

Saint-Lary : Une approche 360° Le Propriétaire – Le Logement – La Commercialisation



Vidéo:

Accompagnement des meublés de Tourisme à Saint-Lary Soulan



Génèse De La Démarche

Constat d'un parc immobilier vieillissant ≠ nouvelles exigences de la clientèle actuelle

25 500 lits touristiques : 18 500 lits sur le village et 7000 lits sur la station

Le Classement : la première étape de la démarche, essentielle pour le propriétaire et pour la destination tourisme

7 000 Lits



18 500 Lits



Création du Label « Qualité Confort Hébergement Saint-Lary 1 ETP

Référentiel

- Montée en gamme par des critères requis obligatoires: sol, murs plafond refaits, harmonie mobilier, qualité literie équipements: lave vaisselle, lave linge, internet, sèche serviette
- Des critères bonus : le service
- Des critères non acceptés, « ce qu'on veut voir disparaître de nos meublés! » : rideau de douche par exemple

Un Outil de communication

- Vitrine des hébergements de la destination
- Attractivité de la destination
- Retombées Médiatiques pour la destination Saint-Lary : reportage au JT de 13h de TF1, reportage France Inter etc.

Le Parcours certificat de compétences

10 Modules de formation

- Etre habilité au classement des meublés et ainsi pouvoir assurer l'accompagnement
- Accompagner ses meublés à la décoration - premières notions (homestaging)
- Accompagner ses meublés en fiscalité
- Yield Management
- Droit Notarial règle de base de gestion de copropriété, de biens immobiliers, les différents actes notariés en immobilier...
- Accompagner ses meublés en matière d'éco-gestes dans l'optique de faire des économies

Réseau d'experts

- Optimiser sa commercialisation coté propriétaire (channel manager, etc...)
- Scénographie, prise de photos, techniques éditoriales pour valoriser son meublé
- Aspects juridiques de la commercialisation des meublés (droit des contrats et droit de la commercialisation) Exemple : contrat de location, état des lieux, etc.
- Faire de son réseau de loueurs un réseau d'accueillants et optimiser la promotion de ma destination au sein du meublé (intégrer l'offre collaborative, l'habitant loueur, guides d'accueil, box de bienvenue...)

Le propriétaire au cœur du dispositif, une volonté politique

Un Accompagnement 360° sur mesure pour le propriétaire

- Guichet unique: démarches administratives, juridiques, fiscales, commerciales (*environ 1500 contacts/an*)
- Maison des propriétaires : L'Accueil, un espace de sensibilisation, d'information, de savoir-faire, de partenariats: magazine Esprit Label, Avantages Propriétaires, Formations...
- Club des ambassadeurs : animation des propriétaires de meublés labellisés pour partenariat gagnant-gagnant
- Commercialisation - Conseils : *Photos –story telling- Pricing- Court séjour-Gestion des plannings- Marketing*

LA RENOVATION

la conjonction et l'articulation de plusieurs actions

1. Connaître le propriétaire, connaître le parc d'hébergement touristiques: entretiens lors des audits de qualification de l'offre, accueil
2. Informer, sensibiliser, animer, reconnaître le propriétaire comme un acteur économique du territoire
3. L'Accompagnement du propriétaire dans la rénovation de son bien: visite conseil rénovation ou décoration par un prestataire local subventionné par l'appel à projet départemental

1. La Rénovation = Réchauffement des lits?
Du service encore du service (wifi, accueil, lits faits, cadeaux...)
De l'attractivité de la destination (tourisme 4 saisons)



Une nouvelle organisation de la gouvernance : Création du Pôle Ambassadeurs

Office de Tourisme

- Création de 6 Pôle de Compétences:
 1. Réceptif
 2. Sport
 3. Événementiel
 4. Commerces
 5. Culture
 6. Ambassadeurs
- Centralisation de la gestion des équipements touristiques
- Piscine, Patinoire, Cinéma, Maison du Patrimoine, Gymnase, Tennis

Pôle Ambassadeurs

- Valorisation de la destination Saint-Lary à travers des personnalités : Célébrités, propriétaires loueurs et prescripteurs
- Relations propriétaires loueurs : label, guichet unique, accompagnement, classement, taxe de séjour...
- Gestion de projets de territoire

Missions complémentaires

Gestion de la taxe de séjour

- Mise à jour et suivi de la base, des déclarations et des reversements
- Pédagogie auprès du propriétaire = ressource directe



Procédure du numéro d'enregistrement

- Mise en œuvre et suivi de la démarche
- Contrôle des locations non déclarées



AMI Atout France



Expérimentation nationale sur la réhabilitation de l'immobilier de loisir et la transition énergétique des stations 2018-2020

- Structurer des méthodes d'intervention et identifier des leviers d'action dans une vision à 360°
- La rénovation des meublés de tourisme
- Des modèles économiques au service de l'action

Rénovation des Stations de Montagne 2021-2026

- La connaissance et le dimensionnement du parc immobilier (déploiement de Conitiff® et d'ICARΣDS)
- Analyse des retombées économiques (outil spécifique d'analyse de la dépense client par catégorie)
- Evolution du PLU
- AMO pour la rénovation globale des copropriétés
- Définition des concepts d'intervention
- Activation d'actions type QPV / ANRU
- Amélioration de la commercialisation
- Maison des propriétaires et conciergerie
- Modalités de financement des travaux de rénovation
- Logement de la population permanente

AMI Atout France



Rénovation des Stations de Montagne 2021-2026 La feuille de route sur Saint-Lary Soulan

- Mieux connaître l'immobilier, sa caractérisation et ses usages
- Appréhender le dimensionnement
- Poursuivre la structuration de gouvernance : embarquer tous les acteurs de l'immobilier de la destination
- Elargir le champ de compétences du Pôle Ambassadeurs pour intégrer la rénovation complémentaires des copropriétés : expérimentation sur 3 copropriétés identifiées (2 sur le village et 1 sur le Pla d'Adet)
- Restructuration des espaces urbains sur le front de neige et rénover la résidence Edelweiss

Merci de votre attention

