

TROIS QUESTIONS À

MIGUEL ESPADA, PRÉSIDENT FONDATEUR DE GARRIGAE RESORTS

« Garrigae convertit des couvents, abbayes, châteaux en résidences de charme »

LA SOCIÉTÉ CRÉÉE EN 2003 À BÉZIERS par Miguel Espada pour développer des projets touristiques dans le sud de la France construit des résidences hôtelières haut de gamme et reconvertit des édifices souvent oubliés ou en ruines, tels que des couvents, des abbayes, des châteaux, des propriétés viticoles, en lieux de villégiature raffinés. Ses premiers clients sont essentiellement britanniques et scandinaves, en quête de vieilles pierres devenues introuvables au bord de la Méditerranée. Aujourd'hui, la société veut aussi séduire des acheteurs français et propose plusieurs nouveaux programmes. Miguel Espada privilégie ses racines languedociennes mais s'intéresse aussi à la Provence, aux Alpes suisses et, demain, à la Toscane.



Miguel Espada.

Pourquoi avoir créé Garrigae et sur quels concepts ?
Notre famille a ses racines dans le sud de la France. Mon père était un entrepreneur du bâtiment passionné d'architecture qui édifia dans les années 1970 avec un archi-

tecte suisse, à Treilles dans les Corbières, une maison économe en énergie, dans l'esprit du développement durable contemporain. Aujourd'hui, dans le respect de la nature, des paysages et de l'environnement, nous développons deux concepts dans cette région la plus grande productrice de vin au monde : le premier, celui de « vineyard resort & spa », dans lequel

les résidents profitent de vastes espaces collectifs : bar à vin, salons, bibliothèque, restaurant de qualité, spa avec des soins naturels, club enfants dans l'esprit « nature et découvertes ». Ces installations offrent à leurs propriétaires la possibilité de participer à la culture de leur propre vignoble et à l'élaboration de leur vin auprès de professionnels. Le second concept est celui des « propriétés de charme ». Il s'agit de bâtiments historiques, oubliés ou en ruines, tels que couvents, abbayes, châteaux... convertis en résidences hôtelières après restauration. Nous créons des destinations spas où nos hôtes découvrent des lieux uniques au beau milieu de la nature. Concrètement, nous commercialisons ces logements en LMNP – loueurs meublés non professionnels –, ce qui allège le prix d'achat moyennant un engagement de louer sur neuf ans. Certaines destinations bénéficient des avantages fiscaux liés à la loi Demessine (ZRR).

Quels sont vos projets livrés et en

cours de chantier et qui sont vos acquéreurs ?
Deux sites sont déjà livrés. Le Domaine des pins, dans les Corbières, a été vendu sur plans en 2004 à une clientèle européenne constituée notamment de 55 % d'Anglais, 20 % d'Irlandais, 15 % de Scandinaves et 10 % d'expatriés qui ne trouvaient plus de vieilles maisons de caractère à acheter. Nous avons réalisé 30 mas en pierre autour d'une place, créant un village, dont l'accueil nous a encouragés à lancer de nouvelles opérations. Dans le Parc national du Languedoc, nous avons reconverti un couvent à Hérépian et avons vendu 13 appartements. La première année d'exploitation hôtelière, assurée par notre filiale « Garrigae Hotels & Resorts », est un succès. D'ailleurs, une extension d'une trentaine d'appartements est prévue en 2009. Nous construisons actuellement deux projets : l'un près du port de Marseillan, sur les bords de l'étang de Thau, de 12 appartements, déjà vendus à 5.000 euros le mètre

carré, livrables en mai 2009 ; l'autre dans les Corbières. Il s'agit de notre premier vineyard resort, « Les Jardins de Saint-Benoît », constitué de 171 maisons vigneronnes. Le chiffre d'affaires de cette opération atteint 65 millions d'euros. Parallèlement, nous lançons deux programmes : celui du château de la Redorte dans l'Aude, sur une enclave de 2,6 hectares au cœur du village, dans lequel nous avons déjà vendu cinq suites à 6.200 euros HT le m², jouxtant les appartements privés de 400 m² propriété de la châtelaine qui profitera à vie de tous les espaces collectifs de grand luxe de ce site : restaurant, salon de musique, cinéma, bar lounge, piscine intérieure et extérieure, spa, club enfants, jardins, oliveraie et potager bio. Dans le parc, Garrigae va édifier deux dépendances abritant 38 appartements meublés proposés à 5.000 euros HT le mètre carré. Au cœur de Pézenas, la cité de Molière, nous entamons la reconversion de la distillerie des Templiers en une résidence de tou-

risme qui offrira 32 appartements commercialisés à 5.500 euros HT le m².
Comment allez-vous vous faire connaître de la clientèle française, et comptez-vous étendre vos activités à d'autres régions ou d'autres pays ?
Nous nous voyons proposer près de 50 projets par mois et ne retenons que les sites les plus exceptionnels. Acquérir auprès de notre société permet de profiter de séjours avec de nombreux services dans nos différents sites et d'un rendement locatif. Les nouveaux appartements de la distillerie des Templiers à Pézenas de même que ceux du château de la Redorte sont largement destinés à une clientèle française. Même cible pour nos autres projets comme les 69 appartements de l'abbaye de Sainte-Croix-en-Provence ou notre premier programme hôtelier dans les Alpes suisses sur le domaine skiable des Quatre-Vallees (Verbier).
PROPOS RECUEILLIS PAR ANNICK COLYBES