



DDT 65

Communes de Barèges et de Cauterets, Com.Com Gavarnie – Gèdre, SIVOM de l'ARDIDEN

Mobilisation et valorisation des résidences secondaires des stations du Pays des Vallées des GAVES

PAMIR Conseil. 22-12-2010.

Synthèse

Sommaire.

Présentation

Partie 1. La croissance du portefeuille immobilier qui a été constatée dans les stations du Pays des vallées des Gaves au cours de la décennie 2000 – 2010 (+12%) contribue certes à l'activité du secteur de la construction, mais elle ne suffit pas à provoquer la croissance du marché touristique des stations, qui sont engagées dans une concurrence élargie des pôles qui sollicitent les marchés de clientèles. Les résidences secondaires représentent 80% de la capacité d'accueil des stations; **à tous égards, elles en conditionnent le développement touristique futur.** La fréquentation saisonnière dépend fortement des niveaux d'occupation des résidences secondaires, eux-mêmes déterminés par les choix d'usage et d'affectation économique qu'établissent les propriétaires immobiliers indépendants, qui dans leur grande majorité, ne sont pas liés au devenir de l'économie locale.

11. [2000-2010] : une nouvelle croissance du portefeuille immobilier des stations du Pays des vallées des Gaves.
12. Un développement immobilier qui ne suffit plus à créer des débouchés additionnels pour les stations du Pays des Vallées des Gaves
13. Les résidences secondaires, représentant 80% de la capacité d'accueil du territoire, elles conditionnent le développement touristique durable des stations du Pays des vallées des Gaves

Partie 2. **Les propriétaires de résidences secondaires représentent un acteur méconnu du développement des stations des vallées des Gaves,** qui se ressent comme marginalisé eu égard aux enjeux locaux. Le patrimoine immobilier, plus diversifié que celui des stations d'altitude des Alpes, est resté dans la norme du marché - investisseurs du grand-ouest (85% des droits de propriété). Le mobile dominant pour la résidence secondaire est celui de l'usage personnel à hauteur de 5,6 semaines. Compte-tenu d'un taux actuel de 34% de propriétaires loueurs, c'est 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 - dont les propriétaires font partie intégrante. L'optique des résidents secondaires par rapport à leur bien se forge très tôt lors de l'acquisition. L'absence de relationnel avec la station et les expériences décevantes se paient ensuite très cher, car un partenariat durable entre la propriété et l'exploitation, qui est la base du développement touristique français, est plus difficile à initier et à attester ensuite.

21. Les propriétaires sont géographiquement proches de leurs résidences secondaires en stations des vallées des Gaves.
22. Des usages et des performances tranchés par stations et par typologies de propriétaires (loueurs / non loueurs).
23. Les positions des propriétaires vis-à-vis de la destination de leur bien se forment dès l'acquisition.
24. Une composante de 16% des propriétaires est en situation de non-location, mais sous conditions, serait disposée à une mise en marché.
25. Entre 2000 et 2010, les modes de commercialisation pour les propriétaires loueurs se sont diversifiés et se cumulent.
26. La donne au sein du public des propriétaires évolue en permanence.

Partie 3. Le diagnostic de la situation touristique et immobilière des stations des vallées des Gaves.

Partie 4. La stratégie immobilière et touristique proposée se définit de manière graduelle sur la période 2010-2020 ; elle revient à engager les acteurs qui participent au système local, sur des objectifs touristiques et immobiliers explicites, dans le cadre d'une dynamique qui crée les conditions relationnelles et opérationnelles effectives d'une mobilisation et d'une valorisation des résidences secondaires. En réponse aux centres d'intérêts des propriétaires de résidences secondaires, ce sont de nouvelles offres de services (touristiques, patrimoniaux...) qui doivent être conçues et mises en œuvre, en s'assurant de la meilleure **coopération** possible des métiers immobiliers et marketing déjà actifs sur le territoire. A moyen terme, c'est à un approfondissement du relationnel – propriétaires qu'il doit être procédé, pour engager une phase de requalification de certaines composantes des copropriétés et concepts d'hébergements des stations, et renouveler la qualification concurrentielle des offres de séjours, au service d'une destination qui se détermine pour une conquête de parts de marchés.

- 41 Stratégie à court et moyen terme (5 ans).
42. Stratégie à moyen – long terme (3-10 ans).
- 43 Un impact économique, social et environnemental évalué, pour un pilotage de la valorisation de la destination.

Annexes : 1, 2, 3 et 4



Présentation.

Au mois d'avril 2010, la **Direction Départementale des Territoires des Hautes-Pyrénées** et les Collectivités locales partenaires de **Barèges, Cauterets**, la Communauté de Communes de **Gavarnie – Gèdre** et le SIVOM de l'**ARDIDEN** 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.**

Après une phase de croissance en volume des lits touristiques, le développement des stations des Vallées des Gaves passera désormais par **une optimisation du remplissage des hébergements existants** et par **une politique locale d'orientation pour la remise en marché des lits diffus.**

Au-delà de la problématique de *mobilisation des lits diffus*, le cabinet **PAMIR a proposé d'appréhender une stratégie plus globale d'optimisation de tous les lits en RESIDENCES SECONDAIRES.**

Comme il a été établi dans le déroulement de l'étude, **elles représentent en 2010 plus de 80% de la capacité d'accueil totale des stations du Pays des vallées des Gaves** ; détenues par des propriétaires indépendants, elles constituent **un enjeu majeur de développement économique et touristique** pour le territoire, dans la mesure où **elles sont construites et implantées, elles forcent l'esthétique urbaine et touristique des stations, elles déterminent les rendements économiques.** Le parc des résidences secondaires est structuré comme suit :

- **Les lits en résidences de tourisme**, pour certains encore en cours de programmation sur le territoire (Luz, Barèges, Gavarnie), pour d'autres rencontrant des carences d'exploitants, et à terme, l'anticipation à 9 années de la fin des baux commerciaux ;
- **Les lits gérés par les agences immobilières**, acteurs de profil diversifié, pourvoyeurs d'emplois, qui se positionnent sur le territoire plus facilement sur les activités de transaction et de syndic de copropriétés, que sur l'activité de locations saisonnières, pour laquelle les performances de remplissage ne satisfont pas pleinement les propriétaires ;
- **Les lits commercialisés en direct** (de manière autonome) **par les propriétaires loueurs particuliers**, avec une part significative de propriétaires locaux sur le Pays des vallées des Gaves, et dont les performances de remplissages sont non négligeables mais peuvent encore être améliorées ;
- **Et enfin les propriétaires non loueurs**, pour lesquels la décision de destination privative de leur bien s'est forgée très tôt, qui conservent leur bien pour leurs occupations personnelles et des prêts à des connaissances, mais qui pour certains seraient prêts à mettre leur bien en location sous certaines conditions.

La fréquentation touristique et la gestion du patrimoine immobilier des stations du Pays des vallées des Gaves dépendent par conséquent de manière croissante des choix d'usage et d'affectation économique qu'établissent des propriétaires immobiliers indépendants... Indépendants dans le sens où, dès lors qu'ils ne sont pas domiciliés sur le territoire de la station, ils n'ont pas en général, une approche professionnelle de leur bien secondaire, par différence avec les autres acteurs du territoire.



Ont été associés à la réflexion un certain nombre de partenaires publics et privés :

- le Syndicat Mixte du **PAYS DES VALLEES des GAVES**,
- l'agence de développement touristique française **ATOUT France**,
- la Saem **HPTE** (Agence de développement touristique du département des HAUTES-PYRENEES),
- la Saem **N'PY**,
- la société **ALTISERVICE**.

Le travail s'est déroulé en **4 étapes**, donnant lieu chacune à 1 séance de présentation des résultats, discussions des analyses entre le bureau consultant et les donneurs d'ordre, édition des Dossiers écrits et graphiques de résultats (*Cf. ANNEXE 4, Liste des documents référents de la présente étude*).

- 3 Juin 2010 : Analyse des données quantitatives, qualitatives et économiques du parc immobilier des stations des vallées des Gaves.
- 21 Septembre 2010 : analyse des résultats de l'enquête quantitative et qualitative auprès des propriétaires de résidences secondaires, de l'enquête qualitative auprès des acteurs économiques impliqués sur le développement et le management de l'immobilier, ainsi que sur sa commercialisation touristique ou patrimoniale.
- 15 Octobre 2010 : diagnostic de l'immobilier et des performances touristiques des stations des vallées des Gaves, et de leurs acteurs.
- 13 Décembre 2010 : proposition d'une stratégie de mobilisation et de valorisation touristique des résidences secondaires.

La présente **SYNTHESE** a pour propos de présenter **une approche globale de la réflexion qui a été conduite au long de l'année 2010 avec l'appui de PAMIR par les partenaires d'Etat et les collectivités associées**. L'enjeu de celle-ci réside dans **la définition et la mise en œuvre pour la période 2010-2020, d'une politique d'ensemble des stations du Pays des vallées des Gaves, en direction des propriétaires immobiliers**, permettant de développer quantitativement et qualitativement le rendement économique durable du patrimoine construit, au moyen de leviers opérationnels adaptés, notamment de nouvelles manière de faire fonctionner un partenariat propriétaires / professionnels / stations... et d'approfondir ce partenariat par étapes, dans le sens de la stimulation d'un nouveau cycle d'investissement, en rapport avec la valorisation du patrimoine existant, et de son adaptation aux nouveaux enjeux.

Comme il est question de **patrimoine**, les orientations proposées et les réponses à engager doivent se concevoir à court, moyen et long terme (10 ans). **Le taux de participation très élevé des propriétaires à l'enquête exhaustive organisée à leur attention (30,5%) (*) traduit de toute évidence, le niveau des attentes par rapport à des choix d'orientations pour le devenir des résidences secondaires**, et par rapport aux propositions opérationnelles à définir. Les orientations stratégiques proposées comportent des pistes d'actions, à hiérarchiser individuellement et collectivement, à arbitrer quant aux modalités locales et collectives d'organisation / développement

(*) **NOTA** : Enquête exhaustive réalisée auprès de 6.088 propriétaires de résidences secondaires. 5.942 questionnaires arrivés à destination, 1.811 questionnaires-réponses reçus (30,5%), 1.388 questionnaires exploités, remis au bureau d'étude dans les délais impartis..



1. *La croissance du portefeuille immobilier qui a été constatée dans les stations du Pays des vallées des Gaves au cours de la décennie 2000 – 2010 (+12%) contribue certes à l'activité du secteur de la construction (1.100 emplois en vallée des Gaves, 12% des postes), mais elle ne suffit pas par elle-même à provoquer la croissance du marché touristique des stations, qui – comme tout acteur touristique – sont engagées dans une concurrence élargie des pôles qui sollicitent les marchés de clientèles. Les résidences secondaires représentent en 2010, 80% de la capacité d'accueil des stations; **à tous égards, elles en conditionnent le développement touristique futur.** La fréquentation saisonnière dépend fortement des niveaux d'occupation des résidences secondaires, eux-mêmes déterminés par les choix d'usage et d'affectation économique qu'établissent les propriétaires immobiliers indépendants, qui dans leur grande majorité, ne sont pas liés ou impliqués au devenir de l'économie locale.*

Voir Annexe 1 pour les principales données chiffrées.

11. [2000-2010] : une nouvelle croissance du portefeuille immobilier des stations du Pays des vallées des Gaves.

Du fait du développement touristique initié depuis le milieu du XIX^{ème} siècle, les stations du Pays des vallées des Gaves se sont dotées de différentes strates d'équipements et de constructions dédiés au tourisme, et disposent aujourd'hui d'un patrimoine immobilier important et diversifié quant aux modèles architecturaux et constructifs. Ainsi, les stations disposent en 2010 **d'une capacité d'accueil de 48.107 lits**, tous modes d'hébergements confondus. :

- 24.613 lits pour Cauterets
- 14.866 lits pour les communes de l'ARDIDEN
- 5.286 lits pour Barèges
- 3.342 lits pour Gavarnie - Gèdre

Au cours de la période récente [1999 – 2009], le portefeuille immobilier des stations des vallées des Gaves a prolongé son développement par **une croissance additionnelle de près de 1.200 lots de résidences secondaires, soit +5.300 lits touristiques, un taux de croissance de +12% en 10 ans.** Les appartements en résidence de tourisme relevant de la Loi DEMESSINE (1.867 lits) – dont le statut obligé de mise en marché est d'ordre réglementaire - 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.**



Pour le territoire concerné, **la décennie échue n'est pas une période de rareté des hébergements touristiques...** mais **une période constructive et expansive (+12%)**, doublée d'un renforcement apparent des structures de management de l'immobilier de loisirs:

- +262% pour les établissements de résidences de tourisme, avec implication sur le territoire de certaines des enseignes majeures du tourisme français (ODALYS, LAGRANGE, NEMEA...°).
- +51% pour les meublés gérés,
- +22% pour les hébergements de statut professionnel (fermetures et ouvertures d'hébergements cumulées),
- + 7% pour les hébergements de statut diffus (28.561 lits, 59% de la capacité d'accueil).

12. Un développement immobilier qui ne suffit plus à créer des débouchés additionnels pour les stations du Pays des Vallées des Gaves

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 (progression sectorielle la plus importante du bassin d'emploi, avec celle des activités de services et commerces à destination des ménages). 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, dans le contexte novateur et volatile des marchés touristiques entre 2000 et 2010, où les pôles d'attractivité et les facteurs de concurrence se multiplient au plan national, européen et international, où l'offre d'hébergements s'accroît tous azimuts (**+ 112.000 lits touristiques en résidences de tourisme dans les stations de montagne françaises classées en secteur ZRR**) et la nouvelle distribution Internet formalise la liberté de choix des demandeurs (clients) par rapport aux offreurs placés en situation de transparence et de comparabilité (hébergeurs, destinations...)... **force est de mesurer que le développement immobilier – y compris de lits réputés « chauds » - 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.** La création de valeur des domaines de ski alpin repose sur la fiabilisation et l'amélioration des prestations délivrées à la clientèle, induisant des revalorisations de tarifs. La clientèle acquise, stabilisée, ratifie par une consommation correspondante, les améliorations – produits proposés.
- ✓ **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...
- ✓ **Tel que mesuré par le Tableau de bord économique de station de Cauterets, le rendement annuel des hébergements touristiques, tous types confondus, est passé de 47 nuitées / lit / an en 1999 à 39,8 en 2009.**



13. Les résidences secondaires, représentant 80% de la capacité d'accueil du territoire, elles conditionnent le développement touristique durable des stations du Pays des vallées des Gaves

L'infrastructure des résidences secondaires est devenue prédominante au fil des 40 dernières années et représente en 2010, **80% de la capacité d'accueil du territoire** :

7.660 logements,
Soit 38.300 lits.

Au 31/07/2010, elle se décompose comme suit:

	Lits RT	Lits locatifs professionnels	Lits locatifs autonomes	TOTAL mise en marché	Lits NON LOUEURS	Total Lits Res-Sec	Taux de mise e marché globale	Part des L autonomes / Mise en M
CAUTERETS	1 603	3 748	1 254	6 605	15 005	21 609	31%	19%
BAREGES	0	1 227	1 145	2 372	2 279	4 650	51%	48%
GAVARNIE-GEDRE	0	0	939	939	866	1 805	52%	100%
LUZ ARDIDEN (*)	560	2 710	1 400	4 670	5 675	10 345	45%	30%
TOTAL	2 163 6% 15%	7 685 20% 53%	4 736 12% 32%	14 584 38%	23 825 62%	38 409	38%	32%

(*) RT LUZ = résidence VAL de ROLAND uniquement, car au 31/07/2010, celle-ci n'était pas encore en restructuration.

2.163 lits mis en marché sous le statut normal de résidence de tourisme (6% des résidences secondaires).

7.685 lits mis en marchés dans le cadre de structures professionnelles, agences immobilières et centrales de réservation (20% des résidences secondaires).

4.736 lits mis en marché de manière autonome par des propriétaires indépendants (12% des résidences secondaires).

23.825 lits relevant de propriétaires non-loueurs (62% des résidences secondaires).

Les résidences secondaires mises en marché s'équilibrent ainsi:

15% sous statut RT.

53% sous statut professionnel.

32% sous statut autonome.

En comparaison, **les établissements d'hôtellerie de plein air offrent 5.834 lits**, les hôtels, villages de vacances et refuges - qui furent le mode d'hébergement historique pour les touristes - ne dépassent plus 3.864 lits. Un certain nombre d'hôtels créés en relation avec le thermalisme ont dorés et déjà été transformés en copropriétés d'appartements; cette tendance est encore en cours, sans autre approche que la réalisation de plus-values immobilières.

Le cas particulier des Résidences de Tourisme qui n'ont pas atteint sur le territoire les performances escomptées : les Résidences de Tourisme constituent un type d'exploitation des plus sécurisant pour les stations, en offrant d'une part une garantie de mise en marché des lits pendant une durée minimum de 9 années (ces biens risquent de rejoindre le lot commun des hébergements plus anciens à ce terme), d'autre part un mode d'exploitation traditionnellement considéré comme très performant en terme de promotion et de remplissage.

Construits récemment, les lits en résidences de tourisme représentent au sein des stations des vallées des Gaves **2.579 lits** et ne dépassent pas **6,7% des résidences secondaires... cependant,**



seuls **2.163 lits** avaient maintenu au **31/07/2010**, leur statut d'origine sans rupture et/ou restructuration des conditions d'exploitation.

L'impact de ces nouveaux lits n'a par contre pas atteint en Pays des Vallées des Gaves les performances escomptées, en détournant une partie de la clientèle traditionnelle des hébergements plus anciens, sans un gain proportionnel de clientèles sur de nouveaux marchés, avec des restructurations d'établissement (51% des capacités au 31-12-2010).

Ainsi que le constate le **Rapport du CGEDD / CGEF « La réhabilitation de l'immobilier de loisirs en France » - Février 2010** (page 14) :

« ... Faute de dispositif convaincant pour rénover l'ancien, la construction touristique neuve en montagne - un peu comme les campings sur le littoral - était la seule solution, et la plus facile, pour maintenir l'activité économique des stations ».

On notera que le taux de restructuration des résidences de tourisme construites en massifs de montagne ZRR en France par suite de redressements ou de liquidations des sociétés d'exploitation, atteint **26,3% des capacités livrées** entre 2000 et 2010.

D'une approche « stock » à une approche « flux » : le potentiel des nouveaux propriétaires acquéreurs : dans un contexte patrimonial et touristique caractéristique du développement français, avec différenciation entre la propriété des murs et l'exploitation, **une source traditionnelle de dynamique du système touristique provient de la capacité du marché immobilier à fournir aux stations de nouveaux propriétaires acquéreurs** en immobilier neuf comme en ancien. Ainsi en 2010...

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.**

L'importance de développer une connaissance et une interaction les plus complètes possibles avec les acteurs « propriétaires » omniprésents dans le paysage immobiliers des sites des vallées des Gaves, s'entend **dès l'acte d'achat, à une étape ouverte - l'entrée en propriété - où il est possible de donner des bases communes entre le propriétaire – investisseur, les professionnels locaux, la station elle-même.**

Hors cette prise de connaissance initiale, l'on court le risque de travailler dans l'après-coup...

2. *Les propriétaires de résidences secondaires représentent un acteur méconnu du développement des stations des vallées des Gaves, qui se ressent comme marginalisé eu égard aux enjeux locaux. Le patrimoine immobilier, plus diversifié que celui des stations d'altitude des Alpes, est resté dans la norme du marché - investisseurs du grand-ouest de la France, à la source de 85% des droits de propriété. Le mobile dominant pour la résidence secondaire est celui de l'usage personnel à hauteur de 5,6 semaines. Compte-tenu d'un taux actuel de 34% de propriétaires loueurs, c'est 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 - dont les propriétaires font partie intégrante. L'optique des résidents secondaires par rapport à leur bien se forge très tôt lors de l'acquisition. **L'absence de relationnel avec la station et les expériences décevantes se paient ensuite très cher, car un partenariat durable entre la propriété et l'exploitation, qui est la base du développement touristique français, est plus difficile à initier et à attester ensuite.***

Voir Annexe 2 pour les principales données chiffrées.

21. Les propriétaires sont géographiquement proches de leurs résidences secondaires en stations des vallées des Gaves.

L'enquête de Juillet 2010 permet de présenter les propriétaires des vallées des Gaves:

41% d'entre eux sont titrés depuis moins de 10 ans, 39% depuis plus de 15 ans.

9,2% des propriétaires résident dans la station où ils possèdent le bien secondaire, 29% sont domiciliés sur les départements HAUTES-PYRENEES - PYRENEES ATLANTIQUES, **62% sur l'ensemble AQUITAINE - MIDI-PYRENEES**, 84,8% sur la façade OUEST / Grand SUD-OUEST... On mesure une part de marché très minoritaire de **15,2%** pour des propriétaires domiciliés sur les autres régions françaises et à l'étranger (Espagne)... **Cette donnée de proximité géographique des propriétaires des stations des vallées des Gaves est une spécificité** comparativement à la structure distante des propriétaires des stations des Alpes du Nord.

Les biens détenus sont constitués à **30% de studios, 34% de T2, 26% de T3 et +, 10% de maisons individuelles**. Avec 45% de studios, Barèges présente un profil plus proche de celui des stations d'altitude alpines dédiées à la pratique du ski... La composante des maisons individuelles vaut comme spécificité des stations du Pays des vallées des Gaves.

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...**

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).

22. Des usages et des performances tranchés par stations et par typologies de propriétaires (loueurs / non loueurs).

Les niveaux d'occupation annuelle des résidences secondaires (hors occupations WE de niveau 3,4 WE / an) se hiérarchisent en fonction des types de comportement vis-à-vis du bien :

- ✓ **les propriétaires qui réservent le bien à leur usage exclusif (propriétaires non loueurs)** réalisent une occupation moyenne de 8,5 semaines par an : 6,3 semaines pour leurs propres séjours, 2,2 semaines pour des prêts...
- ✓ **les propriétaires qui réalisent sous une forme ou une autre, une mise en marché locative de leur bien (propriétaires loueurs)**, outre leur occupation personnelle (3,8 semaines) et les prêts (2,7 semaines), **dégagent des locations sur 9,7 semaines en moyenne, 11,4 semaines s'ils sont des propriétaires domiciliés sur la station...** L'occupation annuelle totale des résidences secondaires mises en marché s'établit de ce fait tous modes d'occupations confondus à **16,2** semaines, **soit un écart de 1 à 1,9 entre la typologie des non-loueurs et celle des loueurs.**

Selon la composition du public - propriétaires de chaque site sur chacune de ces strates, la performance touristique globale du parc des résidences secondaires varie de 1 à 1,4. **Les propriétaires réalisant une mise en marché représentent en effet 34% des propriétaires sur l'ensemble des stations, mais dans des proportions très différentes d'un site à l'autre :**

52% des propriétaires à Gavarnie – Gèdre.

51% des propriétaires à Barège.

42% des propriétaires du secteur de l'Ardiden.

25% des propriétaires à Cauterets.

(Taux calculés sur la base des propriétaires libres de droits sur leurs biens, c'est-à-dire hors propriétaires en bail commercial avec une RT).

Le niveau d'occupation annuelle des résidences secondaires se hiérarchise entre 9,8 semaines / an sur le site de Cauterets et 13,7 semaines par an sur le site de Barège : la composition du profil des propriétaires au sein de chaque site détermine la performance d'ensemble du parc immobilier.

23. Les positions des propriétaires vis-à-vis de la destination de leur bien se forgent dès l'acquisition.

Elles résultent de leur profil sociologique (aisance financière) et de leurs croyances a priori (et parfois de leur expériences) de la location : ainsi, **pour les propriétaires non-loueurs, la location est décrite d'emblée comme contraignante, chronophage, anxiogène, pas toujours rentable.**

Les sites touristiques et les acteurs locaux ne disposent d'ailleurs pas à ce jour d'un argumentaire spécifique sur cette question de la mise en marché: **l'essentiel de l'effort commercial et**



relationnel vis-à-vis des propriétaires est orienté vers la conclusion de leur décision d'achat (transaction) ; les autres prestations immobilières proposées par les professionnels locaux (la gestion de la copropriété, la location saisonnière) sont subséquentes ; la location saisonnière est argumentée en règle générale comme un service complémentaire apporté à l'acquéreur, mais sans plus de précisions. Cette prestation locative est complexe à mettre en œuvre, peu rémunératrice pour les mandataires. Un portefeuille immobilier éclaté et diffus dans un site de station touristique constitue de plus une offre difficile à qualifier / identifier sur le plan commercial, en l'absence de création d'une stratégie marketing ad hoc.

Le relationnel des stations avec les propriétaires est peu charpenté. Rapidement, il tend à se charger d'éléments de passif qui vont dissuader d'un partenariat plus avancé à tous égards:

*« **Cà a commencé dès la construction de l'immeuble** : on nous avait promis un parking, qu'on a payé, et qui n'a jamais été fait »...*

« On paie des impôts locaux et la taxe foncière, mais à par çà ? ... J'ai vraiment l'impression qu'on est des étrangers à leurs yeux... »

« Je suis passée par une agence, mais çà n'a pas été rentable »

24. Une composante de 16% des propriétaires est en situation de non-location, mais sous conditions, serait disposée à une mise en marché.

Le public enquêté en juillet 2010 comporte **une strate de propriétaires non loueurs qui « seraient ouverts à la mise en marché » : 16% des propriétaires en moyenne, un potentiel immobilier de 5.500 lits.**

Des réponses préalables doivent être apportées vis-à-vis des freins réels ou psychologiques qui sont identifiés :

Le 1^{er} argument cité par les propriétaires « ouverts » est à 71%, **le maintien d'une souplesse d'occupation personnelle du bien en résidence secondaire.** Ce critère est caractéristique d'un public domicilié dans une grande proximité géographique par rapport au bien.

Le second argument est celui de la garantie d'entretien de l'hébergement loué.



25. Entre 2000 et 2010, les modes de commercialisation pour les propriétaires loueurs se sont diversifiés et se cumulent.

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, et dans le même temps, 52% recourent à un intermédiaire (agence immobilière, résidence de tourisme, gardien ou ami...).

Les modes de promotion de la location se superposent : 56% des propriétaires loueurs se promotionnent à travers les supports de l'Office de Tourisme, 43% par des sites Web de particuliers à particuliers, 42% par des Labels, 30% par la Centrale de réservations locale, 24% par un site Internet personnel... Les loueurs locaux sont plus actifs sur chacun des vecteurs de promotion. **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, 40% sont peu satisfaits, 20% ne sont pas satisfaits... 86% des propriétaires loueurs sont par contre satisfaits du maintien en état de leur hébergement.

Un besoin d'optimisation du comportement locatif se dégage.

26. La donne au sein du public des propriétaires évolue en permanence.

L'état des lieux du public - propriétaires et de l'immobilier analysé en juillet 2010 avec ses fixités et ses contraintes instantanées peut être envisagé sous un autre angle, si l'on observe les opportunités de déblocage qui se profilent.

Au cours des 5 prochaines années :

66% des propriétaires vont poursuivre leur utilisation actuelle du bien en résidence secondaire.

24% vont le transmettre à leurs enfants (8.500 lits).

10% vont vendre (3.700 lits).

3% pourraient acheter un autre bien proche ou mitoyen (1.100 lits).

14% sont indécis.

En rapport avec ces facteurs d'évolution, c'est l'opportunité d'une stratégie innovante et qualitative en termes d'immobilier touristique, de patrimoine et de relationnel - propriétaires qui tient la corde... si l'importance de développer une stratégie durable vis-à-vis de ces acteurs est bien perçue par les décideurs locaux.

Cette stratégie doit se définir comme un ensemble coordonné d'actions de valorisation durable des sites touristiques, où de nouveaux acteurs sont à intéresser aux enjeux du développement local : **les propriétaires immobiliers.**

Cette stratégie appréhende le parc immobilier, comme **un réel patrimoine à valoriser durablement**. Un patrimoine symbole de la station, et un patrimoine de production.



3. **Le diagnostic de la situation touristique et immobilière des stations des vallées des Gaves.**

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Equilibre des saisons Hiver / Eté / Intersaison, spécifique à la montagne des Pyrénées. - Une attractivité touristique significative lorsqu'elle est portée du point de vue des clients, à l'échelle des produits du territoire: 4 domaines skiables, 3 Grands Sites Midi-Pyrénées (+Lourdes), 3 établissements de thermo-ludisme, 1 PNP + 1 RN Néouvielle... - Les performances des loueurs locaux. - La composante en maisons individuelles. - Quelques hébergeurs locaux ayant engagé une stratégie / un projet, de qualification immobilière, commerciale, touristique. 	<ul style="list-style-type: none"> - 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	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - 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 grand-régionale W-SW. - La volonté de définir une stratégie immobilière, des projets de territoire en cours: ZPPAUP, PLU Barèges, PLU Gavarnie... - 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. 	<ul style="list-style-type: none"> - Parc immobilier vieillissant sur ses composantes 1960-1990 (65% du parc en moyenne). - Concentration sur les petites surfaces. - Un 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.

- **L'atout essentiel des stations des vallées des Gaves** réside dans une destination 3 saisons qui n'a pas de caractère monolithique, et dégage un niveau d'attractivité spécifique vis-à-vis des concurrences du fait de cette diversité des pôles d'intérêts et de tuilage des saisons. C'est un véritable « bénéfice – clients » qui se dégage dans ce potentiel récemment mis en exergue à travers **les 4 Grands Sites Midi-Pyrénées**. Le développement de la fréquentation et du remplissage des 48.000 lits d'hébergements des stations des vallées des Gaves se conçoit et se valorisera par **leur combinaison comme accès résidentiel à cet espace**, tout à fait singulier et riche dans le contexte de la montagne française.
- **Le parc touristique (80% de résidences secondaires), les types immobiliers proposés, le réseau des hébergeurs, les collaborations et cohérences commerciales des différents niveaux d'acteurs ne permettent pas en 2010 d'assurer un développement global du marché touristique.** La construction de 5.300 lits neufs au cours de la période 1999 – 2009



n'a pas suffi à élever l'horizon économique, alors que des marchés historiques (le thermalisme de santé) se restreignent. Du point de vue des acteurs de la location, les performances économiques restent à optimiser ou à relancer.

- Alors que 41% des propriétaires immobiliers ont acquis leur bien entre 1999 et 2009, **un nouveau changement de mains pour 1/3 du patrimoine immobilier des stations des vallées des Gaves peut être anticipé au cours des 5 prochaines années.** La structure immobilière existante, perçue sous certains aspects comme figée peut être modifiée en rapport avec une nouvelle approche et des offres de prestations et des produits à proposer aux nouveaux propriétaires - accédants, et à travers eux aux propriétaires en général. **Cette approche qui ne paraissait pas prioritaire lors d'une phase d'ouverture de nouvelles constructions et de nouveaux sites touristiques, est susceptible de passer en 1^{ère} ligne dans une phase où l'immobilier représente un patrimoine existant à valoriser.**
- **Le parc immobilier datant à 65% d'une conception antérieure à 1990** (70% sur les sites de Cauterets et Barèges, plus de 80% à Gavarnie-Gèdre...)... **risque d'être progressivement déclassé** par les nouveaux concepts touristiques locaux, et plus encore par les nouveaux concepts extérieurs au territoire. L'environnement concurrentiel des stations du Pays des vallées des Gaves est tout sauf inerte. Il est nécessaire d'anticiper les déprises (hôtels, résidences de tourisme...) et de stimuler le patrimoine en direction de son évolution qualitative, concurrentielle et durable.



4. *La stratégie immobilière et touristique proposée aux partenaires des stations du Pays des vallées des Gaves, se définit de manière graduelle sur la période 2010-2020 ; elle revient à engager les acteurs qui participent au système local, sur des objectifs touristiques et immobiliers explicites, dans le cadre d'une dynamique qui crée progressivement les conditions relationnelles et opérationnelles effectives d'une mobilisation et d'une valorisation des résidences secondaires. En réponse aux centres d'intérêts ou de préoccupations des propriétaires de résidences secondaires, ce sont en effet de nouvelles offres de services (touristiques, patrimoniaux...) qui doivent être conçues et mises en œuvre, en s'assurant de la meilleure **coopération** possible des métiers immobiliers et marketing déjà actifs sur le territoire. A moyen terme, les étapes de fondation d'un nouveau relationnel - propriétaires étant acquises, c'est à un approfondissement du relationnel – propriétaires qu'il doit être procédé, pour engager une phase de requalification de certaines composantes des copropriétés et des concepts d'hébergements des stations, de manière à renouveler la qualification concurrentielle des offres de séjours, au service d'une destination qui se détermine en faveur d'une conquête de parts de marchés.*

La stratégie proposée comporte des pistes d'actions, à hiérarchiser individuellement et collectivement, à arbitrer quant aux modalités locales / collectives d'organisation et de développement.

4 pré-requis importants à cette proposition stratégique méritent d'être rappelés:

- a. C'est un projet à caractère économique et patrimonial ; il s'inscrit dans la durée (10 ans).
- b. La stratégie de mobilisation et de valorisation de l'immobilier existant se conçoit comme un levier essentiel d'un projet de développement touristique durable.
- c. Elle s'adosse à un projet de développement marketing du territoire, à un renforcement des qualifications du secteur des hébergeurs touristiques, notamment locaux.
- d. Elle suppose de promouvoir la construction de nouvelles cohérences entre le pôle bâtiment / architecture et le pôle management immobilier / commercialisation touristique, pour coupler la valorisation et l'actualisation du patrimoine, à un développement effectif des performances économiques et touristiques.

Elle concerne un nouvel acteur économique à prendre en compte lorsqu'il s'installe en station ou lorsqu'il y perdure : **le propriétaire immobilier.**

41 Stratégie à court et moyen terme (5 ans).

Objectif 1 : Créer un relationnel fort entre le Pays des vallées des Gaves et les propriétaires de résidences secondaires.

La proposition consiste à initier la création et le développement d'une **Maison des Propriétaires**, qui, **sans se substituer aux acteurs immobiliers existants**, développe et anime un relationnel fort auprès des propriétaires, donnant une connaissance de leurs différents profils, de leurs biens, et



mette en œuvre auprès d'eux, des offres de services touristiques, des informations amont, des offres de gestion et de valorisation, élaborées au préalable, avec les prestataires concernés. **La Maison des Propriétaires** pourrait en outre devenir le relais local des politiques de classement touristique, de développement des labels ; elle se définit comme un organisme partenarial, public / privé.

Objectif 2 : Augmenter, diversifier, et améliorer l'offre d'hébergements professionnels, en rapport avec une stratégie de développement des marchés touristiques.

Il est proposé de développer une connaissance permanente et une anticipation, des performances, des difficultés et du devenir des sociétés d'hébergements des stations, de manière à accompagner leurs politiques de développement ou de transformation, d'amélioration de leurs offres, de renforcement de leurs performances commerciales. Il importe également **d'accompagner les « jeunes pousses »**, par la création d'une nouvelle culture de l'hébergeur touristique pyrénéen, pour promouvoir la livraison de nouveaux concepts d'accueil et d'hébergements para-hôtelières, en phase avec les attentes actuelles du marché touristique. *Cet axe stratégique est particulièrement déterminant pour parvenir à requalifier et renouveler en structure de gestion touristique moderne (parahôtellerie), les biens hôteliers et villages de vacances qui seront frappés de déprise. Pour réussir, il implique le développement de coopérations - métiers, au plan local.*

Objectif 3 : Mobiliser les lits en résidences secondaires pour renforcer l'impact économique et touristique du territoire.

Selon la typologie des propriétaires établie dans le cadre de l'analyse, il est proposé **d'accompagner chaque strate quant au développement et la valorisation de ses mobiles essentiels.**

Par exemple :

- Accompagner les propriétaires loueurs autonomes, à la commercialisation de leur bien.
- Sensibiliser les loueurs à la qualité des offres d'hébergement, et à leur positionnement propre.
- Séduire les propriétaires ouverts à la location, par des prestations adaptées à leurs attentes.
- Intensifier **(Cf. programme NO SOUCI N'PY)** la fréquentation des biens des propriétaires non loueurs « hostiles ».



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

Objectif 4 : Définir une stratégie d'aménagement et de valorisation du territoire qui lui donne une attractivité élevée pour les clients.

Il est proposé de rendre explicite pour les différents niveaux d'acteurs locaux, et à terme pour les distributeurs touristiques et les clients réservataires, les caractéristiques de cohérence territoriale, de transports, d'aménagement des sites, de réciprocité commerciale des produits et des réservations, pour chaque site, et pour le territoire global qu'ils constituent à l'échelle du marché national et européen du tourisme.

Objectif 5 : La définition d'un plan climat – énergie – rénovation qui s'approprie les avancées de la Loi Grenelle 2 et développe les partenariats professionnels sur cette base.

Il est proposé de concevoir **la définition préalable et opérationnelle d'un plan climat – énergies – toitures / façades - et rénovation appartements** qui mobilise dans le contexte touristique des stations des vallées des Gaves, les leviers les plus appropriés de la Loi Grenelle 2 (**exemple de l'article 20 de la Loi ENPE, SHON additionnelle de +30%**) et de la fiscalité touristique (Dispositif Scellier / Bouvard applicable en 2010, transfert du dispositif sur les thèmes de rénovation ?).

Ce plan se doit de développer la mise en place de schémas opérationnels adaptés aux situations des copropriétés ou propriétés en immobilier de loisirs des sites de vallées des Gaves, les produits de financement correspondants, les éléments de modélisation technique et économique des bénéfiques propriétaires présentés dans les offres, et notamment, le cas échéant, les créations de SHON additionnelles ou complémentaires pour un patrimoine bâti existant.

Il devra avoir pour ambition, dans les situations les plus favorables, **d'initier à partir d'exemples probants, la mise en œuvre d'un cycle de reconstruction de la station sur la station**, ou plus exactement, de reprise / confortement d'un bâti touristique dont les conditions de réalisation initiale n'ont pas toujours été satisfaisantes, dont les concepts immobiliers ont fait leur temps, ou se sont révélés inadaptés.

Ce plan se doit de distinguer et de cibler de manière hiérarchique et distincte, 2 objectifs stratégiques qui ne doivent pas être mélangés et confondus dans l'approche des propriétaires :

- ⇒ **[A] Créer une dynamique globale de requalification énergétique et esthétique du bâti ancien ou obsolète**, en rapport avec les orientations des Lois GRENELLE et les exigences concurrentielles induites dans le cadre de la conception des nouveaux resorts touristiques 2010-2020.
- ⇒ **[B] Au sein de cette dynamique globale, assurer un statut et une assistance spécifiques aux propriétaires qui souhaitent conforter la requalification du bâti commun, par une mise en marché individuelle** de leurs locaux, voire une rénovation propre de leur appartement / maison, associée à cette mise en marché.

Objectif 6 : 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 :

- ✓ offre « nouveau propriétaire accédant »,
- ✓ « offre propriétaire acquéreur en mitoyenneté », etc...



43 Un impact économique, social et environnemental évalué, pour un pilotage de la valorisation de la destination.

Pour réussir, la stratégie de mobilisation et de valorisation des résidences secondaires des stations du Pays des vallées des Gaves a besoin de **faire passer le secteur immobilier d'une perception implicite à une mesure explicite.**

Elle doit donc se définir par des objectifs mesurables, des résultats mesurés, une analyse des écarts...

L'intérêt de la mesure de l'impact économique, touristique, environnemental du développement de la stratégie, est de permettre **une responsabilisation des différents acteurs dans la dynamique recherchée**, et un recadrage des moyens, voire des objectifs.

La situation en retrait des propriétaires à la date de 2010 résulte pour partie du rôle de variable d'ajustement qui leur a été dévolue dans le développement passé de l'immobilier de loisirs...

Le partenariat dynamique et progressif propriétaires / stations demande un partage d'objectifs et de données de connaissance, d'évaluation. Un partage également des bénéfices d'image et de valorisation économique.

Pascal JACOTTIN

Gérant



1363 Route de Bellecombette
73000 JACOB-B - France
Tel : +33 (0)6 64 15 73 54
pascaljacottin@wanadoo.fr

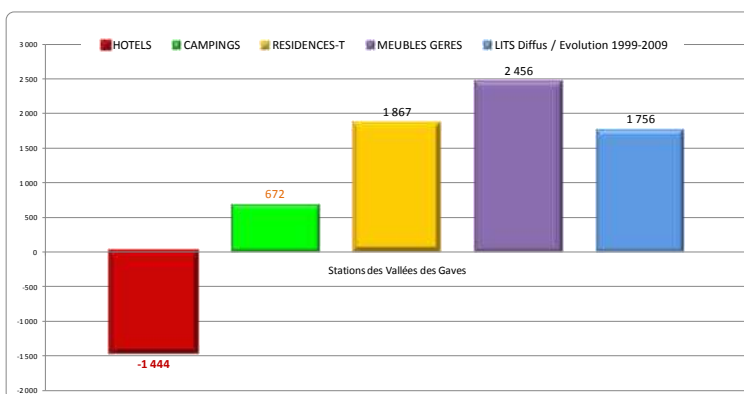
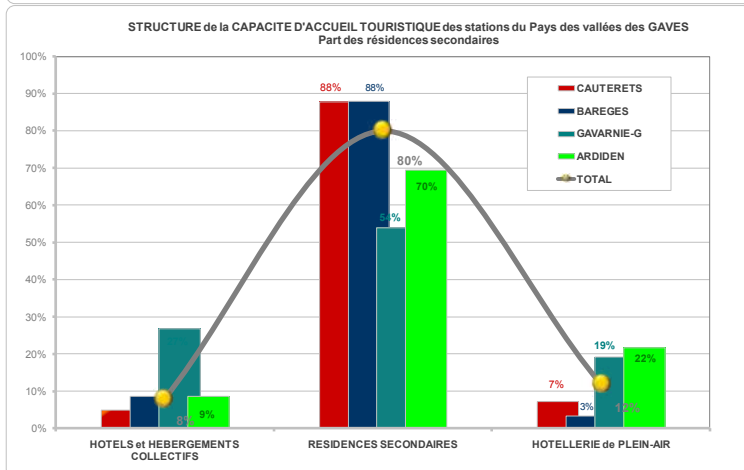
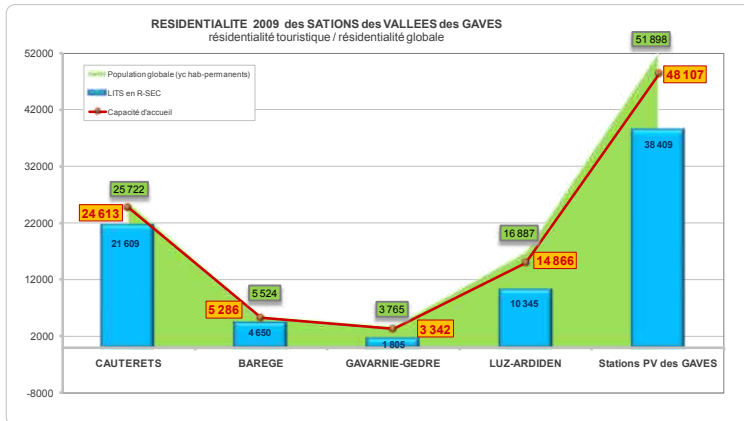
Carole GENEVRAY

Consultante

Conseil en Stratégie, Marketing
Touristique
& Développement Commercial

Chalet l'Armailly - Les Brévières
73320 TIGNES - France
Tel : +33 (0)6 10 11 40 41
carole.genevray@orange.fr

Annexe1: éléments principaux du DIAGNOSTIC du PORTEFEUILLE IMMOBILIER & des PERFORMANCES ECONOMIQUES.



Résidentialité globale des stations.

Elle atteint le volume de 51.898 personnes, dont :

38.409 personnes concernant la capacité d'accueil des résidences secondaires (74%).

9.698 personnes concernant les établissements touristiques (hôtels, villages de vacances, hôtels de plein air, refuges...), (18%).

3.791 personnes domiciliées de manière permanente (7%).

Une part prédominante des résidences secondaires dans la structuration de la capacité d'accueil touristique des stations des vallées des Gaves.

Elles représentent 80% de la capacité d'accueil touristique.

88% pour les sites de Barèges et de Cauterets.

70% pour l'Ardiden.

54% pour Gavarnie – Gèdre.

Entre 1999 et 2009, la capacité d'accueil touristique progresse de +12%.

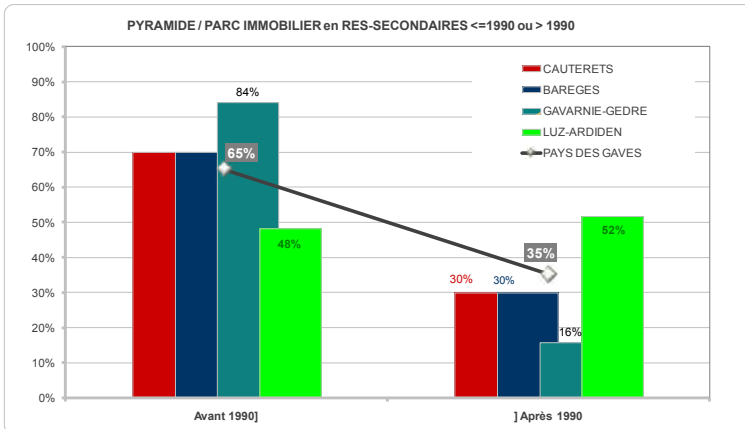
Soit globalement +5.300 lits.

Les types d'offres et de gestion se modifient:

Aux réductions de la capacité des hôtels, s'opposent la progression des meublés gérés ou commercialisés par des structures professionnelles (+2456 lits), celle des résidences de tourisme (+1900 lits), et de l'hôtellerie de plein air (+670 lits).

Les hébergements professionnels réalisent une progression de +22%.

Le parc des résidences secondaires géré et/ou occupé de manière indépendante par les propriétaires est également en croissance (+1756 lits, +7%).



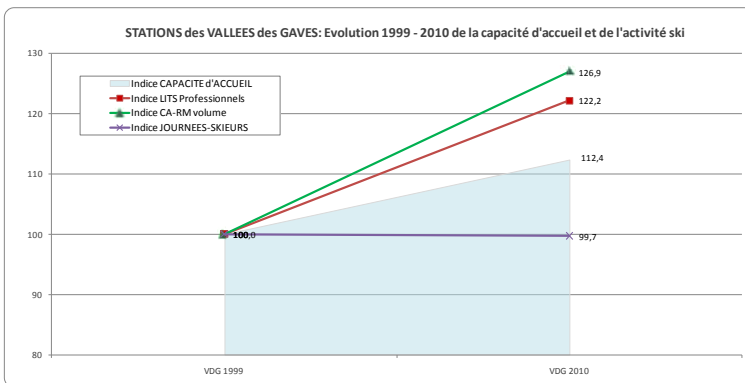
Pyramide des âges des résidences secondaires.

65% des résidences secondaires ont une date de construction antérieure à 1990:

Leur part est plus importante à Barèges et Cauterets (70%).

Elle atteint un taux plus élevé à Gavarnie - Gèdre (84%).

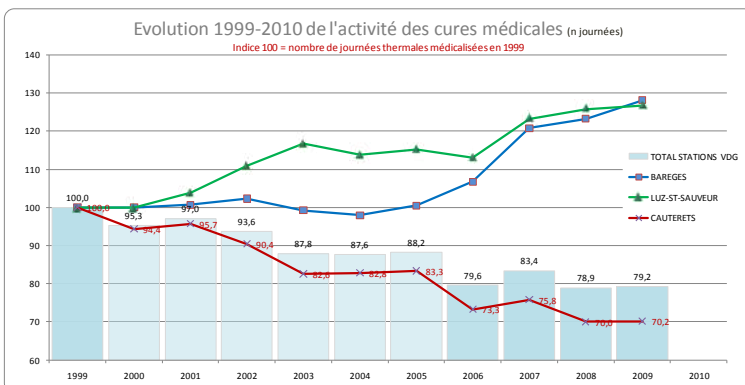
Le secteur de l'Ardiden s'est urbanisé sur le plan touristique plus récemment, avec 52% des résidences postérieures à 1990, sur des concepts immobiliers plus adaptés aux attentes d'hébergements de vacances, notamment en été.



Le rendement Hiver de la capacité d'accueil et l'activité des domaines skiables.

En regard de la progression du nombre des hébergements (+12%) et de la meilleure valorisation des prestations des domaines skiables (+26,9%)...

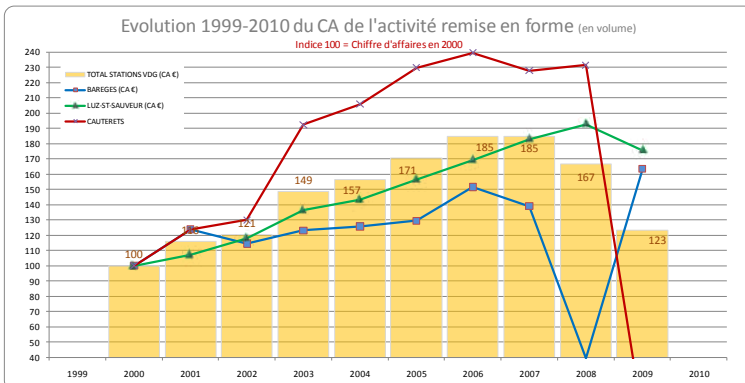
... contraste la stabilisation sur 10 ans du volume des journées de ski vendues au global par les différents domaines, au niveau de **855.000 journées – skieurs.**

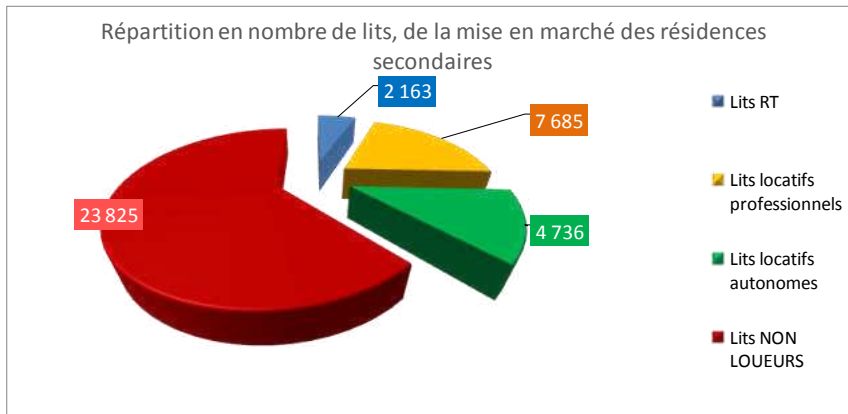


Le couplage entre la capacité d'accueil et les activités thermales.

L'évolution de la demande thermique et de la demande thermo-ludique observe au cours de la période 1999-2009, sa conjoncture propre, indépendante de l'évolution des capacités d'hébergements.

La perte de 1.000 lits hôteliers sur le site de Cauterets peut avoir exercé un effet de déstabilisation supplémentaire auprès des patients qui s'étaient habitués à leurs établissements.





Stratification des résidences secondaires des stations des vallées des Gaves.

12% de la capacité d'accueil des résidences secondaires est commercialisée par des propriétaires autonomes par rapport à toute structure professionnelle.

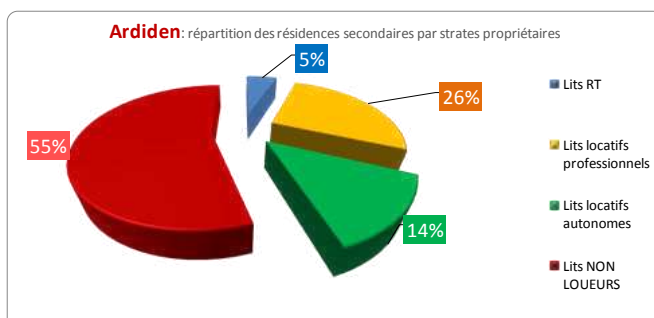
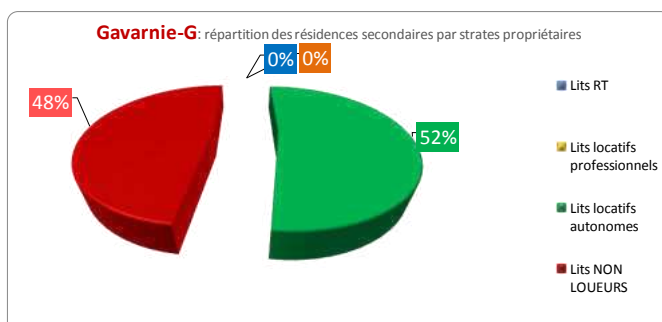
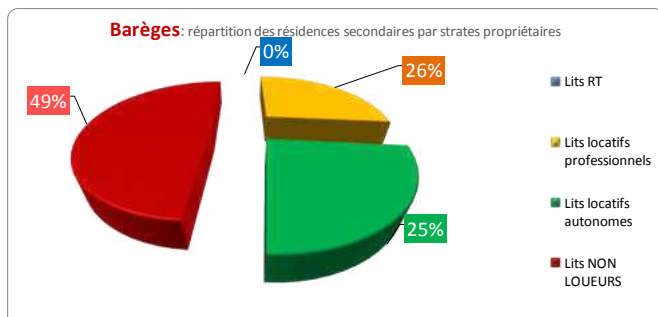
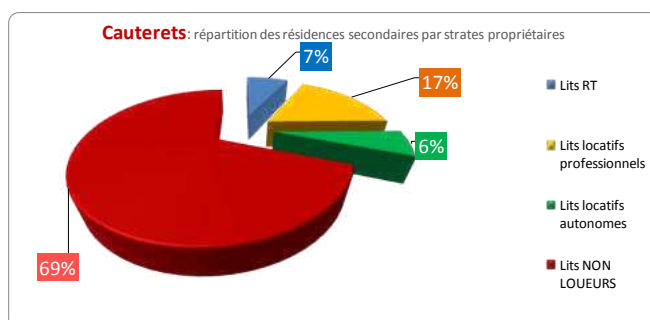
Le parc des résidences secondaires des stations des vallées des Gaves se répartit comme suit au 31/07/2010 :

=> **23.825 lits restent à usage privatif des propriétaires, sans mise en marché.**

=> **2.163 lits relèvent du statut de la résidence de tourisme** (et assimilé), relevant d'une commercialisation réglementaire pendant une durée de 9 années.

=> **7.685 lits sont mis en marché dans le cadre de structures de gestion professionnelles** et assimilées : agences immobilières, centrales de réservation.

=> **4.736 lits** (estimation issue de l'enquête propriétaires. Cf Annexe 2) **sont mis en marché de manière indépendante** par leurs propriétaires.



On notera également qu'en fonction de la stratification locale des propriétaires (loueurs/non-loueurs) et du mode d'organisation professionnelle de la station, **la part des propriétaires qui organisent la mise en marché de leur résidence secondaire varie très fortement d'un site à l'autre :**

6% des résidences secondaires de Cauterets.

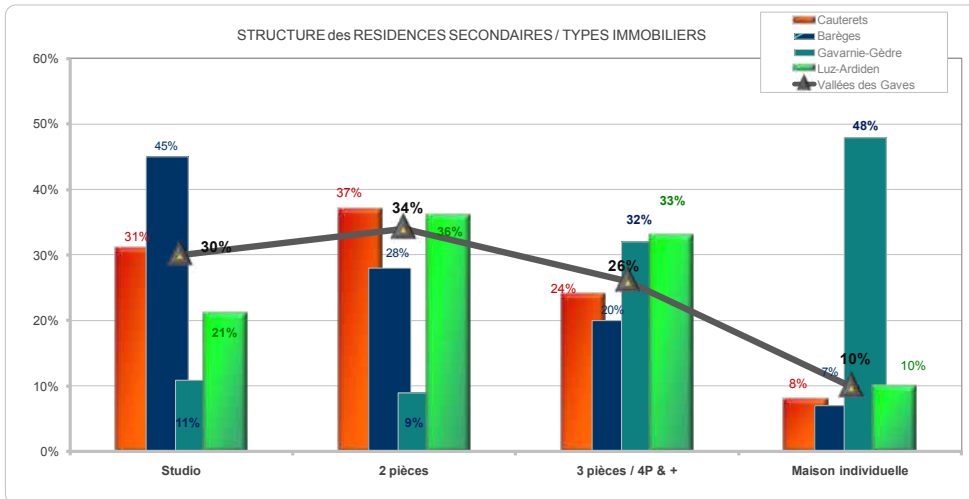
14% à l'Ardiden.

25% des RS de Barèges.

52% des RS de Gavarnie – G.

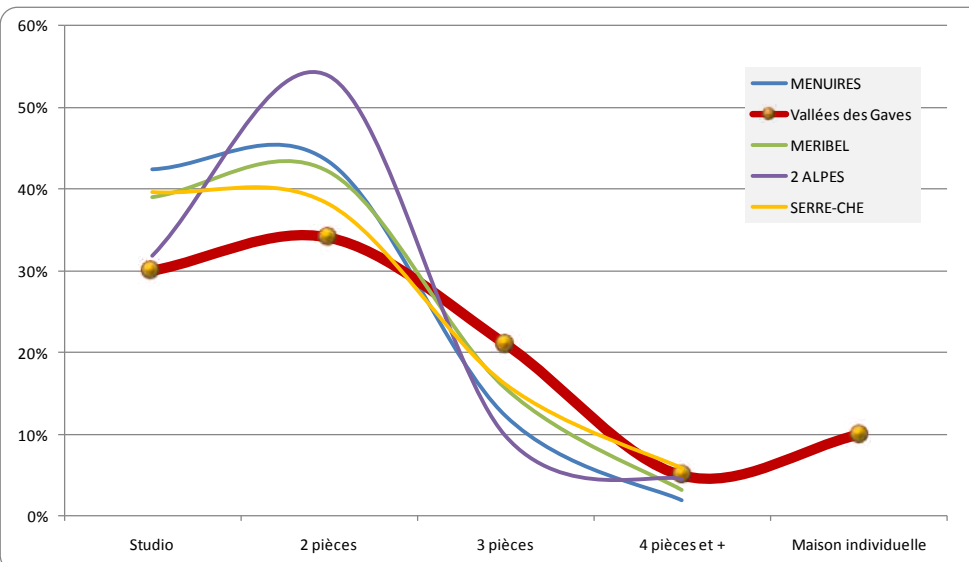
12% sur l'ensemble de l'aire d'étude.

Annexe 2: éléments principaux de l'ANALYSE des TYPOLOGIES de PROPRIETAIRES.

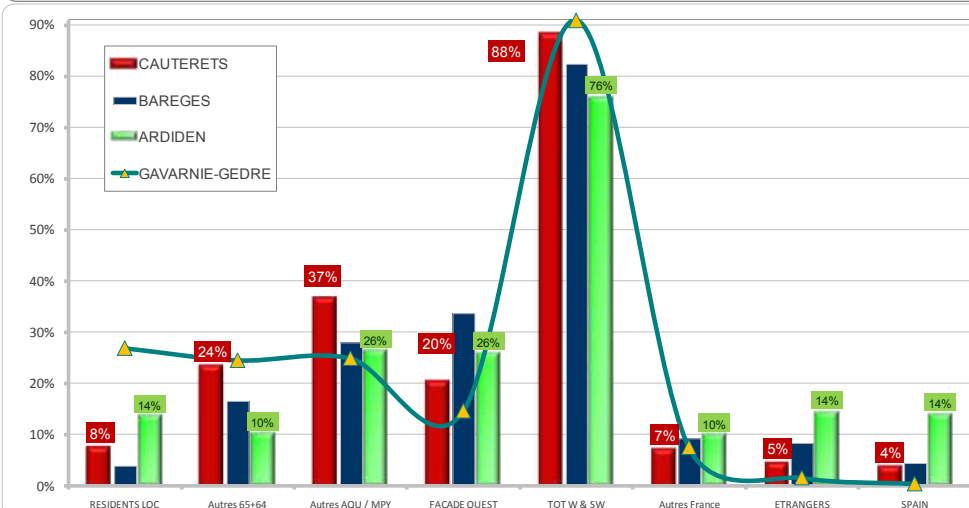


Structure du parc des résidences secondaires par types immobiliers :
30% de studios
34% de T2
26% de T3 et +
10% de maisons individuelles.

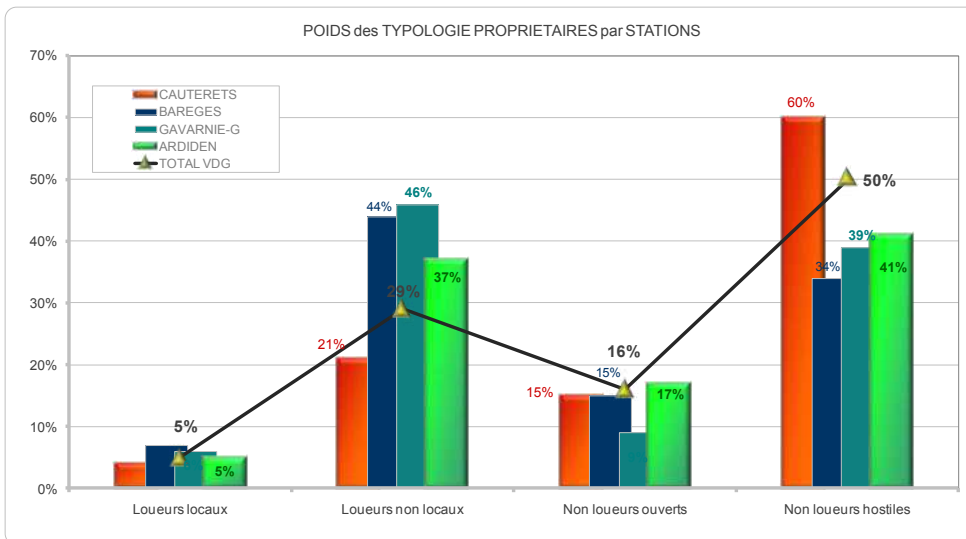
Les appartements de petite surface prédominent à Barèges (45% de studios) et dans une moindre mesure à Cauterets.



La comparaison avec la **structure immobilière de stations intégrées des Alpes** (ici les exemples de Méribel, Les Menuires, Les 2 Alpes, Serre-Chevalier) révèle que l'offre de logements secondaires des vallées des Gaves est plus composite, plus diversifiée... **L'offre de Maisons Individuelles est une spécificité et un atout.**



Structure de la propriété des résidences secondaires par origines géographiques:
85% de résidents du Sud-Ouest et de l'Ouest de la France, dont 9% de propriétaires domiciliés sur les stations (propriétaires locaux).
 8% de propriétaires « autre France ».
 7% de propriétaires étrangers.



Typologies des propriétaires :
34% de loueurs
66% non loueurs.

Dont :

5% de loueurs locaux

29% de loueurs non locaux.

16% non loueurs « ouverts à la location ».

50% hostiles à la location.

Des écarts importants entre stations :

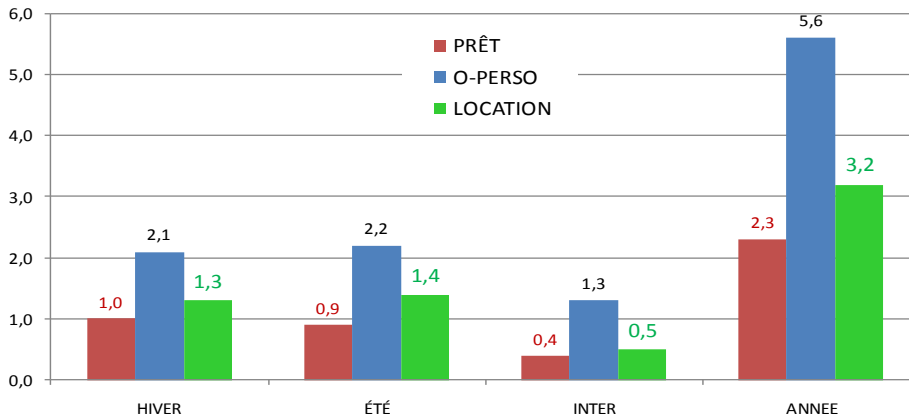
52% de loueurs à Gavarnie,

51% à Barèges,

42% pour l' Ardiden,

25% à Cauterets.

Occupation globale du parc des résidences secondaires des stations des Vallées des Gaves, par saisons et par types d'occupation

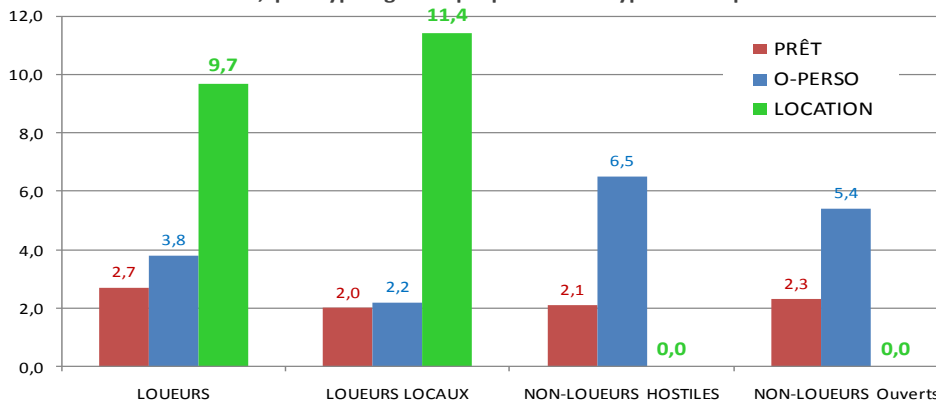


Occupation globale des résidences secondaires: 11,1 semaines / an & 3,4 WE.

L'occupation personnelle représente le 1^{er} mobile d'usage du bien (5,6 semaines), suivi de la location (3,2 semaines) et du prêt (2,3 semaines).

Le bien est en 1^{er} lieu une porte d'entrée sur le territoire, pour le propriétaire lui-même.

Occupation globale du parc des résidences secondaires des stations des Vallées des Gaves, par typologies de propriétaires & types d'occupation



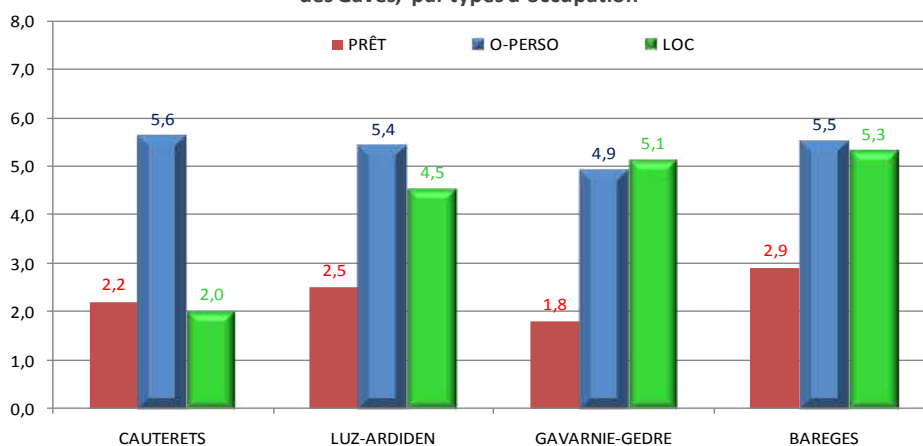
Occupation des résidences secondaires par typologies de propriétaires: 16,2 semaines pour les loueurs.

8,5 semaines pour les non - loueurs, dont : 15,6 semaines pour les loueurs – locaux.

8,6 semaines pour les non-loueurs hostiles.

7,7 semaines pour les loueurs ouverts.

Occupation globale du parc des résidences secondaires des stations des Vallées des Gaves, par types d'occupation



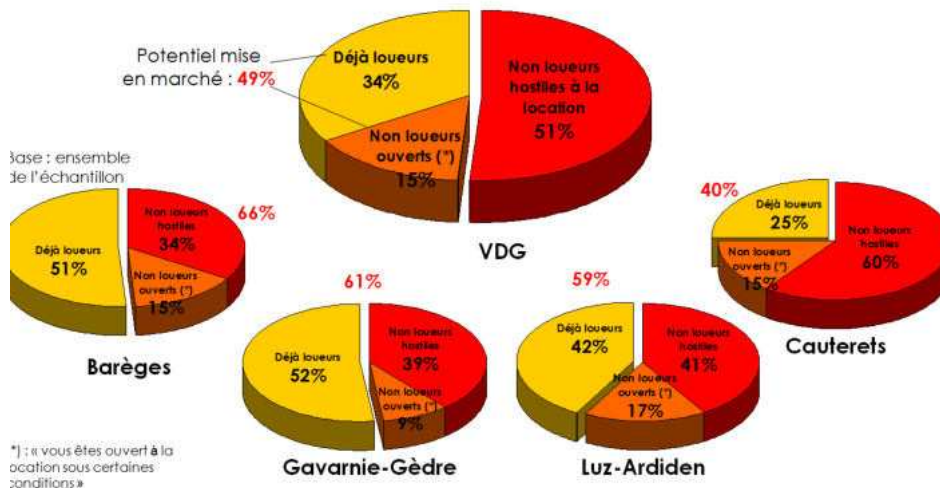
Occupation des résidences secondaires par stations. 9,8 semaines à Cauterets.

Mais: 11,8 semaines à Gavarnie.

12,4 semaines à l'Ardiden.

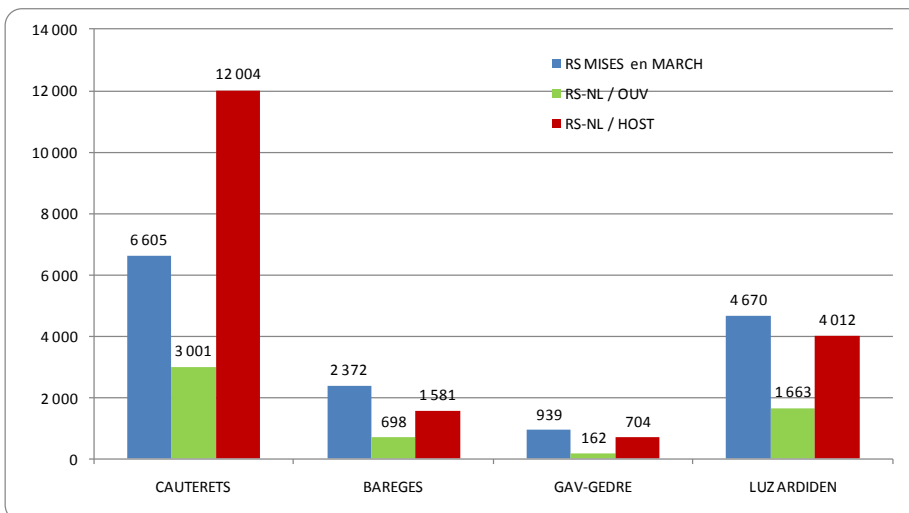
13,7 semaines à Barèges.

Annexe 3: proposition d'une STRATEGIE de MOBILISATION & VALORISATION des résidences secondaires.



Typologies des propriétaires de résidences secondaires des stations des vallées des Gaves :
34% de propriétaires loueurs.

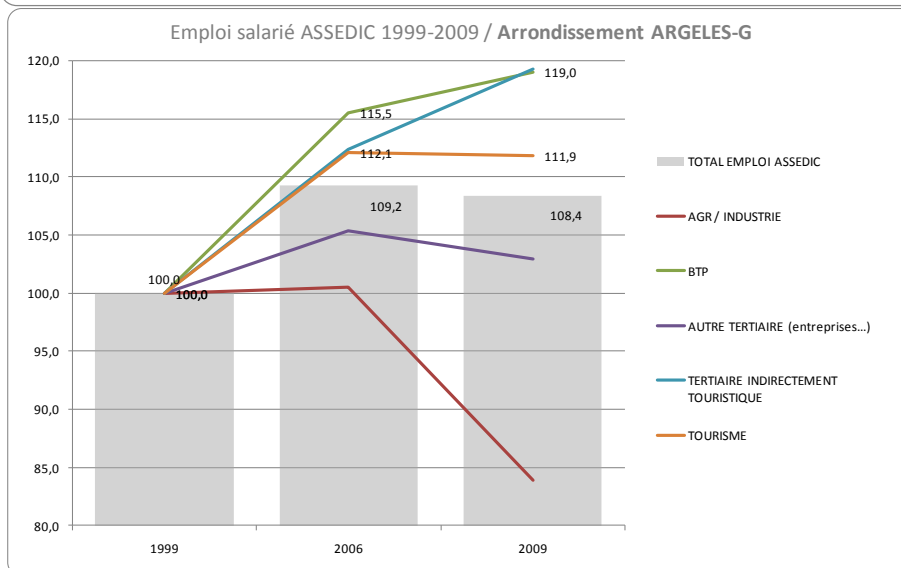
66% de propriétaires non-loueurs. Mais 16% de propriétaires non loueurs qui ne seraient pas hostiles à réaliser une mise en marché.



Impact en nombre de lits des typologies de propriétaires

Propriétaires NON LOUEURS ouverts à la location :

CAUTERETS = 3.000 lits.
 BAREGES = 700 lits.
 GAVARNIE = 150 lits.
 ARDIDEN = 1.600 lits.



Impact du développement touristique sur l'emploi salarié des secteurs professionnels.
 Arrondissement Argelès.

Dans le cadre de la stratégie de mobilisation / valorisation des résidences secondaires.

Décliner des objectifs de développement des métiers et des emplois dans les secteurs:

Hébergeurs touristiques.
 Management immobilier.
 BTP.

Annexe 4: Liste des DOSSIERS TECHNIQUES de l'étude « Mobilisation et valorisation des résidences secondaires des stations du Pays des vallées des Gaves »



Remise sur le marché des lits diffus
*Barèges – Caunterets –
 Luz-Ardiden – Gavarnie-Gèdre*
Comité de pilotage 03/06/2010
DDT 65 / Communes / PAMIR Conseil / Luz, le 03-06-2010



Mobilisation et valorisation des lits diffus
Barèges – Caunterets – Luz-Ardiden – Gavarnie-Gèdre
Rapport de l'enquête menée auprès des propriétaires
Comité de pilotage 21/09/2010
DDT 65 / Communes / PAMIR Conseil / Luz, le 21-09-2010



Mobilisation et valorisation des lits diffus
Barèges – Caunterets – Luz-Ardiden – Gavarnie-Gèdre
Rapport de l'enquête QUALITATIVE auprès des propriétaires
PAMIR Conseil / Comité de pilotage / Luz, le 21/09/2010



Mobilisation & valorisation des lits diffus
Barèges – Caunterets – Luz-Ardiden – Gavarnie-Gèdre
Rapport de l'enquête auprès des socio-professionnels
Pamir Conseil / Comité de Pilotage, Luz, le 21 Septembre 2010



Mobilisation et valorisation des résidences secondaires
Barèges - Caunterets - Luz - Ardiiden - Gavarnie-Gèdre
DIAGNOSTIC
Comité de pilotage 15/10/2010
DDT 65 / Communes / PAMIR Conseil / Luz, le 15-10-2010.



Mobilisation et valorisation des résidences secondaires
Barèges - Caunterets - Luz - Ardiiden - Gavarnie-Gèdre
Propositions pour une stratégie économique, touristique, urbanistique et
immobilière des stations du Pays des Vallées des Gaves, années 2010 - 2020.
Comité de pilotage 13/12/2010
DDT 65 / Communes / PAMIR Conseil / Luz, le 13-12-2010.