

## Résultats de l'enquête sur les résidents et les résidences secondaires dans les stations de montagne



La Clusaz

Hier



Aujourd'hui



Chamonix



Aménagement du domaine skiable



Architecture verticale

## INTRODUCTION

L'objet de cette enquête est de faire un état des lieux des résidences secondaires dans les stations de ski et de mieux connaître leurs propriétaires et le devenir de leur bien.

Depuis quelques années déjà, les résidences secondaires des stations de ski font, pour des raisons diverses, l'objet d'une polémique de la part des associations de protection de l'environnement, des professionnels du tourisme, des gestionnaires des remontées mécaniques et plus discrètement des élus des stations.

Les défenseurs de l'environnement y voient une urbanisation qui dénature la montagne, une spéculation foncière, les professionnels du tourisme, des "lits froids", les municipalités, des "clients" pas assez rentables.

Quelles sont les origines de ce rejet?

- La raréfaction des terres urbanisables dans les stations de ski.
- Des investissements de plus en plus coûteux pour l'entretien ou la modernisation des domaines skiables : remontées mécaniques, remodelage des pistes pour un accès plus facile et plus ludique, construction de retenues collinaires, production de neige de culture... pour parer à la concurrence inter-stations françaises et à la concurrence des stations étrangères. Par conséquent, la nécessité de rentabiliser par un nombre potentiellement plus élevé de skieurs s'impose

Les stations suisses du Valais dont les remontées mécaniques désuètes ne correspondent plus à la demande de la clientèle, ont pris la décision de limiter à 20% la construction de résidences secondaires, allant même jusqu'à envisager de ne construire que des lits pour une clientèle "consommatrice de remontées mécaniques".

Quelles sont les raisons qui ont amené à prendre de telles positions?

- Les résidences secondaires ne sont pas forcément occupées pendant toute la saison du ski d'où l'appellation de "lits froids" par opposition aux "lits chauds": ceux des résidences avec un taux d'occupation maximum notamment par le biais du marché locatif, aux lits hôteliers, à ceux de la para-hôtellerie ou des résidences de tourisme.

## Historique

Pour comprendre la situation actuelle, il faut retracer l'histoire du développement des stations de ski.

La plupart des stations étaient des villages, des hameaux qui vivaient d'agro-pastoralisme jusqu'au début du XX<sup>ème</sup> siècle.

Il faudra attendre l'après guerre pour voir l'arrivée de citadins à la montagne, le plus souvent en été pour pratiquer l'alpinisme, sauf à Chamonix où les premières ascensions ont eu lieu au milieu du XIX<sup>ème</sup> siècle avec les pionniers comme le guide, Michel Croz et ses premiers clients...

Mais, c'est en 1964 que le développement des stations a lieu, avec un vaste programme d'aménagement sous l'impulsion du Conseil Général de Savoie. "Ce Plan" doit «déterminer un concept de stations d'altitude très fonctionnelles, **au service du ski**, fondées sur un urbanisme vertical, initier un partenariat unique auprès des collectivités et faire émerger une nouvelle génération de stations très performantes susceptibles d'attirer les devises étrangères». La montagne inspire des architectes qui vont délaisser l'architecture traditionnelle avec l'objectif de démocratiser les sports d'hiver. Ainsi ont vu le jour, sur des terres vierges : Courchevel, Avoriaz...

Cette nouvelle économie touristique était basée sur **la consommation**.

L'urbanisation de la montagne s'intensifie dans les 70 jusqu'en 1975. L'Etat intervient pour aider 23 stations anciennes à se développer ou pour créer une vingtaine de nouvelles: Isola 2000, La Plagne, Les Menuires, Val -Thorens, Valmorel, sans concertation, sans études de marché. C'est un véritable boom immobilier avec tous les excès d'une urbanisation pas toujours maîtrisée. Des associations initiées souvent par des résidents, se créent pour défendre l'environnement. Le VIème plan neige qui prévoyait 350 000 lits est ramené à : 150 000 lits. Des projets géants comme le Ruitor en Tarentaise ne verront pas le jour. Suite à de nombreux conflits d'intérêts entre aménageurs et agriculteurs, la sensibilité écologique se manifeste dès 1977, avec la Directive Montagne qui a pour objectif de concilier l'aménagement de la montagne et sa protection.

En vingt ans, le nombre de skieurs est multiplié par 4 pour atteindre son apogée en 1983. Le marché du ski arrive à maturité, de nouvelles dispositions s'imposent par le biais de la Loi Montagne en 1983 : les élus locaux ont plus de pouvoirs décisionnels, la notion « d'identité culturelle montagnarde » est déterminée. C'est un réel changement.

Il faut distinguer deux sortes de stations : les stations dites "intégrées" qui ont été conçues sur des pâturages, où les concepteurs n'ont pas tenu compte du "soubassement historique, humain et culturel des communes" (Matteudi, 1992), et les villages qui se sont développés à partir d'un bourg, avec un modèle architectural importé, type chalets tyroliens.

Dans les villages, les agriculteurs ont profité de ce nouvel engouement pour la montagne, en vendant leurs terres à des acquéreurs pour y construire des chalets individuels, des collectifs ou quelques hôtels...

Le revenu des taxes locales des résidences secondaires servait à financer les investissements des communes pour apporter un confort et une qualité de vie, aux habitants des villages : constructions d'écoles, de crèches, de centres de loisirs : piscines, patinoires... L'accès aux stations a été facilité par l'aménagement des routes, les transports en commun, des commerces se sont implantés : boutiques de sports... mais également petits supermarchés...

La saison d'été était dans plusieurs stations aussi florissante que celle d'hiver.

Qu'en est-il aujourd'hui?

Les stations sont devenues "une industrie de loisirs" avec l'ensemble des professions en rapport avec la neige, réunies dans le "syndicat des professionnels des domaines skiables". On ne parle plus de la montagne mais des domaines skiables. C'est le règne du "tout ski".

L'activité du ski génère plus de 100 000 emplois dans les stations françaises. Les stations ont investi 302 millions d'euros, en 2011. L'économie du ski représente 7 milliards d'euros en station, soit 18% de l'économie du tourisme en France (source Atout France).

Malgré ces résultats, l'équilibre économique s'est fragilisé. L'amortissement des remontées mécaniques se fait sur 20 ans. L'enjeu économique d'une station repose désormais, sur la neige de culture pour une rentabilité maximale des investissements.

Les stations sont présentées comme des "produits" avec leurs labels et leurs étoiles et leurs kilomètres de piste dont l'enneigement est assuré par la neige de culture...

Le ski est devenu un sport cher.

### **Aujourd'hui les taxes locales des résidences secondaires ne suffisent plus pour satisfaire le budget des investissements très lourds.**

Des tours opérateurs spécialisés dans l'exploitation des domaines skiables : Compagnie des Alpes, Sofival, Maulin Montagne Participation, Labellmontagne, Altiservice, pour l'hébergement : Groupe Pierre et Vacances, Club Med, UCPA, Lagrange, Odalys... recherchent en priorité, une clientèle au pouvoir d'achat élevé, dans tous les cas, consommatrice de ski.

Pour cela il faut des lits commerciaux. C'est pourquoi toutes les stations se tournent vers la construction d'hôtels, de résidences touristiques, hôtelières et para-hôtelières...

Est-ce la bonne solution pour rééquilibrer l'économie des stations de ski? Ou est-ce un moyen pour une relance à très court terme?

Quel avenir pour les vacances d'été à la montagne, devenue une destination délaissée?  
C'est ainsi que la Tarentaise, espace royaume du ski, a perdu un quart de sa clientèle estivale depuis 2003, et que la richesse économique générée par la période estivale n'y représente plus que 10% du chiffre de l'année.

Les résidents secondaires représentent un potentiel de fréquentation d'été comme d'hiver, aujourd'hui négligé des élus parce que considéré comme une clientèle captive, vieillissante et hors secteur marchand. Cependant, sur ce sujet, ce qui est important pour le commerce local, c'est l'occupation réelle du logement par les propriétaires, la famille, les amis,...Et tout cela n'est pas forcément saisi dans les statistiques.

Où sont les municipalités qui ont mis en place une réelle politique d'incitation à la fréquentation des résidents secondaires, avec pour objectif d'améliorer l'occupation de ces logements ?

Alors que les propriétaires de résidence secondaires ont pris de l'âge que les stations ne correspondent plus forcément aux critères qui les avaient convaincus d'acheter. L'augmentation des charges : chauffages, eau, taxes communales, et la rupture intergénérationnelle : mode de vie différent, séjours plus courts, les aléas climatiques et un contexte économique peu favorable, conduiront-ils les propriétaires à se séparer de leur bien immobilier?

Qu'attendent-ils des municipalités pour réhabiliter leur bien et pour l'occuper davantage?

C'est à ces questions que cette enquête devrait tenter de répondre, ou tout au moins d'ouvrir des débats en concertation avec tous les acteurs de la station pour une meilleure gouvernance.

**Car, jamais, les propriétaires de résidences secondaires n'ont été interrogés sur le sujet. Cependant détenteurs de 70% à 80% des lits des stations de ski, aucun aménagement futur, durable, ne pourra se faire sans qu'ils soient consultés : transmettront-ils leur bien, le loueront-ils, le vendront-ils?**

**Ce sont les vraies questions pour avoir les réponses d'un développement équilibré dans les stations.**

Pourtant, les élus et les institutions concernées, sont bien conscients du problème. Parmi les grands chantiers de demain, Mountain Riders, la Région Rhône Alpes et la Région PACA, l'Association Nationale des Maires des Stations de Montagne, le Fond Européen de Développement Régional, l'Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie, mettent en priorité la rénovation ou la réhabilitation des logements anciens plutôt que la création de nouveaux lits en zones vierges.

Je terminerai sur une phrase de Jean Louis Verdier, Maire adjoint à Chamonix : « Cette société, toujours dirigé vers le profit, a des conséquences irréversibles sur l'environnement. »

Mireille Sertout

Présidente de la FARSM

## Commentaires sur les réponses

**624 réponses nous sont parvenues** : 426 réponses sur le site et 198 réponses écrites. L'enquête a été lancée au début de l'été 2011 pour être finalisée en juin 2012.

### 1) MIEUX VOUS CONNAÎTRE

#### DANS QUELLE STATION DE MONTAGNE VOTRE RÉSIDENCE EST-ELLE SITUÉE ?

Cette question semble avoir été oubliée par les  $\frac{3}{4}$  des personnes qui ont répondu au questionnaire.

Mais, d'après les comparaisons des réponses, on peut noter que les réponses sont quasiment semblables pour toutes les stations.

Dans ce premier rapport, nous ne tiendrons pas compte de l'origine des réponses.

Une étude plus ciblée pour une station définie reste possible dans la limite où le nombre de réponse est significatif.

#### QUEL EST LE TYPE DE VOTRE RÉSIDENCE ?

**Les chalets, avec 36%, sont en tête.** Ce qui signifie que ce ne sont pas seulement des résidences secondaires, mais des « maisons de famille ».

**Les T2, 22%, et les T3 18%** sont des résidences secondaires où les différents membres de la famille se succèdent plutôt qu'ils ne se réunissent.

**Les studios 13% et les T4 et plus, 9%**, ces faibles pourcentages des studios et des grands appartements amènent les réflexions suivantes :

- Les vacanciers ne veulent plus s'entasser dans des logements trop étroits. Pour les ménages de 2 personnes, il est peut être plus avantageux d'aller à l'hôtel avec forfait, équipement... tout compris.
- En ce qui concerne les grands appartements, la raison du faible pourcentage vient sans doute du peu de produit de ce type sur le marché.

#### VOTRE ORIGINE GÉOGRAPHIQUE ?

Nous n'en avons pas tenu compte dans ce premier rapport. Les réponses pourront être traitées pour obtenir des informations sur des sujets d'un autre ordre.

#### VOTRE STATUT ?

66% sont des propriétaires.

22% des copropriétaires.

#### **5% d'indivision et**

**3% de SCI.** Ce sont des indications très importantes puisqu'elles mettent en évidence la transmission du bien à la jeune génération.

Ce qui veut dire que seulement 11% des propriétaires, sur 86%, ont préparé sous ces formules la succession de leur bien à la montagne.

Bien sûr d'autres formes de transmissions n'ont pas été évoquées, notamment la part des résidences transmises en nue-propriété, dans le cadre de donations partage par exemple. Ce sera un point à préciser dans de futures analyses.

## VOTRE ÂGE ?

**54% ont plus de 65 ans et**

**34% entre 50 et 64 ans.**

**Ce qui fait que 88% ont aux alentours des 60 ans.**

La question du devenir de la résidence secondaire est donc tout à fait d'actualité, d'autant plus que seulement 11% ont effectué les démarches pour la succession de leur bien à leurs enfants.

## 2) L'USAGE DE VOTRE RÉSIDENCE

### QUELLES SONT LES PÉRIODES D'OCCUPATION DE VOTRE RÉSIDENCE TOUT TYPE D'OCCUPANTS CONFONDUS ?

98% de décembre à fin mars

96% juillet, août

Le taux d'occupation est maximum pendant la période des sports d'hiver et en été lors des vacances scolaires d'été.

### QUEL EST LE TEMPS D'OCCUPATION PAR LE PROPRIÉTAIRE LUI-MÊME, SEUL, EN FAMILLE, AVEC DES AMIS... ? - En hiver, nombre de semaines complètes

32% occupent 1 à 2 semaines

31%, 3 à 4 semaines,

16%, 5 à 6 semaines,

9%, plus de 8 semaines

Ce qui fait un taux d'occupation de la résidence en hiver relativement élevé. (semaines complètes)

### QUEL EST LE TEMPS D'OCCUPATION PAR LE PROPRIÉTAIRE LUI-MÊME, SEUL, EN FAMILLE, AVEC DES AMIS... ? - En hiver, nombre de week-ends

13% viennent 1 à 2 week ends en hiver dans leur résidence,

9% y viennent 3 à 4 week ends et

5% plus de 8 week ends.

L'augmentation du coût des transports et l'école le samedi matin ne vont pas favoriser les déplacements pour rejoindre les résidences secondaires le temps d'un week end.

Il est bien évident que l'occupation des résidences secondaires les week ends dépend de la proximité et de la facilité d'accès depuis les grandes agglomérations où se situent les résidences principales des propriétaires de résidences secondaires.

### QUEL EST LE TEMPS D'OCCUPATION PAR LE PROPRIÉTAIRE LUI-MÊME, SEUL, EN FAMILLE, AVEC DES AMIS... ? - En inter-saisons (avril, mai, juin), nombre de semaines complètes

38% occupent 1 à 2 semaines aux mois d'avril, mai ou juin, et

9% l'occupent 3 à 4 semaines.

C'est vraiment la période creuse où il serait intéressant que les responsables du tourisme se penchent pour trouver des arguments pour convaincre les propriétaires de louer leur bien.

**QUEL EST LE TEMPS D'OCCUPATION PAR LE PROPRIÉTAIRE LUI-MÊME, SEUL, EN FAMILLE, AVEC DES AMIS... ? - En inter-saisons (avril, mai, juin), nombre de week-ends**

17% viennent 1 à 2 week ends,  
8% 3 à 4 week ends seulement  
2% y viennent plus de 8 semaines.

**QUEL EST LE TEMPS D'OCCUPATION PAR LE PROPRIÉTAIRE LUI-MÊME, SEUL, EN FAMILLE, AVEC DES AMIS... ? - En été, nombre de semaines complètes**

29% occupent leur résidence de 3 à 4 semaines,  
26% 1 à 2 semaines,  
16% 5 à 6 semaines,  
13% 4 à 8 semaines et  
6% plus de 8 semaines.

Ce qui représente un taux d'occupation de la résidence secondaire très important pendant la saison d'été.

**QUEL EST LE TEMPS D'OCCUPATION PAR LE PROPRIÉTAIRE LUI-MÊME, SEUL, EN FAMILLE, AVEC DES AMIS... ? - En été, nombre de week-ends**

11% viennent 1 à 2 week ends l'été,  
5%, 3 à 4 week ends,  
3%, plus de 8 week ends.

**QUEL EST LE TEMPS D'OCCUPATION PAR LE PROPRIÉTAIRE LUI-MÊME, SEUL, EN FAMILLE, AVEC DES AMIS... ? - En inter-saisons (septembre, octobre, novembre), nombre de semaines complètes**

35% occupent leur résidence de 1 à 2 semaines.  
7% pour les séjours de 3 à 4 semaines.  
Au-delà de 4 semaines, le taux d'occupation est nul.

**QUEL EST LE TEMPS D'OCCUPATION PAR LE PROPRIÉTAIRE LUI-MÊME, SEUL, EN FAMILLE, AVEC DES AMIS... ? - En inter-saisons (septembre, octobre, novembre), nombre de week-ends**

16% viennent 1 à 2 week ends et  
6% 3 à 4 week ends.

**PRÊT À DES PROCHEs : ENFANTS, PARENTS, AMIS (en l'absence du ou des propriétaires) ? - En hiver, nombre de semaines complètes**

47% prêtent leur résidence d'1 à 2 semaines,  
16% de 3 à 4 et  
4% de 5 à 6 semaines.

Ces chiffres confirment le taux d'occupation élevé pendant la saison d'hiver.

**PRÊT À DES PROCHEs : ENFANTS, PARENTS, AMIS (en l'absence du ou des propriétaires) ? - En hiver, nombre de week-ends**

13% prêtent leur résidence 1 à 2 week ends,  
7% 3 à 4 week ends.

**PRÊT À DES PROCHES : ENFANTS, PARENTS, AMIS (en l'absence du ou des propriétaires) ? - En inter-saisons (avril, mai, juin), nombre de semaines complètes**

15% prêtent pour 1 à 2 semaines à des proches.

**PRÊT À DES PROCHES : ENFANTS, PARENTS, AMIS (en l'absence du ou des propriétaires) ? - En inter-saisons (avril, mai, juin), nombre de week-ends**

10% prêtent leur résidence le week end pendant cette période.

**PRÊT À DES PROCHES : ENFANTS, PARENTS, AMIS (en l'absence du ou des propriétaires) ? - En été, nombre de semaines complètes.**

36% prêtent leur résidence de 1 à 2 semaines,

9% seulement pendant 3 à 4 semaines.

La demande des proches est donc très faible au-delà de 2 semaines.

**PRÊT À DES PROCHES : ENFANTS, PARENTS, AMIS (en l'absence du ou des propriétaires) ? - En été, nombre de week-ends**

12% prêtent à des proches pour 1 ou 2 week ends.

**PRÊT À DES PROCHES : ENFANTS, PARENTS, AMIS (en l'absence du ou des propriétaires) ? - En inter-saisons (septembre, octobre, novembre), nombre de semaines complètes**

8% prêtent leur résidence en cette période : rentrée des classes, reprise du travail, des activités, temps des voyages... Il y a peu de demande pour cette période.

**PRÊT À DES PROCHES : ENFANTS, PARENTS, AMIS (en l'absence du ou des propriétaires) ? - En inter-saisons (septembre, octobre, novembre), nombre de week-ends**

7% uniquement prêtent leur résidence 1 à 2 week ends en cette période.

**LORS DE CES SÉJOURS, COMBIEN DE PERSONNES RÉSIDENT LE PLUS SOUVENT DANS VOTRE LOGEMENT ? - Hiver (Décembre à fin Mars)**

33% 3 à 4 personnes,

23% 5 à 6 personnes,

14% 1 à 2 personnes

12% plus de 8 personnes et

11% de 7 à 8 personnes.

Ces chiffres élevés indiquent que se sont les plus grandes résidences qui sont les plus occupées.

**LORS DE CES SÉJOURS, COMBIEN DE PERSONNES RÉSIDENT LE PLUS SOUVENT DANS VOTRE LOGEMENT ? - Inter-saison (avril/mai/juin)**

27% 1 à 2 personnes,

16% 3 à 4 personnes



**LORS DE CES SÉJOURS, COMBIEN DE PERSONNES RÉSIDENT LE PLUS SOUVENT DANS VOTRE LOGEMENT ? - Été (juillet/août)**

32% 3 à 4 personnes,  
21% 5 à 6 personnes,  
19% 1 à 2 personnes,  
7 à 8% au-delà de 7 personnes.

**LORS DE CES SÉJOURS, COMBIEN DE PERSONNES RÉSIDENT LE PLUS SOUVENT DANS VOTRE LOGEMENT ? - Inter-saison (septembre/octobre/novembre)**

28% 1 à 2 personnes y résident,  
12%, 3 à 4 personnes.

**QUELS AVANTAGES VOUS INCITERAIENT À PROLONGER OU À AUGMENTER LA FRÉQUENCE DE VOS SÉJOURS ET/OU À LA PRÊTER PLUS SOUVENT (ENFANTS, PARENTS, OU AMIS) ?**

**80% sont pour des avantages pour le ski,  
40% pour d'autres activités sportives,  
28% pour des cartes de fidélités chez les commerçants ou autres,  
22% pour les animations.**

On note très clairement que ce qui intéresse le plus les résidents, c'est le ski. Ce qui va dans le sens du taux d'occupation des résidences, le plus élevée en cette période. Les 40% pour les activités sportives peuvent être des activités aussi bien pour l'hiver que pour l'été.

**LOUEZ-VOUS VOTRE RÉSIDENCE PAR LE CIRCUIT MARCHAND ? - En hiver, nombre de semaines complètes**

6% louent 3 à 4 semaines,  
4% 5 à 6 semaines,  
3% 1 à 2 semaines.

Les pourcentages sont très faibles Il y a peu de locations en hiver par le circuit marchand. Ce qui est normal puisque l'on a un taux d'occupation élevé par les propriétaires, la famille .... en cette période.

**LOUEZ-VOUS VOTRE RÉSIDENCE PAR LE CIRCUIT MARCHAND ? - En hiver, nombre de week-ends**

1% loue 1 ou 2 week ends par le circuit marchand.

**LOUEZ-VOUS VOTRE RÉSIDENCE PAR LE CIRCUIT MARCHAND ? - En intersaisons (avril, mai, juin), nombre de semaines complètes.**

2% loue 1 à 2 semaines en cette période.  
Y a-t-il une demande pour la location en cette période ?

**LOUEZ-VOUS VOTRE RÉSIDENCE PAR LE CIRCUIT MARCHAND ? - En intersaisons (avril, mai, juin), nombre de week-ends.**

1% louent le week ends en cette période.

**LOUEZ-VOUS VOTRE RÉSIDENCE PAR LE CIRCUIT MARCHAND ? - En été, nombre de semaines complètes.**

7% louent 1 à 2 semaines,  
3% 3 à 4 semaines.

**LOUEZ-VOUS VOTRE RÉSIDENCE PAR LE CIRCUIT MARCHAND ? - En été, nombre de week end.**

0%.

**LOUEZ-VOUS VOTRE RÉSIDENCE PAR LE CIRCUIT MARCHAND ? - En intersaisons (septembre, octobre, novembre), nombre de semaines complètes**

1% 1 à 2 semaines.

**LOUEZ-VOUS VOTRE RÉSIDENCE PAR LE CIRCUIT MARCHAND ? - En intersaisons (septembre, octobre, novembre), nombre de week-ends**

0%

**SI VOUS LOUEZ VOTRE RÉSIDENCE, QUEL SYSTÈME UTILISEZ-VOUS ?**

**59% par une agence immobilière,  
59% en direct, 42% par un site Internet,  
15% par d'autres moyens,  
10% par une association de loueurs particuliers,  
9% par la centrale de l'Office du Tourisme.**

Les utilisateurs pouvaient cocher plusieurs cases.

Mais, ce qui est intéressant de noter c'est qu'il **ya autant de loueurs qui passent par une agence que de loueurs qui louent en direct.** Ce sont donc ces 2 moyens qui sont perçus comme ayant les qualités optimales pour louer.

**SI VOUS NE LOUEZ PAS VOTRE RÉSIDENCE, QUELLES SONT LES RAISONS DE CE CHOIX ?**

**77% pour en disposer à tout moment,  
69% en raison d'objets et d'affaires personnels,  
48% dégradation de la résidence,  
23% parce qu'il est la plupart du temps occupé,  
10% raisons fiscales,  
5% autres.**

Le côté pratique : - Pouvoir l'occuper quand on le désire sans contrainte  
- Laisser toutes ses affaires, skis, combinaisons...

Aux sports d'hiver on passe beaucoup de temps à l'intérieur et souvent lorsqu'on loue, on occupe au maximum la résidence, d'où des dégradations inévitables. Finalement ce n'est peut être pas assez rentable lorsque l'on a tout compté !

### **QUELLES SERAIENT LES MESURES QUI VOUS INCITERAIENT À LA LOUER?**

- Une défiscalisation des revenus locatifs ?
- Une aide à la rénovation en contre partie d'obligation de location ?
- Une garantie d'accueil des locataires sur place ?
- Une couverture assurance pour la location ?
- Une gestion par des professionnels ?
- Autres ?

Les chiffres sur le graphisme pour une même question correspondent aux choix par ordre de préférence.

- **17% place en premier la défiscalisation des revenus locatifs**
- **8% place en second une garantie d'accueil sur place,**
- **7% une gestion par des professionnels**
- **6% place une assurance pour la location** (voire un pourcentage plus élevé, car ce souhait revient en 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> position)
- **4% place en premier une aide à la rénovation en contre partie d'obligation de location, 5% le placent en seconde position.** C'est donc un nombre plutôt significatif.

### **SERIEZ-VOUS FAVORABLE À LA MISE EN PLACE D'UN PROGRAMME D'INTÉRESSEMENT, SOUS FORME "D'AVANTAGES STATION" PROPORTIONNEL À LA DURÉE DE L'OCCUPATION MARCHANDE ET NON MARCHANDE DE VOTRE RÉSIDENCE?**

**48%, serait favorables à cette mesure, alors que seulement 29% seraient contre.**

Enfinement cette réponse signifie bien que les avantages que les élus, les responsables du tourisme pourraient proposer aux résidents serait la meilleure solution pour augmenter le taux d'occupation de la résidence, soit, en l'occupant plus pour son usage personnel y compris la famille et les amis, soit en la mettant sur le marché locatif.

### **QUELLES AUTRES PROPOSITIONS VOUS PERMETTRAIENT DE MIEUX UTILISER/LOUER VOTRE RÉSIDENCE?**

Une multitude de propositions ont été faites. Il n'est pas possible de les classer ou de les énumérer. C'est un sujet qui doit être revu dans chaque station avec les personnes compétentes. Car toutes les stations ne peuvent pas offrir les mêmes avantages.

### **PENSEZ-VOUS VENDRE VOTRE RÉSIDENCE, OU LA TRANSMETTRE À VOS ENFANTS?**

**79% souhaitent la transmettre contre 14% qui envisageraient de la vendre.**

Les propriétaires étant des personnes de plus de 60 ans qui plus est adhérent à une association pour défendre la qualité de vie de la station où ils ont investi, cela montre leur attachement à leur résidence et par conséquent l'envie de la transmettre.

Ceci étant le souhait des parents ou grands parents, qu'en est-il du souhait des jeunes générations, dans le contexte économique actuel, leurs modes de vie différentes et leur façon d'envisager leur avenir ?

## SI VOUS AVEZ FAIT LE CHOIX DE VENDRE, QUELLES EN SONT LES RAISONS ?

40% à cause de la taxe foncière,  
39% des charges d'entretien  
38% de la taxe d'habitation  
32% parce que les enfants ne sont pas intéressés  
22% droits de succession trop élevés  
15% l'avenir de la station ne les satisfait pas  
11% imposition trop élevée : ISF  
9% coût de l'assurance  
3% la montagne ne nous intéresse plus  
43% autres

On peut en déduire que les impôts locaux et les charges d'entretien sont les causes les plus citées de la vente de la résidence. Le désintérêt de la montagne, des enfants et des plus âgés également, est un facteur non négligeables d'autant plus que pour les enfants la perspective de devoir s'affranchir des taxes locales et des charges d'entretien font certainement partie de ce choix délibéré de ne pas s'intéresser à cet héritage.

### Conclusion

Cette étude n'a pas la prétention de se vouloir représentative de l'ensemble des propriétaires de résidences secondaires en station de montagne, mais de fournir un éclairage sur l'utilisation et la gestion de leur logement en terme d'occupation actuelle et future.

La conclusion reste ouverte afin de ne pas fermer les possibilités d'autres analyses à partir de ces réponses, et d'en tirer de nouvelles synthèses qui permettront à chaque station d'affiner si nécessaire par une enquête avec des questions plus ciblées sur des sujets qui l'intéressent particulièrement.

### Remerciements :

Je remercie, Madame Claude Comet, Conseillère régionale déléguée au Tourisme et à la Montagne, pour son écoute, ses conseils, ses encouragements, Monsieur Hugues Beesau, Directeur de la Mission Ingénierie Touristique Rhône-Alpes, pour le suivi de notre mise en place du questionnaire, Monsieur Gérard Octroy, responsable de l'Observatoire Régional du Tourisme Rhône-Alpes, pour son aide, Jean Yves Porret, notre webmaster pour la mise en place du site spécialement réalisé pour cette enquête, Delphine Nagatsuka pour la saisie des données sur le site, tous les présidents et administrateurs des associations membres de la Fédération des Associations de Résidents des Stations de Montagne, qui ont servi de relais auprès de leurs adhérents, en particulier Jean François Quest, le Secrétaire général de notre fédération, pour son implication efficace et enfin tous ceux qui ont pris quelques minutes pour répondre au questions.

Mireille Sertout  
La Présidente

