

Ailleurs.

Garrigae poursuit son développement dans la résidence de charme

Un concept éprouvé dans la réhabilitation de demeures de charmes

Fondé en 2003 par Miguel Espada, Garrigae réhabilite des bâtiments souvent oubliés (couvents, propriétés viticoles, châteaux, distilleries ...) que leurs propriétaires, la plupart du temps, n'ont plus les moyens d'entretenir. L'objet principal de ces réhabilitations est de convertir ces propriétés en lieux de villégiature de charme. Destinées à des clients français et étrangers, qu'ils soient investisseurs ou désireux d'acquérir une résidence secondaire, Garrigae offre la possibilité d'acheter des résidences situées dans un cadre naturel et raffiné, à la fois intime et convivial, à l'écart des infrastructures touristiques de masse.

C'est dans le Sud de la France, fief historique de son fondateur, que Garrigae réhabilite ces bâtiments anciens chargés d'histoire, d'authenticité et de charme architectural afin de les transformer en lieux de vacances et loisirs d'un mode nouveau. Les valeurs du groupe - le raffinement, la sublimation du patrimoine, la quête du bien être - sont conjuguées à toutes les étapes de la vie des sites. De la conception architecturale et paysagère à la décoration intérieure, de la mise en valeur des vignes à la gastronomie du terroir, du service hôtelier aux soins des spas, Garrigae décline son ambition d'offrir une expérience nouvelle, le luxe au naturel.

Le groupe Garrigae a donc choisi de se développer autour de trois grandes familles de destinations, s'articulant autour de valeurs communes, mais avec des positionnements différents :

- **Les « luxury retreats »** comme Le Couvent d'Hérépian ou Port Rive Gauche aujourd'hui, les Templiers demain. Des destinations intimes, préservées, uniques.
- **Les « Resorts vigneron & Spa »**, comme Les Jardins de Saint Benoît ou le Château de la Redorte
- **Les maisons de famille avec services**, à proximité des resorts comme Le Clos Saint Benoît

Les clients de Garrigae disposent de plusieurs options pour acquérir leur bien. Il est possible d'opter pour un placement patrimonial en choisissant la location pure associée au statut de LMNP. Cette option permet de bénéficier d'une défiscalisation tout en ayant des revenus complémentaires pendant sa vie active ou sa retraite. Il est aussi possible de choisir une option plus souple, où le bien acheté est mis en location, dès lors qu'il n'est pas utilisé par son propriétaire. Cette option permet de disposer de sa résidence secondaire plusieurs mois dans l'année, tout en ayant la possibilité d'aller dans d'autres résidences Garrigae et de rentabiliser son acquisition grâce à la location.



Contact Presse

Galivel & Ass. – Carol Galivel / Pascale Pradère – +33 (0) 1 41 05 02 02

Des projets en cours et à venir

Garrigae a cherché à bénéficier des opportunités du marché immobilier liées au contexte de crise. D'abord dans le Languedoc Roussillon qui poursuit son développement tant en terme de croissance de la population (+ 1,4 % par an) qu'en terme d'infrastructures (nouvelles liaisons TGV et aériennes). Mais aussi dans d'autres régions, où Garrigae recherche un patrimoine architectural, avec toujours la volonté d'offrir un tourisme intégré à un cadre privilégié, comme c'est le cas en Provence par exemple.

Le groupe lancera ainsi prochainement le Domaine de la Mandoune qui jouit d'une situation exceptionnelle à Marseillan. Résultat d'une bonne opportunité de marché, Garrigae a travaillé sur le style de cette propriété composée d'un bâti d'exception et située en bordure de l'étang de Thau, proche de la résidence de Port Rive Gauche.

De même, le groupe a travaillé l'an dernier sur le site des Templiers à Pézenas, actuellement en cours de commercialisation.

Zoom sur : Les Templiers à Pézenas :

38 appartements

Spa, bar à vins, piscine extérieure chauffée, salle de sport et salle de conférence

Récupération de TVA, Censi Bouvard.

Rentabilité 4,5% HT/HT net de charges hors impôt foncier.

Prix de 129 800 € HT à 697 800 € HT.

Parallèlement, le groupe a profité du temps de recul lié à la crise pour revoir la structuration du projet du Château de la Redorte, Resort, vigneron & spa. Ce dernier devrait être commercialisé dès juin 2010 et repose sur un projet de rénovation d'un bâtiment ancien autour d'une copropriété viticole dans un environnement paysager très abouti. Autant d'atouts qui devraient séduire une clientèle en recherche d'endroits de charmes et de bien être.

Une activité 2009 orientée sur la mise en vente du stock disponible

Face aux violentes secousses ayant impacté les industries de l'immobilier et du tourisme en 2009, Garrigae a résisté tout en consolidant ses structures et en préparant l'avenir. En 2009, le groupe Garrigae a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 30,49 millions d'euros HT contre 21,79 millions en 2008.



Contact Presse

Galivel & Ass. – Carol Galivel / Pascale Pradère – +33 (0) 1 41 05 02 02

Des décisions stratégiques pour assurer son développement

L'an dernier, le groupe a pris des décisions stratégiques privilégiant une gestion rigoureuse et une grande prudence au niveau des mises en marché. La société a ainsi décidé de reporter ses nouvelles opérations immobilières pour privilégier la vente du stock existant. Par ailleurs, Garrigae a maîtrisé les fondamentaux économiques de son activité, en baissant ses charges d'exploitation et de développement.

Enfin, le groupe a misé l'an dernier sur le développement de l'activité touristique, grâce à l'extension de réseaux de distribution complémentaires, avec un focus sur les activités séminaires et spa. Ainsi l'activité séminaire des Jardins de Saint Benoît, qui représente plus du tiers des nuitées enregistrées par le site et permet d'optimiser le remplissage sur les ailes de saison, a d'ores et déjà atteint 70% de son objectif annuel de réservations.

Le groupe compte valider avec Les Jardins de Saint Benoît sa structure de valeur originale et plus complète que celle des résidences de tourisme classique, avec notamment

- Des produits plus qualitatifs
- Des services générateurs de revenus additionnels
- L'apport de trois sources d'activités complémentaires : Locatif / Spa / Séminaires.

Le renforcement de l'équipe dirigeante

Avril 2010 a vu l'arrivée de Julien Drouot-l'Hermine afin de structurer et d'accompagner la croissance du groupe. Membre du comité exécutif et directeur de la stratégie de Garrigae, Julien Drouot-l'Hermine est âgé de 37 ans et diplômé de l'Essec. Après des expériences chez Cartier (New York) et Pierre et Vacances Tourisme (Paris), il a passé cinq ans au sein de Pierre et Vacances Conseil Immobilier comme directeur marketing et communication avant de rejoindre, fin 2007, l'Egypte et le Moyen Orient en tant que directeur commercial et marketing chez Amer.

Il arrive chez Garrigae en tant que directeur de la stratégie du groupe. A court terme, il s'attachera à dynamiser l'activité immobilière de Garrigae, en France et à l'international avant de redéployer les capacités marketing et e-commerce du groupe à tous les niveaux : immobilier, tourisme et corporate

Garrigae – Quelques chiffres clés en 2009

	2009
CA consolidé HT (K€)	30 492
Résultat d'exploitation (EBIT) K€	5 579
Nombre d'unités livrées	183
Clientèle internationale (immobilier)	76 %
Clientèle française (immobilier)	24 %



Contact Presse

Galivel & Ass. – Carol Galivel / Pascale Pradère – +33 (0) 1 41 05 02 02

21/23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - www.galivel.com