

Followed

- art de vivre - culture - sport et loisirs -

MICHEL
BASSOMPIERRE
L'ARTISTE ANIMALIER



SUPERCAR

Lamborghini
Sterrato
à l'essai

VOILE

Les finales
du **ClubSwan**

GASTRONOMIE

Rencontre avec
le chef **Tom Meyer**,
MOF étoilé

HORLOGERIE

Les plus belles
montres de l'hiver

VOYAGE

À la découverte
de la **Patagonie**



Jean-Thomas Olano, artisan du luxe à la montagne

Depuis sept ans, le promoteur immobilier savoyard Jean-Thomas Olano multiplie les projets d'appartements et de chalets de luxe dans la station de Méribel, sur le domaine skiable des Trois Vallées.

Vous êtes l'un des principaux artisans du développement immobilier de luxe dans la station de Méribel. Combien de chalets avez-vous construits ?
Nous avons construit plus de 83 unités, dont 74 appartements pour une surface totale construite de 16 000 m² et un chiffre d'affaires de 300 millions d'euros. Nous allons en produire 100 de plus dans les cinq prochaines années, dont 90 % sur Méribel.

Pourquoi être resté centré sur Méribel ?
La station de Méribel, située au cœur du domaine des Trois Vallées, présente toutes les qualités pour y réaliser un investissement patrimonial. Dans cette station huppée familiale, le marché immobilier est beaucoup monté en gamme depuis 2014. À Méribel, le PLU [plan local d'urbanisme] n'a quasiment pas varié depuis la création de la station en 1938. Les exigences en matière d'urbanisme ont toujours été très fortes. Et sur les quarante dernières années, les prix ont progressé de manière quasi métronomique de 4 à 6 % tous les ans.

Vous avez créé la société Rising Stone pour proposer un accompagnement à vos investisseurs ?
Nos experts proposent un accompagnement fiscal et juridique aux petits oignons. Ils conseillent leurs clients en leur préconisant, par exemple, en amont de l'achat du bien, de constituer une SARL de famille et d'opter pour le statut de loueur en meublé afin de créer du déficit foncier. La récupération de TVA pour un achat dans le neuf est également très prisée de la clientèle. Une optimisation fiscale qui permet de faire de l'investissement à la montagne

un placement très compétitif en termes de rentabilité. Dans la plupart des cas, nous fonctionnons comme un Club deal, à savoir un regroupement de personnes qui investissent en commun pour faire sortir un projet de terre. Rising Stone apporte son savoir-faire en matière de construction de qualité, en réalisant une marge de 10 à 15 %. Nos trois agences immobilières franchisées du groupe Barnes apportent leur soutien pour la commercialisation ou la mise en location saisonnière des biens.

C'est ce modèle que vous voulez transposer à Auron, près de Nice ?

Il n'y a plus aucun foncier disponible sur Méribel. Alors nous imaginons notre développement ailleurs. C'est pourquoi nous allons accompagner la métropole de Nice et Christian Estrosi dans son projet de développer un « petit Courchevel » de la Côte d'Azur. Le Syndicat mixte des stations du Mercantour (SMSM) a annoncé un investissement de 41 millions d'euros (51 % métropole Nice Côte d'Azur et 49 % conseil départemental) répartis sur les cinq prochaines années pour accompagner le développement de la station d'Auron. Une station qui bénéficie d'atouts uniques comme la proximité avec l'aéroport international de Nice, un domaine skiable de 135 km que nous avons testé et qui nous a bluffés, une ambiance village et familiale. Nous avons acquis 2 hectares de terrain au centre de la station pour y faire 50 millions de travaux et construire Vivaldi. Il sera composé d'un hameau de dix lodges - soit une soixantaine d'appartements de 60 à 250 m² - et de chalets, relié à un pavillon central de 2 000 m² proposant des services cinq étoiles comme un spa de plus de 1 000 m², une conciergerie, des restaurants, une garderie, un magasin de ski et une épicerie fine. Nous précommercialisons les biens autour de 12 500 € le m².

Un chalet cosy avec ambiance Club Med garantie

Bénéficier de tous les avantages d'un chalet individuel ou d'un appartement de luxe avec les services d'un club de vacances, comme les animations, le mini club, le spa, les restaurants... voilà la proposition originale et unique du Club Med.

Dans le cadre de sa stratégie de montée en gamme, le leader mondial des clubs de vacances propose, en plus des séjours dans ses villages, des biens immobiliers tels que des chalets, des villas ou des appartements construits sur des terrains attenants à ses villages. Pleinement propriétaire de votre bien, vous pouvez le mettre en location en en confiant la gestion au Club Med. Ainsi, quand vous n'y séjournez pas, vous profitez des revenus générés et des avantages fiscaux relevant du statut de loueur en meublé non professionnel (LMNP), notamment un abattement fiscal de 71 % sur les loyers et le remboursement de la TVA sur le prix d'achat. Les propriétaires qui choisissent la gestion

locative bénéficient du statut VIP du Club Med avec les avantages Platinum associés, et bénéficient du « tout compris by Club Med » et de services exclusifs. Un programme permet d'échanger vos semaines au ski par des semaines au soleil. Dans les Alpes, des chalets sont proposés à la vente à Valmorel ou Samoëns. Plus original, depuis cette année, à La Rosière, dans la vallée de la Tarentaise, vous pouvez acquérir des appartements-suites, directement reliés au Club Med. Pour une des 43 suites, de 2 à 4 personnes, d'une surface entre 65 et 92 m², comprenant également un parking, comptez entre 700 000 et 1,2 million, avec quatre semaines de jouissance par an. « À la Rosière, nous proposons un rendement compris entre 6 et 7 %, en incluant les semaines d'occupation et de jouissance », explique Xavier Le Guillemic, le responsable du développement du Club Med à la montagne. Une formule qui permet de bénéficier du meilleur des deux mondes, entre investissement et plaisir !

