



Quatre biens, quatre collections, une même vision de l'art de vivre méditerranéen et européen. De gauche à droite : "Signature" en Toscane, "Premium" dans les Alpes françaises, "Pre

Luxe Avec August, les propriétaires n'achètent plus une seule maison de vacances mais des parts dans plusieurs biens d'exception répartis en Europe.

Et si la résidence secondaire entraînait dans l'ère du portefeuille ?

Entretien Charlotte Mikolajczak

"On n'investit plus dans une seule résidence mais dans un portefeuille de maisons."



Mélie Dunod
Cofondatrice et CEO d'August

La propriété fractionnée n'a rien de nouveau. Le principe ? Plusieurs acquéreurs se partagent la propriété d'une résidence secondaire et son usage au fil de l'année. Avec la société britannique August, fondée en 2018 par Mélie Dunod et Nico Watznig, deux professionnels spécialisés en design intérieur et immobilier de luxe, le concept franchit une étape supplémentaire. Plutôt que d'investir dans une seule maison de vacances, les propriétaires achètent des parts dans une collection de quatre ou cinq résidences réparties entre plusieurs destinations européennes.

"Une approche qui transforme la résidence secondaire en une expérience beaucoup plus flexible", résume Mélie Dunod, cofondatrice et CEO. Mais aussi plus personnelle, avec des propriétés soigneusement sélectionnées pour leur architecture singulière et leur situation privilégiée, puis

aménagées et décorées comme de véritables maisons de famille.

Qu'est-ce qui vous a donné envie de créer August ?

Au grand désespoir de mon père, aucune de ses filles n'a repris l'entreprise de construction familiale. En revanche, cet univers m'a toujours beaucoup inspirée. À travers le studio de décoration fondé à Londres par Nico, où je travaillais à l'époque, nous étions régulièrement sollicités par des clients souhaitant être accompagnés dans leurs projets de résidences secondaires. Ils savaient que j'étais française et que je connaissais bien le marché français. Tous évoquaient les mêmes difficultés : trouver les bons artisans, gérer des travaux à distance, assurer le suivi d'une maison utilisée seulement quelques semaines par an. Nous avons alors imaginé une autre manière de posséder une résidence de vacances, fondée sur un modèle de copropriété qui, selon nous, avait davantage de sens. Nous voulions créer notre propre environnement. L'idée était de nous concentrer sur ce qui me paraît le plus important : les clients et l'image de marque.

En quoi le modèle August est-il différent du tant décrié "timesharing" ?

Le point de départ est identique : pourquoi posséder 100 % d'une maison de vacances alors qu'on ne l'utilise que quelques semaines par an ? Toutefois, chez August, les clients n'achètent pas un droit d'occupation. Ils acquièrent des parts dans une société qui détient réellement les biens immobiliers. Nous sommes partis du principe de la copropriété mais en l'étendant à plusieurs maisons. On n'investit plus dans une seule résidence mais dans un portefeuille de maisons d'exception situées dans différentes destinations. Chez August, nous appelons ces ensembles des "collections", composées de quatre ou cinq maisons ou appartements répartis dans différentes régions d'Europe (voir encadré). Au total, nous avons acquis, rénové et commercialisé une centaine de biens. Nous lançons actuellement nos 22^e et 23^e collections.

August n'est pas simplement un modèle de copropriété. Bien qu'il existe certaines similitudes dans sa structure, les modèles traditionnels reposent sur une transaction portant sur un seul bien. August est une plateforme *lifestyle* dédiée à un véritable art de vivre, fondée sur le sentiment d'appartenance : celui à une collection de résidences



mium” à Majorque et “Signature” dans le sud de la France. Cette dernière, située à Tourrettes-sur-Loup, appartient à une collection actuellement disponible à la vente.

offrant une immersion totale dans leurs régions, au sein d’une véritable communauté façonnée par le voyage, le design et un art de vivre d’exception.

August est présent dans quatre pays et dix régions...

Nous raisonnons davantage par marchés que par pays. En Espagne, nous sommes présents à Barcelone avec des appartements ; à Majorque, avec des maisons de ville et des *fincas*. En France, nous proposons des appartements à Paris et à Cannes ainsi que des chalets et des villas dans les Alpes et le sud du pays. En Italie, nous sommes implantés à Rome et en Toscane, tandis qu’au Royaume-Uni, nous couvrons Londres et les Cotswolds. Notre stratégie consiste à nous concentrer sur quelques marchés, voire sur quelques villes et villages que nous connaissons parfaitement. Nous disposons d’équipes locales dans chaque région ; ce qui nous permet d’intervenir rapidement et de travailler avec des partenaires de longue date. Cette implantation nous donne aussi accès à des biens avant leur mise sur le marché. Les trois quarts de nos acquisitions sont réalisés *off market*. Plutôt que de nous disperser dans de nouvelles destinations, nous préférons renforcer notre présence là où nous maîtrisons le marché.

Donc, si on vous suit, on ne vous verra pas demain acheter un appartement à Bruxelles ni une villa à Knokke ?

On ne dit jamais “jamais” ! J’ai de la famille en Belgique et j’adore ce pays mais nous n’y connaissons pas encore suffisamment le marché. Il faut du temps pour développer une véritable expertise locale.

Par contre, nombre de vos clients sont belges.

Je ne dispose pas de chiffres pour la seule Belgique mais le Benelux représente aujourd’hui plus de 20 % de notre clientèle. Les propriétaires belges ont toutefois une particularité : ils ont créé une véritable communauté. Beaucoup se connaissent, organisent des séjours au même moment et achètent parfois des parts dans plusieurs collections avec des amis. Ce n’est pas le cas de tous nos clients mais les Belges y adhèrent particulièrement.

En pratique, lorsqu’on achète une part dans une collection, à combien de semaines d’occupation cela correspond-il ?

La valeur des parts est identique pour tous les pro-

priétaires d’une même collection. Il n’existe ni part privilégiée, ni droit préférentiel. En revanche, les semaines n’ont pas toutes la même valeur. Notre système de réservation fonctionne sur la base d’un système de points : une semaine en Toscane en février coûte beaucoup moins de points qu’une semaine en plein été. En moyenne, une part permet de profiter de dix semaines par an. Afin de répartir plus naturellement la demande sur l’ensemble de l’année, nous veillons toujours, lorsque nous sélectionnons de nouveaux propriétaires, à préserver un bon équilibre entre les profils : familles avec enfants scolarisés, retraités, personnes plus flexibles.

Au prix d’achat s’ajoutent des charges annuelles. Sont-elles identiques pour tous les propriétaires ou varient-elles selon le nombre de semaines effectivement utilisées ?

Elles correspondent uniquement aux coûts liés à la propriété des biens, pas à leur utilisation. Elles couvrent notamment les taxes, les assurances, l’entretien et les frais de fonctionnement des maisons. Elles sont réparties de manière égale entre tous les propriétaires. En revanche, les frais de ménage sont facturés à la fin de chaque séjour et dépendent de l’utilisation réelle de la maison.

Les parts achetées peuvent-elles être revendues ?

Oui et elles se revendent très bien. Les proprié-

res peuvent gérer eux-mêmes la revente ou nous la confier. Mais, dans tous les cas, la transaction passe par August afin que nous puissions nous assurer que le nouvel acquéreur correspond au profil de la collection. Plus de la moitié des reventes concernent des propriétaires qui restent chez August mais souhaitent rejoindre une autre collection mieux adaptée à l’évolution de leurs besoins ou envies.

Comment évolue la valeur des parts au fil du temps ? Existe-t-il une durée de vie des collections ou un mécanisme de revente des biens à terme ?

Nous n’avons prévu aucune vente forcée des maisons. Les biens sont entretenus et rénovés en permanence grâce à un budget déjà intégré dans les charges annuelles. Lorsqu’une part est revendue, nous tenons compte de l’état des maisons ainsi que de la situation financière de la collection. À titre d’exemple, dans notre première collection Signature, lancée peu après le Covid, les acquéreurs qui avaient acheté leur part au lancement et qui l’ont depuis revendue ont réalisé une plus-value moyenne d’environ 26 %. Pour les parts détenues depuis le plus longtemps, la plus-value a pu atteindre 35 %. Cela étant, nous ne garantissons aucune performance : une part August ne doit pas être considérée comme un produit financier. Sa valeur tient aussi à la qualité de la gestion, des services et de l’expérience proposée.

En pratique

Les collections August

August est actif dans quatre pays – France, Italie, Espagne et Royaume-Uni – et dix destinations : Paris, Cannes, les Alpes et le sud de la France, Rome, la Toscane, Barcelone, Majorque, Londres et les Cotswolds.

Chaque année, la société lance cinq ou six nouvelles collections composées de quatre ou cinq résidences réparties en cinq catégories : “Pied À Terre” (à partir de 405 000 euros la part), “Grand Pied À Terre” (à partir de 730 000 euros), “Signature” (à partir de 480 000 euros), “Premium” (à partir de 715 000 euros) et “Prime” (à partir de 1,8 million la part). Les deux premières catégories regroupent des appartements urbains de deux et trois chambres ; les trois autres des villas. En “Signature”, les biens comptent trois ou quatre chambres et leur valeur tourne généralement autour de deux millions d’euros. En “Premium” (quatre à cinq chambres, salons, espace wellness, grand jardin, finitions plus luxueuses), les villas avoisinent les trois millions d’euros. En “Prime”, les propriétés valent entre cinq et six millions d’euros.

Trois collections sont actuellement en fin de commercialisation : une “Pied À Terre” (la dernière de ce type, qui deviendra prochainement une collection en édition limitée), une “Grand Pied À Terre” et une “Prime”. Une collection “Signature” est actuellement commercialisée, tandis qu’une nouvelle collection “Premium” sera prochainement lancée. August a d’ores et déjà ouvert une liste d’attente. **C.M.**