

L'immobilier touristique en zone de montagne
La situation des résidences secondaires
Cas de la haute-vallée des gaves (65)

Version 2 provisoire

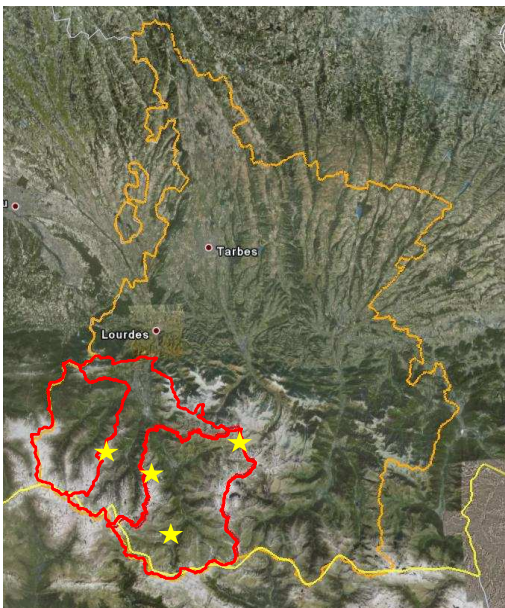
La présente note est destinée, dans le cadre de la préparation du schéma de massif, et à partir du cas d'une vallée des Hautes-Pyrénées, à présenter la situation de l'immobilier touristique en zone touristique de montagne (stations de ski, stations thermales,...) et en repérer les enjeux.

4 stations de la Haute-vallée des gaves (Barèges, Cauterets, Communauté de Communes de Gavarnie – Gèdre et le SIVOM de l'Ardiden) ont en effet engagé depuis 2010, avec la participation de la direction départementale des Territoires des Hautes-Pyrénées, une réflexion visant à optimiser le remplissage des hébergements existants par une politique locale en faveur de la remise en marché des lits diffus.

Elles ont confié à la société PAMIR Conseil (et aux experts fédérés) une mission d'analyse et d'aide à la définition pour une stratégie de remise sur le marché des lits diffus de leurs stations touristiques.

Les éléments apportés ci-après sont issus de cette démarche.

I- La Haute-vallée des gaves – 1ere vallée touristique des Pyrénées



Au sud ouest des Hautes-Pyrénées, de Lourdes à Gavarnie, le pays des vallées des gaves est la vallée la plus touristique de la chaîne des Pyrénées.

Ses 4 grands sites Midi-Pyrénées (Lourdes, Pont d'Espagne, Pic du Midi, Gavarnie) en assurent la notoriété tandis que son offre touristique diversifiée en assure la fréquentation : 6 stations de ski dont 5 « alpines », 5 stations thermales, un site de pèlerinage mondial, des paysages grandioses lieux de randonnées et visites...

La haute-vallée, au sud de Lourdes, composée de 3 cantons et peuplée de 16 000 habitants, accueille à elle seule plus de 2 500 000 nuitées touristiques/an grâce à son hébergement de 33 200 lits marchands et 8 400 résidences secondaires.

Pourtant cette capacité d'hébergement en augmentation croissante ne réussit plus à assurer la croissance touristique du territoire qui déplore de plus en plus la présence de « volets clos » et un patrimoine vieillissant alors que dans le même temps, la rareté du foncier a conduit à une augmentation exceptionnelle des prix de l'immobilier.

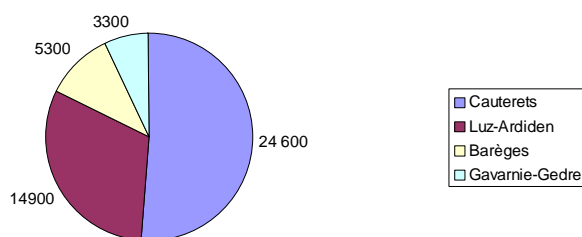
A partir de ce constat, les 4 plus grandes stations de ski de la haute-vallée (Barèges, Luz-Ardiden, Gavarnie-Gèdre et Cauterets) ont souhaité comprendre les mécanismes d'évolution afin de s'engager sur une stratégie de valorisation et de réhabilitation de ses capacités patrimoine d'accueil touristique.

II- Diagnostic de l'immobilier touristique en haute-vallée des gaves

II-1. Le poids écrasant de l'immobilier touristique dont la 1ere composante est constituée des résidences secondaires

Le territoire des 4 stations héberge 3 600 résidents et comprend 48 100 lits touristiques.

93% des capacités d'hébergement de ce territoire est donc assuré par l'immobilier touristique.



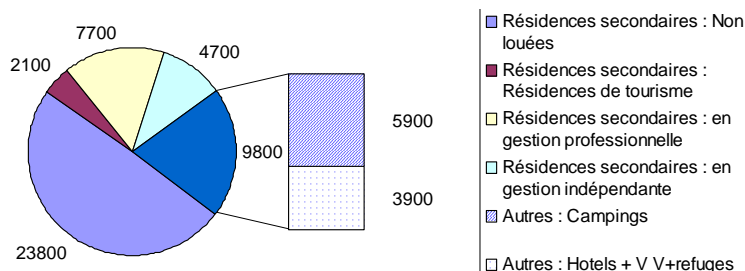
La part des résidences secondaires est prépondérante : 38 300 lits soit **80% de l'immobilier de loisir**.

Sur ces résidences secondaires :

- 23 800 lits ne sont pas loués
- 7 700 relèvent d'une gestion professionnelle
- 4 700 relèvent d'une gestion indépendante
- 2 100 sont en résidence de tourisme

Les autres lits touristiques se répartissent ainsi :

- campings : 5 900 places
- Hôtels et autres hébergements collectifs : 3 900 lits



II-2. 2000- 2010 : une croissance du portefeuille immobilier des stations qui ne s'accompagne pas d'une croissance de la fréquentation

Au cours de la période récente, le portefeuille immobilier des stations de la haute-vallée des gaves a prolongé son développement : croissance de près de 1.200 lots de résidences secondaires, soit +5.300 lits touristiques, soit **+12% en 10 ans**.

Les appartements en résidence de tourisme relevant de la Loi DEMESSINE (1.867 lits) ne comptent que pour 35% de cette expansion.

Hormis les situations de déprise des établissements hôteliers (-1.444 lits) et celle de stabilisation du volume des villages de vacances et hébergements collectifs, la décennie 2000 - 2010 se traduit par une progression significative de toutes les composantes de l'offre d'hébergements :

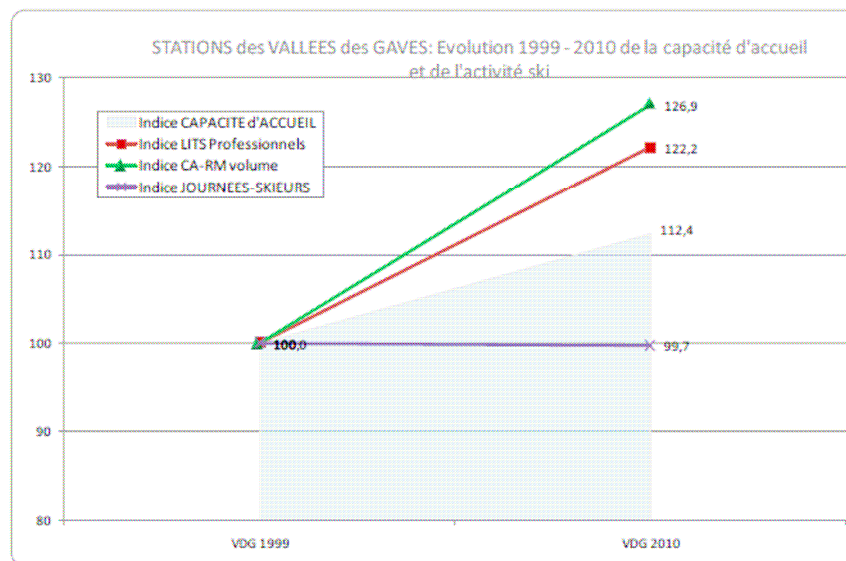
- + 672 lits en hôtellerie de plein air.
- +1.867 lits pour des établissements de résidences de tourisme.
- +2.456 lits pour des appartements inclus par les propriétaires à des structures de gestion professionnelle, agences immobilières et centrales de réservation.
- +1.756 lits pour des appartements hors structures professionnelles.

L'évolution des emplois du secteur du bâtiment en vallée des Gaves exprime notamment l'impact du marché de l'immobilier touristique : +19% pour les postes du secteur du BTP dans l'arrondissement d'ARGELES – GAZOST. De même, la progression des bases fiscales des différentes collectivités (+10,4% en volume sur les bases de la taxe FONCIER BÂTI, +8,3% pour celles de la taxe d'HABITATION) correspond aux créations d'hébergements de loisirs.

Cependant, force est de mesurer que le développement immobilier ne suffit plus à créer de manière simple et directe, des débouchés additionnels pour les stations du Pays des vallées des Gaves :

- Le produit des domaines skiables progresse de +26,9% en volume, mais sans croissance du volume des journées de ski forfaitées auprès des clients.

- Avec le développement des équipements et des ventes d'activités de thermo-ludisme (+87% en volume entre 2000 et 2007) contraste la réduction simultanée de 20% des journées de cures médicales...
- Le rendement des hébergements touristiques baissent (sur station de Caunterets, il passe de 47 nuitées/lit/an en 1999 à 39,8 en 2009).



Evolution comparée de 1999 à 2010, de l'offre d'hébergement des stations des vallées des Gaves, et de la production commercialisée en clientèle par les domaines skiables des vallées des Gaves.

II-3. Des propriétaires de biens géographiquement proches, attachés à l'occupation personnelle, mais non reconnus en tant qu'acteur du développement touristique

Une enquête exhaustive réalisée auprès de plus de 6000 propriétaires avec un taux de retour de 30% a permis de caractériser les biens et leurs propriétaires. En voici quelques éléments importants :

- Le patrimoine immobilier est plus diversifié que celui des stations d'altitude des Alpes : 30% de studios, 34% de T2, 26% de T3 et+, 10% de maisons individuelles.
- 65% des résidences secondaires des stations du Pays des vallées des Gaves datent d'avant 1990.
- 85% des investisseurs sont issus du grand-ouest de la France, 62% de l'ensemble Aquitaine/Midi-Pyrénées, 30% des départements Hautes-Pyrénées / Pyrénées-Atlantiques. Cette proximité des propriétaires est une spécificité % aux alpes.
- Les loueurs sont majoritairement âgés de plus de 55 ans (62%) avec une moyenne d'âge (57,7 ans) d'un an inférieure à celle des non loueurs (58,7 ans). La pyramide des âges des propriétaires non-loueurs culmine à près de 40% d'entre eux âgés de plus de 65 ans.
- Les résidences secondaires sont occupées 11,1 semaines par an, et 3,4 Week-End. L'occupation personnelle constitue le premier mobile de détention des biens : 5,6 semaines et 2,2 WE. Elle est suivie par le mobile des locations qui dégagent 3,2 semaines d'occupation, et le prêt 2,3 semaines. Les occupations personnelles s'équilibrent entre la saison d'hiver (2,1 semaines) et la saison d'Eté (2,2 semaines).
- Du point de vue qualitatif, 46% des propriétaires jugent très satisfaisant l'état et le confort de leur appartement ; par contre le même niveau de satisfaction n'est partagé que par 27% des propriétaires quant à l'état de la copropriété, 16% pour le niveau des isolations et des consommations énergétiques...

- Une composante de 16% des propriétaires en situation de non-location serait, sous conditions, disposée à une mise en marché. Compte-tenu d'un taux actuel de 34% de propriétaires loueurs, c'est donc une part maximale de 50% des propriétaires pour la mise en location qui pourrait être atteinte, sous conditions de performances et d'accueil des clientèles.
- Au terme des années 2000, les modes d'organisation et de gestion opérationnelle de la mise en marché ont beaucoup évolué, se sont diversifiés et superposés, mais ne dégagent pas au global un rendement économique pleinement satisfaisant:
 - 68% des propriétaires – loueurs louent leur bien en direct,
 - les modes de promotion de la location se superposent : Office de Tourisme, sites Web de particuliers à particuliers, Labels, Centrale de réservations locale, site Internet personnel... Les meilleurs niveaux de satisfaction sont obtenus sur les outils de promotion Internet (pas sur les organisations locales).
 - Seuls 40% des loueurs sont satisfaits du niveau de rentabilité des locations
- 41% des propriétaires des stations du Pays des Vallées des Gaves ont acquis leur résidence secondaire depuis moins de 10 ans... soit un taux moyen de renouvellement de la propriété de 4,55% l'an.
- Enfin, l'étude a montré la forte mutation des situations de propriétés à l'horizon de 5 ans : Ainsi 34% des biens sont susceptibles de changer de propriétaires (dont 24% par transmission, 10% par vente).

II-4. Un diagnostic de la situation touristique et immobilière des stations incitant fortement le territoire à agir en faveur d'une stratégie touristique plus globale

Dans sa synthèse le diagnostic fait ressortir les forces et faiblesses du territoire de la haute-vallée des gaves en faveur de l'immobilier touristique mais aussi les opportunités et menaces qui se font jour.

Forces

- **Equilibre des saisons Hiver / Eté / Intersaison**, spécifique à la montagne des Pyrénées.
- Une attractivité touristique significative surtout lorsqu'elle est portée à l'échelle du territoire valléen
- Les performances des loueurs locaux.
- La composante en maisons individuelles.
- La présence de quelques hébergeurs locaux « en pointe », ayant engagé une stratégie ou un projet de qualification immobilière, commerciale et touristique.

Faiblesses

- **Un rendement locatif sur chacune des saisons au final jugé modeste par les propriétaires.**
- Des performances des structures professionnelles en location meublée, peu différentes de celles obtenues par des propriétaires «autonomes».
- Une organisation commerciale insuffisante qui n'aide pas à remplir les périodes creuses
- La culture TO sur Lourdes qui n'est pas «remontée en altitude et en saison d'hiver».
- Manque de culture «hébergeur», spécifiquement sur les opérations de restructuration immobilière.

Opportunités

- **A 5 ans, 1/3 du parc immobilier des stations des vallées des Gaves va changer de mains.**
- Une écoute propriétaire favorable, 80% de propriétaires ayant une proximité régionale (grand Ouest)
- La volonté de définir une stratégie immobilière, des projets de territoire en cours: ZPPAUP, PLU, PADD
- Un secteur professionnel (emplois) construction / transaction à valoriser sur des nouveaux process et des nouveaux standards de séjour, en rapport avec les nouvelles normes de classement...
- 2 aéroports proches (TLP, Pau) à intégrer pleinement à une stratégie de développement marketing.

Menaces

- **Parc immobilier vieillissant sur ses composantes 1960-1990 (65% du parc en moyenne).**
- Concentration sur les petites surfaces.
- Une poursuite / accentuation du transfert des séjours sur les lits neufs en RT.

- **Une déprise hôtelière possible**, la question du devenir des bâtiments, et des bâtiments (collectifs) en friche, dont le devenir est à re-construire sur des critères durables?
- Une création de nouveaux concepts touristiques... qui peut être plus active sur des destinations concurrentes ou émergentes.

II-5. La recherche d'une stratégie globale du territoire associant les acteurs publics et privés

Ayant validé le diagnostic présenté ci-avant, les 4 Stations se mobilisent avec le pays des vallées de gaves depuis début 2011 pour établir une stratégie et un plan d'action sur le court et long terme. Cette recherche n'a à ce jour pas encore aboutie.

Stratégie à court et moyen terme (5 ans).

Cette première phase vise la mobilisation des propriétaires et des acteurs de l'immobiliers sur la base des produits existants. Elle enclenche un processus partenarial.

Elle s'articule autour de 3 objectifs :

- Créer un relationnel fort entre le Pays des vallées des Gaves et les propriétaires de résidences secondaires.
- Augmenter, diversifier, et améliorer l'offre d'hébergements professionnels, en rapport avec une stratégie de développement des marchés touristiques.
- Mobiliser les lits en résidences secondaires pour renforcer l'impact économique et touristique du territoire.

Stratégie à moyen et long terme (3 - 10 ans).

Cette deuxième phase, ne peut s'engager qu'avec une adhésion forte du territoire. Elle porte une ambition de réhabilitation et de requalification de l'offre d'hébergement (confort, énergie, restructurations,...) et d'une conception large de l'accueil et de la valorisation touristique.

Elle s'articule autour de 3 objectifs :

- Définir une stratégie d'aménagement et de valorisation du territoire qui lui donne une attractivité élevée pour les clients.
- Définir sur ce champs de l'immobilier un « plan climat – énergie – rénovation » qui s'approprie les avancées de la Loi Grenelle 2 et développe les partenariats professionnels sur cette base.
- Créer des références et lignes de produits fiables, par cibles immobilières et intérêts propriétaires. Il est proposé de développer, en cohérence avec les acteurs professionnels impliqués sur le management immobilier et la gestion de patrimoine (Notaires, avocats conseils en fiscalité implantés sur le département des Hautes-Pyrénées...), des offres-produits mobilisables par et pour les propriétaires

III –L’immobilier touristique en zone montagne : éléments d’analyse issues de l’étude du cas de la vallée des gaves

Le cas de la vallée des gaves, sans être généralisable, permet sans doute de tirer des enseignements applicables au massif des Pyrénées p:

Sur le patrimoine et les produits :

- L’immobilier touristique pyrénéen dispose d’atouts à valoriser : variété des produits en terme de caractéristiques comme en terme de localisation
- Ce patrimoine est relativement ancien et peine à se réhabiliter et se mettre aux exigences actuelles (attentes clientèles, éléments de confort, performances énergétiques,...). Cette situation nuit aussi bien à la rentabilité des biens qu’à l’image des sites
- Deux segments de l’immobilier sont en grandes difficultés : l’hôtellerie et les centres de vacances. Dans les deux cas, le risque de développement de friches existe ainsi que le risque d’une disparition de segments indispensables à l’économie touristique

Sur les propriétaires privés et la commercialisation:

- La performance globale des locations privées est assez faible et a tendance à baisser
- Les résidences secondaires représentent une part très significative de la capacité d’accueil des territoires qui est donc dispersée entre une multitude d’acteurs
- La performance des locations privées, aux qualités difficilement lisibles (classements et labels) est très variable et s’appuie sur des réseaux et des relais de plus en plus divers et répondant à des logiques de plus en plus individuelles
- Il existe de fortes mutations de propriétés dans ce secteur
- Les propriétaires ne sont pas perçus comme des acteurs touristiques par les décideurs publics
- Les propriétaires manquent d’informations sur la gestion de leur bien (fiscalité, attentes clientèles, aides techniques et financières...) mais aussi de services (aides à la mise en marché)

Sur l’économie touristique :

- L’augmentation des lits touristiques, y compris des lits professionnels, n’est pas une garantie de croissance touristique, en particulier pour le produit d’hiver
- Les stratégies d’investissements touristiques s’appuient souvent sur des business plan équilibré aux travers d’augmentation de clientèle qui ne se concrétisent pas
- La construction de lits neufs conduit souvent à des transferts de clientèles et non à des apports de nouvelles clientèles
-

Les difficultés pour agir, les freins au changement :

- Les masses financières relatives à la réhabilitation de l’immobilier existant ou sa mise aux normes sont importantes
- Les territoires manquent de capacité d’ingénierie ou d’animation dans ce secteur : la mise en place de cette animation représente des coûts de fonctionnement que ne sont pas forcément prêts à assurer les collectivités s’agissant d’une mission non obligatoire
- Il n’existe que peu d’aides financières (directes ou indirectes) à la réhabilitation au contraire de la construction neuve (même si celles-ci ont fortement diminuées)
- Le nombre d’acteurs est très important et difficile à fédérer
- L’action publique est complexe, sans doute onéreuse, et peu valorisante
- Les différences d’approche et le jeu des concurrences territoriales gênent la mise en place d’actions intercommunales sur ce sujet

Des enjeux spécifiques :

- l’efficacité énergétique de la construction
- la réforme du classement de l’hébergement touristique
- le risque d’une dégradation de l’image de certains sites touristiques
- la défense d’un produit d’accueil qualifiant la destination Pyrénées

- la réhabilitation de l'immobilier représente un potentiel économique très fort pour le réseau du BTP local

Quelles pistes pour agir :

- favoriser l'émergence de partenariats publics privés autour du développement de produits d'accueil touristique performants
- créer des liens réguliers entre propriétaires et acteurs publics des territoires
- faire évoluer les métiers de l'animation touristique trop actuellement organisée sur du guichet
- faire émerger des stratégies touristiques publiques prenant en considération le patrimoine existant
- développer des lignes de produits d'hébergement plus qualitative et porteuse d'image et de promotion territoriale
- développer le suivi et l'évaluation des performances de l'immobilier touristique en général.
- privilégier les approches intercommunales de développement touristique