

COPROPRIÉTÉ PARTAGÉE, QUAND LE RÊVE DEVIENT ACCESSIBLE

La copropriété partagée séduit une clientèle aisée en quête de diversité. Des start-up européennes et suisses rivalisent d'ingéniosité pour démocratiser ce modèle en pleine expansion. **ANDREA MACHALOVA**

Qui ne s'est jamais imaginé posséder une bastide au sud de la France, un chalet dans les Alpes, une ferme en Toscane, une finca à Majorque ou un cottage dans les Cotswolds? Et pourquoi pas les cinq à la fois? Ce rêve, August le transforme en réalité via le concept de la copropriété partagée de résidences secondaires.

Le modèle de l'entreprise britannique repose sur un concept simple mais sophistiqué: au lieu d'acheter une seule maison, les familles acquièrent une part d'une collection de quatre ou cinq propriétés de prestige. «Chaque collection est une société immobilière: vous devenez actionnaire et votre argent va directement dans le compte bancaire de cette entité», explique Mélie Dunod, cofondatrice d'August. L'entreprise ne touche jamais les fonds, elle agit uniquement comme gestionnaire.

Fondé en 2018, August compte 25 collections actives, près de 100 maisons opérationnelles et plus de 500 familles propriétaires à travers le monde. Chaque année, cinq ou six nouvelles collections sont mises sur le marché. Ses propriétés se divisent en deux catégories: des villas familiales dans des destinations emblématiques en France, Italie, Espagne ou Angleterre, ainsi que des pied-à-terre urbains à Paris, Londres, Rome, Barcelone ou Cannes.

Le ticket d'entrée varie selon la gamme, soit 440'000 francs pour une collection Signature (villas de trois ou quatre chambres), environ 740'000 francs pour une collection Premium (villas de quatre ou cinq chambres), et à partir de 1,5 million de francs pour les collections Prime (villas de cinq chambres). À cela s'ajoutent des frais annuels compris entre 11'500 et 40'000 francs cou-

vrant les coûts d'exploitation, plus des frais de ménage à chaque séjour.

Chaque famille dispose en moyenne de douze semaines par an, qu'elle réserve via un système de points distribués trois fois par année. «La diversité des nationalités est un vrai atout: les calendriers de vacances varient beaucoup d'un pays à l'autre», souligne Mélie Dunod. Les Anglais représentent 35% des propriétaires, les Américains 30%, et les Belges et Néerlandais plus de 20%. Une vingtaine de familles suisses figurent déjà parmi les copropriétaires, ce qui a décidé August à se lancer officiellement sur le marché helvétique.

Secteur en expansion

En Europe, plusieurs acteurs ont adopté cette même approche depuis 2021. Le français Prelo, qui permet d'acquérir des parts d'une maison unique via des SCI dédiées; l'allemand MYNE Homes, qui a levé 40 millions d'euros en 2024 avec le soutien du zougois Limestone Capital et propose également la copropriété d'une seule résidence; le parisien Lazazu, focalisé sur le marché méditerranéen; ou encore le zurichois Beyoul, lancé par le constructeur d'entreprises Aquilas, dont la particularité repose sur l'intégration d'un système de troc interne.

En proposant l'achat d'une part dans quatre ou cinq propriétés au lieu d'une seule, August se distingue de la quasi-totalité de ses concurrents. «Ce modèle permet de diversifier son patrimoine et d'éviter la lassitude d'un unique lieu de villégiature», souligne Mélie Dunod. Un atout qui peut aussi s'avérer décisif en cas de revente. «En moyenne, une part se vend en moins de trois mois. La plus-value moyenne constatée est de 18%, avec des cas atteignant 52% pour nos toutes premières collections. Depuis la création d'August, 69 personnes ont vendu leur part et plus de

la moitié en ont racheté une dans une collection différente», précise-t-elle.

L'approche suisse

Parmi les derniers arrivés figure Azuro, start-up fondée en 2025 à Bâle par Jan Linhart et David Polacek, deux anciens du milieu du droit et de la finance londonien. Là où August propose des collections de quatre ou cinq propriétés fixes, Azuro donne accès à l'ensemble du portefeuille. Chaque maison y est divisée en 24 parts à 50'000 francs chacune, correspondant à deux semaines d'utilisation, plus 1000 francs de frais d'entretien annuels. Chaque maison est par ailleurs équipée d'une voiture électrique. «On maintient toujours un ratio fixe entre les propriétés et les utilisateurs afin d'éviter toute dilution», précise Linhart.

Afin de développer les projets, Azuro a levé 5 millions d'euros en 2025 auprès de family offices, dont le bâlois Infinitas Capital. La «proptech» suisse développe actuellement deux projets: deux fincas rénovées à Majorque et un projet neuf en Autriche, près de la frontière suisse. Azuro cible des propriétés compactes de deux ou trois chambres orientées «toute l'année», destinées à des professionnels actifs plutôt qu'à de grandes familles.

Contrairement à August, qui achète les biens avec les fonds de ses clients, Azuro finance avec ses propres fonds. «Un portefeuille plus large offre plus de diversification, ajoute Jan Linhart. De plus, nous choisissons des biens compacts (*ndlr: deux ou trois chambres*) qui offrent la plus grande liquidité sur le marché secondaire – plus faciles à revendre que des villas de cinq chambres.»

Après l'Espagne et l'Autriche, le duo cible le Tyrol du Sud, au nord de l'Italie, la Sardaigne et le Portugal, et vise une vingtaine de biens dans les trois prochaines années. «Nous ne vendons pas



Une villa de la collection August à Mougins, dans le sud de la France.

le concept comme un investissement, mais les chiffres pour les emplacements choisis montrent une croissance d'environ 6,8 à 7,5% par an, précise encore Linhart. Notre proposition est plutôt celle-ci: en cinq ans, vous récupérez votre mise sur la part, car vous auriez de toute façon dépensé autant en location haut de gamme chaque année.»

«Un choix de vie»

Le retour sur investissement, ce n'est pas ce qui a convaincu le prêtretrait genevois Mark d'acheter avec August. «Je cherchais une maison dans le sud de la France ou le nord de l'Italie, mais j'avais très peur de me retrouver isolé», confie-t-il. Il découvre alors l'offre de l'entreprise britannique dans un article de presse. Séduit par le concept, mais sceptique, il s'informe longuement avant de sauter le pas. «Ce qui m'a convaincu est le fait de devenir propriétaire dans une structure légale et fiscale. Même si August devait faire faillite, sur papier, on reste propriétaires.»

L'achat est finalisé en 2023 avec, à la clé, cinq maisons qu'il partage avec 20 autres familles. Les points

donnant accès aux réservations sont distribués trois fois par an. «C'est un peu stressant parce que trois fois par an, on est derrière son ordinateur. Je n'ai pas d'enfants, mais j'ai plein de petits-enfants, donc je suis quand même astreint aux périodes scolaires. On obtient facilement les huit semaines, mais pas toujours la date que l'on souhaite», commente-t-il.

Malgré ces contraintes, Mark y trouve son compte: «L'avantage, c'est qu'on a zéro gestion à faire. On arrive comme dans un hôtel.» Parmi les points négatifs, il mentionne également l'augmentation des frais, qu'il chiffre entre 10 et 15% par an. Du point de vue fiscal, la structure en SCI française lui a posé quelques complications administratives, aujourd'hui résolues grâce à de nouvelles directives fédérales.

«Plus qu'un investissement, c'est un choix de vie», résume-t-il. «Nous sommes en train de discuter pour faire chauffer les piscines en Toscane et au sud de la France. Je ne regrette pas du tout mon choix, même si j'aimerais pouvoir échanger les propriétés entre différentes collections», conclut-il. ■



Une maison de campagne rénovée à Majorque proposée par Azuro.

COPROPRIÉTÉ VS «TIMESHARING»
Apparu dans les années 60, le timesharing (multipropriété) ne confère qu'un droit d'usage limité dans le temps - généralement une ou deux semaines par an - sans véritable titre de propriété. Le propriétaire ne possède aucun actif immobilier tangible et la revente s'avère souvent difficile, avec des moins-values importantes et des frais élevés. La copropriété partagée, développée à partir des années 2010 et démocratisée depuis 2020, permet de devenir propriétaire réel d'une fraction du bien immobilier, généralement via une structure juridique claire (société, SCI, LLC selon les pays). La différence est fondamentale: dans un cas, on achète du temps, dans l'autre, on investit dans la pierre.