

Date : 18/07/11

« Notre modèle économique est une solution d'utilisation nouvelle et extrêmement rentable dans Paris »

En ouvrant son capital à des investisseurs institutionnels, Helzear a affiché sa volonté de croître et de s'imposer comme un des nouveaux acteurs qui comptent sur le marché des résidences urbaines. Timothée de Courcy, son fondateur, détaille sa stratégie.



Business Immo Hôtel:Présentez-nous Helzear...

Timothée de Courcy:Helzear existe depuis 2008 et a pour vocation de développer une marque de résidences de tourisme de caractère urbain. Nous proposons des appartements haut de gamme, situés dans les beaux quartiers de Paris. Aujourd'hui, nous en avons développé une dizaine, à deux adresses : Faubourg Saint Honoré et Montorgueil. Notre taux d'occupation moyen dépasse les 82%, avec une nuitée moyenne de 205 €. Des résultats meilleurs que prévu.

BIH:Quel est le concept d'appart hôtel que vous proposez ?

TdC:Nous proposons à la clientèle business et tourisme une alternative à l'hôtellerie traditionnelle. Nous sommes dans l'échelle du haut de gamme, avec de belles adresses, des appartements confortablement meublés, design, de nombreux services (blanchisseur, pressing, room service...). La surface des appartements varie entre 25 et 50 m² et tous sont aménagés avec une décoration contemporaine haut de gamme. Dans le domaine des résidences urbaines, je suis persuadé de deux choses : l'hôtellerie classique ne répond plus aux besoins des clients dont le mode de vie a changé, surtout au niveau des services ; et l'organisation des appartements est aujourd'hui primordiale. Un espace nuit distinct des espaces de vie, c'est ce que cherchent les clients, qui veulent se sentir dans ces appartements comme chez eux.

BIH:Quel est le modèle économique d'Helzear ?

TdC:Nous avons commencé par acquérir nos deux premières propriétés, mais ce n'est pas le business model que nous voulons généraliser. Ce que nous voulons, c'est prendre à bail sur

Évaluation du site

Le site Internet du magazine BusinessImmo diffuse des articles concernant l'actualité professionnelle de l'immobilier en France. Il propose également une lettre d'information.

Cible
Grand Public

Dynamisme* : 23

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

un modèle 3/6/9 des immeubles compris entre 400 m² et 2 500 m² et mal adaptés à l'immobilier de bureau. L'objectif étant d'assurer à nos investisseurs une rentabilité de 6% dans Paris, voire davantage, pour des actifs qui ne pourraient procurer un tel rendement, s'ils étaient utilisés pour du bureau ou du logement. Nous nous engageons généralement sur des baux de long terme, étant donné des travaux à lancer pour aménager les appartements. Notre modèle économique est une solution d'utilisation nouvelle et extrêmement rentable dans Paris pour des immeubles de bureaux difficiles à remplir. Aujourd'hui, nous voulons accélérer notre croissance sur ce modèle.

BIH:C'est l'objectif que vous poursuivez avec votre levée de fonds ?

TdC:Oui, nous avons levé 1,4 M€ auprès de **Sopromec**, Promelys Participations, Avenir Entreprise, et HSBC, pour financer notre croissance et nous positionner comme un véritable acteur du marché des résidences urbaines en France.

BIH:Quels sont vos objectifs à court terme ?

TdC:A horizon 2012, nous aimerions proposer une cinquantaine d'appartements à Paris. Uniquement des biens situés du 1er au 9e arrondissement. Nous sommes en cours de négociation sur deux nouvelles adresses dans la capitale, que nous espérons signer avant la fin de l'année.

BIH:Allez-vous vous développer en région ?

TdC:Non, nous ne visons que les capitales. Notre modèle, haut de gamme, n'est pas adapté à la région. Nous avons quand même regardé, en province, des villes qui attirent une clientèle internationale à fort pouvoir d'achat, comme Deauville ou Courchevel, mais notre priorité reste Paris, et ensuite les capitales européennes.

BIH:Lesquelles ?

TdC:Londres, Vienne... Celles qui attirent une clientèle touristique et d'affaires. Nous aimerions ouvrir une résidence dans les cinq ans, à Londres.