TARENTAISE VANOISE
SAVOIE
Assemblée du Pays

SCOT
Schéma de COhérence Territoriale
TARENTAISE

UNE VALLÉE DURABLE POUR TOUS

SCoT Tarentaise

Diagnostic immobilier touristique

Document contributif pour le SCoT – Janvier 2014 – n° 5

Contexte, méthodologie

La dimension touristique de la vallée de la Tarentaise s'est imposée au plan international grâce à son offre de premier plan en matière de domaines skiables.

L'économie touristique des stations s'est organisée autour d'une offre d'hébergement professionnelle qui s'est fortement développée depuis les années 60, selon des modèles différents en fonction des sites.

Dans le cadre de l'élaboration du Schéma de Cohérence Territoriale (SCoT), une approche globale de l'hébergement touristique est indispensable pour appréhender les enjeux :

- **Comment s'organise l'offre d'hébergement** en fonction des modes d'occupation et des modes de commercialisation ?

- **Quelle évolution a connu l'hébergement touristique au cours des 10 dernières années ?** Evolution de la capacité d'accueil professionnelle, des lits diffus, de la fréquentation en hiver et en été.

- **Quelles sont les perspectives d'évolution de la fréquentation des lits touristiques ?** Evaluation des tendances à moyen terme des principaux secteurs d'hébergement. Estimation des besoins en lits professionnels pour maintenir la fréquentation.

- **Quels sont les potentiels de remise en marché des lits peu occupés ?** Politique de rénovation, mobilisation des propriétaires, outils disponibles.

Méthodologie

Pour parler d'immobilier touristique, il faut distinguer :

- D'une part, les lits qui sont proposés régulièrement à la clientèle par des opérateurs qui en tirent leur principale source de revenus. On parle de **lits professionnels (ou marchands)**. Il s'agit principalement des hôtels, des résidences de tourisme, des agences immobilières, des clubs et villages de vacances ;

- D'autre part, les **lits diffus (ou lits froids)**, qui recouvrent ceux dont l'occupation est réservée au propriétaire et son entourage (résidences secondaires pures) ceux qui sont loués de manière plus ou moins régulière sous forme de meublés de tourisme.

La méthodologie ne prend en compte ni les résidences principales, ni l'hébergement saisonnier.

Pour les stations disposant d'un Tableau de Bord Economique mis en œuvre par le cabinet COMETE, les données relatives à l'hébergement (capacité d'accueil professionnelle, fréquentation hivernale et estivale, rendement des lits…) ont été extraites sur la période 1997-2012.
Pour les autres sites, les données ont été recensées directement auprès des hébergeurs, des offices du tourisme et des mairies.
L'ensemble des données a été transmis aux mairies pour validation.
Pour la capacité d'accueil totale des stations, les données proviennent de l'observatoire Savoie Mont-Blanc Tourisme et du suivi des lits réalisé par la Direction Départementale des Territoires.

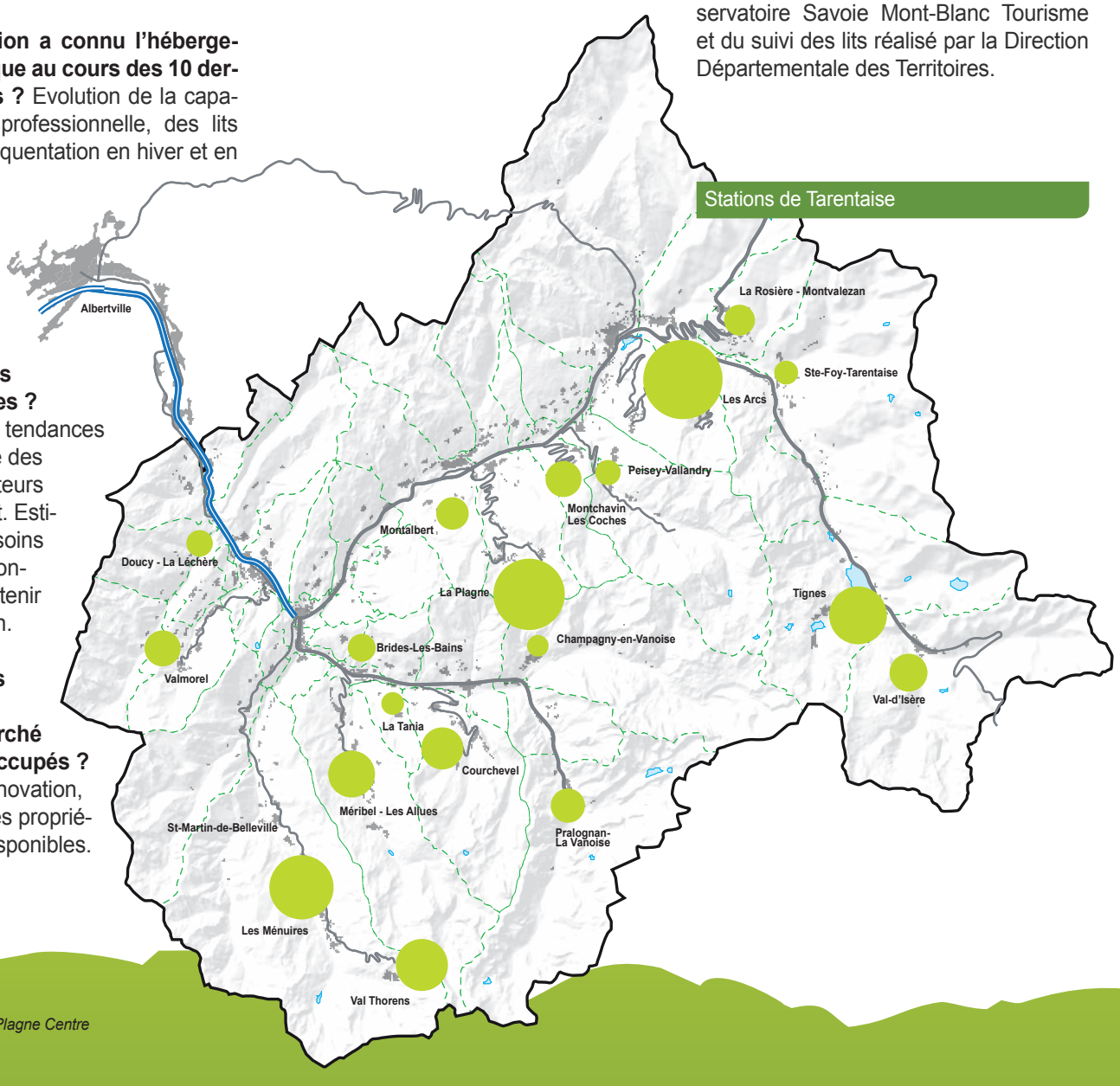


Photo de couverture : Plagne Centre

L'évolution des lits professionnels

L'hébergement touristique professionnel de la Tarentaise s'est organisé avant la plupart des autres stations, avec une particularité liée au poids des résidences de tourisme.

En 1997, les stations de Tarentaise recensaient déjà plus de 166 000 lits professionnels (en intégrant les lits de particuliers à particuliers figurant sur les listes de meublés) et la vallée se différenciait des autres massifs avec un poids prépondérant des lits en résidences de tourisme (35 % des lits).

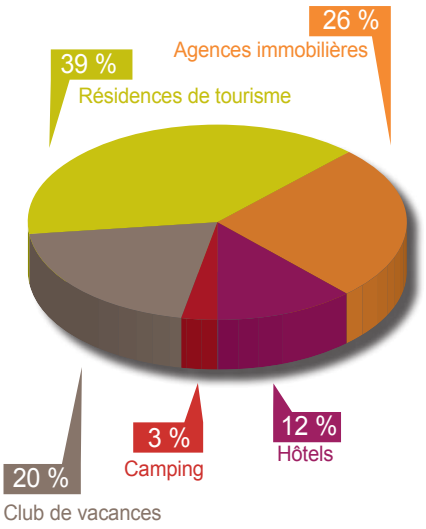
Dans les autres massifs, ce sont les agences immobilières qui représentaient la principale offre commerciale.

Entre 1997 et 2012, la capacité d'accueil professionnelle a progressé de 13 %.

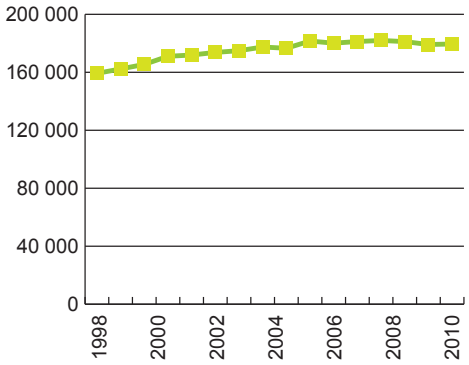
L'offre touristique professionnelle en Tarentaise a connu une période de progression régulière entre 1997 et 2006, avec une hausse de 14 % de la capacité d'accueil.

A partir de 2006, la capacité d'accueil professionnelle n'affiche plus de progression et le volume de lits proposé à la clientèle a tendance à stagner. Pourtant, depuis cette date, dans la plupart des stations, des programmes neufs ont continué à être construits. Cette apparente contradiction traduit en réalité le phénomène d'érosion régulière des lits professionnels.

Structure des lits professionnels 2012 (%)



Evolution de la capacité d'accueil professionelle (en lits)



Lits professionnels (décompte 2012)

	Hôtels	Agences immobilières	Résidences de tourismes	Club, centres de vacances, TO, campings	**Total lits professionnels**	Particuliers à particuliers (valeur 2010)
Aime	170	669	956	2 892	**4 687**	200
les Allues	1 941	5 376	4 445	3 251	**15 013**	756
Bellentre	avec clubs	1 530	4 377	423	**6 330**	151
Bourg-St-Maurice	1 611	4 385	9 597	4 850	**20 443**	2 197
Brides-les-Bains	1 438		2 046		**3 484**	113
Champagny-en-Vanoise			2 062		**2 062**	405
Doucy - La Léchère	850	910	347	1 085	**3 192**	65
Landry	200	1 305	1 054	1 025	**3 584**	86
La Rosière - Montvalezan	122	655	2 795	934	**4 506**	491
La Tania	202	187	896	831	**2 116**	50
Mâcot - La Plagne	1 388	4 969	11 966	2 038	**20 361**	1 772
Peisey - Nancroix	140	401	342	2 057	**2 940**	192
Pralognan-la-Vanoise	395	1 767	0	2 814	**4 976**	297
Courchevel	4 738	4 136	2 352	3 560	**14 786**	468
Ste-Foy - Tarentaise	106		1 270	1 060	**2 436**	285
Les Ménuires & St-Martin	1 432	5 886	6 097	3 521	**16 936**	1 849
Val-Thorens	1 480	3 218	10 244	1 070	**16 012**	955
Tignes	1 737	5 289	5 333	3 677	**16 036**	1 254
Valmorel	168	4 992	0	1 440	**6 600**	467
Val-d'Isère	2 621	3 408	2 448	4 536	**13 013**	810
				TOTAL	**179 513**	**12 863**

L'évolution des lits professionnels

Le mécanisme d'érosion régulière du parc d'hébergement professionnel

Dans le paysage des stations, on remarque facilement la construction d'un nouvel hôtel ou d'une nouvelle résidence. En revanche, le processus d'érosion des lits professionnels est moins visible et prend plusieurs formes :

- Il peut s'agir d'établissements qui cessent leur activité et dont les lits sont fermés (par exemple village de vacances plus aux normes).
- D'autres lits sont vendus "à la découpe" (par exemple un hôtel qui cesse son activité et transforme les chambres pour les vendre par appartement en résidences secondaires).
- Des propriétaires dans des résidences de tourisme qui, au terme du bail commercial qui les lie à l'exploitant, décident de reprendre leur bien (et de le louer par l'intermédiaire d'une agence immobilière, de la centrale de réservation, d'un site de particulier à particulier ou de le conserver pour leur usage et celui de leurs proches).
- Des propriétaires qui avaient confié le remplissage de leur logement à une agence immobilière et décident de le reprendre pour eux-mêmes ou leurs proches.

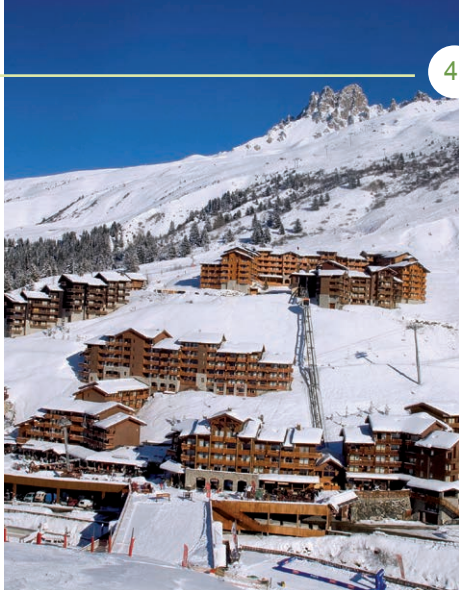
Pour mesurer chaque année l'érosion du parc d'hébergement touristique, il faut comparer le volume de lits professionnels de la saison à celui de la saison précédente, sans tenir compte des nouveaux lits qui ont été construits entre temps.

Sur la période 1997/2012, **le taux d'érosion des lits professionnels en Tarentaise est en moyenne de 3,4 % par an**. Cela signifie que chaque année près de 6 000 lits quittent le mode de gestion professionnel auquel ils appartenaient.

En 2010, le taux d'érosion des lits professionnels a atteint 4,9 %.

Erosion annuelle du parc de lits professionnels

Chaque année, 6 000 lits quittent le secteur marchand et viennent alimenter le stock de lits diffus.



Méribel - Mottaret

La sortie progressive des lits professionnels est un phénomène essentiel dans l'équilibre économique des stations touristiques dans la mesure où les lits professionnels sont nettement mieux remplis que les lits diffus.

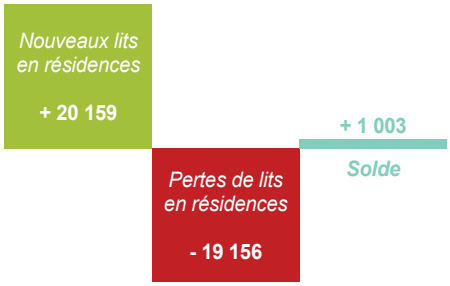
L'exemple des résidences de tourisme depuis 2006

La capacité d'accueil en résidences de tourisme (ou de services) a particulièrement augmenté depuis 1997. Après avoir atteint un maximum en 2006, le nombre de lits évolue peu, alors que la mise en service de nouvelles résidences s'est poursuivie.

Entre 2006 et 2012, plus de 20 000 lits ont été mis en service dans des résidences de tourisme neuves et parallèlement plus de 19 000 lits sont sortis de gestion.

Au final, alors qu'il s'est construit en moyenne près de 2 000 lits de résidences de tourisme chaque année, 95 % de ces gains sont annulés par les sorties de gestion, ce qui explique que le secteur n'affiche que 1 000 lits supplémentaires.

Evolution des lits en résidences de tourisme
Cumul 2006 à 2012



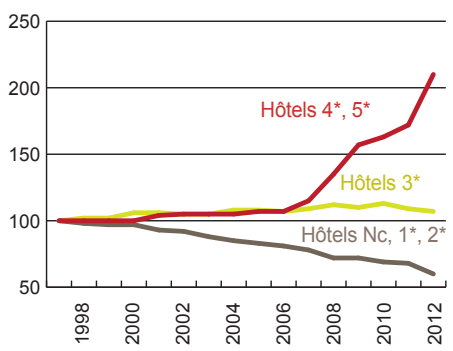
De 1997 à 2012, des évolutions très différentes selon les secteurs

- **Les résidences de tourisme** ont conforté leur place prépondérante : la capacité d'accueil offerte par les résidences a atteint son maximum en 2006, avec une hausse de près de 25 % par rapport à 1997. Entre 2006 et 2012, le secteur a connu un recul de 3 % de ses lits.

- Le secteur de l'**hôtellerie** a connu une faible évolution de sa capacité d'accueil (+3,5 %) mais une importante transformation dans sa structure.
  - Les établissements d'entrée de gamme (non classés, 1 et 2 étoiles) ont perdu 40 % de leur capacité d'accueil. 62 % de ces établissements ont été rénovés et sont passés en catégories supérieures, le reste a été transformé en meublés et vendus à la découpe.
  - La catégorie des 3 étoiles constitue la plus grosse part de l'hébergement hôtelier (48 % des lits en 1997) et progresse.
  - Les catégories supérieures (4 et 5 étoiles, cette dernière n'existant que depuis 2009) connaissent un essor important, leur capacité d'accueil a doublé et elles représentent désormais 28 % de l'offre hôtelière de la vallée.

- Si le volume de lits des **villages et clubs de vacances** a connu une hausse de 6 %, c'est sous l'effet du développement de la capacité des clubs (+ 26 %) alors que les centres de vacances perdaient 23 % de leurs lits.

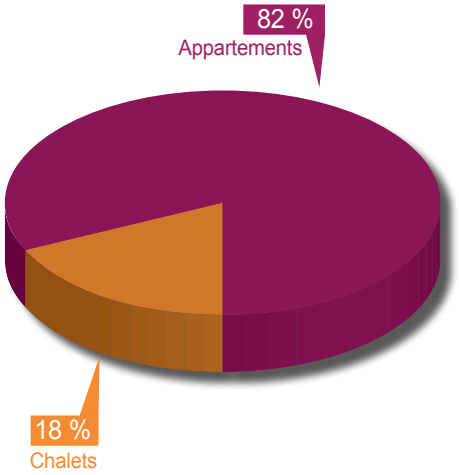
Evolution de la capacité hôtelière

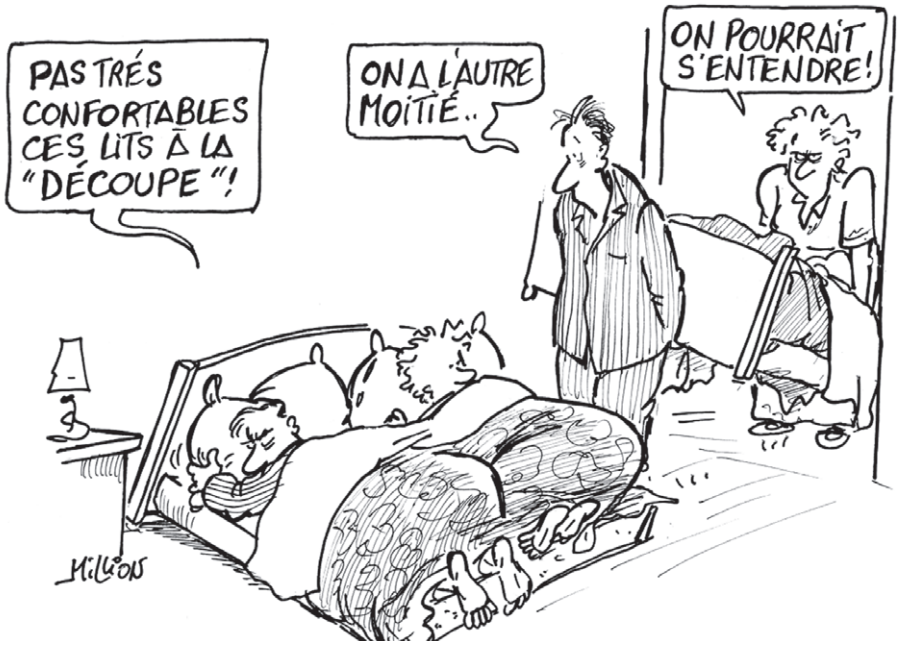


- Les **agences immobilières** ont également connu une progression de leur capacité d'accueil (+ 10 %) entre 1997 et 2012.

- Le développement de la mise en marché des **lits des particuliers** a été très forte. En 1997, l'activité de location par internet était inexistante.
  10 ans plus tard, la montée en puissance d'internet a permis aux propriétaires de proposer leur logement à la location via leur propre site internet ou la centrale de disponibilités de la station ainsi que par l'intermédiaire de sites "particulier à particulier".
  En 2010, on compte près de 13 000 lits répertoriés sur les sites de "particulier à particulier", soit une progression de plus de 80 % !
  En comparaison avec le volume de lits hôteliers, le nombre de lits des sites de PaP équivalait en 2010 aux 2/3 des lits hôteliers de la Tarentaise.
  Une analyse qualitative de cette offre permet de distinguer certains traits particuliers : les logements sont de plus grande capacité et l'offre de chalet est également importante.

Logement de particuliers à particuliers (chalets et appartements)





La fréquentation des lits touristiques

Il n'existe pas de collecte systématique des données d'occupation des logements touristiques à l'échelle de chaque station de la vallée. L'INSEE réalise un suivi d'activité déclaratif sur certains secteurs de l'hébergement marchand (hôtellerie, hôtellerie de plein air, hébergements collectifs) et Savoie Mont-Blanc Tourisme réalise un suivi de fréquentation globale des différents massifs à partir des flux de circulation routière ainsi que des enquêtes de fréquentation sur panel au sein de l'hébergement marchand.

Les données de fréquentation ont été collectées à partir des Tableaux de Bord Economiques. Sur l'ensemble de la période (1998-2010), chaque année, ce dispositif recouvre au moins 50 % des lits professionnels de la vallée et de 70 à 90 % à partir de 2006.

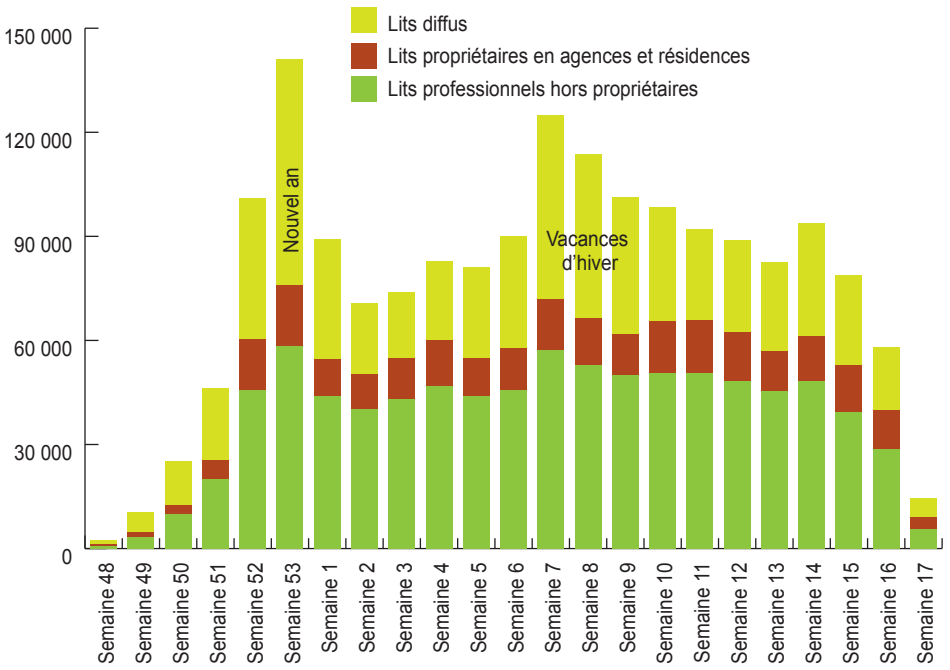
Pour déterminer la fréquentation des lits touristiques, les tableaux de bord économiques exploitent différentes sources :

- **La fréquentation des hébergements professionnels** est évaluée à partir d'une collecte d'information auprès de l'ensemble des opérateurs d'hébergement en station.

- **La fréquentation globale de la station,** c'est-à-dire de l'ensemble des lits professionnels et diffus est estimée à partir d'indicateurs globaux (consommation d'eau, production d'eaux usées, tonnages d'ordures ménagères).

- **La fréquentation des lits diffus et des meublés particuliers** est estimée par différence entre la fréquentation globale et la fréquentation de l'hébergement professionnel.

Structure des séjours touristiques



Méribel - Mottaret

La fréquentation hivernale est stabilisée

Au cours de cette saison, le nombre de nuitées touristiques réalisées dans la vallée de mi-décembre à fin avril (18 semaines) a été estimé à 17,25 millions, soit l'équivalent de 2,88 millions de séjours d'une semaine.

La répartition des séjours entre les lits professionnels et les lits diffus est la suivante :

- 72 % au sein de l'hébergement marchand (hors meublés de PaP).
- 28 % au sein des lits diffus (y compris les meublés de particulier à particulier).

La fréquentation de la saison d'hiver s'organise autour des zones des vacances françaises qui enregistrent les périodes de plus forte fréquentation.

Avec des pointes de fréquentation pour :

- Les vacances de fin d'année, **sur la semaine du Nouvel-An**, lorsque la majorité des clientèles européennes sont également en vacances.

- **Les vacances d'hiver,** en général sur la seconde ou la troisième semaine qui comportent 2 zones de vacances françaises . Cette pointe est amplifiée lorsque les principaux pays européens émetteurs de clientèle sont également en vacances (Britanniques, Hollandais, Belges).

A partir des taux de remplissage des hébergements et du nombre de clients venus skier à la journée, il est possible d'estimer le nombre de personnes présentes dans la vallée pendant une semaine de pointe.

Clientèle touristique sur place	210 000 personnes
Clientèle à la journée	23 000 personnes
Habitants permanents	53 500 personnes
Saisonniers (estimation)	30 000 personnes
CUMUL	**316 500 personnes**

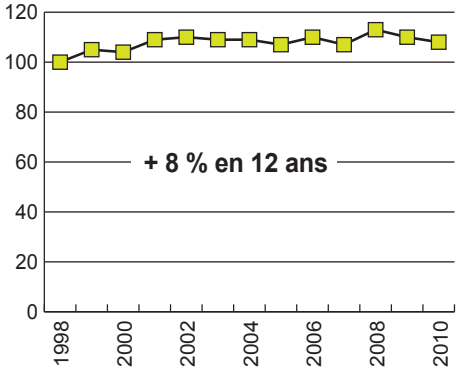
La saison d'hiver 2007/2008 marque une pointe de fréquentation pour la plupart des stations.

La création de lits neufs est venue compenser le phénomène d'érosion des lits professionnels alors que dans un modèle économique stabilisé, ces lits auraient dû contribuer au développement de l'activité.

D'autres facteurs externes viennent également peser sur la tendance, et notamment la maturité du ski en France, un calendrier scolaire moins favorable et un contexte de crise économique sur les principaux marchés européens.

Dès lors, **les lits professionnels neufs constituent des lits de remplacement** par rapport à la sortie progressive de gestion des lits plus anciens.

Evolution de la fréquentation hivernale (ensemble des lits touristiques)



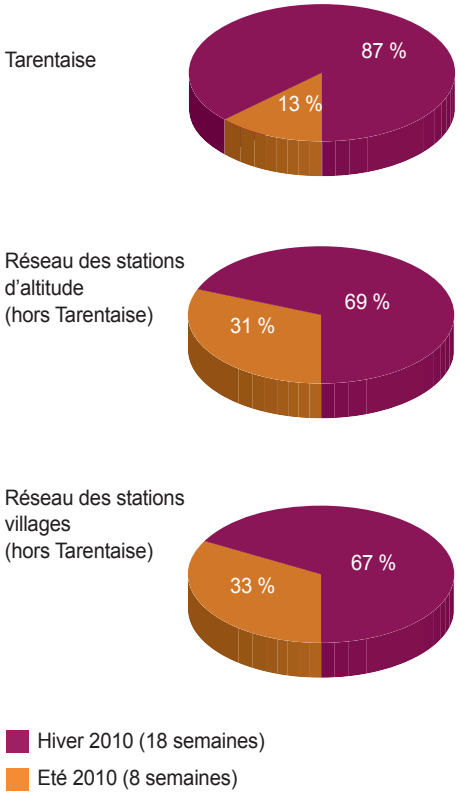
La fréquentation estivale représente 13 % de l'activité totale

En Tarentaise, l'activité de la saison d'été est très réduite par rapport à la saison d'hiver. Au cours des mois de juillet et août 2010, le nombre de séjours décomptés s'élève à 0,41 millions, alors que le volume décompté pour la saison d'hiver 2009/2010 s'élève à 2,88 millions.

Néanmoins, le nombre de nuitées estivales en Tarentaise représente quand même 44 % des nuitées de Savoie.
Dans les stations de Tarentaise, la saison estivale est adossée à un nombre moins important d'hébergeurs professionnels. Au cours de la saison d'été 2010, 41 % des lits professionnels (hors meublés de particulier à particulier) de la saison hivernale n'ont pas été ouverts à la location. Le poids des lits professionnels dans l'offre d'hébergement est ainsi de 38 % pendant la saison d'été au lieu de 56 % en hiver.

De plus, la tendance de fréquentation estivale s'inscrit, depuis 2003, dans un mouvement de baisse qui concerne toute la montagne française.

Poids des nuitées touristiques par saison



Lits professionnels / lits diffus : les enjeux de la mise en marché des lits touristiques

Le rendement d'un lit touristique correspond au nombre moyen de semaines pendant lequel il est occupé au cours d'une saison.

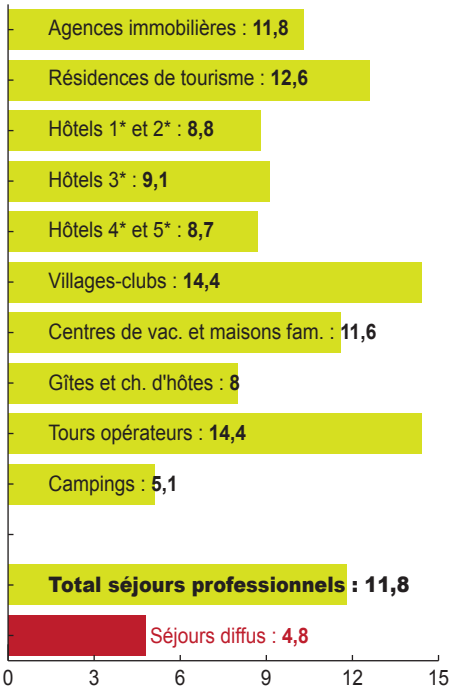
Le taux d'occupation moyen pour un hébergement professionnel est estimé à 11,8 semaines sur les 18 au cours de la saison d'hiver 2009/2010.

En comparaison, l'occupation des lits diffus (résidences secondaires et meublés loués par des particuliers) est estimée à 4,8 semaines en moyenne.

Ainsi, lorsqu'un lit professionnel passe dans le secteur diffus, son rendement devient 2,5 fois inférieur, ce qui impacte fortement l'activité économique des stations.

Val Thorens

Rendement des lits
Hiver 2009/2010 :
en séjours semaine sur 18 semaines



Lits diffus, différentes sources et un débat qui n'est pas clos

La connaissance de la capacité touristique d'une station n'a pas seulement un intérêt statistique ou de répartition de charges entre communes. Elle vise également à quantifier les besoins en infrastructures (réseaux, accès, stationnement…), notamment pour les périodes de pointe de fréquentation.

L'évaluation de la capacité d'accueil touristique des stations devient problématique dès lors qu'il s'agit de quantifier les lits diffus.

Le décompte de Savoie Mont Blanc Tourisme est basé sur le nombre de résidences secondaires déclaré au moment des recensements de population.

Les logements sont affectés d'une capacité moyenne de 5 personnes, ce qui permet d'avoir une évaluation de la capacité touristique de la station.

Les services de la Direction Départementale des Territoires réalisent, depuis 1990, un décompte des lits touristiques basé sur les permis de construire accordés.
Les mètres carrés habitables sont convertis en lits touristiques sur la base d'un ratio de 15 m²/lit.

L'APTV a expérimenté une approche de la capacité d'accueil touristique à partir des données du cadastre, en croisant notamment la surface des logements et leur nombre de pièces.

Cette méthode a permis de mettre en évidence une évolution favorable de la structure de l'hébergement, notamment : une augmentation de la surface moyenne des logements.

Pour autant, la méthode expérimentée n'a pas permis de donner des résultats satisfaisants en matière de décompte des lits diffus.

Certaines stations ont mis en place un dispositif interne de suivi de la capacité d'accueil touristique. La commune des Allues est la plus avancée sur ce sujet, elle a organisé son outil en associant la réflexion sur la connaissance de la capacité d'accueil à sa politique qualité.

Cette démarche, initiée depuis plus d'une quinzaine d'années, a permis à la station de visiter plus de la moitié du parc de logements et d'avoir une connaissance précise de la capacité d'accueil de l'hébergement diffus.

Par ailleurs, cette démarche a permis de sensibiliser les propriétaires :
- aux enjeux de la qualité de l'hébergement et de la rénovation,
- aux enjeux de la mise en marché des lits touristiques.

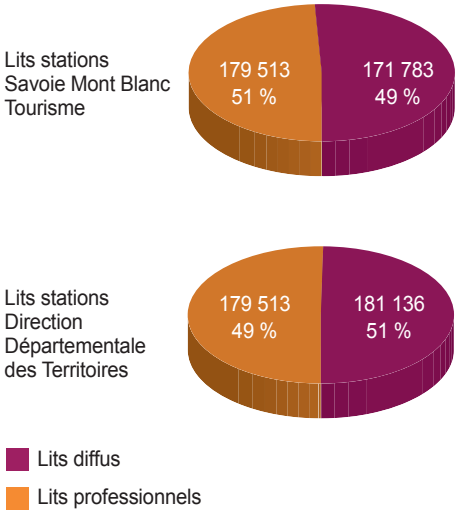
Les lits diffus représentent la moitié des lits touristiques de la vallée

Il apparaît que les lits diffus représentent la moitié de l'offre d'hébergement touristique de la vallée et que ce volume s'accroît avec la sortie de gestion régulière des lits professionnels.
Une part importante des lits diffus provient également de logements qui n'ont jamais fait l'objet d'une commercialisation par les professionnels.

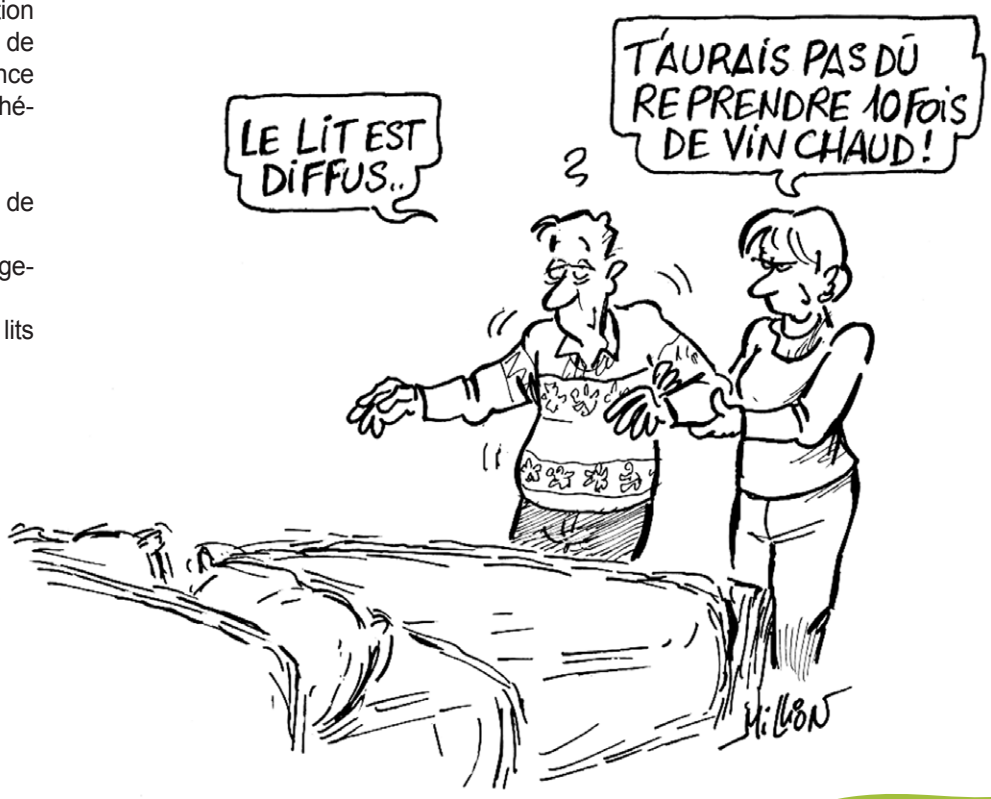
Ces lits concernent à la fois des logements individuels construits sous la forme de chalets et des appartements dans des immeubles collectifs vendus directement sans contrat de mise en location du bien.

Au cours des 10 dernières années, la part des lits construits sans contrat de commercialisation s'élève à 25 % du total des lits neufs en stations, ce qui est loin d'être négligeable.

Structure des lits
2012



La Tarentaise compte environ 360 000 lits touristiques au total.



Lits professionnels / lits diffus : les enjeux de la mise en marché des lits touristiques

La nécessaire mais difficile remise en marché des lits diffus

Lorsqu'un lit quitte le secteur professionnel et passe dans le secteur diffus, son niveau d'occupation baisse de manière importante.

Au sein des lits diffus, certains logements sont très bien occupés pendant les saisons (occupation par le propriétaire, sa famille et ses proches ou mise en location directe), on parle alors de lits tièdes. Beaucoup d'autres logements ne sont que très faiblement occupés (âge des propriétaires, vieillissement du logement…), on parle alors de lits froids.

Face à cette situation, pour maintenir le niveau de fréquentation de la station, il faut retrouver de nouveaux lits professionnels :

- En construisant de nouveaux hébergements, avec les avantages d'avoir des lits récents, adaptés aux nouvelles attentes de la clientèle, mais avec l'inconvénient de consommer toujours plus d'espace et de faire grossir le parc de lits diffus.
- En essayant d'organiser la remise en marché des lits diffus pour limiter les besoins de construction neuve et réaliser une rénovation du parc existant.

Le phénomène d'érosion des lits professionnels n'est pas récent et les collectivités ont engagé plusieurs démarches pour tenter d'organiser la remise en tourisme de lits diffus.

Des initiatives communales depuis le début des années 90

Au début des années 90, certaines communes ont mis sur pied des dispositifs visant à rénover les logements et à les remettre en marché avec le concours des professionnels de l'hébergement.

Ces dispositifs s'organisent avec une aide financière à la rénovation auprès du propriétaire en contrepartie de l'engagement de celui-ci d'ouvrir son logement à la location par l'intermédiaire d'un professionnel.

Les dispositifs ORIL à partir des années 2000

Ces initiatives locales ont trouvé le soutien d'un cadre réglementaire avec le dispositif ORIL (Opération de Réhabilitation de l'Immobilier de Loisirs).

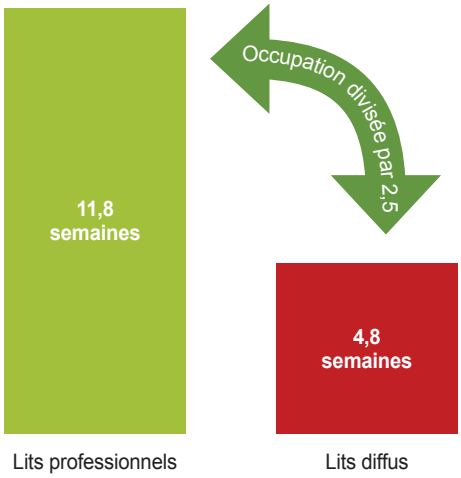
Il permet de proposer aux propriétaires un accompagnement à la rénovation de leur logement au travers d'avantages fiscaux et d'aides financières en contrepartie de la mise en location par le biais d'un professionnel pendant une durée minimum de 9 ans.

Un bilan mitigé du fait de nombreux freins à la remise en marché

Le bilan des opérations de soutien à la remise en marché des lits via les différents dispositifs est plutôt décevant.

Entre 1993 et 2010, les procédures engagées ont concerné 1 000 logements dans la vallée, ce qui représente 5 250 lits, et une moyenne de 55 logements par an.

Rendement saison d'hiver
(séjours semaine sur 18 semaines)



Aime 2000

Les principaux freins rencontrés tiennent :

- au désintérêt des propriétaires pour la démarche de rénovation et de remise en marché,
- au peu de bénéfices visibles pour le propriétaire en tant qu'occupant face à un engagement long,
- au manque de besoin d'un rendement locatif pour des logements déjà financés en face de contraintes importantes,
- au manque de confiance vis-à-vis des professionnels sur la gestion de leur bien.

Attention, il ne faut pas oublier que de nombreux propriétaires ont procédé à la rénovation directe de leur bien, sans passer par une procédure publique, même s'il n'existe pas de données précises sur le volume de lits rénovés directement.

Les attentes exprimées par les propriétaires

Des tables rondes et entretiens téléphoniques avec des propriétaires ont permis d'évoquer leurs motivations, comportements et freins quant à l'usage de leur logement.

- **Pour les propriétaires en fin de bail en résidence de tourisme :**
  - Attirés par la défiscalisation, les propriétaires en résidences de tourisme sont avant tout des propriétaires investisseurs, généralement acquis au système locatif.
  - A la fin du bail, la majorité compte poursuivre la location en résidence de tourisme, avec des interrogations et des inquiétudes sur les conditions de renouvellement par l'exploitant.
  - Ces propriétaires ignorent généralement les modalités de de gestion alternative, notamment en agences immobilières.

- **Pour les propriétaires gérant directement la mise en location de leur logement :**
  - Leur motivation principale est d'optimiser la rentabilité du logement.
  - Leur seconde motivation est de conserver une liberté d'occupation.
  - Ces propriétaires sont généralement satisfaits de posséder un bien dans une station renommée, facilitant la mise en location.
  - Internet a changé radicalement la manière de promouvoir les meublés.
  - Les sites de locations de particuliers à particuliers sont devenus efficaces, y compris pour de la commercialisation à l'étranger et les propriétaires expriment des attentes pour le soutien de leur activité (politiques propriétaires) et des prestations de services (remise de clés, ménage, état des lieux…)

- **Pour les propriétaires non loueurs :**
  - Ils utilisent directement ou proposent à leur famille l'utilisation de leur bien.
  - Une grande majorité a déjà eu recours à la location mais identifie des freins qu'ils jugent rédhibitoires comme la perte de liberté d'occupation, la dégradation de leur bien, la diminution de la rentabilité et le poids de la fiscalité.
  - Ils sont très sensibles aux politiques "propriétaires" mises en place par les stations.

Les nouvelles pistes de remise en marché

Stations et opérateurs prolongent désormais les expériences précédentes au travers de "politiques propriétaires" visant à les mobiliser sur l'intérêt d'avoir un niveau d'occupation élevé de leur logement en contrepartie d'avantages commerciaux dans la station.

Par ailleurs, des opérateurs tels que la Compagnie des Alpes s'impliquent directement. Celle-ci a lancé, au début de l'année 2013, des sociétés ("foncières") visant à acquérir des logements pour les rénover (ainsi que les parties communes) et les remettre en marché durablement.

Réflexion prospective et test sur l'évolution des lits professionnels

Les réflexions du SCoT sur l'organisation du territoire à moyen terme doivent tenir compte des perspectives de l'immobilier touristique des stations.

La commission "immobilier touristique" du SCoT a travaillé sur une prospective des lits touristiques dans l'hypothèse d'une stricte limitation des droits à construire, qui n'autoriserait que la rénovation des établissements hôteliers avec extension pour leur permettre de monter en gamme.

L'objectif est d'apprécier les conséquences en termes de fréquentation et de quantifier les besoins de remise en marché de lits pour maintenir un niveau d'activité comparable au niveau actuel.

La mise en œuvre de cette prospective est réalisée en trois étapes :
- évolution de la capacité d'accueil professionnelle,
- conséquences sur la fréquentation touristique,
- estimation du besoin de lits pour maintenir le niveau de fréquentation.

1. Evaluation pour chaque secteur d'hébergement des perspectives d'évolution de la capacité d'accueil

Chaque secteur d'hébergement doit faire face à des contraintes spécifiques (normes, commercialisation, marché…).

Les résidences de tourisme

Sur la période 2010-2020, ce secteur va connaître l'arrivée à échéance d'une part importante des baux en cours.

D'ici à 2018, près de 60 % des baux qui lient les propriétaires aux exploitants de résidences de tourisme en Tarentaise (source : Syndicat National des Résidences de Tourisme) arriveront à échéance.

Compte tenu des échéances régulières des contrats, il a été projeté une sortie annuelle des baux équivalente à 3,5 % de la capacité d'accueil des résidences de tourisme.

Les agences immobilières

Les agences immobilières sont susceptibles de perdre des lits touristiques avec le retrait du mandat donné par le propriétaire du logement, mais elles récupèrent également une partie des lits qui sortent de gestion en résidences de tourisme.
Il a été considéré que la capacité d'accueil des agences immobilière serait relativement stable sur la période testée 2010-2020.

Les hôtels

Les établissements du secteur hôtelier devraient connaître des évolutions différentes en fonction de leur gamme. L'évolution constatée au cours de la période 1997/2010 devrait se prolonger, à savoir une perte de lits pour les établissements des gammes 1 et 2 étoiles et des gains dans les gammes supérieures (4 et 5 étoiles).

Les hôtels de petite capacité doivent faire face à des contraintes d'investissement importantes, d'une part pour s'adapter à l'évolution des normes, mais également pour assurer une montée en gamme. Face à ces contraintes, certains établissements décident de procéder à une rénovation complète avec extension et montée en gamme supérieure. D'autres décident de mettre un terme à l'exploitation et de convertir l'établissement en résidences secondaires vendues séparément (lits diffus).

Les projections intègrent la poursuite de la baisse de lits en 1 et 2*, la stabilisation de la gamme 3* et la montée en puissance des 4 et 5*.

Les Clubs, Villages de Vacances, maisons familiales, Tour Opérateurs

Dans ce secteur, les perspectives d'évolution sont variables. Les Clubs et Villages de vacances devraient conserver leur volume de lits tandis que les maisons familiales de vacances et centres pour enfants devraient prolonger la perte de lits.

Le secteur des Tour Opérateurs, après une phase de croissance, connaît une réduction de son offre. Cette catégorie d'hébergeurs est particulièrement sensible à l'environnement économique et à l'évolution des marchés de clientèle étrangère. D'ici à 2020, les volumes de lits ont été conservés au niveau actuel.

Les meublés loués de particuliers à particuliers

Compte tenu de l'évolution des lits professionnels, les lits loués de particuliers à particuliers devraient prolonger leur progression sur la période, jusqu'en 2020.

Les lits diffus

Le volume de lits diffus va poursuivre sa progression avec la sortie de logements du secteur des agences immobilières, des résidences de tourisme et, partiellement des hôtels.

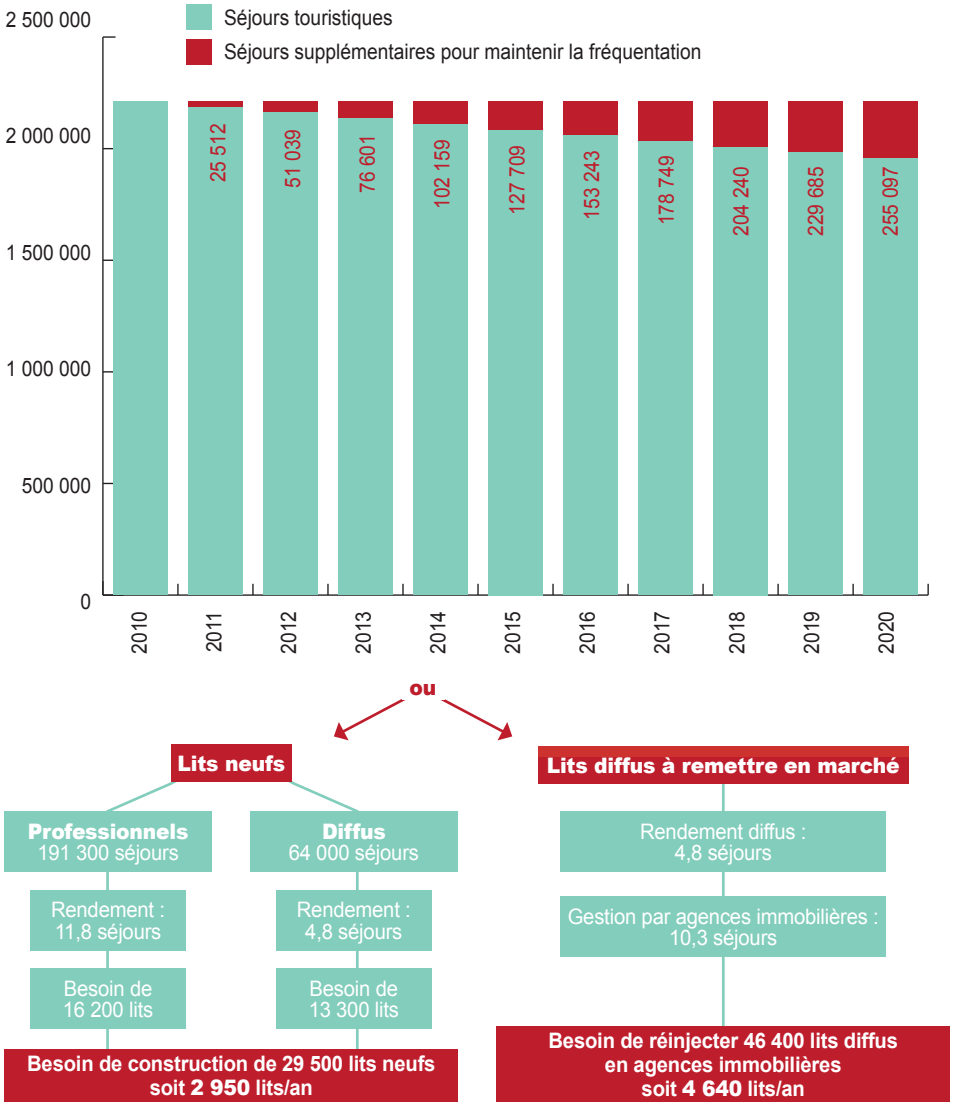
2. Conséquences sur la fréquentation touristique, incluant les lits diffus

Sur la base de ces projections, la capacité d'accueil professionnelle reculerait d'environ 16 % et en appliquant à chaque secteur ses performances moyennes de remplissage, il est possible d'estimer la conséquence sur la fréquentation touristique.

Dans cette approche sont également pris en compte les gains de séjours dans les meublés loués de particuliers à particuliers ainsi que dans les lits diffus.

Au final, la projection permet d'afficher une perte de fréquentation touristique d'environ 12 % (lits professionnels et lits diffus confondus) d'ici à 2020.

Simulation de la fréquentation touristique hivernale avec l'hypothèse de travail d'une absence de constructions de lits neufs



Pour mémoire, entre 1997 et 2009, 5 000 lits neufs par an ont été construits (source DDT).

3. Estimation du volume de lits nécessaire pour compenser l'érosion de l'activité

Pour compenser cette baisse de fréquentation, il faudrait construire près de 3 000 lits neufs par an, dont les trois quart des lits professionnels et un quart de résidences secondaires (moyenne constatée par la DDT au cours des dernières années).

Sans autoriser la construction de lits neufs, il faudrait parvenir à remettre en marché une part des lits diffus.
En supposant que les lits diffus remis en marché obtiennent des performances de remplissage équivalentes à celles des agences immobilières, il faudrait parvenir, en 10 ans, à mobiliser plus de 46 000 lits, soit 4 640 en moyenne par an ce qui souligne l'ampleur de la tâche, puisque cela représente l'équivalent du quart des lits diffus actuels !

Développer un programme partenarial baptisé RETIL

(Remise En Tourisme de l'Immobilier de Loisir)

L'étude sur les lits touristiques a permis aux élus et aux professionnels d'aborder le sujet sous divers angles et de se forger une culture commune en la matière. Ces analyses ont permis de produire des données chiffrées, d'objectiver la réflexion et d'envisager un programme d'actions organisé en trois axes.

Pérenniser le parc marchand

"Préserver ce qui marche encore aujourd'hui"

Développer résolument les politiques propriétaires

Depuis une dizaine d'années, plusieurs communes ont mis en place des programmes "ambassadeurs stations", des avantages en nature sous condition de location marchande, des aides à la labellisation et la mise en marché, des maisons des propriétaires…

Expérimenter l'allégement fiscal partiel pour les propriétaires loueurs

Il s'agirait d'expérimenter un dispositif fiscal local qui minorerait les bases locatives pour les propriétaires qui «jouent le jeu de la station» en mettant leur bien en location : plus le bien serait mis en location de manière officielle, plus l'impôt serait réduit. La collectivité récupérerait son manque à gagner, d'une part via une meilleure connaissance des pratiques de location donc une collecte plus efficace, entre autres, de la taxe de séjour, et d'autre part via un accroissement global de l'activité économique sur la commune.

Délimiter dans les PLU les hôtels existants qui bénéficieront de conditions avantageuses s'ils conservent leur destination hôtelière

Le code de l'urbanisme permet de distinguer les bâtiments hôteliers des autres bâtiments de la catégorie habitat et ainsi de leur octroyer de la surface de plancher supplémentaire pour leur permettre d'autofinancer leur rénovation et / ou mise aux normes réglementaires. La conséquence positive pour la station est que ces hôtels ne pourront plus être vendus à la découpe en simples résidences secondaires et l'offre hôtelière, particulièrement structurante pour les destinations, est alors préservée.

Favoriser et fluidifier la rénovation immobilière

"Moderniser l'outil productif existant"

Généraliser dans les PLU l'octroi de surface de plancher supplémentaire pour faciliter l'autofinancement de la rénovation

Il s'agit de réfléchir de manière très fine, pour déterminer quels sont les bâtiments qui nécessiteraient des travaux lourds pour accompagner une remise en tourisme, d'intégrer les critères esthétiques et architecturaux afin d'envisager de leur octroyer de la surface de plancher supplémentaire pour faciliter le financement des travaux.

Faciliter les autorisations UTN des opérations de démolition – reconstruction

De même que la Loi SRU a levé les freins administratifs pour "refaire la ville sur la ville", le SCoT organisera "la reconstruction de la station sur la station" en facilitant administrativement les projets UTN (Unité Touristique Nouvelle) qui modernisent l'hébergement touristique au sein des emprises urbaines existantes.

Développer un accompagnement technique et juridique des copropriétés

L'idée serait de mettre à disposition des copropriétés un "coach" qui, aux côtés des syndics, pourrait accompagner les assemblées de copropriétaires d'un bout à l'autre des démarches de travaux énergétiques et de remise en marché.

Mobiliser les capacités financières des acteurs économiques locaux directement intéressés par la fréquentation touristique

La préoccupation des élus de montagne est de pérenniser la fréquentation touris-

Les Arcs

tique à un niveau satisfaisant pour assurer la vie économique et la compétitivité, notamment à travers le renouvellement des remontées mécaniques. Certains acteurs sont plus intéressés par les bénéfices générés par la promotion immobilière que par la fréquentation effective des hébergements créés. Il s'agit d'inverser la tendance en favorisant l'investissement dans des "murs touristiques" confiés ensuite à des exploitants dont l'unique objectif est de développer la fréquentation en Tarentaise, telles que, par exemple, les sociétés de remontées mécaniques.

Recourir à l'injonction de ravalement de façades pour les copropriétés dégradées

Cet outil est classiquement utilisé en ville dans les secteurs dégradés. Aujourd'hui les stations ont bien souvent 40 ou 50 ans et l'injonction de ravalement pourrait être utilisée par la collectivité en parallèle d'investissements réalisés par cette dernière sur l'espace public. Par effet de ricochet, cela pourrait inciter les copropriétés à lancer des travaux sur les communs et certains propriétaires à envisager la remise en location pour atténuer l'augmentation des charges communes.

Coupler rénovation énergétique et remise en tourisme

Les préoccupations environnementales et énergétiques sont de plus en plus présentes. L'idée serait de ne pas "tuer le gisement de travaux" en n'effectuant que des interventions à visée énergétique sans se poser la question, dans le même temps, de la remise en tourisme. Il est alors envisageable de créer une Société d'Economie Mixte (SEM) qui proposerait un "service tout compris" intégrant étude, réalisation et financement des travaux, récupération progressive via un loyer qui, pour la partie énergie, serait garanti inférieur aux économies d'énergie réalisées (cela est désormais possible grâce aux contrats de performance énergétique).

Réguler et qualifier les lits neufs

"Investir dans le neuf avec discernement"

Les objectifs de remise en tourisme des hébergements existants ne pourront s'atteindre que si la réflexion porte concomitamment sur la production neuve.

Substituer progressivement la construction de lits neufs par de la rénovation et remise en marché volontariste

Le SCoT pourra édicter globalement un nombre de lits neufs à ne pas dépasser pour préserver notamment l'accessibilité routière de la Tarentaise. En vertu de la nécessaire gestion économe de l'espace, la régulation pourra être souple pour les lits produits sur les emprises urbaines actuelles mais restrictive pour les lits qui génèrent de la consommation foncière. La baisse de lits neufs sera compensée par la montée en puissance des remises en marché.

Favoriser la construction de lits à fort rendement

Le SCoT pourra favoriser les lits qui restent chauds dans la durée en attribuant un quota de "points lits neufs", par commune, pour générer un cycle vertueux, avec, par exemple, la pondération suivante :

- un lit neuf hôtelier ou club ou centre de vacances "coûterait" 0 point,
- un lit neuf de résidence touristique "coûterait" 1 point,
- un lit neuf de résidence secondaire "coûterait" 2 points.

Renforcer le contenu et le contrôle du conventionnement article 42 Loi Montagne

Ce conventionnement associé au permis de construire permet de garantir une certaine pérennité des lits créés dans les circuits marchands. Cependant, les pratiques en la matière sont diverses et le suivi est souvent défaillant. Une analyse rétrospective des différentes modalités et de leurs effets s'avère désormais nécessaire.

Générer une évolution législative qui permettrait de différencier les types d'hébergement

Aujourd'hui le code de l'urbanisme ne permet pas d'édicter des règles différentes pour les résidences de tourisme, les résidences secondaires, les résidences permanentes ou les clubs de vacances : tous ces hébergements ont chacun un intérêt bien différent, mais ils sont tous regroupés dans la catégorie unique "habitat" et ne peuvent donc pas faire l'objet de zonages spécifiques et de règles différentes dans les PLU. L'évolution législative serait donc simplement d'autoriser pour les communes de montagne la création de sous catégories dans la catégorie globale "habitat".

Les idées présentées ci-dessus ne sont qu'esquissées et nécessitent chacune une expertise spécifique pour en confirmer l'efficacité attendue ainsi que la faisabilité technique et juridique.

La problématique de la remise en tourisme de l'immobilier loisir dépassant largement la Tarentaise, la question du pilotage global de ce programme d'actions reste entière, dans un contexte où les actions mobilisent chacune des partenaires différents, des compétences variées (immobilier, fiscalité, urbanisme, commercialisation touristique…), certaines nécessitant même des évolutions législatives.

Quelques définitions

Les Arcs

Résidences avec services
Ce sont des établissements commerciaux qui proposent systématiquement à la clientèle trois des quatre services suivants :
- accueil et réception,
- petits déjeuners,
- blanchisserie et fourniture de linge de maison,
- entretien et nettoyage des logements.

Les résidences de services bénéficient d'un régime fiscal spécifique (récupération de la T.V.A., réductions d'impôts).

On utilise généralement le terme de "résidences de tourisme" pour parler des résidences avec services, alors que les résidences de tourisme ne sont qu'une partie de cette catégorie.

Résidences de tourisme classées
Une résidence de tourisme classée est un établissement commercial d'au moins 100 lits, réservé à la location touristique qui propose des services à la clientèle (accueil, restauration, fourniture de linge, entretien et nettoyage des locaux…). Le classement de la résidence est obtenu par arrêté préfectoral (depuis 2010, ce classement est revu tous les 5 ans).

Dans la création d'une résidence de tourisme, il y a généralement :
- **une phase de promotion :** un promoteur construit la résidence et vend les logements à des acquéreurs individuels qui doivent s'engager à les louer dans le cadre d'un bail commercial d'une durée initiale au moins égale à 9 ans,
- **une phase d'exploitation :** une société gestionnaire organise le remplissage, les services ainsi que l'entretien des logements et verse un loyer aux propriétaires.

Agences Immobilières
Un agent immobilier intervient soit sous la forme d'une société, soit à titre individuel pour réaliser pour le compte de son client des opérations de vente ou de location de son bien.
Lorsqu'il exerce une activité de location, l'agent immobilier se rémunère sur la base d'un pourcentage du chiffre d'affaires.

Villages de vacances
Un village de vacances est constitué par un ensemble d'hébergements faisant l'objet d'une exploitation globale et qui propose, sur la base d'un prix forfaitaire, des séjours comprenant :
- l'hébergement (individuel ou collectif),
- un service de repas (restaurant ou individuel),
- des installations communes pour les activités sportives et d'animation.

Les villages de vacances recouvrent des gammes d'établissement très différentes, qui accueillent des clientèles familiales (maisons familiales et centres de vacances) ou une clientèle nationale et internationale (Clubs de vacances : Club Méditerranée, UCPA, Belambra, MMV…)

Tour-Opérateurs (voyagistes)
Un "tour-opérateur" ou "voyagiste" est un organisme chargé d'assembler plusieurs prestations auprès de différents fournisseurs (compagnies aériennes, transport, hébergement, location de matériel, forfait de ski, etc.) et de les vendre à un prix tout compris, c'est-à-dire un "forfait" ou "package".
Historiquement, les Tour-Opérateurs proposaient leurs produits aux agences de voyages qui se chargeaient de les vendre à la clientèle, mais avec l'apparition d'internet, l'offre évolue et les Tour-Opérateurs proposent de plus en plus des produits directement aux consommateurs.

Les loueurs de particuliers à particuliers
La location PaP concerne la relation directe entre un propriétaire et le client.
Historiquement la location de particulier à particulier était organisée au travers de "listes de propriétaires" disponibles dans les offices du tourisme et les mairies.
Cette activité a pris un nouvel essor avec le développement d'internet et la création de sites spécialisés dans la mise en relation entre le propriétaire et le client (par exemple "Abritel", "Homelidays", "Médiavacances" ou "Le bon coin").

Mise en page : Philippe Vuillermet / Crédits photos : E. Siparanta - Ph. Royer - J-M Gouédard - S. Godin - S. Coutaz
Imprimé sur papier 100 % recyclé à partir d'encres végétales

Assemblée du Pays Tarentaise Vanoise *(APTV)*
133 Quai Saint-Réal – 73600 Moûtiers
Tél. : 04 79 24 00 10 – www.tarentaise-vanoise.fr

Etude réalisée par : PSADAC Territoires — COMETE

Avec le soutien financier de : Région RhôneAlpes — Savoie Conseil Général