



Ensemble, des solutions.
Vous n'êtes pas que des lits !

Chers propriétaires, vous aimez votre station. Vous y avez de bons souvenirs de vacances en famille, entre amis. Vous désirez que votre station soit toujours dynamique, accueillante et vivante ? Alors aidons nous mutuellement à la développer et à la valoriser. Dans un esprit gagnant-gagnant, à vous le soin porté à l'hébergement, à nous de développer l'attractivité de la destination.

station, et pour votre bien, est un appartement qui reste inoccupé. Vous avez certes toute liberté pour utiliser votre bien de la manière qui vous convient. Sachez cependant que l'Office de tourisme et la Communauté de communes Haute Maurienne Vanoise mettent en place des solutions et des outils pour vous accompagner.



Notre stratégie pour le territoire

La Communauté de communes pilote une stratégie touristique à 5 ans : 100% plaisirs (développer des activités sports, loisirs, patrimoine), 100% bienvenus (améliorer l'accueil et la mobilité), 100% gagnant (renforcer l'attractivité et optimiser la commercialisation).

Comment vous impliquer ? Quelles solutions ?

Mettez votre bien en location, occupez-le, prêtez-le, rénovez-le s'il date un peu pour qu'il corresponde aux attentes des nouvelles clientèles, ou transmettez-le. Le pire pour votre



VOUS ETES PROPRIETAIRE EN HAUTE MAURIENNE VANOISE ? L'AVENIR DE VOTRE STATION DEPEND AUSSI DE VOUS !



AVANT APRES

DES APPARTEMENTS RENOVES ET OCCUPES DES ENJEUX VITAUX POUR VOTRE STATION

NOUS SOMMES LÀ POUR VOUS AIDER

- ▶ **Besoin d'aide pour mettre en valeur votre appartement ?**
(Prendre une belle photo, la diffuser)
- ▶ **Besoin d'identifier la meilleure manière de louer votre bien ?**
- ▶ **Besoin d'un conseil en matière de fiscalité ?**
- ▶ **Besoin d'un accompagnement pour rénover ?**

Nous sommes à votre écoute pour vous accompagner et trouver ensemble des solutions pour votre bien. Nous avons aussi besoin de vos idées pour améliorer les services et l'attractivité de notre destination.

▶ espaceproprietaire@cchmv.fr

www.cchautemaurienne.com/espace-proprietaire

Retrouvez toutes les infos sur l'immobilier en station, des contacts, des conseils...



INFOS & CONTACT :

Des référents « immobilier de loisir » sont présents sur l'ensemble du territoire

**Espace Propriétaire
Communauté de communes
Haute Maurienne Vanoise :**

Tél. : 04 79 05 26 67



Opération cofinancée dans le cadre du Contrat Espace Valléen Haute Maurienne Vanoise

La Région Auvergne-Rhône-Alpes

© Conception BEEGOO.fr - Photos: Arc en Ciel - David Andre - Veronick Le Palabe - CCHMV - Shutterstock



Lits chauds
= Forte fréquentation

Satisfaction des clients
▶ Forte fréquentation
▶ Fidélisation

Remontées mécaniques récentes et équipements touristiques
= Augmentation de la valeur de l'immobilier

Station rentable
= Augmentation des investissements publics et privés



La station de montagne est un écosystème fragile dont toutes les pièces constituent un ensemble cohérent et solide. Un maillon faible ? C'est tout l'écosystème qui est impacté. Une pièce manquante ? L'équilibre est rompu.

Une **station prospère, attractive, moderne, qualifiée** où les clients ont **envie de (re)venir**, c'est aussi **des biens, des chalets et des appartements qui sont valorisés.**

Les lits froids glacent les stations

Sans appartements loués ou occupés, pas de fréquentation ni de rentabilité pour les stations. Sans possibilité d'investissements, les remontées mécaniques vieillissent, la diversification des activités est limitée et la station devient

de moins en moins attractive. Les clients délaissent la destination. Les lits froids donnent une image négative à la station : volets clos, risque de vétusté et de perte en qualité. Le bien se dévalorise.

Un lit froid c'est quoi ?

Un lit est dit « froid » quand il est loué ou occupé moins de 3 semaines par an.

Un lit « chaud » est loué ou occupé plus de 12 semaines.

La Haute Maurienne Vanoise compte 47 000 lits touristiques. Près de la moitié sont froids et le phénomène s'accroît : de plus en plus de lits sortent des circuits de commercialisation.

Réchauffons les lits !

En 10 ans le nombre de lits a fortement augmenté dans les stations, mais pas la fréquentation. Les nouveaux lits chassent les lits froids sans compenser les pertes. Or nous ne pouvons pas indéfiniment créer des lits pour pallier ceux qui **existent déjà mais qui ne sont plus occupés**. Si des investisseurs ont encore des projets de construction de lits, **le foncier disponible en montagne est lui, de plus en plus rare**. Les lits froids constituent un véritable gisement de développement à condition qu'on les remette au goût du jour et de la clientèle.

Valorisons ce qui existe et réchauffons les lits !

L'effet direct du refroidissement des lits

De nombreuses résidences de tourisme ont été construites dans le cadre national des dispositifs de défiscalisation ; de leur côté le territoire et la station ont créé des équipements adéquats pour que cet investissement soit attractif. Pendant le 1^{er} bail les résidences sont exploitées par un gestionnaire qui loue les lits de manière intensive. Les clients sont présents, la station se développe. Mais à la fin du bail, si les propriétaires décident

de ne plus confier leur appartement en gestion directe et de ne plus louer, les appartements deviennent très peu occupés. Les lits se refroidissent. Ce refroidissement a un impact sur la vie locale : moins de clients, moins d'emplois, moins d'habitants permanents et donc moins de services et d'équipements sur le territoire. **La vie à l'année est pourtant une des forces de la destination Haute Maurienne Vanoise.**

Trop de taxes, contraintes, dégradations, C décidé, je ne loue plus mon appart !

Si tout le monde fait comme toi, il n'y aura plus personne en station...

...Fais des travaux, fais classer ton appart = exonérations de charges + déductions sur les revenus locatifs = valorisation du bien et de la station.

J'arrive pas à louer mon appart. Il est pris qu'en février !

Je suis trop loin pour m'en occuper.

Confie-le à des pros ! Avec les plannings partagés tu vois en direct l'occupation de ton appart.

Par contre, un coup de jeune ne ferait pas de mal. Les gens veulent être comme à la maison.

Il y a des solutions sur place clé en main !

Tous concernés

Propriétaire de résidence secondaire

car vous occupez ou faites occuper votre hébergement

Propriétaire de meublés touristiques

car vous pouvez développer votre location

Propriétaire en résidence de tourisme

(représentant près de 10 000 lits en Haute Maurienne Vanoise) car à un moment vous aurez le choix de continuer à louer votre appartement ou de le récupérer pour votre usage personnel

Nous pouvons agir ensemble pour que les lits restent chauds !



LITS RÉNOVÉS
=
LITS LOUÉS
=
CLIENTS QUI REVIENNENT

L'hébergement est un point clé qui différencie les destinations (à budget égal). Face à deux destinations, on privilégie celle qui présente des hébergements attrayants donnant envie de réserver. Et quand les clients sont satisfaits, ils reviennent. **Vous avez le pouvoir de concrétiser cette envie et cette ambiance, de développer l'occupation de votre bien.**

