



IMMOBILIER TOURISTIQUE EN MONTAGNE

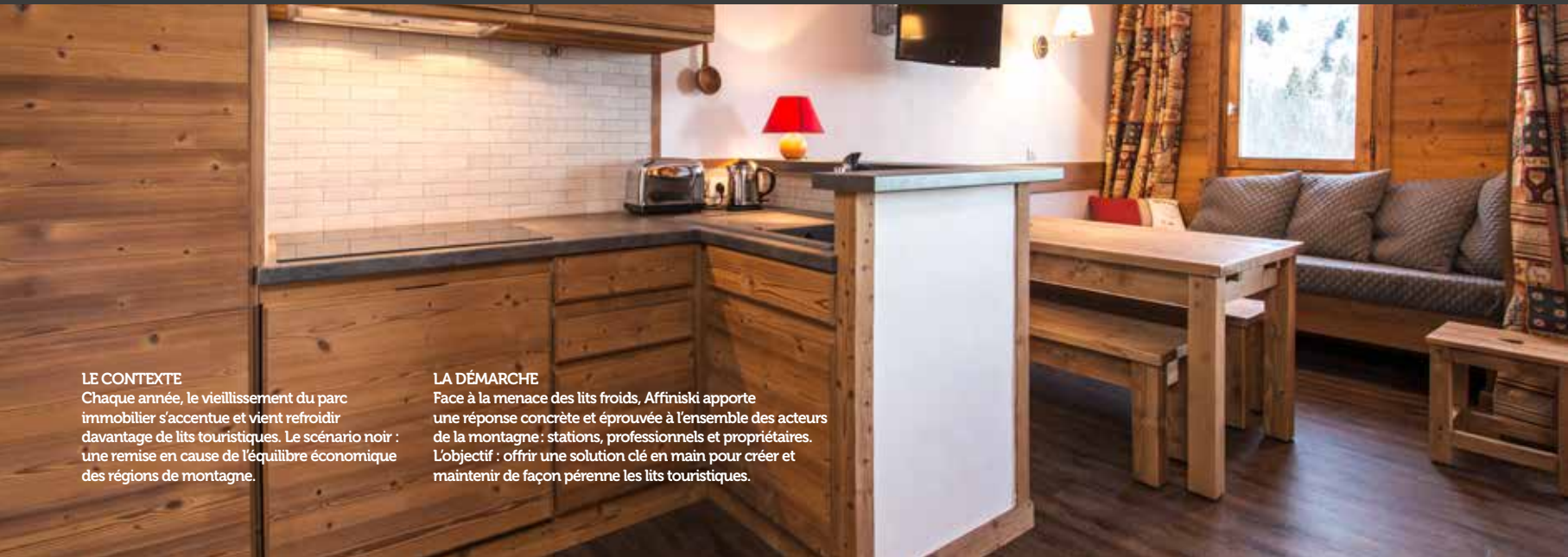
Le dispositif clé en main pour créer et maintenir des hébergements locatifs en montagne

LE CONTEXTE

Chaque année, le vieillissement du parc immobilier s'accroît et vient refroidir davantage de lits touristiques. Le scénario noir : une remise en cause de l'équilibre économique des régions de montagne.

LA DÉMARCHE

Face à la menace des lits froids, Affiniski apporte une réponse concrète et éprouvée à l'ensemble des acteurs de la montagne : stations, professionnels et propriétaires. L'objectif : offrir une solution clé en main pour créer et maintenir de façon pérenne les lits touristiques.



LES ENJEUX DE L'IMMOBILIER DE TOURISME EN MONTAGNE



123 699

emplois en montagne
dépendent du tourisme

source Atout France, 2013



75 %

des résidences secondaires
et des locations meublées
en montagne ont été
construites avant 1990

*source Atout France, La réhabilitation
de l'immobilier de loisir dans les stations
de montagne*



30 à 40 %

des lits touristiques
en montagne sont
des lits froids

*source CGEDD, « La réhabilitation
de l'immobilier de loisir en France »*



1,5 à 3 %

des lits touristiques
en montagne deviennent
des lits froids chaque année

*source CGEDD, « La réhabilitation
de l'immobilier de loisir en France »*

GLOSSAIRE

Lits touristiques : unité de mesure de l'offre d'hébergement touristique (un lit touristique correspond à une capacité d'accueil d'une personne)

Lits froids : lits occupés moins de quatre semaines par an



Pour Michel Bouvard, Membre honoraire du Parlement, Vice-Président du Conseil départemental de la Savoie et PDG de Savoie Stations Ingénierie Touristique, société d'économie mixte dédiée au développement du tourisme de montagne dont Affiniski est une des filiales, le sujet des **lits touristiques** est central pour l'avenir de la montagne française.

Un défi économique, social et environnemental

« 75 % des logements en montagne ont été construits dans les années 60, 70 ou 80. Or, aujourd'hui, les attentes de la clientèle ont évolué et notre parc immobilier a vieilli. La situation appelle à relever trois défis.

Le premier est économique. L'augmentation du nombre de **lits froids** impacte négativement la fréquentation des massifs français. Les retombées économiques stagnent, voire régressent, ce qui fait peser de lourdes menaces sur l'équilibre économique des territoires de montagne.

Le second est social. L'activité touristique en montagne est au cœur des politiques d'aménagement du territoire. Elle crée de l'emploi direct en stations et indirect dans les vallées avoisinantes. Elle prévient l'exode des jeunes vers les centres urbains d'ores et déjà saturés.

Le dernier est environnemental. En montagne, l'urbanisme est contraint et le foncier disponible de plus en plus rare et coûteux à aménager. Face à un stock important de lits froids, nous devons optimiser l'occupation de nos stations. Aujourd'hui, on parle souvent de reconstruire la ville sur la ville. En montagne, on doit désormais reconstruire la station sur la station, cela concerne l'ensemble des acteurs du secteur: les collectivités, les professionnels, les propriétaires et les nouveaux investisseurs.

Nous avons donc à reconquérir des lits touristiques par le retour sur le marché locatif des lits froids et par la construction de nouveaux lits dans un objectif de diversification des modes d'hébergement. »



AFFINISKI, C'EST QUOI ?

33 STATIONS DÉJÀ ENGAGÉES

Testé pendant deux ans sur trois stations, le dispositif a été repris en 2016 par Savoie Stations Ingénierie Touristique (SSIT) à l'initiative de Michel Bouvard. Sur la première année, 19 stations ont rejoint Affiniski et 171 biens - représentant 896 lits touristiques - ont été rénovés. Depuis, 14 nouvelles stations ont adhéré. En 2017, ce sont donc 33 stations, réparties sur trois massifs, les Alpes du Nord, les Alpes du Sud et les Pyrénées, qui déploient le dispositif.



UNE FILIALE DE SSIT

Basée à Chambéry, Affiniski est une société de droit privé, filiale à 100 % de Savoie Stations Ingénierie Touristique (SSIT), société d'économie mixte dédiée au développement du tourisme de montagne. Celle-ci détient des participations financières dans plusieurs domaines skiables et sociétés immobilières. Elle assure également des services de conseil, d'audit et d'assistance à destination des opérateurs économiques en montagne. Michel Bouvard en est le Président-directeur général.





Directeur général délégué de SSIT, Pascal Vie est aussi le gérant d'Affiniski, une entreprise conçue et structurée pour apporter des solutions concrètes et fiables à l'ensemble des acteurs économiques de la montagne.

Une entreprise dédiée à la création de lits touristiques et à la redynamisation du secteur locatif

Quelle est la mission d'Affiniski ?

Les stations de montagne connaissent une baisse de leur fréquentation en raison du volume et de l'état de leur offre d'hébergement. Affiniski est née de deux constats : tout d'abord, rénover, c'est souvent s'engager dans un parcours du combattant, surtout quand le propriétaire vit loin de la station. Ensuite, des freins de différentes natures (fiscale, technique, mode de gestion locative, etc.) entravent sa volonté de passer à l'action : contrairement aux idées reçues, le frein financier n'est pas le seul, voire n'est pas toujours celui qui est mis en avant. Nous avons donc imaginé un guichet unique pour accompagner gratuitement les propriétaires dans leur projet de rénovation mais également pour tout ce qui concerne la (re)mise en location : la fiscalité, l'ameublement et la décoration, le financement, le mode de gestion et même l'achat (ou la vente) d'un bien.

Qui peut bénéficier des prestations d'Affiniski ?

Affiniski bénéficie à tous les acteurs d'une station dès lors que cette dernière adhère au dispositif : les propriétaires particuliers bien sûr, mais aussi tous les professionnels du tourisme et de l'immobilier, et la station elle-même. En effet, en matière d'accompagnement, les besoins des gérants d'établissements commerciaux de petite ou moyenne taille, comme les gîtes, les résidences de tourisme ou les hôtels familiaux, rejoignent ceux des particuliers. En décembre 2017, nous lançons ainsi une offre dénommée « **Affiniski Pro** » (lire p. 10) qui s'adresse, comme son nom l'indique, à des professionnels. Nous sommes également apporteurs d'affaires pour les agences immobilières locales, notamment au travers du **Pack Invest** (lire p. 10), un produit qui associe l'achat ou la vente d'un bien et un projet de rénovation. Enfin, nous accompagnons les stations dans leurs projets de création de nouveaux lits touristiques en qualité d'**intermédiaire immobilier** (lire p. 10) en apportant notre expertise et en nous appuyant sur notre réseau d'investisseurs.

Quel est le modèle économique d'Affiniski ?

Moyennant une cotisation annuelle de 5 000, 10 000 ou 15 000 euros, déterminée en fonction de son nombre de lits, une station adhère au dispositif. Dès lors, Affiniski est déployé sur le site et les prestations sont accessibles à tous les propriétaires, particuliers et professionnels. Ce modèle permet ainsi aux stations de toutes tailles de se doter d'une politique d'hébergement sans mobiliser de capitaux.



AFFINISKI, C'EST POUR QUI ?

LES STATIONS

Le dispositif Affiniski est ouvert à toute station intéressée, quel que soit le massif dans lequel elle se situe. Les besoins d'une station peuvent être de différents ordres. Déjà confrontée à l'augmentation de ses lits froids, elle recherche une solution rapidement opérationnelle et concrète capable d'enrayer cette évolution. À l'inverse, elle peut ne pas être encore concernée par la problématique, mais souhaite prévenir l'apparition du phénomène ou encore améliorer son offre pour anticiper une concurrence entre les destinations touristiques de plus en plus forte. Autre cas de figure, une station dispose de foncier et donc d'une capacité à créer de nouveaux lits touristiques,

CHRISTINE MASSOURE, DIRECTRICE GÉNÉRALE DE N'PY, MARQUE UNIQUE QUI REGROUPE HUIT STATIONS DE SKI DES PYRÉNÉES

« La majorité des lits touristiques dans les Pyrénées ont été construits il y a plus de trente ans, et souvent achetés pour le seul usage de leurs propriétaires. Beaucoup d'entre-eux sont issus de villes du Grand Ouest, comme Nantes ou Bordeaux : avec l'âge, ils se déplacent moins alors que leurs biens ont vieilli et ne correspondent plus toujours aux standards attendus pour une location, ce qui a des conséquences sur la fréquentation de nos stations. Aussi, nous avons fait le choix de rejoindre le dispositif proposé par Affiniski afin de nous inscrire dans une dynamique nationale qui doit nous permettre d'accélérer le rythme des rénovations et favoriser l'arrivée ou le retour sur le marché de la location de lits touristiques qui en étaient sortis. »

SANDRA LARDY, CHEF DE PROJET POUR LA COMMUNAUTÉ DE COMMUNES DU HAUT-CHABLAIS.

« Notre territoire compte plus de 89 000 lits touristiques dont 58 000 non-marchands. Stations d'altitude (Avoriaz, Les Gets, Morzine) ou stations-village de la vallée d'Aulps ou des Alpes du Léman, elles sont toutes confrontées à la problématique des lits froids. Des opérations ont été menées, notamment par la SERMA (Avoriaz), pour les inciter à louer plus souvent. La Communauté de communes du Haut-Chablais, appuyée par les stations, a décidé d'adhérer au dispositif Affiniski. Après un an de collaboration, il est constaté plus d'une trentaine de demandes de rénovation mais l'atout principal du système reste le conseil et les études personnalisées pour bénéficier d'avantages fiscaux. Nous nous penchons également sur l'un des volets importants du circuit locatif que sont les services de conciergerie, en pleine expansion sur notre territoire, et qui permettent de remettre d'ores et déjà des logements dans le circuit. »

et a besoin de l'accompagnement d'un partenaire expert doté de l'ingénierie touristique et du réseau nécessaires. Affiniski intervient également dans le cadre de missions de conseil et d'entremise par exemple dans le cadre de mise en relation entre les vendeurs, les promoteurs, les gestionnaires et les investisseurs.

COMMENT ADHÉRER À AFFINISKI ?

Une station adhère à Affiniski moyennant une cotisation annuelle de 5 000, 10 000 ou 15 000 euros, déterminée en fonction de son nombre de lits. **Avantage de taille : le dispositif ne nécessite aucune mobilisation de capitaux.**

Dès l'adhésion, le dispositif est déployé sur la station, les propriétaires et les professionnels bénéficient des prestations personnalisées proposées par Affiniski concernant la rénovation, le mobilier, la décoration, la fiscalité, la transaction, la mise en location et le financement.



LUDOVIC BLANC, PROPRIÉTAIRE DE L'HÔTEL LES ANCOLIES À ARÈCHES-BEAUFORT

« Je suis propriétaire d'un hôtel de treize chambres, bâti en 1987. Trente ans après, une rénovation s'impose pour le remettre au goût du jour, optimiser les espaces et circulations, et l'adapter aux nouvelles normes PMR. J'ai donc contacté Affiniski, la station d'Arèches-Beaufort ayant adhéré au dispositif. Affiniski m'a proposé différents projets pour un coût global de 250 000 euros, prévoyant une rénovation complète, la mise aux normes, la création d'un espace de réception, le réaménagement des espaces de convivialité et la définition d'une signature visuelle, donnant un cap pour les choix de décoration et de mobilier. »

LES PROPRIÉTAIRES

Affiniski propose aux propriétaires d'un bien situé dans une station adhérente un accompagnement personnalisé pour la gestion complète de leurs biens : des services à la carte et sans contrainte d'engagement, auprès d'un guichet unique. Les propriétaires peuvent ainsi engager en toute sérénité leur projet de rénovation et/ou de (re)mise en location. Affiniski intervient également auprès des copropriétés, notamment sur la rénovation d'ensemble ou de parties communes. Affiniski s'adresse aussi aux futurs propriétaires grâce à un produit d'investissement unique : le **Pack Invest**, associant l'achat ou la vente d'un bien à rénover et son projet de rénovation (lire p. 10).

LES PROFESSIONNELS

En 2017, Affiniski s'ouvre aux professionnels - hôteliers, promoteurs, gestionnaires de résidences de tourisme ou de gîtes, restaurateurs - des stations adhérentes à Affiniski. Les besoins des professionnels rejoignent ceux des particuliers. Comme les propriétaires particuliers, ils peuvent accéder désormais à un accompagnement adapté à leur statut de professionnel pour toute question portant sur la rénovation, le réaménagement ou la gestion d'un bien ou d'un portefeuille de biens en attendant le lancement, en fin d'année, d'une offre exclusive : **Affiniski Pro** (lire p. 10).

BERNARD VIGOUROUX, PROPRIÉTAIRE D'UN T3 À MÉRIBEL-MOTTARET

« Propriétaire dans une résidence ancienne de deux petits studios qui ne répondaient plus aux critères demandés en termes de superficie, de confort et de style, je les ai transformés, grâce à l'accompagnement d'Affiniski, en un grand T3. Le coût des travaux s'est élevé à 80 000 euros environ. Au final, j'ai pu le louer dix-sept semaines durant la saison d'hiver, dans deux tiers des cas à des touristes étrangers, pour un gain de l'ordre de 25 000 euros. »



AFFINISKI, COMMENT ÇA MARCHE ?

DES PRESTATIONS À LA CARTE

AFFINISKI RÉNOVATION

Qu'il souhaite valoriser son patrimoine, augmenter ses revenus locatifs ou tout simplement jouir d'un logement au goût du jour, tout propriétaire d'un bien situé dans une station adhérente peut bénéficier de l'accompagnement technique personnalisé et gratuit d'Affiniski en vue de la rénovation ou du relooking de son bien. En fonction de ses besoins et de ses envies, Affiniski lui proposera les services adaptés : études, devis, recommandation ambiance et décoration, choix et suivi des prestataires, suivi de chantier... Affiniski travaille avec un réseau d'entreprises partenaires et garantit les prix, les délais et la qualité.

AFFINISKI MOBILIER

Affiniski propose aux propriétaires comme aux professionnels une gamme de meubles de qualité hôtelière, esthétiques, fonctionnels et durables. Les collections seront disponibles pendant une durée minimale de dix ans afin de garantir l'homogénéité de l'ameublement d'un bien ou d'un collectif.

PATRICK DUJIN, GROUPE MG

« Notre partenariat avec Affiniski confirme ce que nous ressentions. Beaucoup de propriétaires sont perdus parmi les différents régimes fiscaux qui existent et pensent trop souvent, à tort, qu'il n'est pas intéressant de louer. Pour notre part, nous nous efforçons de lever les freins psychologiques ou liés au manque d'informations – ils nous posent d'ailleurs beaucoup de questions – en les aidant à choisir le bon régime fiscal pour la location de leur bien. »

AFFINISKI FISCALITÉ

Tout propriétaire peut bénéficier d'une étude fiscale personnalisée et confidentielle. Cette étude, gratuite et sans engagement, est assurée par le **groupe MG**, partenaire d'Affiniski, expert-comptable spécialiste de la fiscalité des particuliers et de la location meublée. Elle permet d'identifier les réductions d'impôts et les avantages fiscaux auxquels les propriétaires peuvent prétendre pour optimiser leur fiscalité immobilière, notamment en cas de rénovation et/ou d'acquisition de mobilier. Par ailleurs, les propriétaires qui ensuite souhaitent confier la gestion fiscale de leur bien à MG bénéficient de tarifs avantageux.

AFFINISKI SERVICES

Affiniski accompagne le propriétaire qui le souhaite dans la mise en location de son bien par le biais de ses partenaires professionnels ou dans le cadre d'une relation de particulier à particulier.

AFFINISKI FINANCES

Affiniski accompagne les propriétaires et les futurs acquéreurs dans le financement de leurs travaux ou d'un bien immobilier à rénover en mettant à leur disposition une offre de financement à des conditions préférentielles, spécialement négociée avec le Crédit Agricole des Savoie. Affiniski Finances propose également une solution de financement pour les non-résidents.

AVANT



APRÈS



LES NOUVEAUTÉS 2017



LE PACK INVEST

Cette formule inédite associe l'achat ou la vente d'un bien immobilier et un projet de rénovation dans le cadre d'une offre tout-en-un incluant le bien immobilier, le choix entre deux projets de rénovation, les travaux, l'ameublement, un accompagnement fiscal et un financement préférentiel. L'acquéreur et le vendeur connaissent à l'avance le coût d'achat ou de vente, rénovation incluse.



AFFINISKI PRO

Lancé en décembre 2017, ce pack de prestations à disposition des hôteliers, des gestionnaires de résidences de tourisme, des promoteurs immobiliers et des restaurants en station vise à accompagner un professionnel dans le cadre d'une rénovation de son établissement. Il inclut la présentation de deux projets avec visuels en 3D, la proposition d'un financement ainsi qu'une prestation de maîtrise d'œuvre.

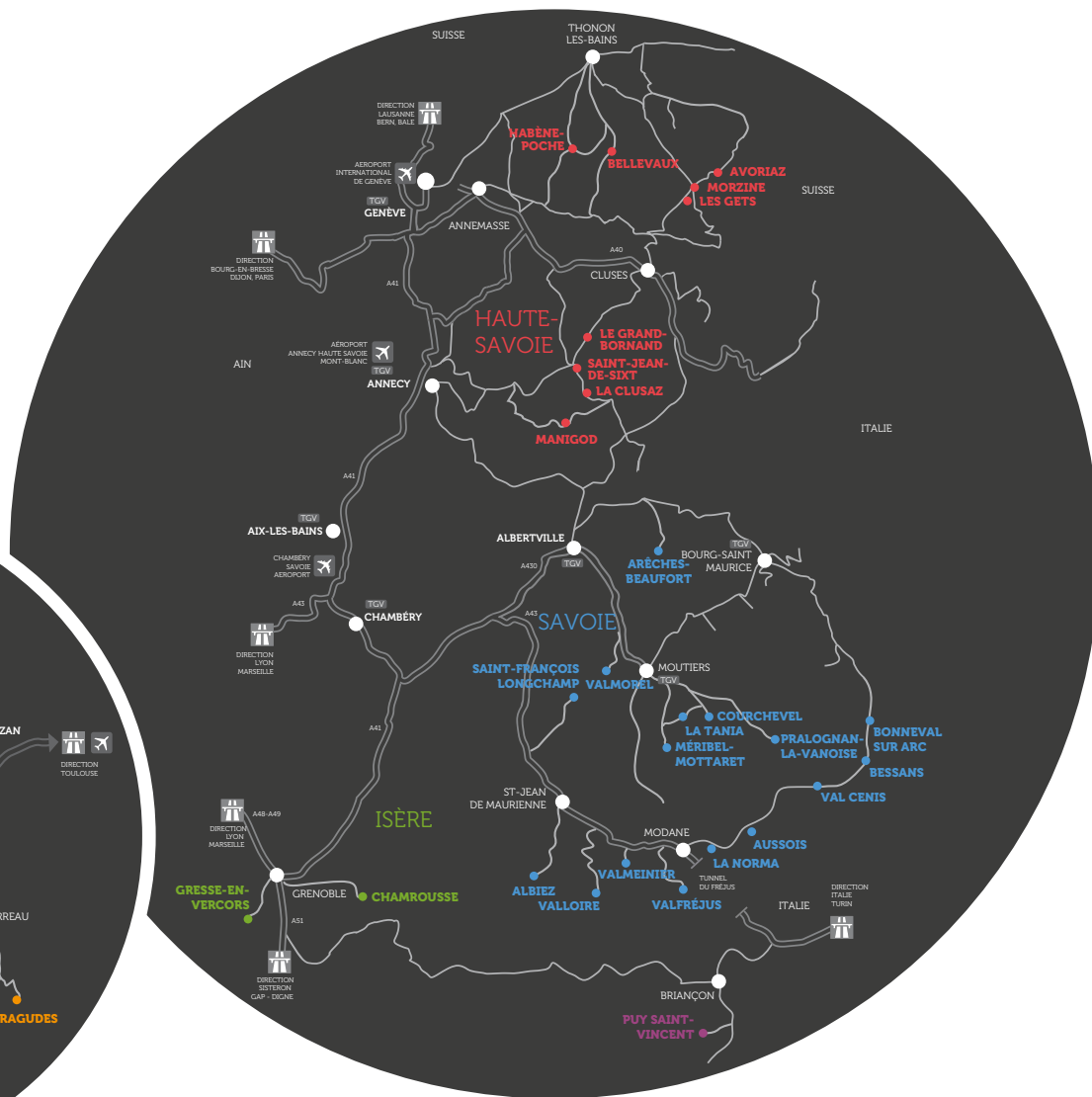


UN NOUVEAU RÔLE D'INTERMÉDIAIRE EN IMMOBILIER

Affiniski dispose dorénavant d'une carte d'agent immobilier qui lui permet de proposer une mission d'intermédiaire immobilier, notamment dans la commercialisation de terrains à bâtir, afin de favoriser l'émergence de nouveaux lits touristiques en montagne.

PHILIPPE BAUDIN, MAIRE DE VALMEINIER

« Il existe sur la commune de Valmeinier un terrain à bâtir de 11 000 m² pour lequel Affiniski a été missionné pour rechercher un promoteur et un exploitant en vue de la construction d'une résidence hôtelière, qui devrait permettre la création de 500 à 600 lits touristiques nouveaux sur la station. Nous avons choisi Affiniski pour ses capacités d'ingénierie et son réseau, mais aussi pour sa vision globale de la problématique des lits touristiques en montagne qui nous garantit que le projet qui en découlera sera un projet pérenne qui inscrira ces nouveaux lits dans le secteur locatif pour longtemps. »





C'est pour mon bien !

CONTACTS AFFINISKI

Carmela Beraldi
137 rue François Guise
73000 Chambéry
+33 (0)4 58 55 73 73 - c.beraldi@affiniski.com
www.affiniski.com

CONTACTS PRESSE

Clair de Lune
Fabienne Boccard & Elise Mogenier
12 rue Saint Polycarpe
69001 Lyon
+33 (0)4 72 07 31 96 - elise.mogenier@clairdelune.fr
www.clairdelune.fr