

IMMOBILIER DE MONTAGNE

Lutter contre les "lits froids"

Le parc immobilier pyrénéen, vétuste, ne correspond plus aux attentes des acheteurs de résidences secondaires.

Sa remise en état est une priorité pour les professionnels de la région

✎ BÉATRICE GIRARD

Dans les stations pyrénéennes, le pied-à-terre type est un studio de 27 m² dans une résidence des années 1970. Un bien dont la taille et le standing sont désormais éloignés des attentes de la clientèle de résidences secondaires. « C'est un problème, nous avons aujourd'hui une offre immobilière vieillissante et quasiment aucune résidence hôtelière haut de gamme », déplore Jean Canal, directeur de la Confédération pyrénéenne du Tourisme, qui souhaite faire inscrire la rénovation de l'immobilier pyrénéen dans les objectifs de la nouvelle Région. « Une réflexion est engagée afin de dégager une ligne budgétaire pour ce projet », explique-t-il. Certaines stations alpines confrontées à la même situation il y a quelques années avaient engagé une expérimentation pour faire racheter plusieurs biens par des foncières afin de les réunir pour les rénover. Une piste qui semble difficilement applicable aux Pyrénées. « La remise à neuf systématique de résidences vieillissantes au travers d'opérations de "démolition-reconstruction" ou de "rénovation lourde" est un objectif au mieux très coûteux, au pire irréalisable », indique Christine Massoure, directrice de N'Py, une marque qui regroupe sept domaines skiables et touristiques pyrénéens (soit 55 % du chiffre d'affaires des domaines skiables des Pyrénées françaises). La raison ? La valeur vénale trop faible de ces appartements – de l'ordre de 1500 €/m² –, quand une rénovation coûte la même chose. N'Py a donc sollicité le réseau immobilier Square Habitat, qui gère actuellement 8000 lots (soit près de

40 000 lits dans les stations des Pyrénées), pour proposer des opérations de home staging (décoration) peu coûteuses – 2000 € maximum – aux propriétaires. L'objectif de cette opération est de remettre ces biens sur le marché de la vente ou de la location. « Si nous ne faisons rien, c'est 1 à 3 % du parc qui tombe en "lit froid" chaque année. Les logements ne sont plus ni loués ni vendus. Au bout de dix ans, cela affecte 20 % du parc et donc le marché immobilier », estime Elodie Dufau, directrice des locations saisonnières chez Square Habitat. Les stations de La Mongie, dans les Hautes-Pyrénées, et de Gourette, dans les Pyrénées-Atlantiques, seraient les plus concernées par ce phénomène. Dans les Hautes-Pyrénées et en Ariège, les stations-villages comme Ax-les-Thermes, Saint-Lary-Soulon, Cauterets, Barèges ou Luz-Saint-Sauveur, qui proposent aussi une

offre thermique, sont bien moins touchées. « Le parc immobilier y est bien plus moderne et entretenu, le marché des transactions est plutôt actif avec des prix moyens à 3000 €/m² pour des biens en bon état », explique Elodie Dufau. Sur le marché du neuf, un seul promoteur local, Socaim, est positionné dans les stations pyrénéennes, en particulier à Saint-Lary et Peyragudes. Il produit une centaine de logements par an et sert une clientèle plus fortunée. « Nous proposons des appartements de standing dans des résidences neuves à partir de 4500 €/m². Ils sont entièrement personnalisables et dotés de services : spa, casiers à ski... », souligne Elodie Mir, responsable commerciale de Socaim. A ce prix, identique à ceux des emplacements premium du centre-ville de Toulouse, le promoteur séduit une clientèle de cadres originaires du Sud-Ouest et du Grand Ouest. □



Nombre des logements de La Mongie devant être rénovés