

Lagrange grandit dans les Alpes

IMMOBILIER.

Spécialisé dans la conception et la commercialisation de résidences de tourisme, Lagrange Patrimoine réalise 20 % de son activité dans les deux Savoie. S'il vient d'inaugurer 67 appartements en Maurienne, la Tarentaise reste son marché de prédilection.



Le projet de La Plagne comprend 88 lots.

Depuis son premier programme, achevé au début de l'été 2005 à Peisey-Vallandry, Lagrange Patrimoine multiplie les opérations dans les Alpes. En Maurienne, il vient d'inaugurer "les fermes de Valloire", une résidence de 67 appartements réalisée dans une ancienne colonie de vacances. L'opération livrée après plus de deux ans de travaux a représenté un investissement de 6,5 millions d'euros.

A Brides-les-Bains, il travaille sur la rénovation de la résidence Cybele. Situé à deux pas du centre de remise en forme de la station thermale et au pied du domaine skiable des 3 Vallées, le bâtiment a été vendu à Foncière Vauban. Le promoteur rénovera les 132 appartements que Lagrange Patrimoine se chargera de vendre. Engagés en avril 2007, les travaux s'achèveront en fin d'année.

Ces opérations de réhabilitation demeurent marginales pour le groupe dont le cœur de métier est la conception et la commercialisation de programmes neufs à l'image des résidences de Saint-Gervais (41 appartements), La Plagne 1800 (88 lots) et Arcs 1600 (115 logements) qu'il livrera en décembre 2008. «*En montagne, un projet représente pour nous un investissement de l'ordre de 20 millions d'euros, précise-t-il. Notre prix de vente moyen par appartement avoisine, lui, les 220 000 euros.*

Lagrange Patrimoine est la filiale immobilière du groupe Lagrange également présent sur le marché de la commercialisation

de séjours et de la gestion de résidences de tourisme à la mer, à la campagne et à la montagne.

Créée en 2002 à Lyon avec six personnes, la société emploie aujourd'hui une équipe d'une soixantaine de salariés qui se chargent du repérage des terrains, du montage des opérations, du suivi des dossiers ou encore de la commercialisation. Depuis sa création, elle est passée de 130 000 euros de chiffre d'affaires à 11 millions d'euros l'an dernier. Pour 2007, elle vise les 13 millions d'euros et s'est fixé pour objectif de se stabiliser à 15 millions d'euros à l'horizon 2008.

HAUT DE GAMME

Cette progression est liée à la bonne santé de l'immobilier de montagne qui rattrape, depuis 2000, le "retard" pris dans les années 1990. Mais Lagrange Patrimoine a également assis son développement sur un positionnement haut de gamme et une stratégie qui ne se résume pas à la rentabilité (jusqu'à 4 %) offerte aux investisseurs. «*Au départ, la résidence de tourisme était un produit uniquement appréhendé d'un point de vue fiscal. La distorsion entre les prix de vente et les loyers que le gestionnaire est capable de servir est devenue telle qu'il a fallu attirer une clientèle souhaitant aussi profiter de son bien*», souligne son pdg, Géraud Cornillon.

Les formules ont ainsi été multipliées avec, par exemple, un pack famille donnant droit à douze semaines d'occupation par an

dont quatre semaines en haute saison d'hiver. Les prestations ont suivi de façon à proposer, à domicile, une qualité de services quasi-hôtelière.

Chaque année, Lagrange Patrimoine met sur le marché entre 4 000 et 4 500 lits dont un quart est implanté en Tarentaise : «*Nous appartenons à un groupe qui est le numéro 1 européen de la location de produits touristiques. Notre capacité à remplir des lits et donc à générer du chiffre d'affaires intéresse les grandes stations de la vallée où nos projets se montent plus facilement.*

Malgré les avantages fiscaux renforcés dont elle bénéficie du fait de son classement en zone rurale à revitaliser, la société n'a pas suivi la vague des opérateurs qui ont massivement construit en Maurienne. «*Nous avons réalisé l'opération de Valloire, car c'est une station qui a un fort potentiel et nous sommes gestionnaires de la résidence de 115 appartements qu'Eiffage vient d'inaugurer à La Toussuire. D'autres sites nous intéressent dans la vallée, comme Val Cenis, mais nous sommes très attentifs à la localisation de nos résidences. Parce que nous sommes aussi gestionnaires et tour-opérateurs des résidences que nous construisons et vendons, nous devons d'avoir une vision à long terme*», poursuit Géraud Cornillon qui ne cache pas son intérêt pour la Haute-Savoie.

Dans ses cartons, notamment, des projets à Flaine, Morillon ou encore à Praz-sur-Arly. □

Sophie Boutrelle