

Réhabilitation de l'immobilier à Tignes

1995 - 2002 : La Rénovation

2003 - 2004 : La remise en cause

2005 - 2007 : La dynamisation immobilière



1995 – 2002 : LA RENOVATION

- 1995 : - **Prise de conscience** : nécessité de remise à niveau du parc immobilier
 - La qualité de l'hébergement = le point noir des enquêtes de satisfaction
- 1996 : - **Lancement du programme de réhabilitation** porté par la SEM Tignes Développement
 - Un contrat de rénovation-location d'une durée de 9 ans (bail commercial)
- Un programme comparable est mis en œuvre à La Plagne
- Ces deux programmes servent de base de réflexion pour les lois VRT

1995 – 2002 : LA RENOVATION

- **Résultats** : - 185 appartements rénovés, soit 886 lits
 - Appartements rénovés représentent 14% du parc des agences immobilières

 - **Coûts** : - 3,6 millions d'euros de travaux de rénovation soit 450 000 €/an
 - 2,6 millions d'euros « d'animation du système » soit 325 000 €/an
- ⇒ soit un total de 6,2 millions d'euros

2003 - 2004 : LA REMISE EN CAUSE

- **Résultats décevants** : 6 appartements rénovés en 2002, 4 en 2003, 3 en 2004
 - Retour sur investissement très insuffisant
 - Nécessité de relancer le process avec des solutions plus attractives pour les propriétaires
-
- **2003** : - **Commande par Tignes Développement de deux études sur les propriétaires et la rénovation** : Contours et ASADAC
 - **Entretiens avec 130 propriétaires** (principalement lits diffus)
 - Résultats concordants des deux enquêtes et des RDV

2003 - 2004 : LA REMISE EN CAUSE

- **Des aberrations évidentes révélées :**

- ⇒ 80% des propriétaires de lits diffus refusent l'idée de passer par une agence vs obligation avec bail commercial

- ⇒ Durée moyenne de possession d'un bien immobilier à Tignes : 7,5 ans (source chambre notaire) vs bail commercial de 9 ans

- ⇒ Demande de « souplesse » dans les formalités de rénovation vs bail commercial avec des choix limités et figés

- ⇒ 3,6 semaines d'occupation d'un lit diffus contre 13,8 semaines d'un lit en agence

- **Décision de repenser toute la logique de rénovation en s'appuyant sur la connaissance des attentes des propriétaires**

2003 - 2004 : LA REMISE EN CAUSE

- **2004 : Révision de stratégie avec 2 axes :**
 - ⇒ Le propriétaire est un client : le satisfaire
 - ⇒ Le besoin final de la station : être plus fréquentée

- **Changement d'approche :**
 - ⇒ **La rénovation devient un moyen et n'est plus une fin en soi**
 - ⇒ Rénover les appartements doit :
 - permettre d'améliorer la fréquentation de la station (50% de lits diffus)
 - répondre aux attentes des propriétaires

2005 - 2007 : LA DYNAMISATION IMMOBILIERE



2005 :

- **Création du service « Partenariat Propriétaires »** au sein de TD
- Ouverture de la maison des propriétaires sur le front de neige
- Information généralisée auprès des propriétaires
- ⇨ **Changement du discours avec le propriétaire = psychologique plus qu'économique**
- Tignes a besoin du propriétaire pour accroître sa fréquentation
- **Le propriétaire devient un ambassadeur de Tignes** (carte gold)
- Intérêt commun Tignes/Propriétaire
 - + la station va bien
 - + le séjour du propriétaire est agréable
 - + son bien immobilier se valorise

RELATION GAGNANT-GAGNANT

2005 - 2007 : LA DYNAMISATION IMMOBILIERE

Dynamisation immobilière articulée sur 3 principes :

- 1. La mise en marché
- + l'appartement est occupé + son propriétaire a des avantages
(forfaits de ski, parking, espace aquatique, carte multi activité, réduction commerces...)
- Le propriétaire s'engage sur des semaines d'occupation => contrôlé par TD
- Système d'avantage valable pour le propriétaire en agence ou en lit diffus

2005 - 2007 : LA DYNAMISATION IMMOBILIERE

2. Le classement :

- **Volonté de Tignes d'offrir des lits de qualité aux vacanciers**
- **L'accès aux avantages est conditionné par un classement** d'un minimum de 2 oreillers (Label Confort Tignes adapté aux attentes des clients)
- **TD assure le classement, qui est gratuit**

3. La rénovation :

- **Subvention proposée** pour mettre l'appartement à niveau
- **Formule simplifiée beaucoup plus souple** (modalités)
- **Engagement du propriétaire à occuper** son appartement avec possibilité de se désengager
- **Enveloppe annuelle de 100 000€** cofinancé par TD et les remontées mécaniques

2005 - 2007 : LA DYNAMISATION IMMOBILIERE

Résultats depuis 2005 :

- **1 400 propriétaires rencontrés** (4 200 au total sur la station)
- **1 300 appartements classés** (contre 300 jusqu'alors)
- **95% des propriétaires en fin de bail commercial** (rénovation ancienne version) **s'engagent dans le partenariat propriétaire et 79% restent dans le circuit commercial officiel**
- **50 appartements rénovés avec les subventions station** (coût total 250 000€)
- **De nombreux appartements rénovés hors subvention station** : incitation des avantages (cf. classements)
- **La qualité de l'offre locative n'apparaît plus du tout comme un point négatif** dans les enquêtes clientèle
- **Présence majoritaire des propriétaires aux réunions station**
- **Demande des statistiques station par propriétaires = e-mailing mensuel**

2005 - 2007 : LA DYNAMISATION IMMOBILIERE

Résultats depuis 2005 :

- 670 propriétaires engagés sur des semaines d'occupation
- 380 appartements du diffus « mis en marché » soit près de 2 000 lits
- Occupation des appartements « avantages + » du diffus : de 13,6 semaines / an (vs 13,8 en agence)
- + 20% de fréquentation des lits diffus en 3 étés
- + 10% de fréquentation des lits diffus en 2 hivers

Coûts depuis 2005 :

- « animation » du service Partenariat Propriétaires : 350 000€/an (idem à l'ancien système)
- Soit un total animation + subvention de rénovation = 1,3 millions d'euros
- Depuis 1995 l'investissement de la station de Tignes pour « la rénovation » se chiffre à 7,5 millions d'euros

Point négatif : Avec le « partenariat propriétaire », Tignes est sorti du cadre réglementaire des VRT et n'a accès à aucune subvention...

