



**MOUNTAIN RESORT**  
REAL ESTATE FUND SICAV

---

*Mountain Resort Real Estate Fund Newsletter*

AVRIL

2019

---

## ***Résultat 2018 en un coup d'œil***

**Fortune Nette:** CHF 96'790'000, progression de 23.7%.

**VNI:** CHF 103.25 par part, progression de 0.6%.

**EBITDA:** CHF 677'668, progression de 211%.

**Endettement du bilan:** CHF 19'945'000, progression de 100%.

**EBDTA:** CHF 454'800, progression de 120%.



## ***Le mot du président***

### *Commentaire sur les résultats et perspectives*

En 2018, le fonds était propriétaire du Pradas Resort de Brigels, en exploitation et du Swisspeak Resort de Vercorin, en phase de lancement, puisqu'il vivait sa première saison. Dans le même temps, le fonds investissait dans la construction du Swisspeak Resort de Zinal et de celui de Meiringen qui tous deux ouvriront leurs portes en décembre de cette année, Zinal ayant mis en exploitation cet hiver deux immeubles sur six, conformément au planning.

Le Pradas Resort de Brigels, en exploitation depuis trois ans, enregistre des taux de remplissage nettement supérieurs aux objectifs, à savoir plus de 60 % à l'année. Le succès de ce type d'hébergement et les attentes du marché ne sont ainsi plus à démontrer. Vercorin pour sa première année d'exploitation a enregistré d'excellents taux d'occupation durant les périodes de vacances. Les résultats obtenus sur l'année correspondent aux attentes durant la phase de lancement, à savoir un taux d'occupation de plus de 20 % pour la première année. La période de lancement s'étale d'ordinaire sur trois ans et permet de

positionner la destination auprès des tours opérateurs européens afin d'améliorer les taux d'occupation à l'année en s'adressant à des pays dont les dates de vacances correspondent aux périodes de basses saisons en Suisse.

Plus de 50 % de la fortune étant investie en 2018 sur des immeubles en cours de construction ou en phase de lancement, la rentabilité obtenue avec les immeubles en exploitation permet juste de couvrir pour l'heure les frais de gestion du fonds. L'année 2019 devrait permettre de consolider cette situation, mais restera encore une année de transition.

Dès la saison 2019/2020, 100% de la fortune sera investie dans des immeubles en exploitation ce qui permettra au fonds de démonter sa capacité à distribuer un dividende avant de mobiliser de nouveaux fonds et de concrétiser de nouveaux projets qui pèseront de moins en moins sur la rentabilité du fonds au fur et à mesure que la proportion d'immeubles en exploitation augmentera par rapport au nombre d'immeubles en construction.



**GEFISWISS**

***Activités du fonds - Le mot du  
gestionnaire***



## *Ouverture de Meiringen et de Zinal*

Les travaux sur les bâtiments A et B de l'établissement de Zinal ont été menés à bien et dans les temps. Après une phase de préparation, d'évaluation et de formation débutée en Avril 2018, les deux bâtiments ont été ouverts au public le 16 décembre 2018. Les travaux de la deuxième étape - les bâtiments C,D,E, et F - se poursuivent conformément au planning: les quatre bâtiments sont hors d'eau et isolés. Les travaux d'avancement intérieurs progressent désormais rapidement.

Concernant le projet de Meiringen, les travaux des trois immeubles progressent aussi conformément au planning. Le programme du bâtiment principal "Haupthaus" a fait l'objet de plusieurs modifications, suite aux différentes études et



## *Avancement des projets en cours d'étude*

Durant l'année 2018, la prospection de terrains dans l'arc alpin Suisse répondant aux critères de proximité avec les remontées mécaniques et au concept de Ski-In/Ski-Out s'est poursuivie. Ainsi, deux nouveaux projets ont été étudiés et deux accords signés dans les cantons du Valais, de Berne et des Grisons.

Les quatre resorts en main entreront tous en exploitation pour une première saison d'hiver 2019/2020.

La SICAV compte désormais un portfolio de vingt-neuf projets, avec deux resorts en cours de construction (Zinal et Meiringen) et deux resorts en exploitation (Brigels et Vercorin).

évaluations financières effectuées par les mandataires et le gestionnaire. De plus, le contact avec les acteurs locaux s'est intensifié afin de coordonner la communication au public.

**SWISSPEAK**  
RESORTS  <sup>®</sup>



***Swisspeak Resorts SA***

*Sa naissance*

Le fonds a confié l'exploitation et la commercialisation de ses immeubles à Interhome AG. Afin toutefois de mieux positionner la marque Swisspeak Resort, le fonds a décidé de transférer à la société créée à cet effet, Swisspeak Resort SA, le contrat d'exploitation et de commercialisation de ses immeubles signé avec Interhome AG.

En partenariat avec Interhome AG cette entité est donc chargée d'élaborer une plateforme de marque et une charte graphique, de veiller au respect des valeurs qui font la marque Swisspeak Resort et de positionner cette marque sur le plan national et international. Avec l'accord d'Interhome AG, cette nouvelle entité peut également commercialiser les Swisspeak Resorts sur les marchés internationaux où Interhome AG est moins présent, ainsi que sur les réseaux sociaux et aussi formuler des offres ciblées.

Swisspeak Resort SA a engagé un CEO en la personne de Sébastien Travelletti, une Resort Supervisor, avec Mlle Diane Rebstein et une Community Manager avec Mlle Audrey Boissonnas

### Interview de Boris Clivaz

*M. Boris Clivaz est le CEO de GeFlSwiss SA, gérant de la SICAV Mountain Resort.*

**Après Vercorin, Zinal est la deuxième résidence Swisspeak entièrement développée par la SICAV (Brigels ayant été acheté), quels sont les éléments ayant le plus évolué entre les deux constructions ?**

Nous avons acquis beaucoup d'expérience grâce à la construction de Vercorin. Cela nous a permis de reproduire des appartements d'une qualité similaire au Swisspeak Resorts à Zinal. Le planning de construction de Zinal est moins serré que celui de Vercorin, nous avons plus de temps pour apprécier les

détails. Les aménagements des espaces communs ont aussi évolué, notamment l'espace d'accueil. Le mobilier et la communication visuelle sont étudiés pour correspondre davantage au parcours client Swisspeak.

**Meiringen semble devoir répondre à d'autres critères, notamment en termes d'aménagement du territoire, pouvez-vous nous en dire plus ?**

Avec ses attraits touristiques, sa situation favorable et ses connexions simples aux transports publics, Meiringen s'avère être une destination attractive pour les voyageurs suisses et internationaux, particulièrement en saison d'été. Implémentée près de la gare, la résidence de Meiringen complète le parc immobilier de la SICAV garantissant aux utilisateurs une exploitation quasi permanente tout au long de l'année. Les divers Swisspeak Resorts permettent aux vacanciers de profiter d'une offre étendue tant durant la saison d'hiver que celle d'été.

**Aujourd'hui plus que jamais, les constructions se doivent d'être « eco-friendly », pouvez-vous nous dire ce qui est fait dans le cadre des constructions Swisspeak Resorts ?**

Nous accordons une attention particulière à ce que les constructions Swisspeak Resorts puissent favoriser les matériaux nobles et locaux.

Par ailleurs, en avant-première, la résidence de Zinal intègre le concept de chauffage durable Anergie+. Le système capte et stocke différentes sources d'énergie primaire et les distribue à la demande. Il couvre les besoins en énergie de l'ensemble de la résidence grâce à une boucle anergie monotube sans sondes géothermiques et d'un système d'appoint de chaleur alimenté par des énergies 100% renouvelables. Anergie+ permet de minimiser les coûts de production d'énergie sans diminuer le confort du vacancier.

*M. Sébastien Travelletti est le CEO de Swisspeak Resort depuis octobre 2018 ainsi que membre du conseil d'administration de Swiss Peak Experience SA depuis avril 2017.*

**Quelles sont vos premières impressions dans le cadre de cette nouvelle fonction ?**

Aujourd'hui, je vois deux axes majeurs à développer. Tout d'abord nous opérationnalisons un certain nombre de tâches et réalisons un important travail de structuration de l'entreprise. D'autre part, nous affinons le positionnement et la promotion de la marque, afin que Swisspeak Resort soit perçu comme un acteur principal, et pas simplement un prestataire de service. Je considère notre cohérence comme un élément essentiel pour la clientèle.

**Quels sont actuellement les points forts de la marque et les éléments que vous souhaiteriez faire évoluer à court terme ?**

Nos grands points forts sont la qualité de nos infrastructures et nos services à haute valeur ajoutée, tels que la garderie, l'offre de petits déjeuners, les SPA de Vercorin et Brigels, ainsi que notre offre digitale, avec l'application Swisspeak Experience. Nous continuons à développer ces services pour assurer une excellente expérience à notre clientèle et assoir davantage notre stratégie.

**Quels sont vos objectifs pour l'année 2019... et à cinq ans ?**

Pour 2019, l'objectif clé est l'augmentation du taux de remplissage, afin d'assurer une rentabilité à nos investisseurs. Sur le long-terme, nous devons assurer notre croissance, notamment grâce aux nouvelles résidences actuellement en développement. Il est essentiel de fidéliser notre clientèle afin



d'assurer une base solide de revenus. Pour cela, nous nous inspirons des meilleures pratiques des modèles internationaux à succès. Nous souhaitons à terme que nos clients puissent renouveler régulièrement leur expérience avec SwissPeak Resort, tout en découvrant d'autres résidences. Nous développons aussi les marchés internationaux, afin de compenser les baisses de fréquentation saisonnières liées aux vacances en Suisse et en Europe. Cette stratégie doit nous permettre d'optimiser davantage notre taux de remplissage.

## Interview de Roger Mueller

*Mr. Roger Müller est Country Manager Switzerland chez Interhome.*

**Que représente le projet Swisspeak pour Interhome?**

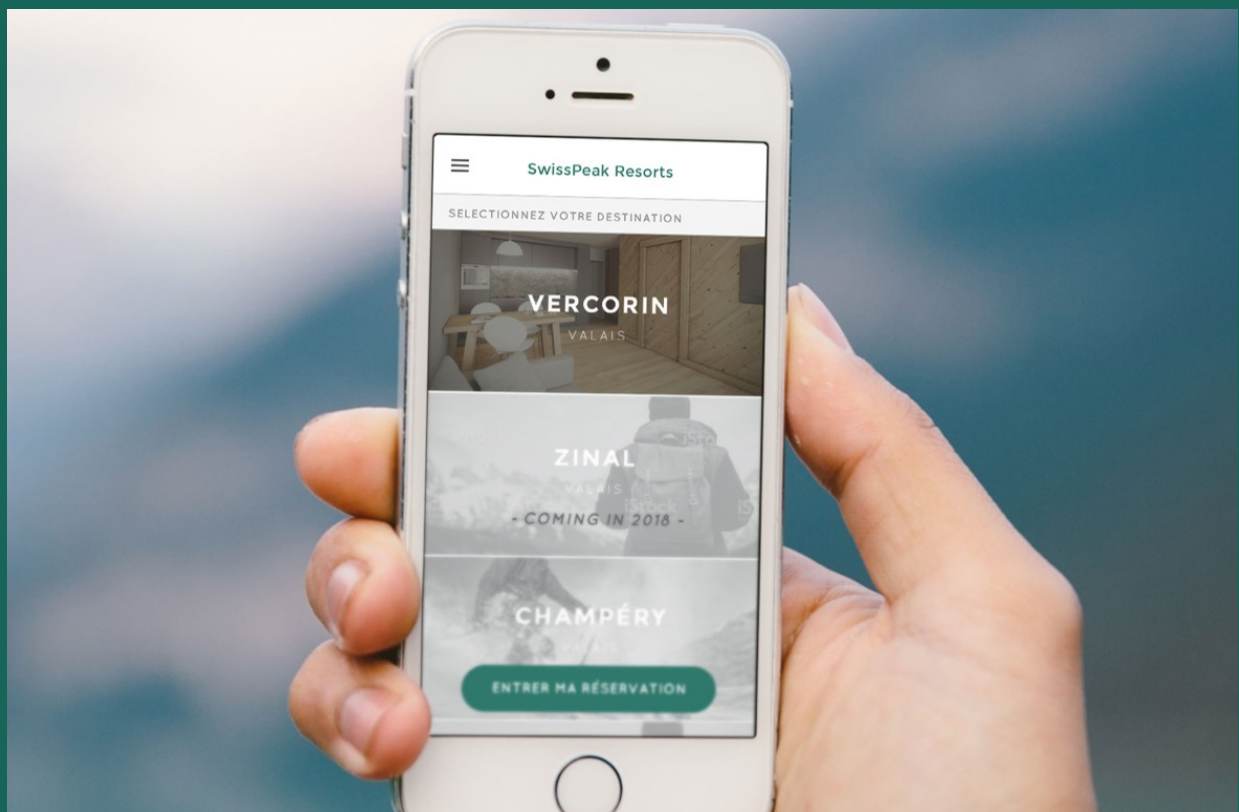
La Suisse jouit d'une réputation mondiale en tant que destination touristique. Cependant, de nombreux bâtiments ont vieilli. La construction de bâtiments neufs modernes répond aux besoins de nos clients. Séjourner dans un établissement Swisspeak offre une combinaison d'intimité et de vacances sans soucis avec nombreux services - exactement ce que nos clients attendent.

**Que peut-on dire de l'année touristique 2018?**

De la perspective d'Interhome, l'année 2018 fut très positive. En hiver comme en été, nous avons enregistré une affluence en croissance par rapport à l'année précédente. Les clients suisses ont, une fois encore, largement influencé le marché. De plus, le fait que nos voisins allemands aient redécouvert la Suisse comme destination de vacances a eu un effet positif sur les réservations.

**Quelles tendances observez-vous pour le tourisme Suisse dans les années à venir?**

Le tourisme Suisse ne doit pas se reposer uniquement sur sa réputation acquise. Il y a un besoin constant de services et produits novateurs, de qualité et bien conçus. Chez Interhome, nous sommes convaincus qu'avec des offres modernes, tels que les appartements Swisspeak Resort, nous serons en mesure de maintenir les réservations à un niveau élevé, en hiver comme en été.



## ***L'application Swisspeak Expérience***

### *Vers une version 2*

Le développement de l'application de conciergerie virtuelle Swisspeak Experience se poursuit avec succès. L'application est désormais intégrée dans un groupe de pilotage regroupant notamment CimArk, l'institut Icare, SkiData et la HES-SO. Des discussions ont été entamées avec les prestataires touristiques locaux pour intégrer leurs services sur la plateforme. Finalement, le développement et la promotion du concept de gaming se sont accélérés.

L'application a déjà été téléchargée plus de 500 fois sur l'Android Store.



LinkedIn



Website

Contactez-nous!

Our e-mailing address is:  
info@mountain-resort.ch