réputée pour son utilisation exclusive de matériaux recyclés.



Les abat-jours d'Alexandra d'Argentré adorent prendre la clé des champs.

Les lampes Yucatan de la marque Good & Mojo, lancée par l'entreprise écoresponsable « It's about Romi » mettent à l'honneur le bambou, entre autres matériaux de base de suspensions aux lignes épurées.



LA 6^{ÈME} EDITION DU DÉFI TERRÉSENS À COMBLOUX

Une belle journée d'échanges et de challenges où se sont distingués le jeune slalomeur Antoine Azzolin et Ophélie David, Médaille d'Or de Skicross.



© Agence Zoom

Tutoyer le Mont Blanc depuis les rives du premier plan d'eau écologique de France...Le cadre du 6^{ème} Défi Terrésens était à la mesure de la journée de challenges et d'échanges qui réunissait à Combloux, le 22 juin dernier, 19 champions et les jeunes espoirs du ski français. « Il y a de plus en plus d'engouement pour le Défi, nous enregistrons cette année plus de 250 inscrits », confie Géraud Cornillon, président de Terrésens, sur la ligne de départ d'un mémorable Bike & Run.

Président fondateur du groupe, Géraud Cornillon a souhaité s'investir depuis 2014, auprès des jeunes skieurs, au point de devenir le mécène officiel du Programme National Jeunes de la Fédération Française de Ski.

GÉNÉROSITÉ ET DÉTERMINATION

Ainsi tout au long de l'année, le groupe Terrésens accompagne humainement, techniquement et financièrement les jeunes espoirs, en leur permettant d'effectuer leurs stages d'entraînement dans des conditions optimales. « Une place particulière est accordée aux entraînements dans le domaine de la vitesse, pour pallier la difficulté des clubs à mettre en place des séances dans ces disciplines », souligne Géraud Cornillon.

Fondée sur la notion de confrontation à l'échelle nationale, cette préparation à la compétition rassemble les jeunes skieurs de 12 à 15 ans, remarquables lors des épreuves de l'Ecureuil d'Or et des Ben'J d'Or. Le Défi Terrésens s'inscrit en point d'orgue de la saison de travail du Programme National Jeunes, en privilégiant un moment d'échange intergénérationnel, placé sous le signe du dépassement de soi, de la générosité et de la détermination.

La 6^{ème} édition du Défi Terrésens n'a pas dérogé à la tradition. Sitôt donné le coup d'envoi à 10H30 sur la rive du plan d'eau Biotope de Combloux, seize binômes composés d'un champion et d'un jeune du pôle espoir, allaient en découdre pour prendre la tête d'un Bike & Run de dix kilomètres, alternant vélo et course à pied. Un défi sportif et ludique relevé avec panache par le jeune slalomeur mégevan Antoine Azzolin, au côté d'Ophélie David, Médaille d'Or de Skicross au Championnat du Monde 2017.

UNE BOURSE DE 1500 EUROS

Dans le cadre de son soutien au Programme National Jeunes à hauteur de 60 000 euros par an, Terrésens a offert sept bourses de 1500 euros, à sept jeunes skieurs et snowboardeurs. Chiara Pogneaux, Chloé Passerat, Noémie Rammoney, Kaditane Gomis, Victor Bessière, Gaspard Rousset et Sacha Dimier sont les heureux élus de la saison 2019-2020.



SKISET

N°1 de la location de ski,
partenaire de Terresens



Louez
votre matériel de ski
à l'avance sur [skiset.com](https://www.skiset.com)
JUSQU'À -50% DE REMISE

avec
votre code

TERRESENS-MAG

Skiset, des magasins partout au pied des pistes – En France et en Europe

#DÉFI TERRÉSENS

THE 6TH EDITION OF THE DÉFI TERRÉSENS EVENT IN COMBLOUX

A fantastic day of exchanges and challenges - in which young slalom skier Antoine Azzolin and Ski Cross gold medallist Ophélie David came out on top!

Gazing at Mont Blanc from the banks of the first ecological artificial lake in France ... The setting for the 6th edition of the Défi Terrésens event was certainly equal to the day of challenges and exchanges that brought 19 skiing champions together with new French talent on the 22nd June in Combloux this year. 'Appetite for the Défi is growing and we have over 250 signed up this year,' said Géraud Cornillon, President of Terrésens, on the starting line of a memorable Bike & Run race.

The Terrésens Group specialises in leisure property in coastal, mountain and countryside locations. The Group gets involved transversally in all the phases of managed residential complexes, from design to sale to use, giving the business a 360-degree vision. In 2014, the founder and president of the Group, Géraud Cornillon, was so keen to invest in young skiers that he became the official sponsor of the French ski Federation's National Youth Programme.

GENEROSITY AND DETERMINATION

As official sponsor, Terrésens group provides year-round emotional, technical and financial support to new French talent, enabling the youngsters to train in optimal conditions. 'Special emphasis is given to training for speed events, to help overcome the difficulties encountered by the clubs when trying to set up sessions in those disciplines,' Géraud Cornillon says.

The preparation for competition is based on the notion of encounters at French national level, and brings together young skiers aged 12-15 that have stood out in the French Ecuveuil d'Or and Ben'J d'Or skiing competitions. The Défi Terrésens event marks the culmination of the working season

for the National Youth Programme by prioritising time for inter-generational exchanges on the themes of surpassing yourself, generosity and determination.

The 6th edition of the Terrésens Défi did not break with tradition. Everything kicked-off at 10.30 am sharp on the banks of the Biotope lake in Combloux, as sixteen pairs of athletes, each made up of one champion and one youngster from the talent pool, raced away from the starting line in a 10-kilometre Bike & Run race, which alternates cycling and running. A fun sports event that saw the young slalom skier Antoine Azzolin from Mégeve and his partner Ophélie David, Ski Cross gold medalist in the World Championships in 2017, triumph with style.

1,500 EURO GRANT

Terrésens contributes 60,000 euros annually to support the National Youth Programme, and the amount includes seven grants of 1,500 euros that are awarded to seven young skiers and snowboarders. Chiara Pogneau, Chloé Passerat, Noémie Rammony, Kaditane Gomis, Victor Bessière, Gaspard Rousset and Sacha Dimier received the grants in 2019-2020.



QUATRE QUESTIONS À ROBERT BURDIN

« Des hommes aussi passionnés que Géraud Cornillon par leur job, le ski et l'aide aux jeunes, il en faudrait davantage », confie le conseiller technique national de Jeunesse et Sport. Chargé du développement des catégories 8-16 et 14 ans, Robert Burdin assure également la coordination au titre de la FFS, des sections de haut niveau du Centre National d'Entraînement, au Lycée de Saint-Michel-de-Maurienne.

Avec plus de 250 inscrits en 2019, le Défi Terrésens a suscité un bel engouement, comment l'expliquez-vous ?

La rencontre des anciens, des nouveaux athlètes et des jeunes espoirs crée une superbe dynamique, qui plus est dans le cadre magnifique de Combloux. La formule qui allie tables rondes, épreuves sportives le matin, ludiques l'après-midi, dans un contexte hors-compétition, est excellente. Il faut la conserver en souhaitant qu'il y ait toujours autant d'athlètes, de champions pour partager avec les jeunes espoirs, d'autres moments inoubliables.

Quel a été pour vous l'un des temps fort de ce sixième Défi ?

Grand espoir du ski alpin français, Matthieu Bailet a su communiquer à nos jeunes son enthousiasme pour la compétition de haut niveau. Lors d'une ronde, ce jeune descendeur a vraiment su faire passer le message de sa motivation, de sa détermination à toute épreuve pour gravir les premières marches des podiums,

notamment à Sotchi où il a remporté en 2016, le titre mondial junior de super G. La possibilité pour un champion, de dire aux plus jeunes, comment il en est arrivé là, cela n'a pas de prix. Un autre stage est prévu les 7 et 8 février à Font-Romeu où les jeunes espoirs se prépareront à l'OPA Cup de Baqueira en Espagne, course internationale de référence en ski alpin. S'en suivront deux jours de stage les 20 et 21 mars aux Orres, dans les Alpes du Sud, puis trois jours de préparation physique et technique centrée à Courchevel, sur l'accès aux structures nationales.

Quel est le fil rouge de votre action ?

La passion qui vous fait oublier de regarder les heures. L'important c'est d'amener les jeunes vers le haut niveau, de faire en sorte que le ski français s'impose au plan international avec de bons résultats. Autant d'objectifs que nous avons à cœur d'atteindre ensemble, afin que chacun apporte sa pierre à l'édifice.

LA NOUVELLE VIE DE VICTORIA BIANCHINI

Avoir participé en 2014 au premier le Défi Terrésens a conforté Victoria dans sa devise : « Ne jamais abandonner, toujours aller de l'avant »... Des podiums au bureau d'accueil de Terrésens à Megève, il n'y a pour elle, qu'une boucle de slalom géant...

Comment s'est opéré le virage, de la compétition au monde du travail ?

Mon but était d'être championne de ski mais après avoir connu un seul podium en FIS en janvier 2019 à Briançon, je n'ai pas pu entrer dans les groupes fédéraux. Un travail titanesque ! Alors j'ai décidé, non sans émotion, de raccrocher les skis pour découvrir une nouvelle vie. En 2^{ème} année de DUT Techniques de commercialisation à Annecy, j'ai eu un mal fou l'été dernier à trouver le stage qui devait me permettre de valider mon année. « Pourquoi ne pas contacter Terrésens ? » m'a lancé ma mère. Aussitôt dit, aussitôt fait. Géraud m'a répondu et fixé rendez-vous cinq minutes après l'envoi par mail de mon CV et de ma lettre de motivation !

En quoi consiste votre activité ?

En me distinguant lors de compétitions de slalom géant en catégorie Minimes, j'ai pu intégrer en 2014 le Programme National Jeunes Terrésens. J'ai participé dans la foulée à deux Défis, l'un officiel, l'autre officieux pour remplacer mon frère Augustin, blessé. Aujourd'hui il a rejoint l'Equipe de France. Si la compétition m'a ouvert à 20 ans, la porte de Terrésens et du monde du travail, je lui dois aussi une grande facilité d'adaptation, beaucoup d'aisance relationnelle et de détermination : ne jamais abandonner, toujours aller de l'avant, c'est ma devise !

Quels sont vos projets ?

Après mon DUT, je préparerai une licence de commercialisation puis un Master, tout en veillant à entretenir ma forme physique et ma PMA (Puissance Maximale Aérobie). Je cours, je fais du roller... Mon statut d'athlète de haut niveau me permet d'aller en cours seulement l'été, d'avril à juillet. Cela me laisse le temps d'effectuer le stage du Diplôme d'Etat de monitrice de ski en janvier 2020 à Flaine



FOUR QUESTIONS WITH ROBERT BURDIN

People that are as passionate as Géraud Cornillon about their jobs, skiing and helping youngsters - we need more of them,' says the national technical advisor for Jeunesse et Sport (Youth and Sport). Robert Burdin is responsible for developing the 8-16 year old and the 14 year old groups as well as coordinating the Centre National D'Entraînement (National Training Centre) at the Lycée de Saint-Michel-de-Maurienne secondary school on behalf of the French Ski Federation(FFS).

There has been huge appetite for the Défi Terrésens event, with over 250 registrations in 2019, how do you explain it ?

Getting senior athletes, new athletes, and young talent together creates an amazing dynamic, and on top of that there is the magnificent Combloux setting. It is a winning formula that combines panel discussions, sports contests in the morning and fun activities in the afternoon in a non-competitive context. We need to keep all that and hope that just as many athletes and champions want to share unforgettable moments with young French talent in the future.

What was one of the key moments in the sixth Défi ?

The great hope for French Alpine skiing, Mathieu Bailet, excelled in passing on his enthusiasm for high-level competition to the youngsters. During a panel discussion the young downhill skier did a fantastic job of communicating his motivation and his determination to overcome all ordeals to climb onto his first winners' podiums, in particular at the World Junior Skiing Championships in Sochi where he won the Super-G. The opportunity to hear a champion tell younger athletes how he got where he is today is beyond price.

Tell us about the roadmap for new talent in French Skiing in 2020

We are living through a pivotal period for the climate. So, we have scheduled as many workshops and training sessions between the 15th November and the 15th May as possible. 2020 begins with an initial speed workshop from the 6th to the 11th January on a wonderful slope in Orcières-Melette. Another workshop is planned for the 7th and 8th February in Font-Romeu, where our young talent will be preparing for the OPA Cup de Baqueira in Spain, a major international racing event in Alpine Skiing. After that, there is a two-day workshop on the 20th and 21st March in Orres in the Southern Alps, then three days of physical and technical preparation based in Courcheval on accessing national structures.

What is the governing principle behind your programme ?

The kind of passion that makes you forget time. The key is encouraging the youngsters to do better, so that excellent results establish French skiing on the international stage. A number of objectives that we set our hearts on reaching together, so that each person makes their own contribution.

VICTORIA BIANCHINI'S NEW LIFE

Taking part in the first Défi Terrésens event in 2014 increased Victoria faith in her motto: "Never give up, always forge ahead!" The journey from winners' podiums to receptionist with Terrésens in Megève, was just another bend in the giant slalom of life ...

Why did you move away from competition to the world of work

My goal was to be a skiing champion, but I only won one International Ski Federation (FIS) event, in January 2019, in Briançon, so I was not able to join French national level training groups. A Herculean task! It was an emotional decision, but I chose to hang up my skis and seek a new life. Last summer, in the second year of my DUT (two-year university diploma) in marketing techniques, I was really struggling to find an internship to complete my studies. "Why don't you contact Terrésens?" my mother said. No sooner said than done! I sent my CV and accompanying letter by email and five minutes later Géraud replied to set up an interview!

What does your job entail ?

As a receptionist and intern at the Terrésens offices in Megève, I give visitors information about our Altima property development, the Group's objectives, and the tax advantages, and I explain how a Collective ownership tourism scheme works. People ask lots of questions, but after two months of internship and a lot of personal reading, I am feeling more and more comfortable talking ab

What does your competitive background bring to your work ?

By making an impression in giant slalom races in the 14-15 year old category, I was able to join the Terrésens National Youth Programme in 2014. I went straight on to take part in two Défi events, one officially, and one unofficially, to replace my injured brother, Augustin. He has now joined the French Team. My competitive background opened Terrésens's doors to me when I was 20, but it has also made it easy for me to adapt and given me great interpersonal skills and determination! My motto is: never give up, always forge ahead!

What are your plans ?

After my DUT, I want to do a bachelor's degree and then a master's, while also maintaining my fitness and my power at VO2 Max. I run, I rollerblade ... and as a top level athlete I only have to attend lessons in the summer, from April to July. That means I will have time to take my State-registered Ski Instructor's Diploma in January 2020 in Flaine.

Le Hameau de Barthélémy à LA ROSIÈRE (73)

COLLECTION EXCLUSIVE



Les Fermes du Mont-Blanc**** à COMBLOUX (74)

COLLECTION EMOTION



Le Diamant des Neiges à LA PLAGNE (73)

COLLECTION ESSENTIELLE



Le Saphir à VAUJANY (38)

COLLECTION ESSENTIELLE



SKI-Planet

Le ski comme vous l'aimez, depuis 1999

200 stations
3700 établissements

Forfaits de ski
Matériel de ski
Cours de ski
Courses livrées



Résidence de Tourisme • Chalet • Hôtel • Village Vacances • Appartement de Standing



Ski-Planet.com

Information & Réservation
+33 (0)4 79 22 15 68
service@ski-planet.com



Pourquoi choisir Ski Planet ?

 Société basée en Savoie

 Avis clients 100% véritables

 Conseillers spécialisés à votre écoute

 Des formules sur mesure

#PROGRAMMES TERRÉSENS

« La représentation des prestations intérieures est indicative, se référer à la notice descriptive. Illustration à caractère d'ambiance non contractuelle. »



POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS

 N° Vert **0 800 880 880**

(appel gratuit depuis un poste fixe)

+33 4 72 14 66 50
contact@terresens.com
www.terresens.com



Type	Résidence Secondaire
Nombre d'appartements	162 logements du T3 au T6
Récupération de la TVA	Oui
Prix de vente, appartement seul	À partir de 230 000 € HT
Livraison	2 ^{ème} trimestre 2020

COPROPRIÉTÉ RÉSIDENNELLE DE TOURISME



lovées entre mer et rizières, au cœur d'une réserve naturelle située à une heure de Lisbonne.

Trois offres immobilières sont proposées. Dédicée aux investisseurs désireux de capitaliser sans souci, La Réserve se compose d'une résidence hôtelière avec 56 appartements, de 82 maisons de village et 24 villas de prestige. À partir de 230 000€, les acquéreurs pourront s'offrir des espaces à la décoration raffinée et à la présence de matériaux de qualité. Services et activités seront proposés aux résidents qui profiteront également des infrastructures mises à leur disposition. Une piscine paysagère, un espace bien-être avec spa, des terrains multi sports, un baby club, un club ado, un restaurant-bar, la location de vélos électriques et la présence de navettes desservant la plage...

UNE FISCALITÉ AVANTAGEUSE :

Le statut du « résident non habituel » permet aux étrangers, notamment aux retraités français, d'établir leur résidence fiscale sur le territoire portugais, à condition de ne pas y avoir résidé durant les cinq années précédentes et d'y séjourner au moins six mois par an. Attribué pour une durée de dix ans, ce statut permet aux retraités de ne pas être imposés sur leurs pensions, comme c'est le cas en France.



POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS

N° Vert 0 800 880 880

(appel gratuit depuis un poste fixe)

ou contact@terresens.com



Type	Copropriété résidentielle de tourisme
Nombre d'appartements	175 Logements du T1 au T6 + Chalets
Récupération de la TVA	Oui
Prix de vente, appartement seul	à partir de 151 000 € HT
Livraison	Tranche 1 : 4 ^{ème} trimestre 2021 Tranche 2 : 2 ^{ème} trimestre 2022

COPROPRIÉTÉ RÉSIDENNELLE DE TOURISME



En plein cœur du massif du Mont-Blanc, la station de ski de Megève a su préserver l'identité de son authentique village tout en développant des services haut de gamme tant appréciés par la clientèle d'aujourd'hui. Ce village typique de Haute Savoie remplit de cachet, partage une ambiance rythmée aux fils des saisons en proposant une gastronomie locale revisitée par des Chefs étoilés, des événements variés et du shopping au cœur du pays du Mont-Blanc.

Ce cadre exceptionnel ne vous laissera pas indifférent avec son vaste domaine skiable de 400 kilomètres comptant 238 pistes et 101 remontées mécaniques.

Dans le quartier des Vériaux, proche des remontées mécaniques, Rochebrune et Le Jaillet, à quelques minutes du centre du village, on retrouve un quartier résidentiel, naturel et verdoyant où se trouve L'Altima. Cette résidence se compose de 150 appartements du studio au 6 pièces et de chalets individuels pouvant être personnalisés. La plupart des appartements bénéficient de terrasses, avec une vue sur les reliefs environnants, dont certains avec vue sur le Mont-Blanc. L'esprit authentique de Megève se retrouve dans des intérieurs raffinés aux matériaux nobles apportant la chaleur et l'ambiance de la montagne.

Au cœur de la résidence vous trouverez de nombreux espaces communs mis à disposition de tous : un bassin extérieur chauffé, une piscine intérieure, un espace bien-être d'exception (doté d'un jacuzzi, sauna, hammam, cabines de soins), un bar à tapas savoyard ainsi que des espaces ludiques pour vos enfants (play-room, air de jeux extérieure, fil neige, accrobranche). Pour plus de facilités, un service de navettes internes sera mis en place par l'Altima afin de rejoindre en quelques minutes le centre village, mais aussi les départs à skis. De remarquables prestations de qualité, en plus du service de conciergerie sont pensées afin de vous faire passer des moments inoubliables.

LES PLUS DE LA RÉSIDENCE

- 1 Un emplacement idéal au cœur d'une station multi-activités
- 2 Une vue exceptionnelle sur le Mont-Blanc
- 3 Des prestations haut de gamme
- 4 Un service de conciergerie et de navettes sur-mesure à disposition des résidents



Type	Bic Hôtelier
Nombre d'appartements	44 logements du studio au T4 duplex
Récupération de la TVA	Oui
Prix de vente, appartement seul	À partir de 145 000 € HT
Livraison	4 ^{ème} trimestre 2020

COPROPRIÉTÉ RÉSIDENTIELLE DE TOURISME



Dans la vallée de l'Oisans, la station village de Vaujany est un paradis blanc se trouvant au pied du Col du Sabot, qui relie l'Isère à la Savoie. Une position stratégique pour l'une des 8 communes de l'Alpe d'Huez Grand Domaine Ski et Grand Domaine VTT, qui se situe à 50 minutes de Grenoble. Niché sur un plateau ensoleillé à 1250m, Vaujany est présenté comme un village traditionnel de montagne mais qui ne manque pas d'infrastructures dignes des plus grandes stations.

Face au massif des Grandes Rousses, on arpente cet authentique village dont le charme d'antan a été préservé avec succès. Vaujany vous propose néanmoins des équipements modernes au cœur de son domaine skiable, un atout majeur pour les amoureux du ski. La station offre également des activités telles que le bowling, le patinage ou encore l'escalade.

Composée de 44 appartements, la résidence « Les Edelweiss » est répartie en 5 chalets à l'architecture traditionnelle. Elle bénéficie d'un emplacement idéal proche des commerces et des remontées mécaniques.

Situés plein sud, les appartements possèdent une décoration mêlant style montagnard et contemporain. Chaque logement bénéficie d'une jolie terrasse ou d'un balcon avec vue panoramique sur les reliefs et la cascade de la Fare. De plus, la résidence offre des prestations de qualité et un espace bien-être d'exception : jacuzzi, sauna et salle de remise en forme sont à disposition.

LES PLUS DE LA RÉSIDENCE

- 1 Un emplacement idéal
- 2 Des prestations haut de gamme
- 3 Un espace bien-être
- 4 La station est reliée à l'Alpe d'Huez
- 5 Un service de conciergerie sur-mesure



POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS

N° Vert 0 800 880 880

appel gratuit depuis un poste fixe

ou contact@terresens.com



Type	Bic Hôtelier
Nombre d'appartements	20 Logements du T1 au T4
Récupération de la TVA	Oui si conclusion d'un bail commercial
Prix de vente, appartement seul	199 000€ HT (T2)
Livraison	4 ^{ème} trimestre 2020

COPROPRIÉTÉ RÉSIDENTIELLE DE TOURISME



Située à 1000 mètres d'altitude dans les Alpes françaises, à mi-chemin entre le Mont-Blanc et le Lac Léman, on retrouve la station de ski de Morzine où l'on cultive le charme authentique d'un village tout en gardant le caractère savoyard. Morzine a su conserver son allure atypique, son accueil chaleureux, qui est quant à lui, perpétué de génération en génération. Cette station a également su conserver son art de vivre, un patrimoine vivant, composé de traditions montagnardes et de recettes typiquement haut-savoyardes...

Placée au cœur du domaine des Portes du Soleil, l'un des plus grands domaines skiables au monde, celui-ci relie 12 stations sur plus de 600 km de glisse. Cet espace offre l'originalité de réunir deux cultures en associant un versant suisse et un versant français. En été, les pistes deviennent autant de sentiers balisés pour le VTT et la randonnée, et vous invitent à vous évader en toute liberté.

Idéalement située au sein d'un secteur prisé, au départ de la télécabine des Prodains, la résidence « Les 3 Sophie » permet un accès direct à la station d'Avoriaz ainsi qu'à l'ensemble des pistes des Portes du Soleil.

Afin de rejoindre le centre du village en quelques minutes, des navettes gratuites passent au pied de la résidence. Composée de 3 chalets, la résidence propose 20 appartements, allant du T2 au T4 dans un esprit montagnard. Meublés et équipés, les appartements allient modernité et tradition. Plusieurs formules d'acquisition vous sont proposées pour cet investissement « plaisir ».

LES PLUS DE LA RÉSIDENCE

- 1 Emplacement idéal proche des remontées mécaniques
- 2 Commerces / restaurants / bars à proximité de la résidence
- 3 Appartements avec terrasse ou balcon
- 4 Prestations haut de gamme
- 5 Service de conciergerie personnalisé à disposition des résidents



Type	Bic hôtelier / résidence principale / résidence secondaire
Nombre d'appartements	24 logements du T2 au T6 triplex
Récupération de la TVA	Oui, si conclusion d'un bail commercial
Prix de vente, appartement seul	245 167 € HT (T2C)
Livraison	2 ^{ème} trimestre 2020

COPROPRIÉTÉ RÉSIDENTIELLE DE TOURISME

Située dans les Alpes en Haute-Savoie et classée au patrimoine historique, Samoëns dispose d'un parfait équilibre entre la vie de village typique et le « grand ski » dans un environnement encore sauvage à 1h de Genève et 2h30 de Lyon.

La station village offre un éventail d'activités à pratiquer tout au long de l'année. L'été vous aurez le choix entre une balade en VTT, une sortie rafting. Vous pourrez également profiter de la base de loisirs « Lac des Dames » avec un golf, un tennis, un terrain de foot, une piscine... L'hiver, vous bénéficierez d'une balade en chiens de traîneaux, vous aurez aussi la possibilité de tester votre niveau d'escalade sur glace, faire de l'héliski, de la motoneige...

Le « Pré d'Anne-Chloé » bénéficie d'un environnement calme dans le quartier des Moulins. Longée par un ruisseau, cette résidence est l'endroit idéal pour profiter de vacances en famille ou entre amis.

Dotée de belles prestations et finitions, respectueuse de l'architecture de la station, la résidence dispose de tout le confort nécessaire pour passer d'agréables moments.

La résidence est composée de 24 appartements du T2 au T6 triplex. L'ensemble des lots dispose d'une terrasse ou d'un balcon en fonction des appartements.

LES PLUS DE LA RÉSIDENCE

- 1 Station village au cœur du Grand Massif
- 2 Prestations haut de gamme
- 3 Quartier calme et résidentiel, proche du centre village
- 4 Un service de conciergerie sur-mesure pour les propriétaires



POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS

N° Vert 0 800 880 880

(appel gratuit depuis un poste fixe)

ou contact@terresens.com



Type	Copropriété résidentielle de tourisme
Nombre d'appartements	39 Logements du T2 au T5
Récupération de la TVA	Oui
Prix de vente, appartement seul	à partir de 166 000 € HT
Livraison	4 ^{ème} trimestre 2022

COPROPRIÉTÉ RÉSIDENTIELLE DE TOURISME

La Chapelle d'Abondance est une station village de charme à la frontière franco-suisse, à 10 kilomètres de la première station suisse Morgins. La station de ski internationale de Châtel se situe à 5.5 km de La Chapelle. Cette chaleureuse station a su garder son authenticité au travers de son identité savoyarde. L'ensemble des fermes traditionnelles a été préservé constituant ainsi l'âme et le patrimoine de ce village typique. L'accueil convivial se perpétue de génération en génération apportant une ambiance familiale et de partage.

Cette authentique station dispose d'un domaine skiable intimiste, préservé et familial, idéal pour les débutants et les enfants. On retrouve également 130 kilomètres de pistes sur l'espace de « La Chapelle Liberté ». C'est également le point de départ de l'immense domaine franco-suisse des Portes du Soleil de 650 kilomètres, offrant 285 pistes et 196 remontées mécaniques modernes.

Ce coin de paradis ensoleillé ouvre toute la magie de sa vallée avec ces spécialités culinaires locales. En passant par les fermes coopératives, vous découvrirez le fromage d'Abondance qui ravivera vos papilles après une journée en altitude.



Ce village regorge d'un éventail de choix en matière de restauration.

Hiver comme été, la station propose une multitude d'activités : VTT, randonnée, trail, ski alpin et nordique, raquettes, balade en chiens de traîneaux... de nombreuses évasions pour satisfaire toute la famille.

La résidence « Le Flocon Blanc » se base sur le respect de la tradition et s'inspire de l'architecture des fermes traditionnelles de la vallée d'Abondance. La résidence se compose de 39 appartements chaleureux du 2 au 5 pièces, l'ensemble des lots dispose d'une place de parking. On retrouve tout le confort nécessaire pour passer d'agréables séjours en famille ou entre amis.

LES PLUS DE LA RÉSIDENCE

- 1 Un emplacement idéal centre station
- 2 Des prestations haut de gamme
- 3 Un espace bien-être
- 4 Un service de conciergerie personnalisé



Type	Bic hôtelier
Nombre d'appartements	116 Logements du T2 Cabine au T4 Cabine
Récupération de la TVA	Oui si signature d'un bail commercial
Prix de vente, appartement seul	À partir de 228 000 € HT
Livraison	4 ^{ème} trimestre 2021

COPROPRIÉTÉ RÉSIDENTIELLE DE TOURISME



Situé en Haute-Savoie, à seulement 4km de Megève, Combloux a su garder son authenticité au travers de son identité savoyarde. Ce village de charme est respectueux d'une architecture traditionnelle et préserve son patrimoine naturel. Il dispose d'un vaste domaine skiable de 188 pistes et 84 remontées mécaniques « Les Portes du Mont-Blanc » et d'un accueil privilégié pour les familles en étant doté du Label Famille Plus Montagne depuis 2005.

Cette station de moyenne altitude propose été comme hiver une multitude d'activités pour satisfaire toute la famille. Des parcours aventures à la randonnée, du ski aux chiens de traîneaux, Combloux saura séduire petits et grands. Disposant d'une vue imprenable sur le Mont-Blanc, et situées dans le quartier résidentiel « La Cry », la résidence haut de gamme Les Roches Blanches proposent 116 appartements du T2 cabine au T4 duplex.

Au coeur de la résidence vous trouverez de nombreux espaces communs mis à disposition de tous : une piscine intérieure et extérieure avec vue sur le Mont-Blanc, un spa avec hammam, jacuzzi et salle de massage, un bar-tapas avec des produits locaux et pour terminer une play-room avec babyfoot, billard, espace de co-working et aire de jeux activités en plein air... Un véritable cocon de bien-être pour se retrouver après une journée de ski ou de randonnée.

LES PLUS DE LA RÉSIDENCE

- 1 Un emplacement idéal au pied des pistes
- 2 Une vue exceptionnelle sur le Mont-Blanc
- 3 Appartements avec balcon ou terrasse
- 4 Prestations haut de gamme
- 4 Service de conciergerie personnalisé à disposition des résidents



POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS

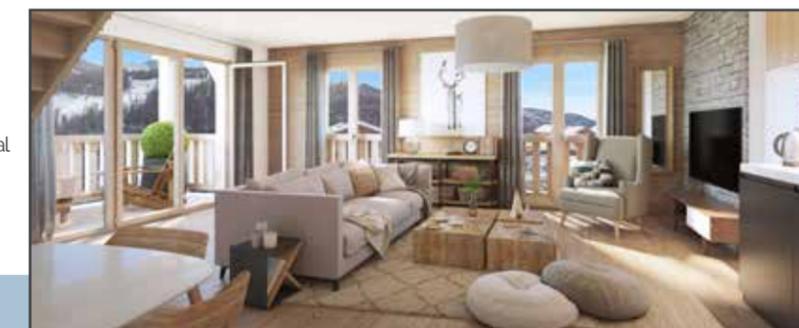
N° Vert 0 800 880 880

appel gratuit depuis un poste fixe

ou contact@terresens.com

Type	Bic hôtelier
Nombre d'appartements	51 Logements du T1 au T5
Récupération de la TVA	Oui, si conclusion d'un bail commercial
Prix de vente, appartement seul	à partir de 114 000 € HT
Livraison	4 ^{ème} trimestre 2022

COPROPRIÉTÉ RÉSIDENTIELLE DE TOURISME



Ancré au cœur de l'un des plus grands domaines skiables des Alpes, le domaine de Serre-Chevalier se situe dans les Hautes-Alpes. Plusieurs villages et hameaux composent ce domaine qui offre 250 km de pistes de 1200 à 2800 m d'altitude.

La station offre un éventail d'activités été comme hiver : VTT, escalade, pêche, sport d'eaux vives, randonnées en montagne, via ferrata, équitation, tennis, parapente, espaces luge, balade en chiens de traîneaux ou en dameuse, snow park, centre aquatique, spa, circuit de glace, patinoire... des activités pour tous.

L'hôtel de La Balme, hôtel familial de Luc Alphand, sera refait à neuf et proposera 20 chambres et une Copropriété Résidentielle de Tourisme composée de 51 lots du T1 au T5 : Le Cristal Lodge.

Elle bénéficiera d'un emplacement idéal proche du centre de la station, des restaurants, de l'ESF, et des loueurs de matériel de ski. Elle se situera à 350 mètres des remontées mécaniques.

Spacieux et confortables, les appartements seront équipés et meublés. Dotés d'une architecture alliant authenticité et modernité, les intérieurs proposeront une décoration raffinée et chaleureuse. Une play-room avec bar, écran-géant, un bar à tapas ainsi qu'un espace détente (hammam, sauna, cabine de soins) seront à disposition des résidents.

LES PLUS DE LA RÉSIDENCE

- 1 Au coeur d'un grand domaine skiable
- 2 Des prestations haut de gamme
- 3 Un espace bien-être
- 4 Un service de conciergerie personnalisé



Type : Bic hôtelier / résidence secondaire
Nombre d'appartements : 65 logements du T2 cabine au T4
Récupération de la TVA : Oui, si conclusion d'un bail commercial
Prix de vente appartement seul : À partir de 219 000 € HT
Livraison : 4^{ème} trimestre 2022

COPROPRIÉTÉ RÉSIDENTIELLE DE TOURISME

À vous les joies du grand ski ou du cocooning dans cette résidence haut de gamme.

Montalbert surnommé « La Plagne Conviviale » est un village préservé au sein du grand domaine skiable de Paradiski. Il a su conserver son style authentique et préserver son patrimoine. Doté d'une altitude douce, d'un environnement boisé et d'un bel ensoleillement, c'est un village conçu pour les amoureux de la nature. En famille ou entre amis, chacun pourra profiter d'une multitude d'activités.

Avec trois sommets à plus de 3000 mètres, le domaine Paradiski tutoie les nuages. Entre 1250 et 3250 mètres d'altitude, la Plagne décline tous les plaisirs d'une station familiale d'hiver et d'été à la renommée internationale forgée par le plus grand ensemble de sports d'hiver de la Tarentaise.

Composée de 65 appartements du T2 cabine au T4, la résidence Le Snoroc bénéficie d'un emplacement skis aux pieds.

Grâce à la nouvelle télécabine les skieurs peuvent rejoindre le sommet du Fornelet en 6 minutes au lieu de 30 ! Ambiance cocooning et à 5 minutes des commerces et restaurant, Le Snoroc offre aux résidents de nombreuses activités. Play-room, piscine intérieure, cabine de soins, sauna, hammam, machines de sport, bar à tapas... De multiples équipements sont disponibles dans les espaces communs de la résidence.

LES PLUS DE LA RÉSIDENCE

- 1 Une résidence skis aux pieds
- 2 Prestations haut de gamme
- 3 Un espace bien-être, beauté + piscine intérieure
- 4 Un service de conciergerie sur-mesure pour les propriétaires



POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS

N° Vert 0 800 880 880

(appel gratuit depuis un poste fixe)

ou contact@terresens.com



Type : Résidence de Tourisme
Nombre d'appartements : 53 Logements dont 10 lots à la vente du T1 au T3 + 2 cabines
Récupération de la TVA : Oui
Prix de vente moyen : 107 000 € (appartement seul HT)
Livraison : En exploitation

COPROPRIÉTÉ RÉSIDENTIELLE DE TOURISME

Idéalement située aux pieds des pistes de Belle-Plagne, la résidence Le Centaure domine l'une des six stations qui composent, de 1250 à 2100 mètres d'altitude, le domaine de La Plagne. Du haut de ses 2050 mètres, Belle-Plagne tutoie le Mont Blanc et vous ouvre les portes du Parc National de la Vanoise.

Un cadre de choix pour les 53 appartements de la résidence Le Centaure, accessible ski aux pieds, face au Jardin des Neiges de l'ESF et à 500 mètres des commerces. Lumineux et fonctionnels, les appartements de la Résidence Le Centaure privilégient les volumes avantageux.

Composés du T1 au T3 + 2 cabines, les 10 derniers lots à la vente proposent des intérieurs fonctionnels et confortables. Côté prestations, un vaste espace bien-être avec piscine intérieure chauffée, bain à remous, sauna, hammam et salon de massage vous attend au retour du ski ou de la randonnée.



Hiver comme été, Belle Plagne déroule un programme d'activités multiples : balades, alpinisme et escalade, biathlon, ski, exploration de grottes de glace, parcours aventure et moto des neiges... De quoi satisfaire les sportifs et séduire les investisseurs.

Lors de l'achat, une rénovation de l'appartement est proposée : peintures des murs et plafonds dans l'ensemble des pièces, changement des sols dans les chambres, cuisine repeinte, l'acastillage des salles de bains revu, l'ensemble du mobilier et de la décoration changé (hors literie), ajout d'une TV dans la chambre parentale.

LES PLUS DE LA RÉSIDENCE

- 1 Au coeur du domaine skiable Paradiski
- 2 Située ski aux pieds
- 3 Une vue exceptionnelle
- 4 Résidence en exploitation



Type	Bic hôtelier / résidence principale / résidence secondaire
Nombre d'appartements	38 Logements du studio au T5
Récupération de la TVA	Oui, si conclusion d'un bail commercial
Prix de vente appartement seul	à partir de 218 706 € HT
Livraison	3 ^{ème} trimestre 2020

COPROPRIÉTÉ RÉSIDENIELLE DE TOURISME



« Le Chalet du Soleil » a l'emplacement idéal. Il possède 39 appartements du studio au T5 : tous disposent d'une terrasse ou d'un balcon, d'une décoration alliant modernité et tradition dont le confort est incomparable avec des intérieurs spacieux, lumineux et fonctionnels.

Chaque détail a été pensé par un professionnel dont le savoir-faire est reconnu. De plus, un espace bien-être sera à disposition de tous.

LES PLUS DE LA RÉSIDENCE

- 1 Un emplacement idéal centre station
- 2 Des prestations haut de gamme
- 3 Un espace bien-être
- 4 Un service de conciergerie personnalisé

Station à renommée internationale et branchée, Les 2 Alpes est une destination idéale pour ses skieurs. Elle est réputée pour son accueil irréprochable et sa facilité d'accès ; à une heure de Grenoble et de son aéroport «Grenoble Alpes Isère» qui dessert notamment les destinations de Londres, Bruxelles et Rotterdam.

Hiver comme été, la station propose des activités diverses et de qualité. Quand les sommets sont enneigés, on skie sur le plus long dénivelé du monde où l'on prend son appareil pour immortaliser la vue panoramique depuis le Belvédère des Écrins, situé à 3400m d'altitude. Puis, quand la montagne a retrouvé sa verdure, on joue au golf, on se lance en parapente pour respirer un autre air que celui de la ville, et surtout... on se détend au plan d'eau du lac de la Buissonnière.

Cette station idéale pour les séjours en famille voit se construire une copropriété résidentielle de tourisme unique qui ouvrira les portes à ses futurs acquéreurs en 2020.



POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS

N° Vert 0 800 880 880

appel gratuit depuis un poste fixe

ou contact@terresens.com



Type	Copropriété résidentielle de tourisme
Nombre d'appartements	22 Logements du T2 au T6
Récupération de la TVA	Oui
Prix de vente, appartement seul	À la demande

COPROPRIÉTÉ RÉSIDENIELLE DE TOURISME

La station des Carroz est une station-village située en Haute-Savoie bénéficiant d'un grand domaine skiable : le Grand Massif qui est l'un des plus vastes domaines skiables entre Genève et Chamonix. 5 stations de ski, reliées de 700m à 2500m d'altitude le composent : Flaine, Les Carroz, Morillon, Samoëns et Sixt. Située à 1440m, la station de ski des Carroz, se positionne comme l'entrée la plus rapide et la plus proche du Grand Massif. Des activités sont proposées toute l'année et la station est labellisée Famille Plus.

La résidence « L'Hermitage de Clémence » se situe au coeur du centre-ville. Il s'agit d'un véritable cocon pour séjourner en famille ou entre amis. Son emplacement idéal permet aux résidents de profiter à pieds de toutes les commodités de la station : office du tourisme, location de matériel de ski, restaurants, commerces, ESF...

Des navettes gratuites passent au pied de la résidence et permettent de rejoindre la télécabine de la Kédeuse en quelques minutes.



Dotée d'une architecture traditionnelle, la résidence se nourrit de l'esprit montagnard avec des matériaux nobles et naturels. Elle se compose de 22 appartements du T2 au T6.

La résidence disposera de parties communes : play-room, espace détente (sauna, hammam, cabine de soins). Un service de conciergerie sera proposé aux propriétaires de la résidence.

LES PLUS DE LA RÉSIDENCE

- 1 Au coeur d'un grand domaine skiable : Le Grand Massif qui relie 5 stations de ski
- 2 Facilité d'accès : à moins d'1h de l'aéroport de Genève, à 2h de Lyon, 5h30 de Paris.
- 3 Station labellisée Famille Plus
- 4 Des activités variées pour tous
- 5 149 pistes / 265 km de glisse
- 6 Une résidence aux prestations raffinées
- 7 Un service de conciergerie sur-mesure



LA CRT : UNE IMPLANTATION POSSIBLE EN VILLE, À LA MER OU À LA MONTAGNE !

La CRT s'adresse à des propriétaires souhaitant profiter de leur résidence secondaire tout en la rentabilisant par une mise en location ponctuelle, mais sans avoir les contraintes de la gestion en Résidence de Tourisme. La CRT peut s'appliquer sur des permis de construire de résidences services mais de préférence sur des permis d'habitation classique.

La CRT est une copropriété classique d'habitations verticales (Résidence) ou horizontales (Ensemble de Villas) dans laquelle tout ou une partie des logements sont mis en gestion locative au travers d'un bail commercial et d'un contrat de services de conciergerie*, proposés par Terrésens Vacances (filiale d'exploitation du Groupe Terrésens).

La CRT peut prendre 3 formes :

- Un ensemble immobilier dédié à la résidence secondaire
- Un ensemble immobilier mixant habitations principales et secondaires
- Un regroupement de logements diffus (sélection d'appartements, de maison, chalets) situés sur plusieurs copropriétés au sein d'une même zone géographique (quartier, village, stations de montagne)

POINTS FORTS DU CONCEPT,

Pour le maître d'ouvrage : élargir son offre de vente, proposer un prix attractif (H.T) et offrir un service supplémentaire

Pour le commercialisateur : proposer à ses clients une fiscalité de loueur meublé sur l'achat de leur résidence secondaire

Pour le client : conjuguer occupation, rentabilité et avantage fiscal sans les contraintes d'une résidence services

* Terrésens Vacances propose à ses propriétaires un service de conciergerie pour un séjour de rêve sans contrainte !



CONCIERGE
Dédié à votre résidence secondaire



VOYAGE
Week-end, séjours...



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



LIVRAISON
Courses, fleurs...



ADMINISTRATIF
Formalités, abonnement



TECHNIQUE
Suivi de livraison, petits travaux, entretien



TRANSPORTS
Taxi, transfert aéroport...



GRANDES OCCASIONS
Anniversaire, mariage...



COMPTABLE
Déclaration fiscale



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



RÉSERVATION
Spectacles, restaurants...



MÉDICAL
Assistance



SHOPPING
VIP, bons plans...



AVOCAT FISCALISTE
Protection juridique

CRITÈRES D'IMPLANTATION DES FUTURS PROJETS

Situation et type de foncier

1 - Une implantation en adéquation avec les attentes des futurs clients de la station :

En montagne : proximité immédiate des pistes et/ou centre station

A la mer : proximité immédiate du bord de mer : < 1 km des plages et étude au cas par cas pour foncier de plus de 5 hectares.

2 - Terrain nu, mais aussi bâti à réhabiliter ou à démolir

Surface des projets selon la gamme

GAMME ESSENTIELLE	
SURFACE DE PLANCHER DU PROJET	1 000 à 2 000 m ² de surface de plancher
NOMBRE DE LOGEMENTS	jusqu'à 30 lots



GAMME EXCLUSIVE	
SURFACE DE PLANCHER DU PROJET	1 500 à 3 000 m ² de surface de plancher
NOMBRE DE LOGEMENTS	de 15 à 40 lots



GAMME EMOTION	
SURFACE DE PLANCHER DU PROJET	3 000 à 11 000 m ² de surface de plancher
NOMBRE DE LOGEMENTS	de 40 à 150 lots



DADDY POOL	
SURFACE DE PLANCHER DU PROJET	5 000 à 11 000 m ² de surface de plancher
NOMBRE DE LOGEMENTS	Résidence EMOTION à partir de 50 lots + 20 suites hôtelières regroupables



Si vous souhaitez mettre votre bien en location, Terrésens peut vous accompagner. Tout est proposé et rien n'est imposé !

Big Data G2A

Le BIG DATA G2A analyse **en temps réel** les indicateurs de remplissage et de prix des hébergements touristiques. Cet outil digital dynamique permet aux opérateurs (hébergeurs et destinations) d'ajuster les politiques commerciales et les plans d'actions opérationnels.

VOS OBJECTIFS

Dans un environnement concurrentiel, la réactivité et la flexibilité deviennent essentiels au pilotage de l'activité touristique. Le BIG DATA G2A vous permet **d'être extrêmement réactif dans vos actions commerciales** et vous apporte **en temps réel** :

- Une photographie de vos prévisions de fréquentation.
- Des comparatifs de vos résultats avec un panel de stations similaires.
- Des analyses dynamiques de semaine à semaine pour identifier les résultats de vos actions menées.
- Les prix pratiqués.



NOS RÉSULTATS

Interconnecté avec les principaux éditeurs de logiciels de réservations en ligne, accessible en ligne, le BIG DATA G2A collecte, agrège, analyse et restitue en temps réel les données de fréquentation prévisionnelle de l'ensemble des hébergements.

Le BIG DATA G2A permet à chaque opérateur, local indépendant ou national ainsi qu'aux destinations d'avoir en live et sur le web une cartographie du marché et de son positionnement par rapport à la concurrence, tout en permettant de faire des analyses en temps réel sur des comparatifs, des données en cours par rapport aux données passées, semaine par semaine, sur un panel concurrentiel, toute l'année sur les saisons d'hiver comme celles d'été...

VOS LIVRABLES

- Portail web
- Mise à jour en temps réel
- Courbes dynamiques de semaine à semaine
- Comparatif de vos résultats avec un panel de destinations concurrentes

LE BIG DATA, c'est :

PANEL INTERNATIONAL

1,5M LITS

MONTAGNE

MER

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 sur 20 ans.
- 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. Contactez-nous à tout moment, les quelques semaines où vous souhaitez mettre votre bien 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**.



PROCHAINEMENT

Votre future résidence d'exception

Station Les Saisies

TERRÉSENS

Hôtels & Résidences



INGÉNIERIE RÉNOVATION MONTAGNE

Bureau d'études à 360°
Nouvelle filiale de Terrésens



1

POURQUOI ?

Reprendre des lits froids pour les transformer en lits chauds et ainsi participer, en tant qu'opérateur immobilier, à la croissance touristique et économique des stations.

2

COMMENT ?

La filiale IRM va réaliser une étude marché du bien sous les angles :

- Immobilier
- Financier
- Technique
- Commerciale
- Exploitation

... Soit une étude à 360° du projet.

3

LES TYPES DE BIENS CONCERNÉS ?

Tous les bâtiments existants de façon partielle ou globale, avec ou sans agrandissement / élévations.
Exemple : anciennes colonies de vacances, vieux hôtels, résidences de tourisme ...



My Second Home
by Terrésens Vacances



Réservez votre séjour à la montagne avec
MY SECOND HOME !

My Second Home (MSH)

Tél : + 33 4 28 38 48 85
www.terresens-msh.com

POUR RÉSERVER :
booking@terresens.com