

MEUBLÉS DE TOURISME



Edito

Quand le territoire décide d'accompagner la montée en gamme des hébergements touristiques, avec l'appui à 50% d'aide du département, ceci impulse des rénovations pour satisfaire une clientèle en recherche de qualité.

Cet accompagnement indispensable, qui fut il y a sept ans engagé par Saint-Lary Soulan, est devenu une démarche commune des offices de tourisme des vallées d'Aure et du Louron qui travaillent ensemble pour favoriser cette montée en gamme.

Vous trouverez dans ce magazine des exemples concrets de propriétaires de meublés de tourisme qui témoignent sur les bénéfices d'un tel dispositif. Les professionnels du conseil en rénovation et décoration expliquent également ce que leur apport ajoute à la prise de décisions quand il s'agit de rénover son bien.

La mobilisation des référents de chaque office de tourisme ainsi que le travail collectif qu'il engendre est un vrai plus pour cet accompagnement.

Cette année, grâce à ce dispositif, nous avons accompagné plus de 60 projets et réflexions. Un pas supplémentaire fait pour répondre aux attentes des clients, pour toujours plus de qualité et de confort.

PHILIPPE CARRÈRE,

Président de l'office de tourisme communautaire Aure Louron

Brochure gratuite éditée par l'Office de Tourisme Pyrénées2vallées - Château des Nestes - 65240 Arreau.

Crédits photos : l'Atelier Déco, M. Boutin, M. Dupourqué, M. Fazembat, Movat Studio, Namo Conception, Amina Ez-Zghyry : la maison de Gaston (couverture, p.3, p.10).

Réalisation graphique : Studio graphique Up! Impression : FABBRO (Montréjeau - 31)

Ont collaboré à cette brochure : Noam Alemany, M. Bély, M. Boutin, M. Dupourqué, M. Fazembat, Cécile Lagarde, Vanessa Lasne.

VOS RÉFÉRENTS



LE TERRITOIRE PYRÉNÉES2VALLÉES EST DOTÉ DE PLUS DE 55 000 LITS TOURISTIQUES. IL N'ÉCHAPPE PAS À LA PROBLÉMATIQUE RENCONTRÉE DANS LES STATIONS DE SKI OU BALNÉAIRES À SAVOIR LE REMPLISSAGE DES LITS DIFFUS. CES HÉBERGEMENTS RENCONTRENT UN PROBLÈME D'OBSOLESCENCE ET NE RÉPONDENT PLUS AUX ATTENTES DE LA CLIENTÈLE ACTUELLE. FACE À CE CONSTAT, AVEC L'AIDE DU DÉPARTEMENT DES HAUTES-PYRÉNÉES, LES ÉLUS ONT INITIÉ UN PROJET D'ACCOMPAGNEMENT POUR LES PROPRIÉTAIRES DE MEUBLÉS DE TOURISME DÉCLARÉS EN MAIRIE EN VUE D'AMÉLIORER QUALITATIVEMENT LEURS BIENS.

Cet accompagnement s'inscrit dans la politique locale mise en place depuis 2016 sur la destination Saint-Lary Soulan : animation et mobilisation des propriétaires sur la montée en gamme des hébergements. **À ce titre chaque propriétaire peut bénéficier gratuitement d'une visite conseil rénovation ou relooking.** Ces visites sont assurées par un partenaire professionnel : architecte ou décorateur d'intérieur. L'objectif de ces opérations permettent une meilleure commercialisation pour les propriétaires qui font le choix de la qualité, du confort, de l'esthétique et de l'harmonie de leur bien.

LES TEMPS CHANGENT, LES STANDARDS DE CONFORT ET LES BESOINS ÉVOLUENT.

BILAN 2022 : cette année, nous avons accompagné 60 propriétaires sur le territoire Aure Louron. Certains projets ont aboutis et d'autres sont en cours.

Chaque propriétaire qui souhaite améliorer son logement contacte le référent de son territoire :

/ **OT de Saint-Lary Soulan** - M. Vincent Grangé
Tél : **05 62 39 53 78**
clubdesambassadeurs@saintlary.com

/ **OT de Piau-Engaly** - Mme Bernadette Casteret
Tél : **05 62 39 61 69** infos@piau-engaly.com

/ **OT du Haut-Louron** (Adevielle-Pouchergues, Genos, Germ, Loudenvielle) - Mme Marie-Pierre CAPCARRERE
Tél : **05 62 99 95 35** resa@vallee-du-louron.com

/ **OT Pyrénées2vallées**
Mme Carole Rodriguez
Tél : **05 62 39 50 00**
qualite@pyrenees2vallees.com



FOCUS DÉCO

RENCONTRE AVEC CÉCILE LAGARDE DE L'ATELIER IMMOBILIER « PRESTATAIRE PARTENAIRE » DU DISPOSITIF.

COMMENT CONSTRUIS-TU LE PROJET ? QUELLES SONT TES RÉFLEXIONS, TON QUESTIONNEMENT ?

Pour construire le projet, il est indispensable de comprendre ce que souhaite le propriétaire.

J'aime pouvoir échanger avec eux, et voir ce qui est réalisable dans leur appartement ou maison. Il faut pouvoir réaliser un projet qui soit en adéquation avec leurs goûts, leur mode de vie... mais aussi que ce dernier réponde aux attentes des clients.

Je prends un maximum de notes (choix des couleurs, des matériaux - bois, pierre, ce qu'ils aiment ou pas, le budget...) puis je croque le plan que je dois par la suite modéliser en 3D, et pour finir je prends un maximum de photographies.

LA RELATION LORS DE LA VISITE AVEC LE PROPRIÉTAIRE, COMMENT PRÉSENTES-TU LE DISPOSITIF ET SON ACTION ?

Lors de la visite conseil, je leur explique l'importance de la rénovation et/ou décoration dans la pérennisation de leur bien. J'insiste sur la mise en location saisonnière. Nous sommes sur une approche un peu plus marketing pour la mise en marché. Un bien rénové, avec du mobilier plus moderne, une jolie décoration, de belles photos immobilières sera plus attrayant sur les sites internet. Le client doit toujours penser à donner la meilleure image.

COMMENT DÉFINIS-TU LE CONTENU DE LA VISITE ≠ DE LA MAÎTRISE D'ŒUVRE ?

Lors des visites conseils, je rencontre les propriétaires avec un référent des offices du tourisme du secteur. C'est très important pour le propriétaire de pouvoir être accompagné de cette manière. Nous répondons à toutes ses questions de manière très complémentaire. C'est un partenariat gagnant/gagnant. Sans l'amélioration du parc locatif actuel, sans une offre d'activités

variées et de qualité, nos stations ne seront plus aussi attractives. Il est donc important de maintenir le cap !

COMMENT SE DÉROULE LA VISITE ET QUELLE PLUS-VALUE APPORTES-TU DANS LA DÉMARCHÉ DE MISE EN RÉNOVATION ?

Pendant la visite, nous prenons le temps de voir tout l'appartement ou maison. Nous échangeons sur ce que souhaite améliorer en priorité le client.

Je modélise en 3D une pièce du bien immobilier. J'explique ensuite comment je travaille : axonométries (plans 3D), perspectives 3D (images de synthèses), liste shopping, estimatif de travaux etc...

La modélisation 3D est le média le plus efficace et le plus performant pour leur permettre de visualiser un futur projet dans les détails, de se projeter virtuellement dans leur prochaine déco !

TÉMOIGNAGE PROPRIÉTAIRE

Nous allions sur la destination quand nous étions enfants et souhaitions investir dans un bien locatif. L'idée était d'avoir un pied à terre sur place afin de faire découvrir la région à nos enfants.

Nous nous sommes donc orientés vers l'Atelier Immo pour profiter de leur service et accompagnement personnalisé. Une fois le bien trouvé, nous avons naturellement choisi l'Atelier Déco pour lancer le projet de rénovation.



Projection 3D du projet

L'accompagnement personnalisé, l'offre sur mesure et les compétences de Cécile nous ont permis d'obtenir un projet correspondant à nos souhaits.

Nos motivations à rénover sont multiples :

- 1 / Valoriser notre patrimoine
- 2 / Se démarquer des autres biens disponibles sur le marché.

La rénovation n'a pas encore été réalisée. Seulement nous avons conçu le projet de rénovation. Le point positif est d'avoir un bien rénové correspondant à nos attentes. L'avantage est d'avoir un partenaire local faisant travailler des artisans sur place gérant le projet de A à Z.

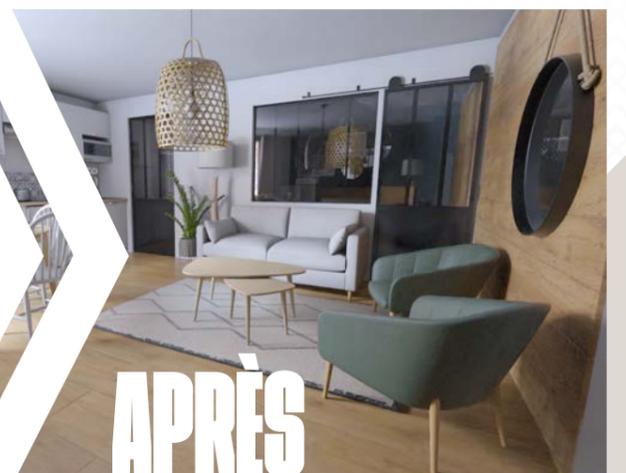
M. DUPOURQUÉ

EN SAVOIR PLUS

www.latelierimmo.com



AVANT



APRÈS

FOCUS DÉCO



RENCONTRE AVEC VANESSA LASNE DE MOVAT STUDIO « PRESTATAIRE PARTENAIRE » DU DISPOSITIF.

Partenaire de l'office de tourisme Pyrénées2vallées depuis Août 2021, je réalise des visites conseils en décoration et architecture intérieure.

Ce n'est pas un exercice « facile » car lors d'une visite je dois prendre en compte de nombreux facteurs (humains et techniques) et faire des propositions dans l'instant T.

J'ÉCOUTE, pour prendre en compte et respecter les envies et les goûts des propriétaires,

JE PRÉCONISE, car le bien destiné à la location doit

répondre à des critères bien identifiés en termes de confort, d'ergonomie, d'esthétique, d'équipements...

JE RÉALISE un compte-rendu récapitulatif de tous les points abordés lors de la visite (avec des croquis, des références, des exemples..) et suivant la mission, je peux réaliser une modélisation 3D qui permettra au propriétaire de se projeter dans son bien rénové.

La proposition qui découle de la visite conseil ne peut pas remplacer une prestation de maîtrise d'oeuvre, qui elle, s'inscrit dans un processus de mission complète en architecture intérieure.

Vivant dans la vallée depuis plus de 10 ans, respectueuse du milieu, de l'environnement et de sa population, j'inscris donc naturellement mon travail dans une démarche éco-responsable et je suis ravie de participer au développement économique et touristique du territoire.

TÉMOIGNAGE PROPRIÉTAIRE

LA GENÈSE DU PROJET ?

J'ai acheté cet appartement construit en 1986 qui est resté en l'état durant toutes ces années. Lors de la première visite, cet appartement m'a beaucoup séduit par son agencement, sa vue imprenable sur les montagnes, et surtout son potentiel avec quelques travaux de rafraîchissement.

QUELLES SONT LES MOTIVATIONS POUR RÉNOVER SON APPARTEMENT ?

Avec ma compagne, nous souhaitons repartir sur quelques chose de plus "moderne" (matériaux, décoration, électroménager...) afin de gagner en confort et améliorer l'esthétique. Je me suis également fixé comme objectif de rénover cet appartement seul, une sorte de petit défi personnel.

COMMENT ONT-ILS CONNU LE DISPOSITIF D'ACCOMPAGNEMENT À LA RÉNOVATION ?

J'ai connu le dispositif lors d'une visite à l'office de tourisme du village où l'on m'a présenté le principe de la Visite Conseil avec une architecte d'intérieur. L'idée m'a tout de suite séduit. Au delà du résultat que l'architecte nous a proposé, j'ai été surpris par la rapidité d'exécution.

Rendez-vous pris pour la visite conseil en 48h, trois semaines après, j'avais la maquette dans ma boîte mail.

EN SAVOIR PLUS

www.movat-studiodeco.com



Aperçu préconisations déco MOVAT

QUELS SONT LES FACTEURS QUI ONT PERMIS DE DÉCLENCHER LA RÉNOVATION ?

L'aspect "vieillot" de l'appartement (moquette au mur, chauffage grille pain, cuisine vétuste...). L'appartement n'avait jamais été rafraîchi depuis 36 ans. La visite conseil a été un déclic.

COMMENT S'EST DÉROULÉE LA MISE EN ŒUVRE DE LA RÉNOVATION, TRAVAUX, ETC. ?

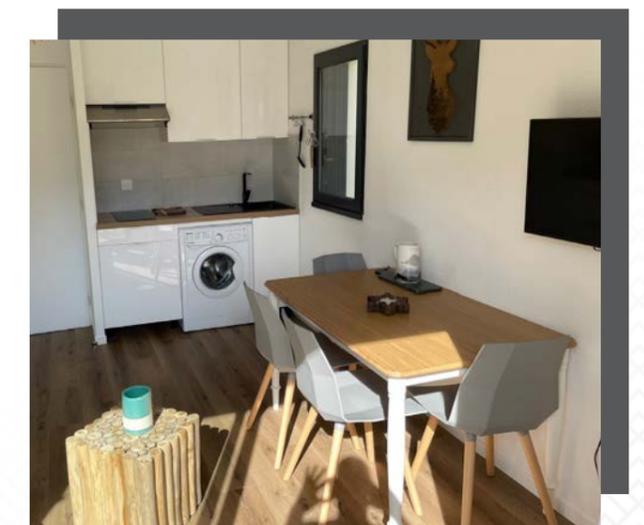
Avec le projet, je me suis attelé à organiser les travaux à distance depuis La Rochelle : la gestion des matériaux, électroménager...

À distance, l'anticipation et l'organisation sont incontournables pour que les travaux se déroulent correctement. J'ai également pu me dépanner au magasin Eurêka de St Lary avec un responsable de magasin très compétent et sympathique !

QUELS SONT LES PLUS DE SE LANCER DANS UNE TELLE DÉMARCHE ?

L'achat de cet appartement est avant tout une aventure familiale. Nous souhaitons faire découvrir les joies de la montagne à nos deux enfants, comme nos parents auparavant. Principalement le ski, la luge... mais aussi tous ces moments de convivialité des soirées d'hiver à la montagne. Avec ces travaux, l'appartement est désormais notre petit cocon de montagne. Nous sommes ravis de le faire partager à nos locataires.

M. BOUTIN





FOCUS RÉNO

COTÉ RÉNOVATION, RENCONTRE AVEC NOAM ALEMANY DE NAMO CONCEPTION « PRESTATAIRE PARTENAIRE » DU DISPOSITIF.

Lorsqu'un propriétaire souhaite nous rencontrer, c'est généralement suite à une **prise de conscience concernant le vieillissement de son hébergement**. Ce dernier souhaite améliorer l'esthétique générale, le confort et le niveau des équipements de son bien locatif.

Ainsi, notre première démarche est d'être **attentif aux besoins et objectifs du propriétaire** et de vérifier l'adéquation avec le site.

Avant d'élaborer une esquisse, il nous faut découvrir quelques facteurs qui détermineront notre future réflexion :

1. Comment répondre aux attentes des clients ?
2. Quel niveau de confort et de qualité des matériaux le propriétaire souhaite-t-il avoir ?
3. Un réagencement des pièces à vivre et/ou des chambres est-il nécessaire ou possible ?
4. Peut-on adapter le logement aux personnes à mobilité réduite ?
5. Pour toutes modifications à envisager, quelles sont les aspects techniques à appréhender ?

POUR RÉPONDRE À CES QUESTIONS, UNE VISITE DU SITE EN PRÉSENCE DES PROPRIÉTAIRES EST NÉCESSAIRE.

d'autant que les conseils échangés pourront définir les objectifs d'amélioration aux aspects de confort comme l'éclairage ambiant, l'amélioration de l'isolation et de la ventilation, l'agencement de rangement, et l'harmonie générale des équipements et des couleurs, etc.

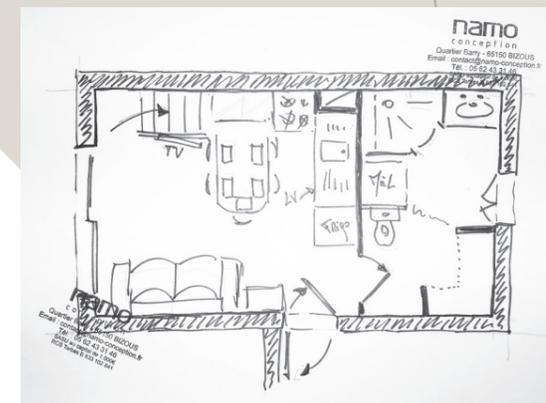
Suite à ces premières informations, nous élaborons à travers une étude de faisabilité, une esquisse comprenant des plans, un descriptif sommaire des prestations envisagées, une assiette du coût des travaux, ainsi qu'un planning provisoire.

Cette étude de faisabilité est prise en charge par le dispositif de l'appel à la rénovation, néanmoins, nous proposons aux propriétaires d'aller plus loin dans la démarche et nous l'encourageons à «sauter le pas», dans l'objectif de garantir une qualité et un confort d'hébergement exigés par la clientèle touristique actuelle.

TÉMOIGNAGE PROPRIÉTAIRE

Au printemps 2018, j'ai rencontré M. Noam ALEMANY, architecte, dont le bureau, NamO Conception, est situé à Sarrancolin. C'était lors du salon de la Rénovation organisé par l'Office de Tourisme de Saint-Lary-Soulan. La nécessité de rénover mon appartement situé dans une résidence livrée en 1984 me paraissait de plus en plus évidente même si mon bien n'avait pas pris trop de rides...

Que faire ? Comment faire ? L'apport de Monsieur Alemany a été déterminant :



Esquisse du projet

- dans la genèse et la maturation du projet : que retenir parmi les diverses options et envies ? quels équipements ? quels matériaux ?
- dans sa finalisation : les images de synthèse sont un outil merveilleux pour faire apparaître ce qui deviendra réalité plus tard, enveloppe financière, calendrier de réalisation.
- dans la préparation du document à soumettre à l'AG de copropriété (même si le point soulevé relevait du détail).

Comme convenu,

- nous avons été informés de la consultation des artisans.
- nous avons été régulièrement tenus au courant de l'évolution des travaux (réalisés au moment où la résidence était peu occupée) et sollicités pour les quelques points de détail à régler
- la livraison a eu lieu à la date prévue, début décembre conformément au cahier des charges établi, 8 mois après notre première rencontre, 6 mois après la signature du contrat.

Nos anciens locataires ou amis nous ont fait des retours très positifs. Nous ne regrettons pas d'avoir entrepris cette démarche.

M. FAZEMBAT

EN SAVOIR PLUS

www.namo-conception.fr





LA DÉMARCHÉ

LA RÉNOVATION QUALITATIVE DES HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES CONSTITUE UN VÉRITABLE ENJEU POUR NOS TERRITOIRES OÙ LE TOURISME EST UN DES PRINCIPAUX MOTEURS DE L'ÉCONOMIE. AUSSI, UNE ANIMATION TERRITORIALE LOCALE CONSTITUE LA BASE DE CE DISPOSITIF.

1. Chaque propriétaire qui souhaite améliorer son logement contacte le référent de son territoire.

2. Le référent planifie le rendez-vous avec le propriétaire et le prestataire professionnel.

3. La visite conseil se déroule dans l'hébergement en présence du propriétaire, du prestataire et du référent du territoire.

4. Sous un mois, le prestataire envoie au propriétaire son compte-rendu avec des maquettes qui suggèrent les pistes d'amélioration.

5. Le propriétaire n'a aucune obligation, ni délai pour effectuer ses travaux. Les suggestions proposées servent à mieux louer et répondent aux nouvelles attentes de la clientèle.

CET ACCOMPAGNEMENT EST PRIS EN CHARGE FINANCIÈREMENT À 100% PAR LE CONSEIL DÉPARTEMENTAL ET LE TERRITOIRE AURE LOURON

COMMENT OPTIMISER LA COMMERCIALISATION DES HÉBERGEMENTS DE TOURISME ?

Comment mettre en place une commercialisation efficace sur un marché tendu en offrant le bon produit sur les bons canaux ?

C'est tout l'enjeu auquel sont confrontés les professionnels du tourisme et en particulier les propriétaires de meublés. Nous proposons quelques éléments de réponse.

Depuis quelques années, il y a une profonde mutation de la commercialisation des meublés de tourisme.

Bien loin est le temps où les clients envoyaient un courrier avec une demande de réservation de deux semaines pour l'année suivante avec un chèque de caution à l'intérieur de l'enveloppe. Aujourd'hui le marché est débridé, le nombre d'offres a été multiplié par dix et les moyens de les vendre par vingt. Il n'est pas facile de se faire une place dans cette jungle qui a de nouvelles règles et de nouveaux codes.

AVOIR UN PRODUIT ATTRACTIF

Nous sommes dans un marché où l'offre est supérieure à la demande. Même en période de très forte affluence le taux d'occupation n'est quasiment jamais à 100%.

Lorsque les clients décident de venir sur nos destinations de montagne, été comme hiver, ils mettent l'hébergement au cœur de l'organisation de leurs séjours. Tous les clients veulent de beaux logements, bien équipés, bien placés et au bon prix... Le bon prix ne veut pas dire pas cher mais veut dire un prix juste. Nous avons constaté sur toutes les destinations que les beaux logements se louaient en premier, même lorsqu'ils sont plus chers. Un dispositif d'accompagnement à la rénovation des meublés est déployé sur l'ensemble du territoire Aure Louron depuis trois ans et à Saint-Lary depuis 7 ans. Les visites conseil qui sont organisées aident les propriétaires de meublés à faire monter en gamme leur offre. Comme nous l'avons évoqué, une bonne offre va se démarquer et permettra d'augmenter son chiffre d'affaires. L'objectif est d'augmenter le nombre « d'équivalent semaines » louées et le prix de vente de chaque séjour.

CHOISIR LES BONS CANAUX..., CEUX QUI CONVIENNENT AUX CLIENTS

Quand il s'agit d'acheter un produit ou un service, nous avons tous nos habitudes. Quand les clients achètent des vacances, il est inenvisageable qu'ils les ratent. Nos touristes souhaitent garantir leur investissement. En plus de la qualité de l'offre, ils sont attentifs aux conditions d'annulation, aux services, à la facilité de réservation et de paiement et à la souplesse sur la durée de location...

Les créateurs des plateformes de vente d'hébergements de tourisme l'ont bien compris. Ils offrent aux clients ce dont ils ont besoin : une navigation et une recherche simples et efficaces, une comparaison directe et évidente des offres, des photos pour donner envie, des avis pour rassurer, un système de paiement simple et immédiat pour faciliter l'acte d'achat, des durées de séjour flexibles.

Il existe des quantités d'outils ; les plus connus : Booking et Airbnb, Abritel, Leboncoin, Gîtes de France, Clévacances et bien entendu les centrales des Offices de Tourisme... Ils ont tous des atouts et augmentent vos chances de vous faire connaître et donc de vous vendre. Les clients vont privilégier certains canaux d'achat plutôt que d'autres en fonction de leurs habitudes. Vous n'êtes pas obligés de choisir un canal, si vous souhaitez multiplier les sources, il existe aujourd'hui des outils pour synchroniser les plannings. Ce sont les Channel Manager. Vous pouvez même envisager de développer votre propre site internet. Malgré une concurrence féroce et la dominance des mastodontes sur les premières pages de recherche sur Google cela peut encore fonctionner. Il faudra une bonne stratégie et un accompagnement par de solides professionnels.

par OLIVIER BÉLY

En charge de l'accompagnement au développement des projets touristiques à HPTÉ

PRÊT RÉNOVATION DES MEUBLÉS DE TOURISME



L'intervention d'Initiative Pyrénées se caractérise par l'octroi d'un prêt personnel à taux zéro, sans caution, sans garantie personnelle, l'aide correspond à 50% du montant des travaux validé à l'issu du diagnostic réalisé par les Offices du Tourisme des Hautes-Pyrénées. Le Conseil Départemental s'appuie sur l'expertise des offices dans le cadre de l'action «aide à la modernisation des meublés de Tourisme». Le prêt est plafonné à 3 000 € remboursables sur une durée de 4 ans maximum et ne concerne que les logements pour lesquels les opérations de rénovation ont été établies à moins de 10 000 €.

LISTE DES PIÈCES À FOURNIR PAR LE PORTEUR

Fonds Initiative Pyrénées « Prêt rénovation des meublés de tourisme » Initiative Attractivité

- Rapport d'accompagnement – diagnostic de la visite conseil.
- Prévisionnel sur 3 ans détaillant les charges afférentes à la location du bien (*y compris les remboursements des prêts*) et les revenus locatifs qui en sont issus.
- Copie de l'enregistrement de la déclaration en mairie du bien donné en location,
- Copie de la pièce d'identité recto verso,
- Justificatif de domicile (*facture EDF, téléphone...*) datant de moins de 3 mois
- RIB Personnel,
- 3 derniers relevés bancaires
- 2 derniers avis d'imposition

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS, S'ADRESSER AU RÉFÉRENT DE VOTRE OFFICE DE TOURISME.