



Sérignan Il tente de tuer sa femme dans la rue

■ Béziers | P.5

OPTICAL
DES LUNETTES QUI VOUS FACILITENT LA VIE
 Plus de 2000 MONTURES en MAGASIN
 Z.A.C. de la Domitienne - BÉZIERS - 04 67 09 32 86
 App Store | PARKING GRATUIT

midi Libre.fr

Midi Libre

Aujourd'hui
TV femina
 Avec votre journal

Béziers | Dimanche 6 novembre 2016 | n° 25929

1,80 €

Le DUEL vu d'ici

L'analyse de sept Américains de la région.

Immobilier
 À Marseillan, le luxe s'invite entre vigne et mer



■ Ce complexe de haut standing, le premier au monde en front de mer, verra le jour en 2019. DR

■ Région

Béziers 35 bougies pour le club handisport



■ Le président Michel Douard (à droite) revient sur les moments forts de la structure. Archives

■ Béziers | P.3

Présidentielle
 Les cadres du PCF disent non à Mélenchon



■ La base du parti tranchera définitivement le 24, 25 et 26 novembre prochains. A

■ France

Mali
 L'explosion d'une mine tue un soldat français



Centre Expert Béziers www.vsp34.fr
VOITURES SANS PERMIS
 ACHAT - VENTE - LOCATION
LIGIER **169€ / mois***
 *Exemple : ISSO CLUB à 11.699 € - Apport 2.699 € - Crédit 9.000 € en 60 mois à 169,20 €

MEUBLES MARTINS
LIQUIDATION TOTALE
 AVANT GROS TRAVAUX

1,80 €-0

Le luxe face à l'étang de Thau

Immobilier | Le premier Vineyard resort au monde en front de mer ouvrira ses portes en 2019.

Il s'agit aujourd'hui de l'un des plus importants projets immobiliers grand standing de l'ex-Languedoc-Rousillon.

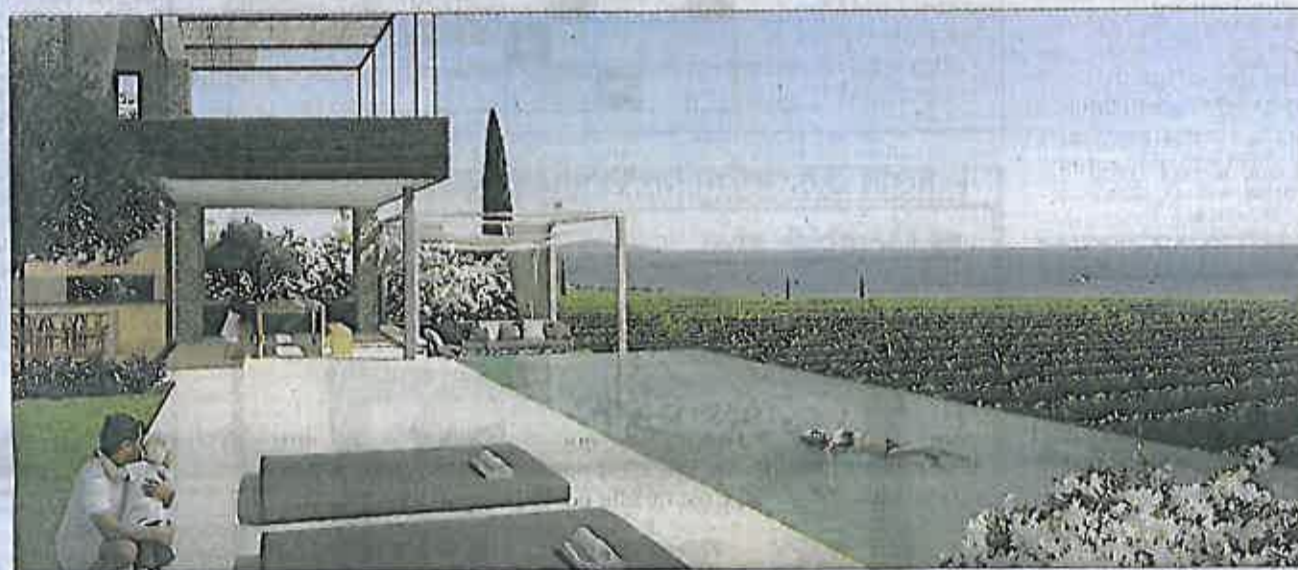
La Baraquette - c'est son nom! - est un complexe touristique de luxe situé au beau milieu des vignes face à la mer, sur la commune de Marseillan dans l'Hérault. Ce Vineyard resort « le premier au monde en front de mer » devrait prochainement attirer dans la région une clientèle fortunée venue du monde entier et qui, semble-t-il, porte un intérêt certain pour le vin.

Implanté sur près de 6,2 hectares, entre les tables conchylicoles de l'étang de Thau et le vignoble local, cet ensemble haut de gamme comprend quatre grandes maisons de 700 m² construites en première ligne qui sont actuellement proposées à la vente entre 3,5 M€ et 4,5 M€ chacune. « Deux d'entre elles ont déjà été vendues », souligne Laurent Demeure, le directeur de Coldwell Banker France et Monaco, réseau d'agences immobilières de prestige, et partenaire du projet initié par Miguel Espada, le fondateur de Propriétés & Co. « L'une à un Anglais et l'autre à un résident d'Arabie Saoudite. »

Un hôtel 5 étoiles, des boutiques, une galerie d'art...

Outre ces quatre maisons, le site comprend également 45 villas, équipées de patio, piscine et toit terrasse, vendues entre 550 000 € et 850 000 €, ainsi que 55 appartements dont le prix de vente moyen se situe aux alentours de 400 000 €.

À ce vaste complexe immobilier s'ajoutent un hôtel de luxe 5 étoiles composé de quarante chambres, ainsi que des restaurants, un spa, des boutiques de luxe, un espace fitness, une galerie d'art et bien entendu un caveau afin de déguster le vin du domaine. Car toute l'âme de ce resort « implanté dans une région qui est restée authentique » réside dans la vigne. En effet, selon les responsables de Coldwell Banker qui commercialisent le projet, une grande partie de la clientèle et des futurs proprié-



La Baraquette, qui compte, entre autres, 45 villas haut-de-gamme et 55 appartements, est située à Marseillan. Le coût de ce complexe touristique, lancé par Miguel Espada, le fondateur de Propriétés & Co, est estimé à un peu plus de 150 M€.

res vient ici « parce qu'il y a la mer mais aussi et surtout un vignoble au sein de ce village où ils pourront, s'ils le souhaitent, vendre et réaliser leurs propres vins ».

Pour ce qui est des investisseurs, la majeure partie d'entre eux sont des étrangers. « C'est un produit qui se vend actuellement dans les agences du réseau implantées à Miami, à New York ou encore en Russie. » Mais cette offre sélective s'adresse également à la clientèle française. « Nous avons pas mal de Français, parmi lesquels de nombreux expa-

triés en Grande-Bretagne qui reviennent sur le territoire à cause du Brexit et qui comptent bien profiter des taux d'intérêt très bas et investir dans la région », explique Laurent Demeure. L'investissement financier de ce programme immobilier, qui se présente en fait comme une extension du village, est estimé à un peu plus de 150 M€. « L'idée est de faire de Marseillan une sorte de Saint-Tropez avant l'arrivée de Brigitte Bardot. Un lieu idéal où il y fait bon vivre et où l'ambiance y est décontractée »,

confie Laurent Demeure. Et d'ajouter : « Puis, nous ne sommes qu'à 13 km de Sète et 50 km de Montpellier. » Depuis plusieurs mois déjà, les grues, les camions toupies et les ouvriers ont investi le chantier de construction. Il est prévu que la première tranche « vendue à près de 100% » soit livrée au tout début de l'année 2019. Dernier petit détail : l'arrosage et l'entretien des jardins sont pris en charge par une société de gestion. Tant qu'à faire!

GIL LORFÈVRE
glorfevre@midilibre.com

À MARSEILLAN

« Un bon projet »

Miguel Espada, l'initiateur de ce projet est bien connu à Marseillan. « Il a déjà construit deux résidences touristiques au cours des dix dernières années, rappelle Yves Michel, le maire de la commune. Ces réalisations passées nous ont apporté entière satisfaction. Les retours en terme d'image et de finance ont été très bons. » Alors autant dire que quand le serial entrepreneur a présenté son nouveau projet de complexe touristique au bord de l'étang de Thau, « nous y avons tout de suite adhéré ». Cependant, Miguel Espada a dû exposer plusieurs projets avant d'avoir le feu vert. « Il était impératif, entre autres qu'il retienne les eaux fluviales afin de ne pas endommager l'étang situé au dessous. » Aujourd'hui, Yves Michel considère que « ce projet architectural s'intègre parfaitement dans le paysage local. C'est un quartier qui prolonge le cœur de ville situé à 500 m de là. » Afin de rendre constructible ce terrain - qui jusqu'ici appartenait à des propriétaires privés -, une modification du POS a dû être réalisée. Une initiative payante si on en juge par les retombées financières attendues. « Les revenus de la taxe de séjour doivent permettre de doubler le budget annuel de l'office de tourisme pour le ramener aux alentours de 700 000 €, souligne Yves Michel. À cela, il faudra ajouter la taxe foncière qui, elle aussi, est très importante. »



ENTRETIEN Laurent Demeure, président de Coldwell Banker France et Monaco

« La clientèle fortunée cherche l'authenticité »

Pourquoi avez-vous choisi d'implanter une agence Coldwell Banker à Montpellier ?

Pour 2016, nous nous sommes donné pour priorité le développement de nos agences dans le sud de la France. Après Saint-Tropez, Mougins, Saint-Rémy, nous avons décidé d'investir le Languedoc-Roussillon. Cette région en plein développement et au large potentiel est prisée par les acheteurs étrangers mais également français.

Qu'est-ce qui les attire ?

L'excellent rapport qualité prix des offres immobilières. On peut ici encore trouver des mas et des propriétés viticoles à des prix abordables. Puis, il ne faut pas oublier que le Languedoc est l'une des régions les plus ensoleillées de France, et célèbre à l'étranger pour ses grandes et longues plages.

Quel est le profil de votre

précises. On trouve parmi eux beaucoup d'Américains. Certains vivent déjà en France et souhaitent changer de région, et d'autres sont toujours domiciliés aux États-Unis. Ils recherchent majoritairement un immobilier de qualité et d'authenticité.

« Le Languedoc est considéré par certains étrangers comme la Floride française »

C'est-à-dire ?

La clientèle de luxe en a assez des grands complexes hôteliers, des soirées branchées dans des lieux de prestige connus par la Terre entière. Elle cherche désormais l'expérience unique. Elle souhaite s'éloigner des spots de luxe pour retrouver l'authentique lié le plus souvent un retour à la terre.

Et l'investissement immobilier est un excellent vecteur

par la clientèle fortunée. La passion du vin associée à une région viticole de grande qualité - qui plus est de plus en plus connue et reconnue notamment aux États-Unis - devrait attirer sur la région une nouvelle clientèle étrangère mais également française. Le Languedoc est considéré pour beaucoup d'étrangers comme la Floride française.

La baisse des taux d'intérêt dans l'immobilier est-il un levier pour de nouveaux investisseurs français ?

Bien entendu ! Les gens savent que c'est le moment d'investir dans la pierre. Les taux n'ont jamais été aussi bas. Mais il n'y a pas que ça. Certains misent aussi sur un changement de gouvernement au lendemain de la présidentielle et l'éventuelle suppression de l'ISF qui permettraient d'investir sur le territoire. Puis, il y a les retours

Ces clients préfèrent investir désormais en France plutôt qu'au Royaume-Uni.

À quelle date est prévue l'ouverture de l'agence montpelliéraine ?

Si tout va bien, au premier trimestre 2017. Pour l'instant, nous sommes à la recherche d'un lieu d'implantation. Cette agence sera dirigée par Franck Lazorthes.

Quelles sont les ambitions de Coldwell Banker sur le territoire français ?

Nous sommes implantés en France depuis 2011 car nous considérons que le plus beau marché immobilier de prestige en Europe se trouve ici. La société compte actuellement 20 bureaux en France et à Monaco. D'ici à 2020, nous nous sommes donné comme objectif d'ouvrir 50 bureaux et de générer un volume



PETITE HISTOIRE

Ventes Le château du fondateur de "Playboy"

Fondée en 1906, à San Francisco, après le terrible tremblement de terre, Coldwell Banker est aujourd'hui considéré comme le leader mondial de la vente d'immobilier de prestige à travers : division Coldwell Banker previews international qui vend chaque jour près de 135 millions de dollars de propriétés de luxe dans le monde. Il y a quelques jours, l'agence immobilière a vendu pour 100 millions de dollars une propriété d'un hectare à Los Angeles située sur l'emplacement de la villa de l'actrice et chanteuse Barbara Streisand. En août dernier, Coldwell Banker, qui est implanté dans 52 pays et compte plus de 3600 agences immobilières et quelque 100 000 conseillers, avait réalisé une autre vente atteignant la barre mythique des 100 millions de dollars. Il s'agissait du château de Hugh Hefner, le fondateur du magazine Playboy, comprenant