

# Audit pour la requalification & prospective des villages de vacances en Wallonie



2015 – Territoires & Tourismes

# Plan

- 1. Objectifs et Stratégie** p.3
- 2. Analyse et diagnostic** p. 4
- 3. Le poids économique du secteur** p. 70
- 4. Benchmarks** p. 72
  - Par pays
  - Meilleures expériences
- 5 Le montage et  
management des villages de vacances** p. 105
- 6. Propositions** p. 132
- 7. Annexe: le cadre juridique belge**

# 1.Objectifs et Stratégie

## Objectifs:

- La compétitivité du secteur des villages de vacances et des resorts touristiques souffrent de la concurrence très forte de régions voisines et des nouveaux projets en développement.
- L'objectif de cette étude est d'identifier les causes de ce déclin et de ses faiblesses afin d'y apporter les réponses les plus adéquates tant au niveau des pouvoirs publics que des opérateurs privés

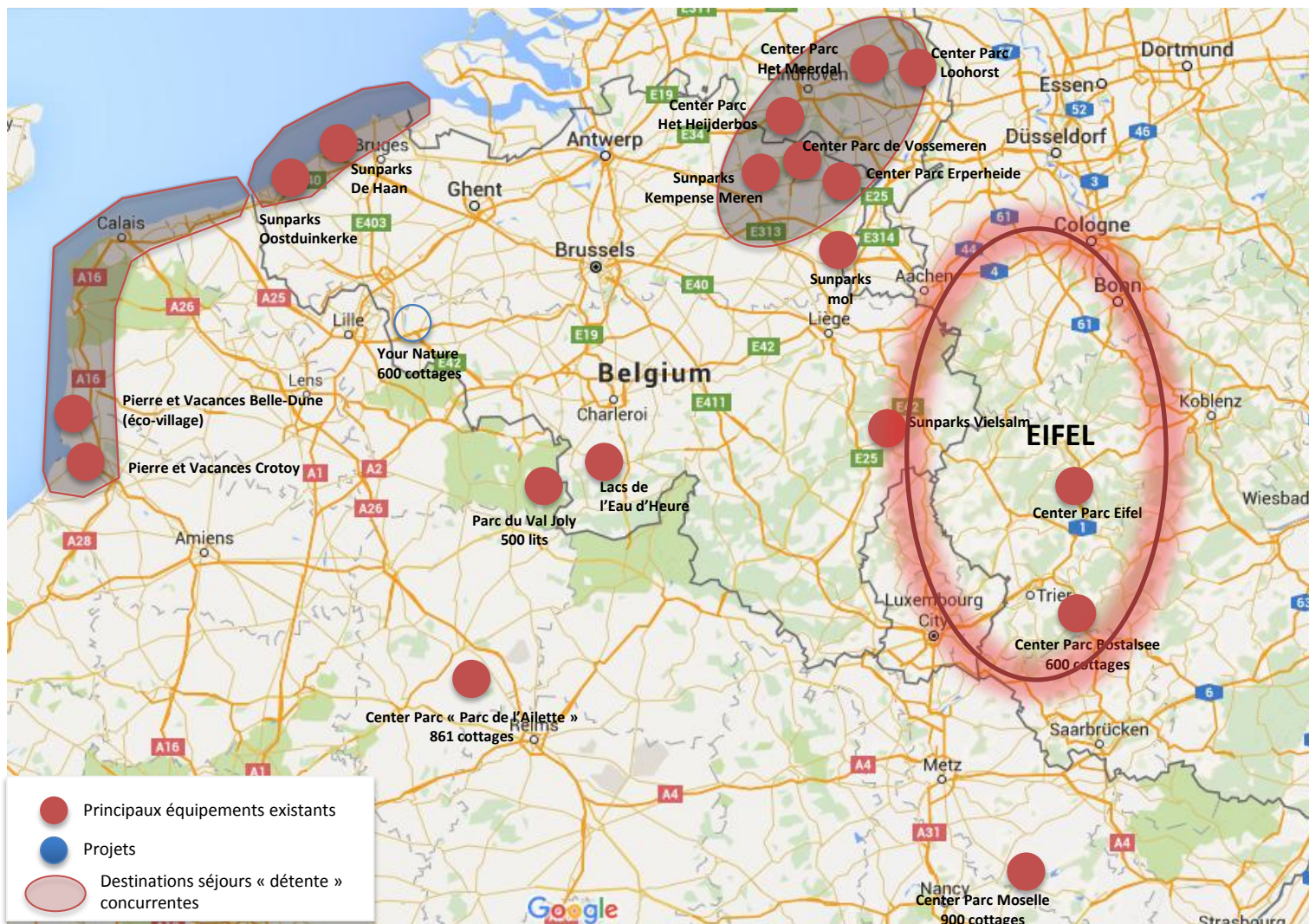
## Stratégie:

- A partir d'un diagnostic faisant ressortir les points forts et points faibles du secteur, un benchmark par pays et meilleures expériences portera sur les clés de réussite et les facteurs d'insuccès .
- Les enjeux et perspectives du secteur seront analysés afin de vérifier d'une part l'adéquation du produit à la demande actuelle et future .
- Enfin l'étude s'attachera a faire des recommandations - propositions à transposer dans la réalité



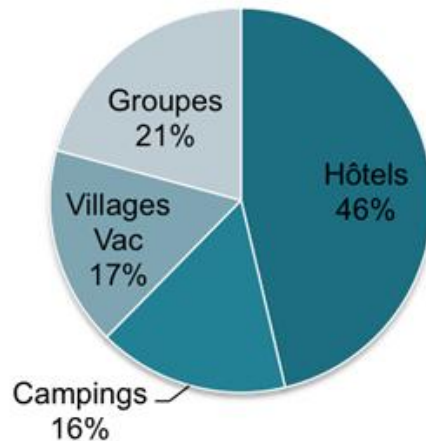
## 2. Analyse et diagnostic

### Régions concurrentes et Resorts de grandes dimensions

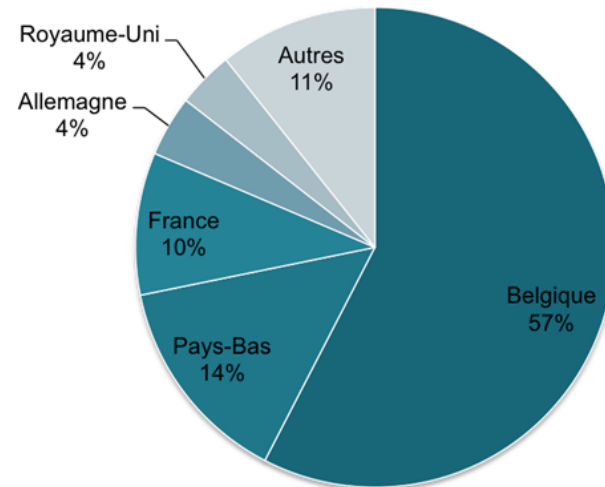


# La position compétitive du secteur village de vacances en Wallonie

Répartition des nuitées par type d'hébergement en 2012



Répartition des nuitées en Wallonie par marché émetteur en 2012



La position compétitive reste stable en volume mais pas en qualité  
Le modèle le plus recherché est la maison de caractère et la seconde résidence (plus de 385.000 dont 40.000 en Wallonie), ce qui est la plus grosse capacité d'hébergement avec les gîtes et les meublés

# Volume structure et tendances

## De l'offre

- L'offre en village de vacances reste stable en volume selon les chiffres DGIS
- Cependant qualitativement l'offre ne correspond pas aux standards européens moderne par absence de renouvellement à l'exception de certains sites comme l'Eau d'Heure, Antoing, Vielsalm Golonfa

## Du marché

- Selon le DGIS le volume du marché reste stable et la part de marché des villages de vacances en volume de nuitées reste stable
- Cependant ces chiffres n'ont qu'une valeur relative et sont largement sous estimés.  
( voir annexe de Claude Pirard comparant les chiffres issus des études Wes et CVO et ceux des statistiques officielles)
- Une analyse fine par village montre une baisse de fréquentation dans les villages qui ne se sont pas renouvelés.  
( exemple Sunparks à Vielsalm)



# La position compétitive sur les marchés européens

- Une comparaison rapide des villages de vacances de Wallonie avec les villages de vacances gérés par des grands opérateurs en Europe, tels que Pierre et Vacances en France ou Landaal en Hollande font apparaitre une très grande distance qualitative.
- Même les projets les plus récents comme l'Eau d'Heure ou Vielsalm Golonfa ou encore Antoing n'atteignent pas les standards des nouveaux Center Parcs ou de MGM ou des villages Pierre et Vacances .
- Voir Center Parcs des 3 forêts en Lorraine ( 90% taux occupation) et Village nature près de Paris ou encore le village Landal a Valkenburg (80% taux d'occupation)



# Position compétitive-Le Clos d'Eguisheim – Alsace (90 appartements sur 4 hectares intégrés au village)





# Position compétitive-MGM – Les Alpes( resort montagne de qualité)



## Les Carroz d'Arâches (74)

Résidence Léana

En plein cœur du village des Carroz, la "Résidence Léana" remplace l'hôtel Arbaro dispose d'un emplacement idéal : venez profiter d'un appartement à cinquante mètres des commerces !

Résidence de tourisme et copropriété classique

Appartements du 2 au 5 pièces  
à partir de 191 667 € HT

Nombre de logements  
66

# Les opérateurs wallons de villages de vacances

Bungalowpark Sunclass Grandhan	Durbuy (Petit Han)
Domaine du Bonsoy	Blaimont / Hastière
Domaine Long Pré	Stavelot
Domaine Le Boulac	Izier / Durbuy
La Boverie	Jupille / Rendeux
Vallée de Rabais	Ethe / Virton
Le Bochetay	Heure / Somme-Leuze
Le Cheneau	Hour / Houyet
Le Clos des Horlès	Ethe / Virton
Le Countryclub Benelux	La Calamine
Les Doyards	Vielsam
L'Espinette	Ny / Hotton
Sunparks	Vielsalm
Résidence Durbuy	Bohon / Durbuy
Village de vacances Vencimont	Vencimont / Gedinne
Village de vacances d'Oignies	Oignies / Viroinval
Village de l'eau d'Heure	Froidchapelle
Village de Waulsort	Hastière (Waulsort)
Village Les Gottaes	Trois Ponts
Euroresort Les Etoiles	Blaimont

- 20 villages font partie de l'association Vilvac
- Le Commissariat au tourisme en a recensé 24
- Il est cependant important de faire la distinction entre les resorts tourisme du type Eau d'Heure Sunparks - Centerparc et les villages de la première génération qui ont un caractère immobilier pur très marqué

# Les opérateurs touristiques wallons

## ➤ **3 opérateurs majeurs**

1. Ourthe & Somme
2. Pierre et vacances via Sunparks et bientôt Center Parcs à Vielsalm
3. Landal Greenparks
4. Lamy

## ➤ **6 a 7 projets en phase de concrétisation**

1. Centre Your Nature à Antoing  
600 cottages et équipements centraux type Centerparc
2. Goldenlake village a l'Eau d'Heure
  - 1 apparthotel 90 unités
  - 120 maisons supplémentaires
  - 155 hébergements insolite
3. **Une rénovation** au domaine de Chôdes Malmedy
4. **Rénovation lourde des Doyards**
5. **Rénovation lourde Centerparcs**
6. **projets de nouveaux très résidentiels avec peu d'équipements à Somme Leuze ( filiale gromabel) et Dinant ( Dormio)**

## ➤ **Des opportunités de valorisation**

1. A Engreux Houffalize
2. Aux Dolimarts à Vresse
3. A Lavaux Ste Anne
4. château Christiaens à Herbeumont

## ➤ **De l'immobilier loisirs de qualité dans certains villages**

Les balcons de la Semois à Rochehaut + gites et hôtels.

## ➤ **L'émergence de petites structures orientées insolites et glamping**

Les Cabanes d'Olivier à Rensiwez et Country retreats (J. mennekens)

## ➤ **Une répartition régionale déséquilibrée (peu en province de Liège)**



# La typologie des villages de vacances

1. **Les grands domaines** de 600 à 2000 unités locatives type centerparc
  - Équipement couverts et ouverts nombreux et de qualité
  - Animation et services très complets
  - Ensemble intégré avec un management unique et de chaîne internationale
2. **Les domaines moyens** de 200 à 300 unités type Landal ou MGM  
Équipements couverts et ouverts de qualité mais de dimension moyenne avec toujours un aquacentre
3. **Les petits domaines bien intégrés à un village**
  - pierre et vacances eguisheim
  - Val d'arimont à Malmedy
  - Les logements de la ferme de l'auberge à Rochehaut
4. **Les très petits domaines** basés sur des hébergements innovants et insolites
5. **Les hébergements de tourisme social ou para hôteliers** qui se rénovent de façon rapide (floréal- ol foss d'outh)
6. **Les campings** qui se transforment en **habitats légers de loisirs** ou insolites  
Modèle Huttopia en France et au Québec

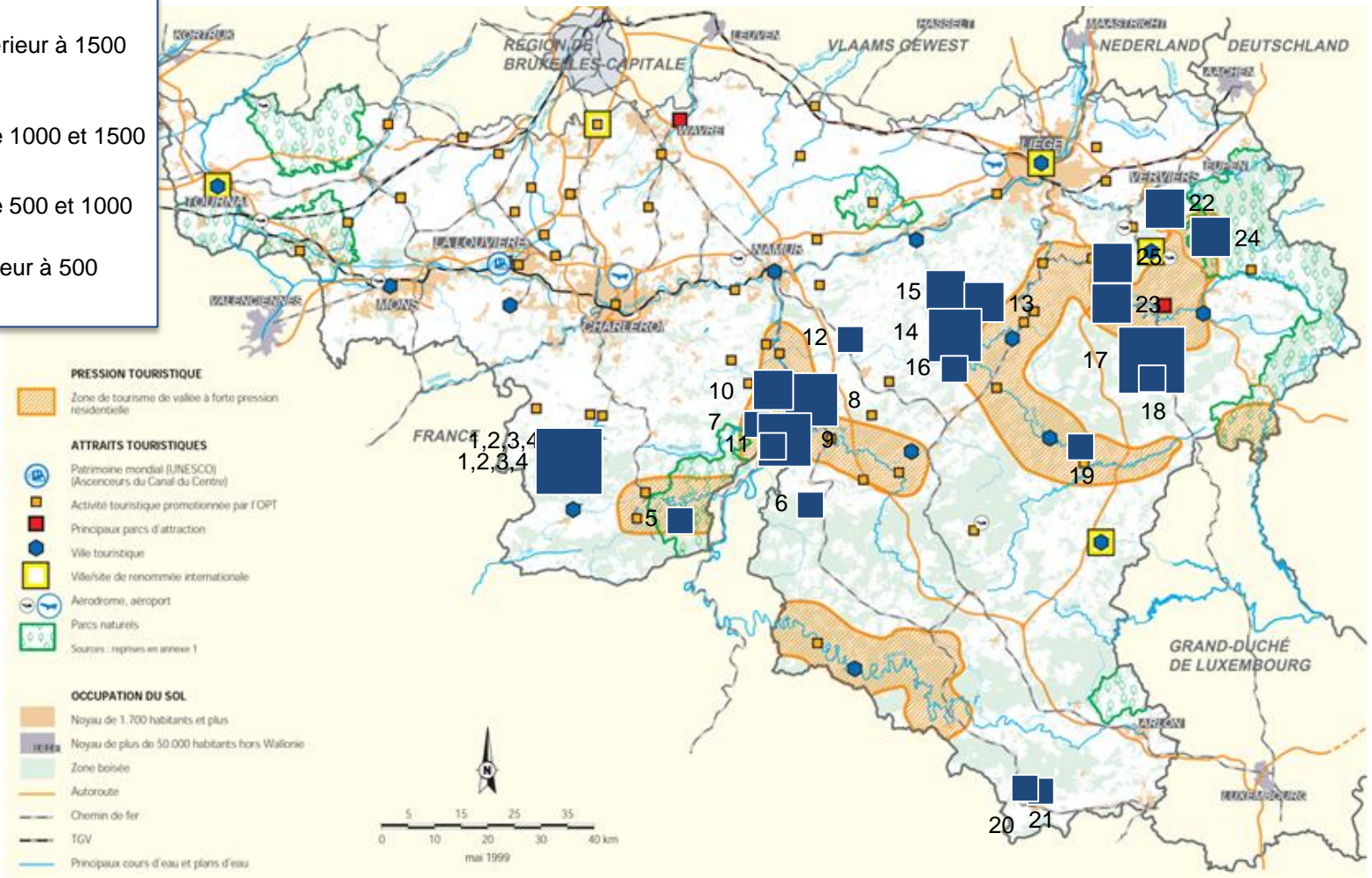
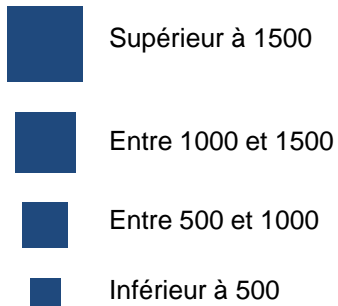
# Diagnostic Global



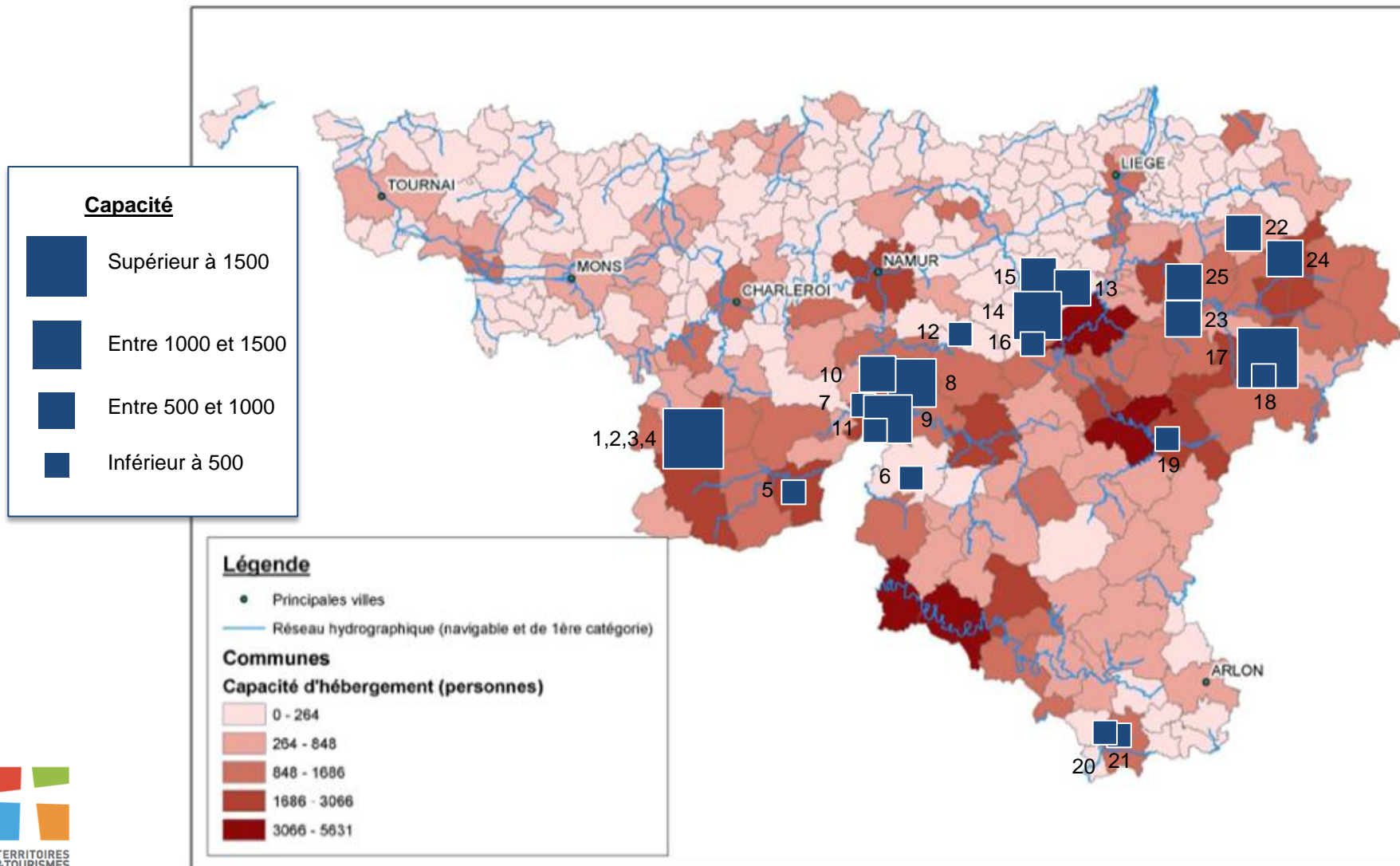


# Pression Touristique en Wallonie

## Capacité

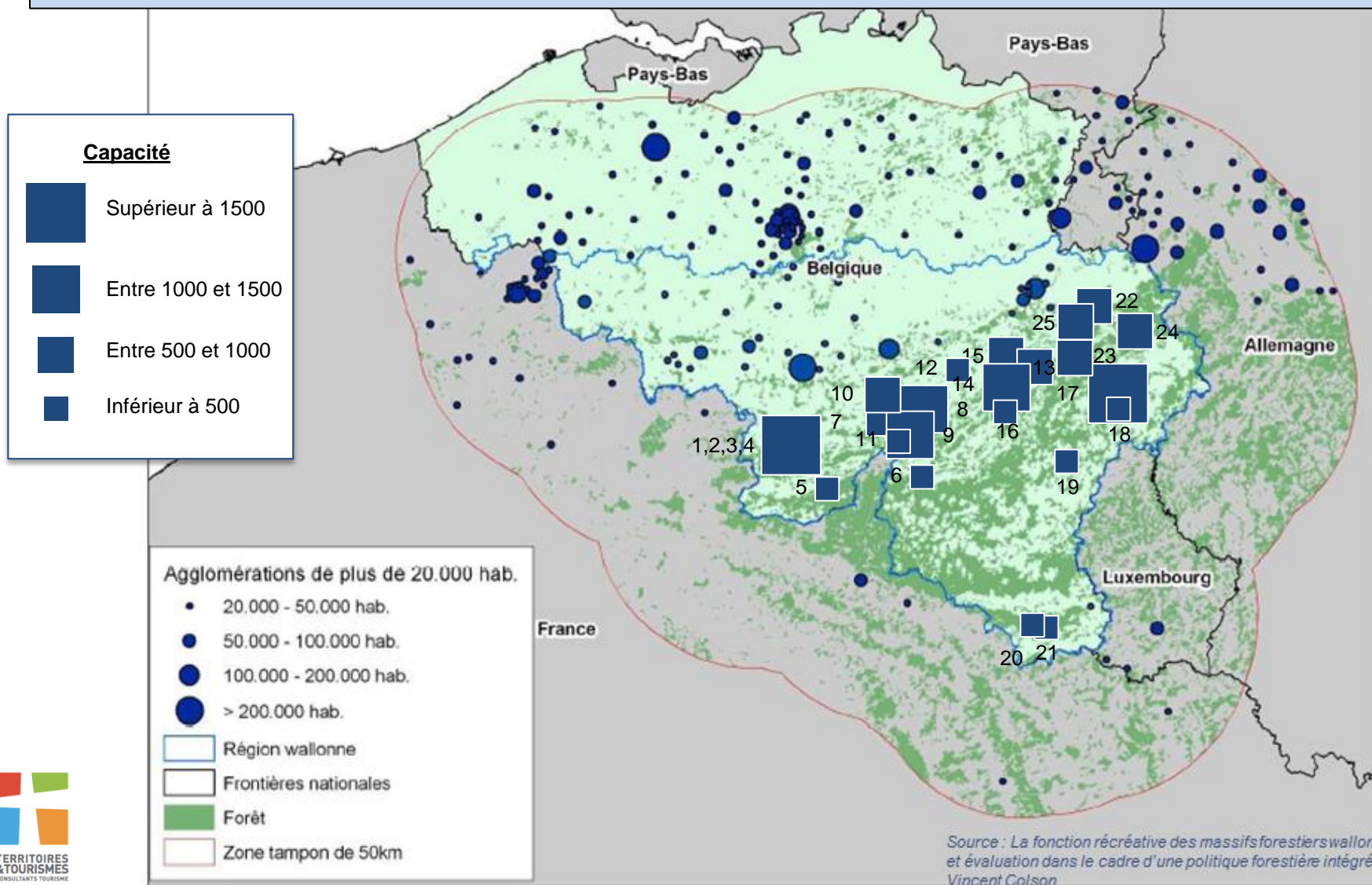


# Capacité d'hébergement de la Wallonie





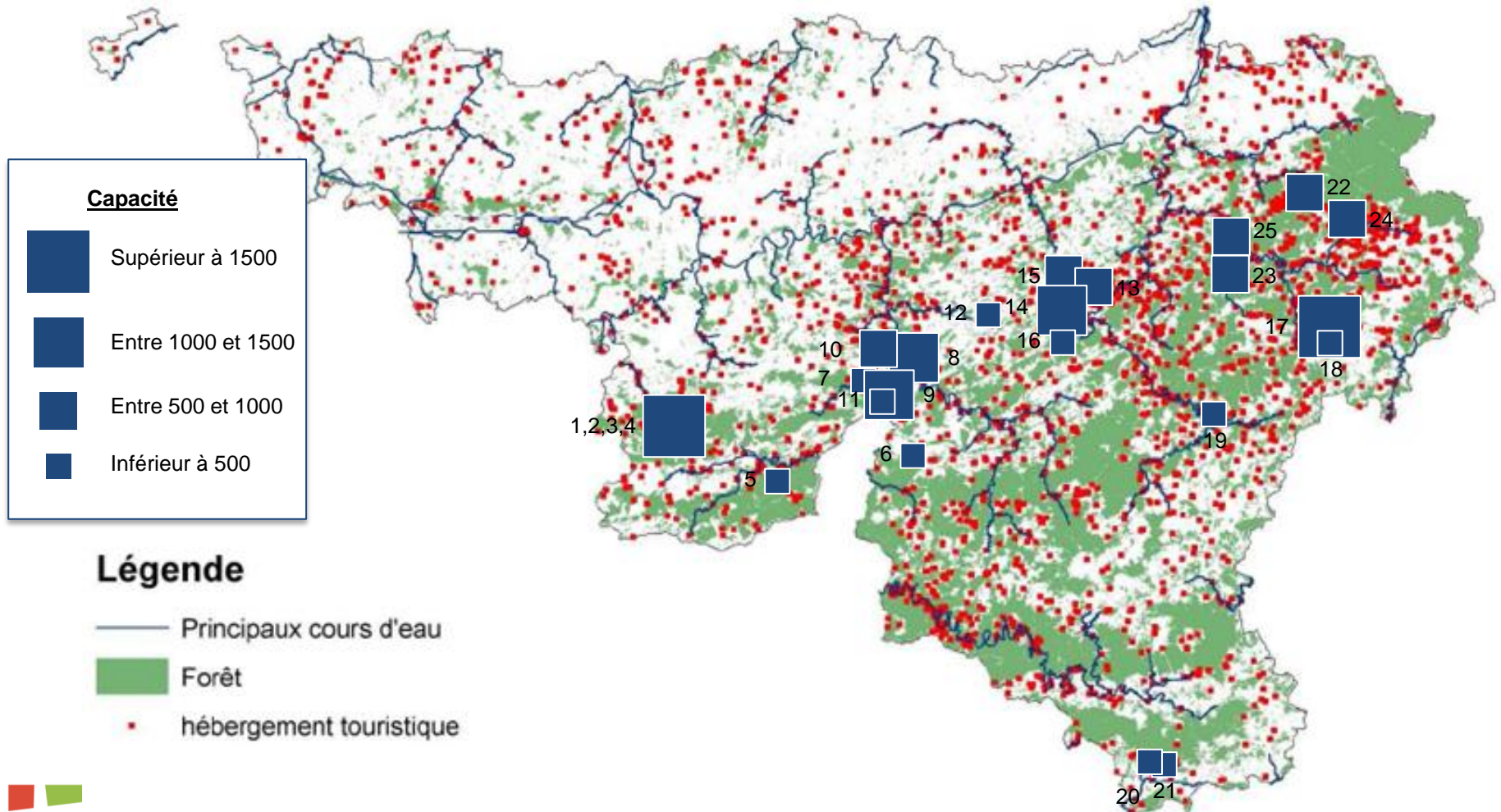
# Systeme émetteur récepteur



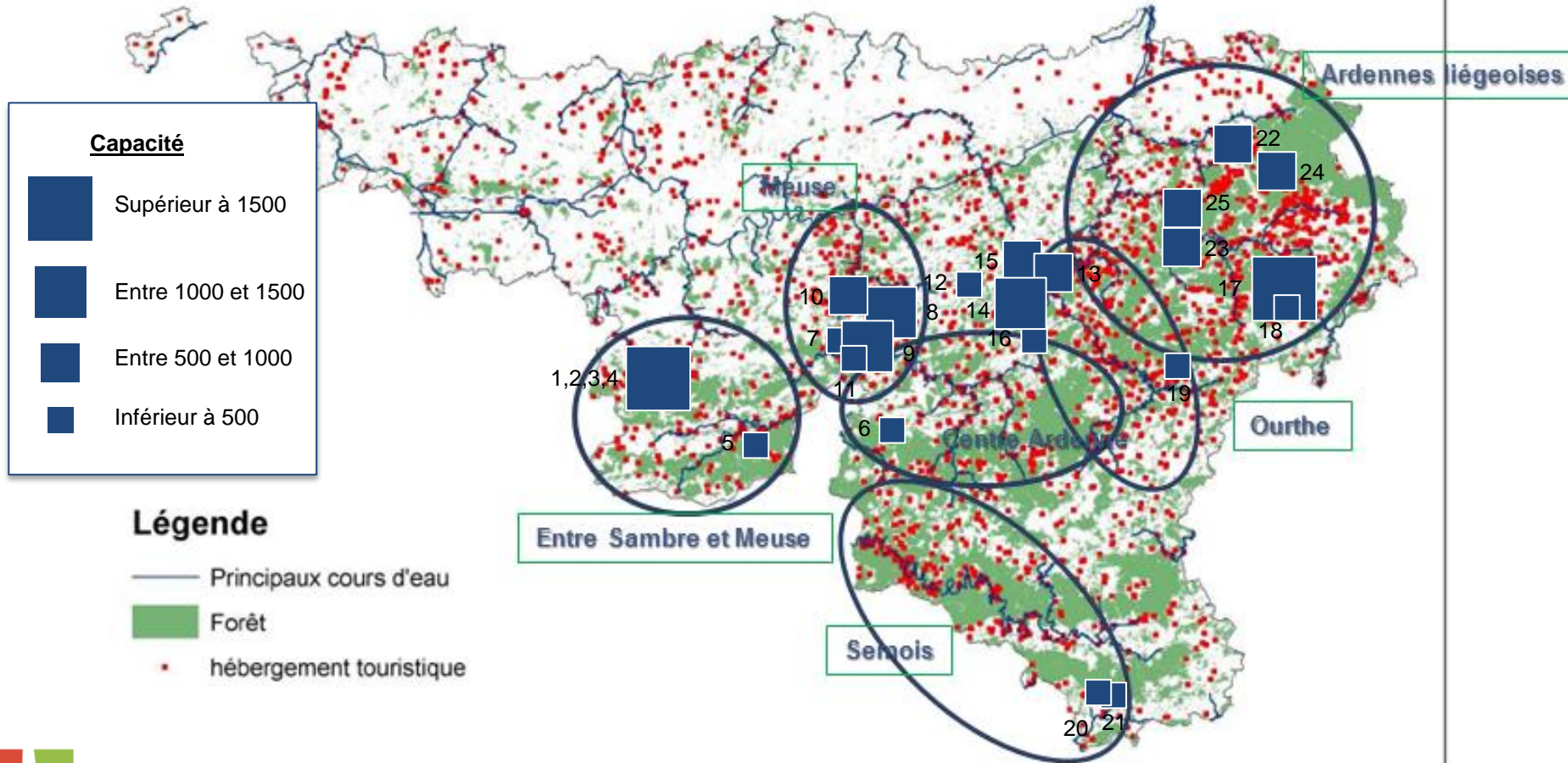
Source : La fonction récréative des massifs forestiers wallons : analyse et évaluation dans le cadre d'une politique forestière intégrée  
Vincent Colson



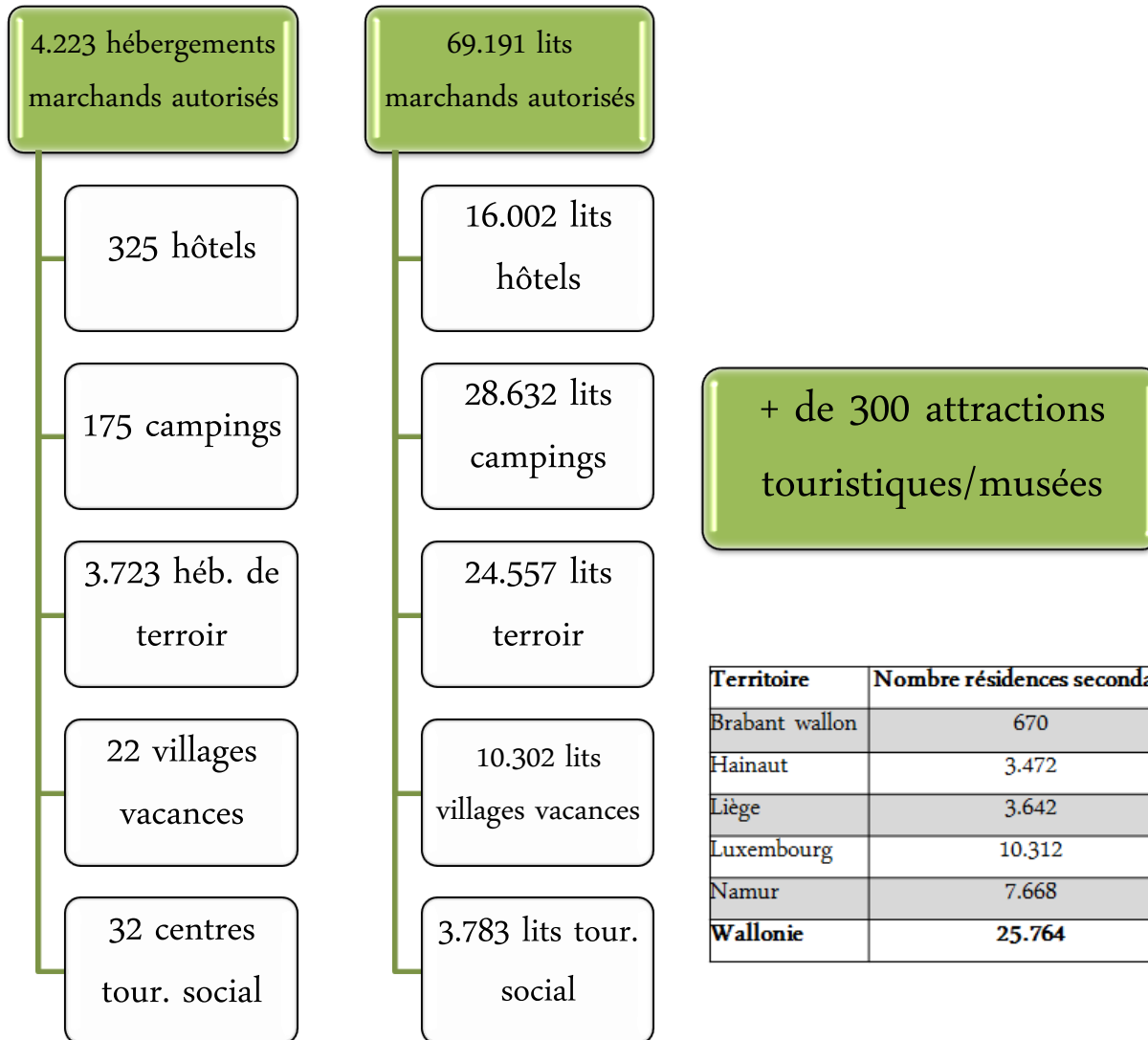
# Eau –forêt –nature et pression touristique



# Clusters régionaux et pression touristique



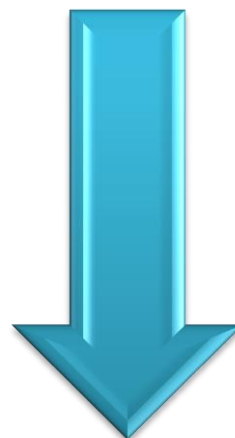
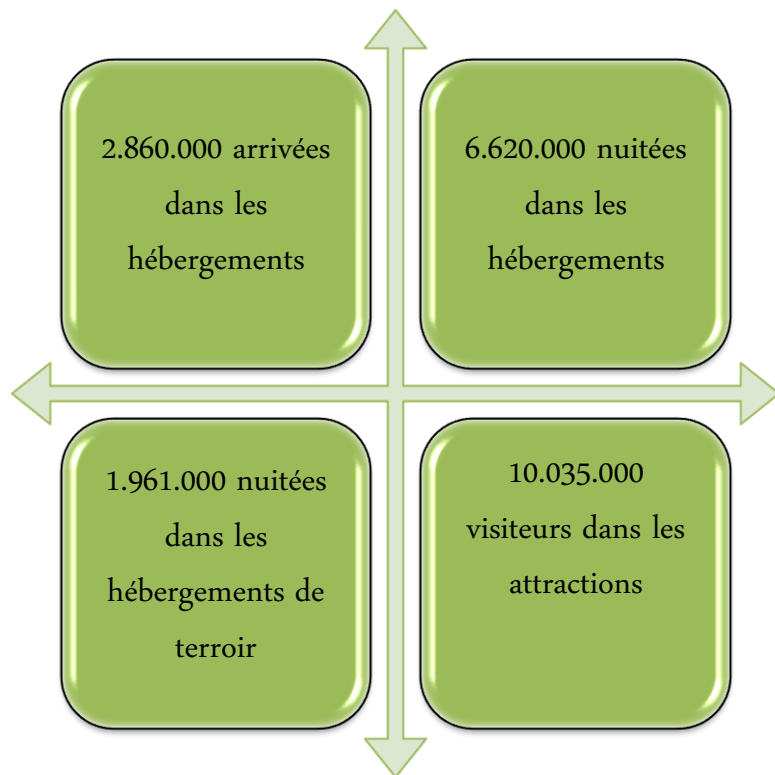
# La Wallonie en 2014, c'est:



Territoire	Nombre résidences secondaires	Capacité résidences secondaires
Brabant wallon	670	2.680
Hainaut	3.472	13.888
Liège	3.642	14.568
Luxembourg	10.312	41.248
Namur	7.668	30.672
<b>Wallonie</b>	<b>25.764</b>	<b>103.056</b>



# La Wallonie en 2014, c'est:



75%  
Loisirs



25%  
Affaires



# Le marché Belge

## ➤ Nuitées des Belges selon l'INS (DGSIE) en Wallonie et en Flandre

### ◆ Loisirs + affaires

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Wallonie	3.737.539	3.771.563	3.704.541	3.587.787	3.586.654	3.591.127	3.541.559	3.666.542
Flandre	8.558.237	8.930.106	9.150.875	9.259.154	9.345.380	9.478.128	9.921.022	9.949.844

*Dans les hôtels, campings, villages de vacances et hébergements de tourisme social*

### ◆ Loisirs

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Wallonie	3.450.692	3.440.738	3.376.868	3.189.078	3.179.240	3.106.663	3.010.216	3.023.080
Flandre	7.558.228	7.865.274	7.933.740	8.079.066	8.239.194	8.190.075	8.554.425	8.584.779

*Dans les hôtels, campings, villages de vacances et hébergements de tourisme social*

## ➤ Nuitées des Belges en vacances selon le WES en Wallonie et en Flandre

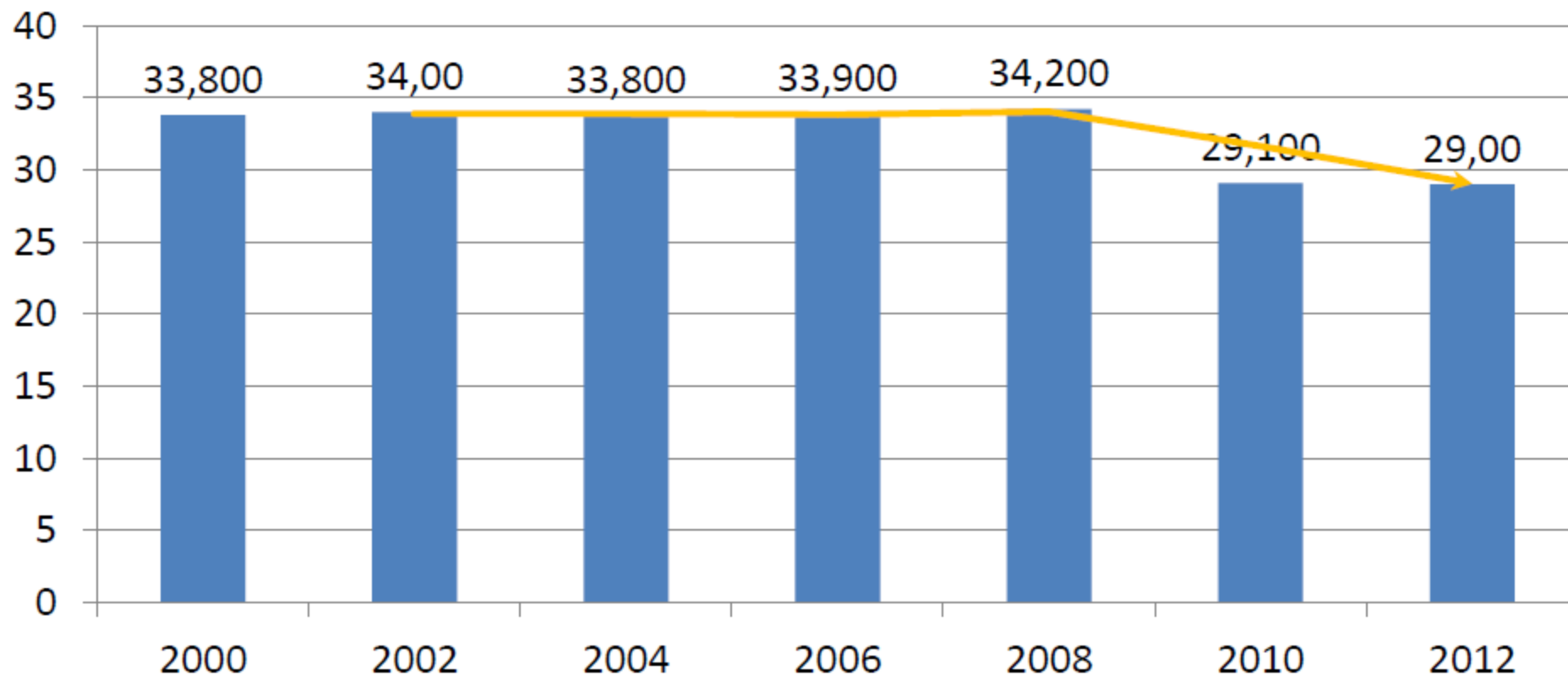
	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Wallonie	9.060.000	7.112.100	9.509.100	7.151.800	5.596.200	6.129.400
Flandre	20.083.100	19.377.100	19.568.300	19.199.200	18.523.600	17.400.300

*Dans les locations, hôtels, campings, villages de vacances, hébergements de tourisme social, chez les amis, famille, connaissances et dans les résidences secondaires*

# La Wallonie perd de sa part de marché ces dernières années

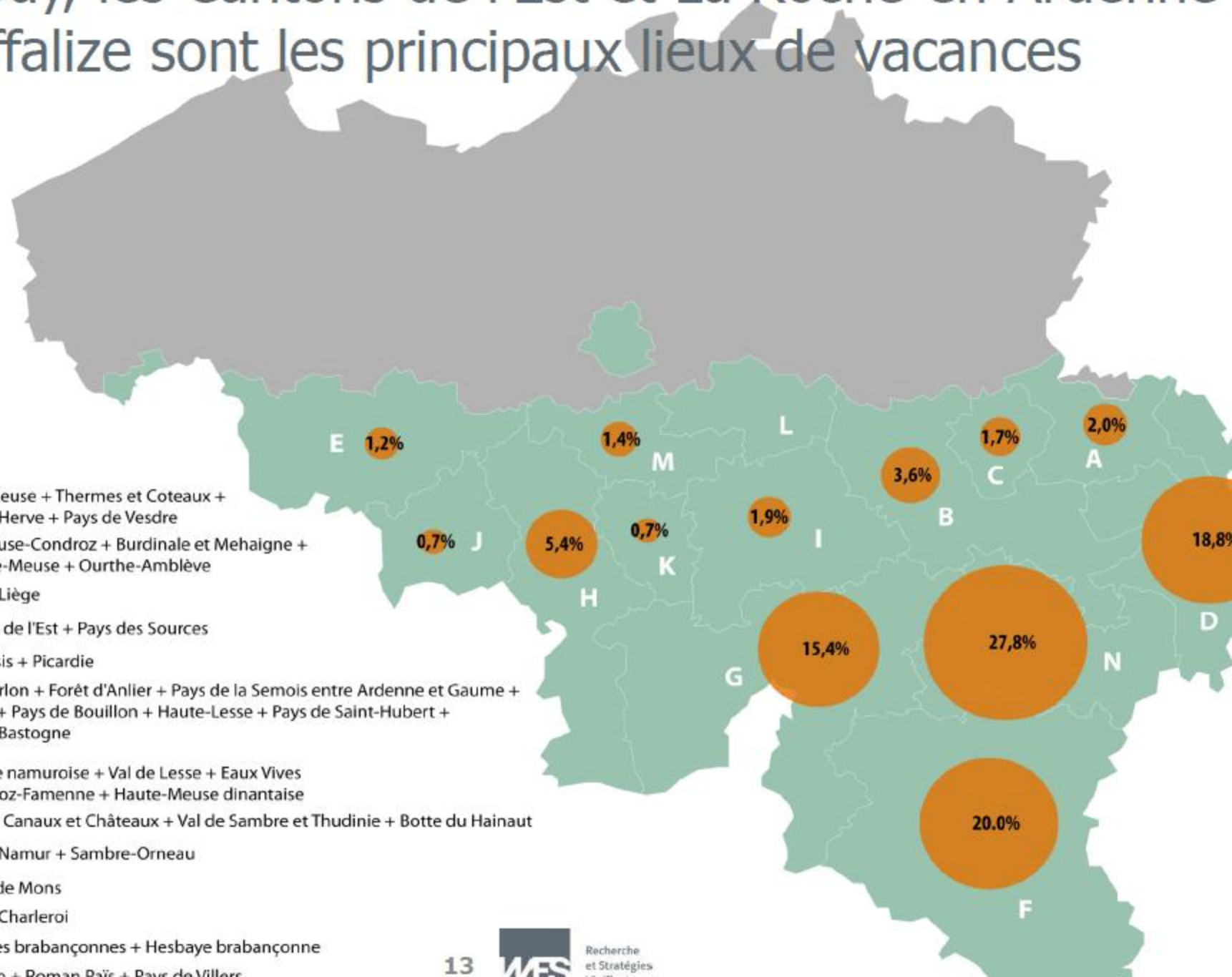
Part du marché de la Wallonie dans les vacances des Belges en Belgique

En %



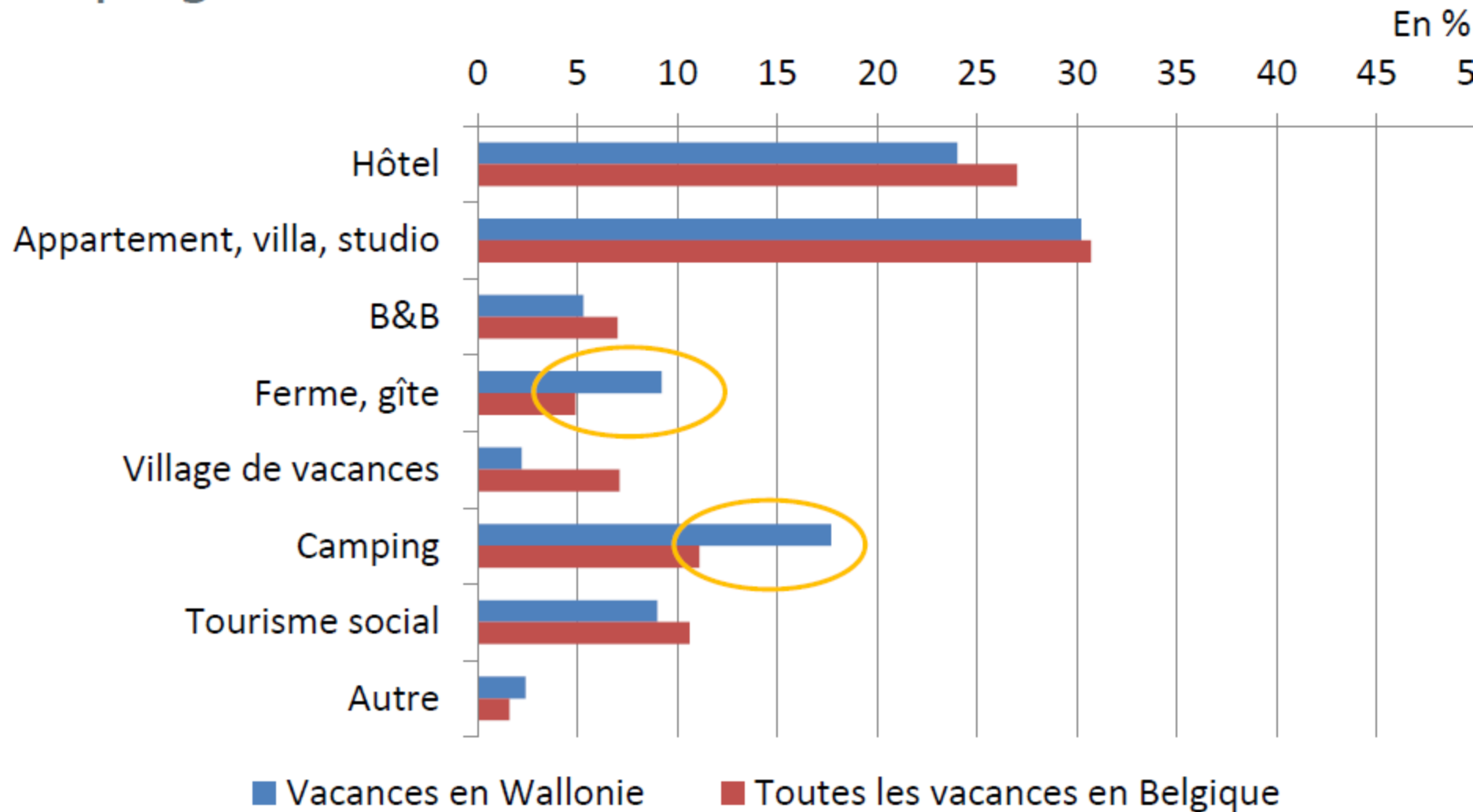
# Durbuy, les Cantons de l'Est et La Roche-en-Ardenne Houffalize sont les principaux lieux de vacances

- A** Basse-Meuse + Thermes et Coteaux + Pays de Herve + Pays de Vesdre
- B** Huy-Meuse-Condroz + Burdinale et Mehaigne + Hesbaye-Meuse + Ourthe-Amblève
- C** Pays de Liège
- D** Cantons de l'Est + Pays des Sources
- E** Tournaisis + Picardie
- F** Pays d'Arlon + Forêt d'Anlier + Pays de la Semois entre Ardenne et Gaume + Gaume + Pays de Bouillon + Haute-Lesse + Pays de Saint-Hubert + Pays de Bastogne
- G** Ardenne namuroise + Val de Lesse + Eaux Vives + Condroz-Famenne + Haute-Meuse dinantaise
- H** Parc des Canaux et Châteaux + Val de Sambre et Thudinie + Botte du Hainaut
- I** Pays de Namur + Sambre-Orneau
- J** Région de Mons
- K** Pays de Charleroi
- L** Ardennes brabançonnnes + Hesbaye brabançonne
- M** Waterloo + Roman Païs + Pays de Villers





# Les vacanciers belges en Wallonie séjournent surtout dans une maison de vacances, à l'hôtel ou dans un camping



# Les hébergements des belges en wallonie

## 5. Principaux types d'hébergements des Belges en Wallonie

<i>Nuitées</i>	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Hôtels</b>	1.339.087	1.377.026	1.481.726	1.539.622	1.534.510	1.564.050
<b>Campings</b>	330.638	345.289	320.180	290.910	377.074	330.594
<b>Villages de vacances</b>	565.124	530.442	527.298	485.296	477.529	485.463
<b>Hébergement groupes</b>	1.352.938	1.333.897	1.261.923	1.225.731	1.188.660	1.165.981
<b>Tourisme rural</b>	<u>nd</u>	<u>nd</u>	1.386.578	1.528.129	1.528.150	
<b>Total</b>	-	-	4.977.705	5.069.688	5.105.923	

*Sources : Direction générale Statistique et Information économique et Observatoire du tourisme wallon (estimation).*

La part relative des village de vacances est en diminution vu la faible qualité du produit

- **Position de la destination « Wallonie » pour les Flamands par rapport aux autres destinations de courtes vacances** (en nombre de séjours)

✓ **Evolution des parts de marché des destinations de courtes vacances des Flamands**

	<b>Destinations</b>	<b>2004</b>	<b>2006</b>	<b>2008</b>	<b>2010</b>	<b>2012</b>
1	Flandre	36,5%	34,4%	34,8%	37,7%	41%
2	<b>Wallonie</b>	<b>22,3%</b>	<b>20,8%</b>	<b>18,9%</b>	<b>16,3%</b>	<b>15,4%</b>
3	Pays-Bas	9,2%	11,5%	11,9%	12,2%	13,2%
4	France	13,6%	13%	13,5%	13,1%	11,7%
5	Allemagne	8,4%	9,1%	9,6%	9,2%	8,4%

✓ **Evolution du nombre de séjours en courtes vacances des Flamands par destination**

	<b>Destinations</b>	<b>2004</b>	<b>2006</b>	<b>2008</b>	<b>2010</b>	<b>2012</b>
1	Flandre	1.407.000	1.263.000	1.216.000	1.345.000	1.637.000
2	<b>Wallonie</b>	<b>902.000</b>	<b>763.000</b>	<b>661.000</b>	<b>581.000</b>	<b>616.000</b>
3	Pays-Bas	327.000	421.000	416.000	434.000	526.000
4	France	546.000	476.000	473.000	469.000	467.000
5	Allemagne	307.000	334.000	336.000	329.000	336.000

Source : WES, 2004-2006-2008-2010-2012.

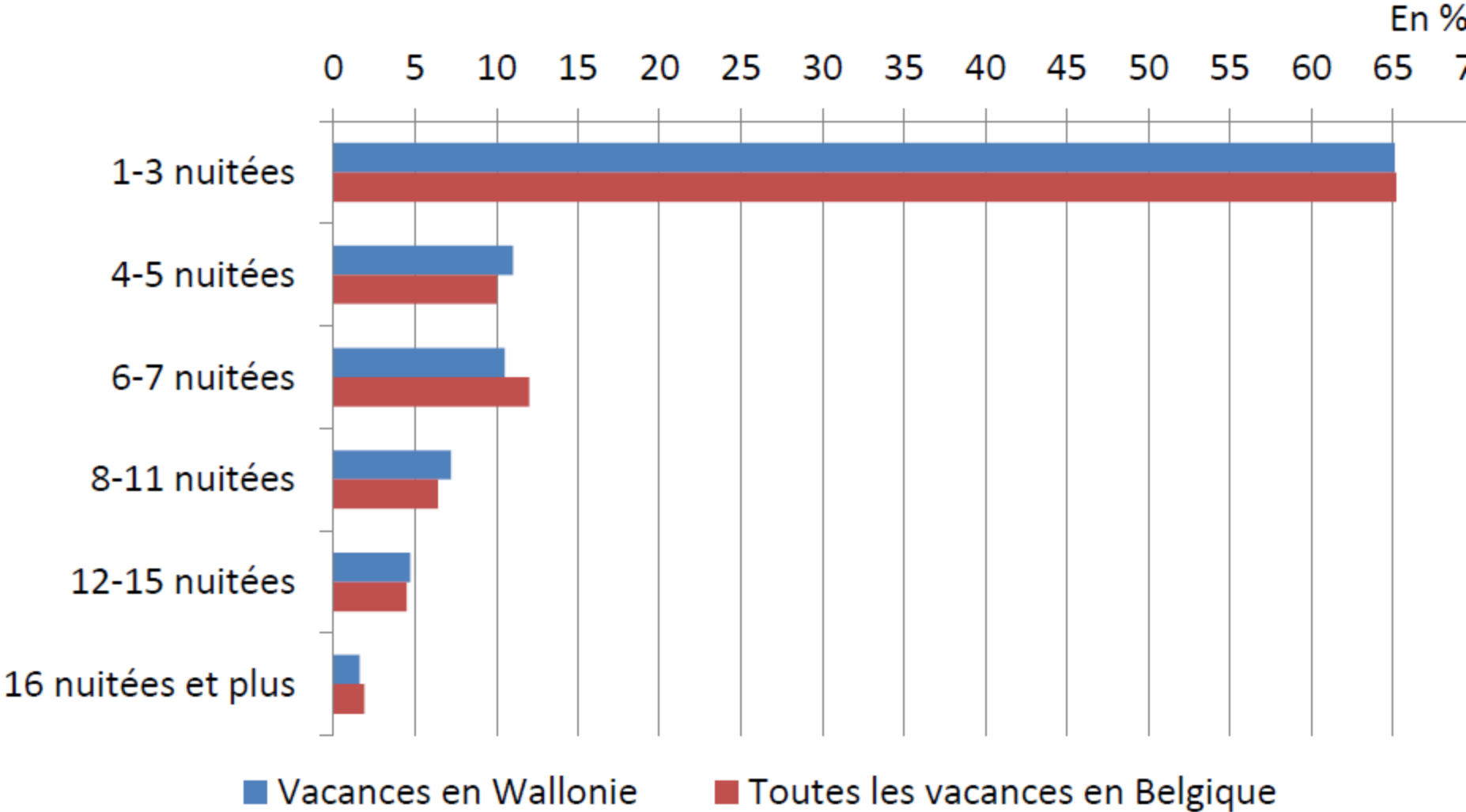
- **Type d'hébergement des Flamands en Wallonie en longs et courts séjours** (en nombre de séjours)



<b>Type d'hébergement</b>	<b>2004</b>	<b>2006</b>	<b>2008</b>	<b>2010</b>	<b>2012</b>
Hôtel, pension, motel, club	352.000	271.000	211.000	202.000	182.000
Location et village de vacances	443.000	610.000	534.000	441.000	485.000
Camping	293.000	206.000	80.000	117.000	154.000
Tourisme social	169.000	130.000	136.000	103.000	73.000
AFC, résidence secondaire famille et autre	65.000	56.000	65.000	79.000	46.000

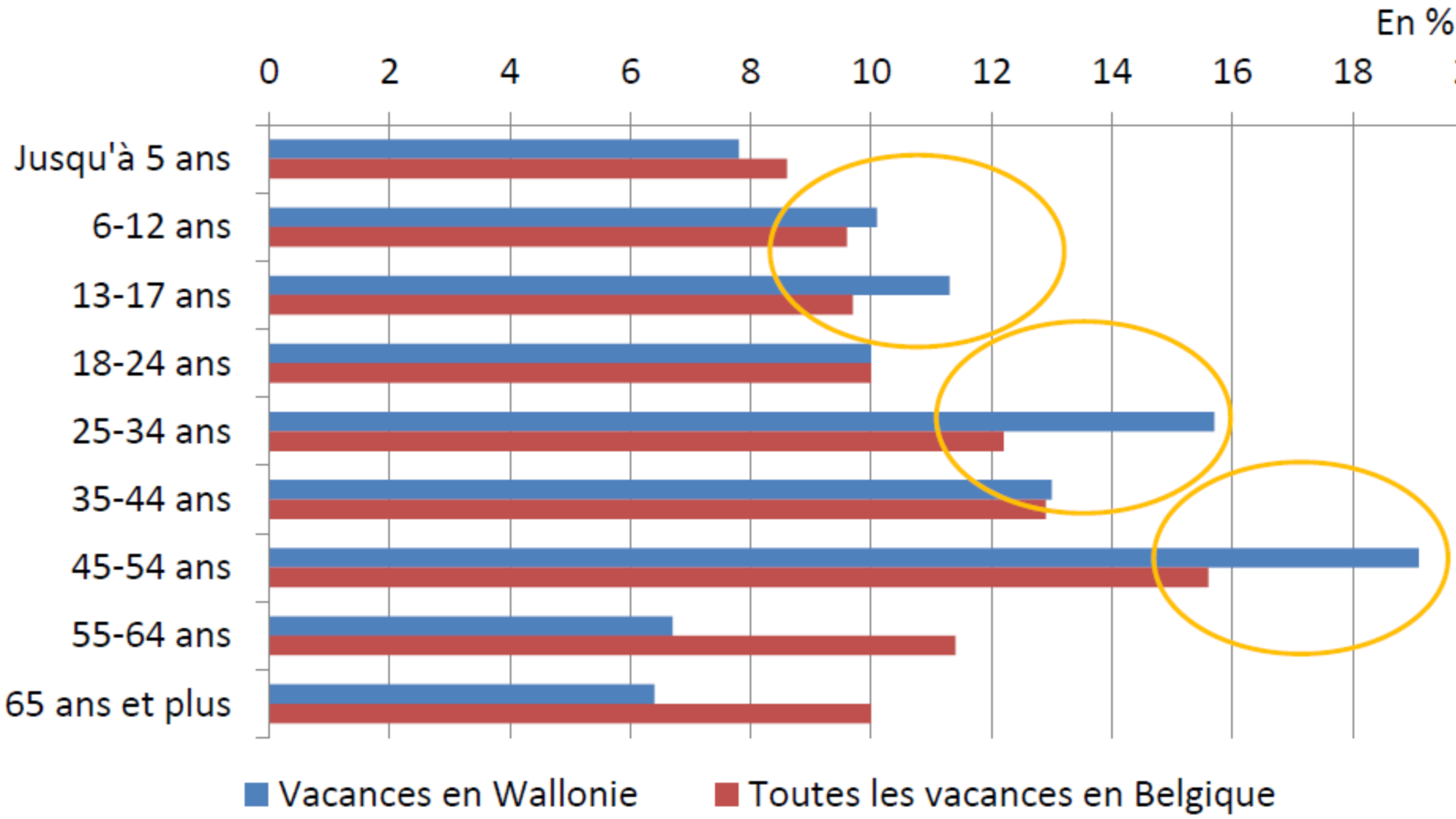
Source : WES, 2004-2006-2008-2010-2012.

# Deux sur trois vacances en Wallonie comptent 3 nuitées au maximum

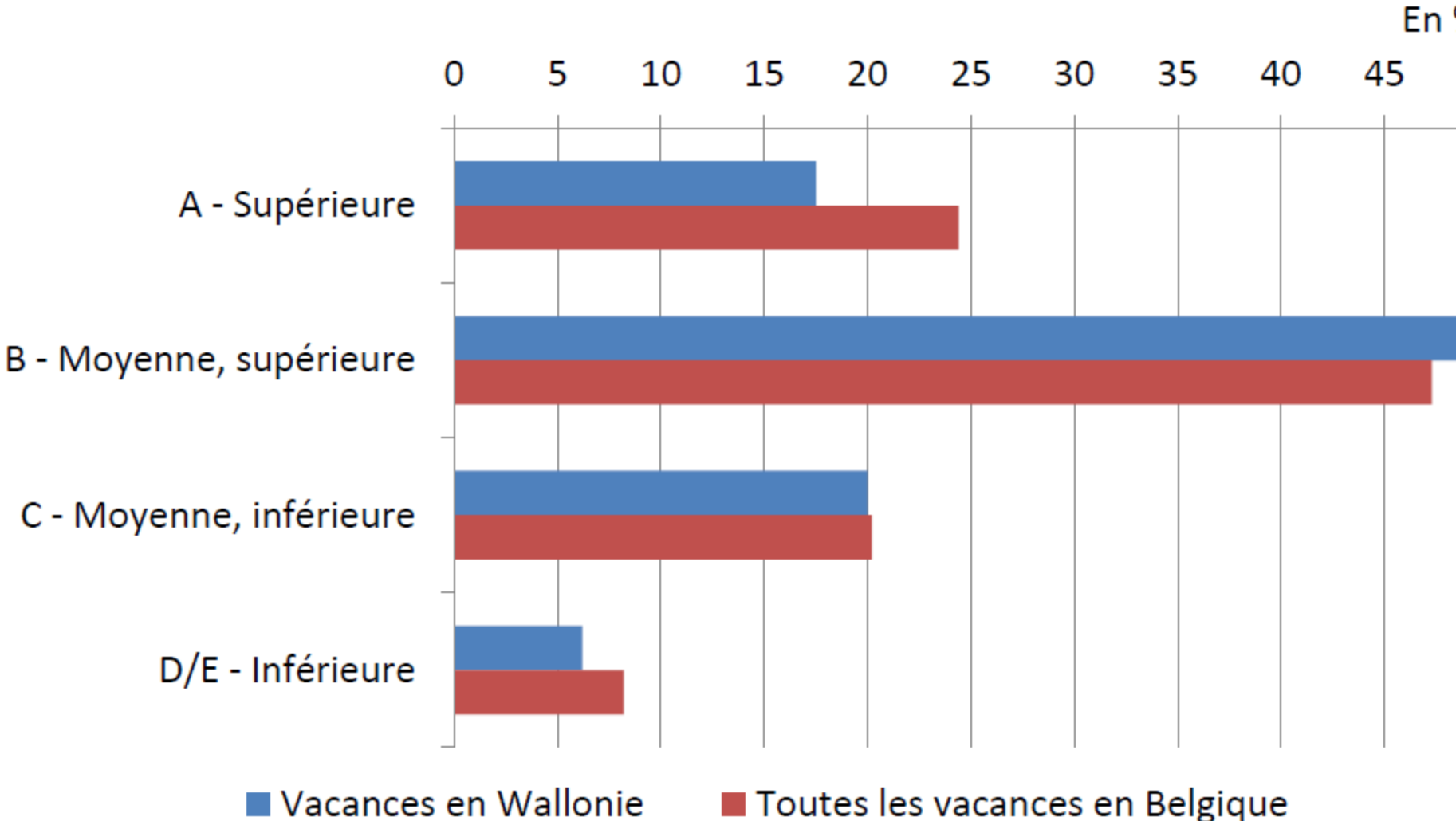




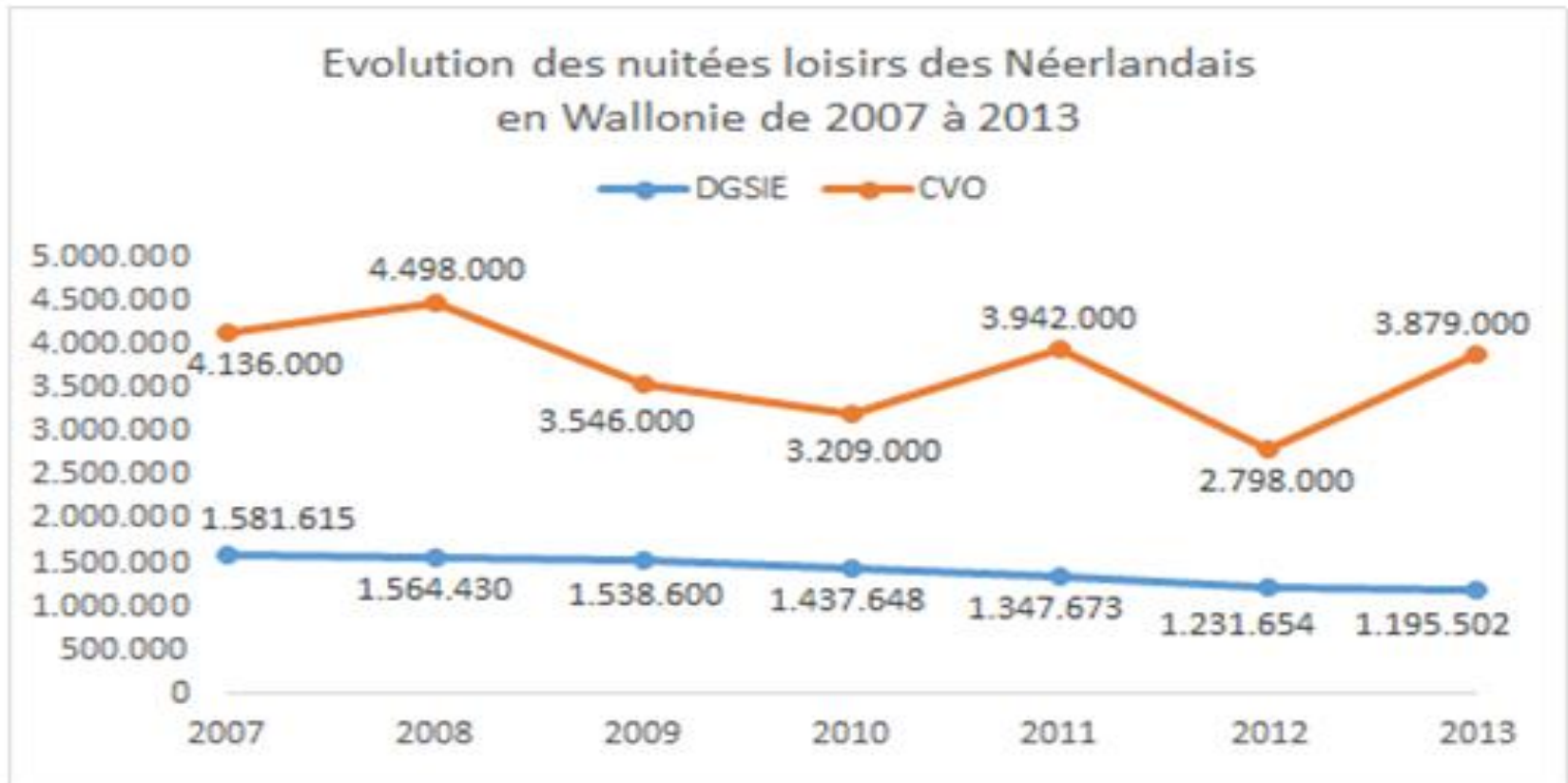
# La Wallonie attire un public plutôt jeune



# Les vacanciers belges en Wallonie appartiennent surtout aux classes sociales moyennes



# Le marché hollandais en wallonie



➤ **Nuitées des Néerlandais en vacances selon CVO en Wallonie et en Flandre**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<i>Wallonie</i>	4.136.000	4.498.000	3.546.000	3.209.000	3.942.000	2.798.000	3.879.000
<i>Bruxelles</i>	357.000	442.000	298.000	388.000	311.000	301.000	298.000
<i>Flandre</i>	5.523.000	4.699.000	5.433.000	4.862.000	4.630.000	4.452.000	4.389.000

*Dans les locations, hôtels, campings, villages de vacances, hébergements de tourisme social, chez les amis, famille, connaissances et dans les résidences secondaires*

- En **Wallonie**, de 2007 à 2013, diminution des nuitées de 6,2%
- A **Bruxelles**, de 2007 à 2013, diminution des nuitées de 16,5%
- En **Flandre**, de 2007 à 2013, diminution des nuitées de 20,5%



# Statistiques, indicateurs des attentes des Néerlandais

© CVO de NIPO-NBTC 2012-2013

• **Nuitées en Wallonie** augmentation avec 1 mln à 3.879.000 mln

• **Séjour en Belgique** en moyenne 4,7 nuits

## • Part de marché vacances à l'étranger

Allemagne 18%

France 16%

Belgique 11%

## • Genre de vacances

Toute la Belgique

11% nature

31% villes

8% relax

7% actif

Wallonie

25% nature

4% villes

10% relax

14% actif

## • Hébergement

Hotel

12%

B&B (chambre d'hôtes) 2%

Camping/tente/caravan

17%

Gîtes hors villages vac

45%

Villages de vacances

22%

## Nombre de vacances Belgique 2013: augmentation Wallonie

© CVO de NIPO-NBTC 2012-2013

	Flandre	Wallonie	<u>Bxl</u>	Inconnu	total
2010	1.150.000	610.000	167.000	69.000	1.996.000
2011	1.124.000	649.000	145.000	53.000	1.972.000
2012	1.109.000	543.000	123.000	35.000	1.811.000
2013	1.013.000	<b>625.000</b>	103.000	25.000	1.766.000

## Nuitées Belgique 2013: augmentation Wallonie

	Flandre	Wallonie	<u>Bxl</u>	Total
2010	4.862.000	3.209.000	388.000	8.835.000
2011	4.630.000	3.942.000	311.000	9.210.000
2012	4.452.000	2.798.000	301.000	7.728.000
2013	4.389.000	<b>3.879.000</b>	298.000	8.917.000

## HÉBERGEMENT DE PRÉDILECTION DES HOLLANDAIS

- Hébergement plus luxueux (camping, villages, gîtes, hôtel)
- Hôtels de charme qui répondent aux exigences actuelles de confort
- Villages vacances et gîtes luxueux avec cuisine équipée, piscine,...
- Le camping reste populaire avec une demande croissante de 'tente aménagée'
- Caravane (500.000 aux Pays-Bas) et caravane aménagée dans le camping
- 1.200.000 hollandais ont leur propre maison de vacances en Belgique et y passent environ 4 séjours par an

## EXPÉRIENCES RECHERCHÉES PENDANT LES VACANCES

- Ambiance, vivre un pays, sa campagne, ses produits du terroir
- Profiter des richesses de la nature et de la culture
- Détente (relax, se promener à pied et en vélo)
- Culture, musées, villes, monuments
- Expérience (aventure, sports, animation, dégustation)
- Profiter des attractions caractéristiques et uniques
- A titre d'exemple aux Pays-Bas : Efteling 4.000.000, bateau-mouche 2.800.000, Zoo Blijd 1.600.000

# Le marché hollandais en wallonie

<i>Nuitées Wallonie</i>	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Hôtels	244.000	455.000	270.000	176.000	429.000	168.000	376.000
Campings	1.067.000	1.169.000	991.000	672.000	1.065.000	667.000	1.047.000
Locations	2.679.000	2.529.000	2.208.000	2.271.000	2.349.000	1.862.000	2.390.000
Autres	179.000	346.000	77.000	90.000	99.000	102.000	66.000
<b>Total</b>	<b>4.169.000</b>	<b>4.498.000</b>	<b>3.546.000</b>	<b>3.209.000</b>	<b>3.942.000</b>	<b>2.799.000</b>	<b>3.879.000</b>

➤ **Part de marché des villages de vacances par rapport aux autres hébergements.**

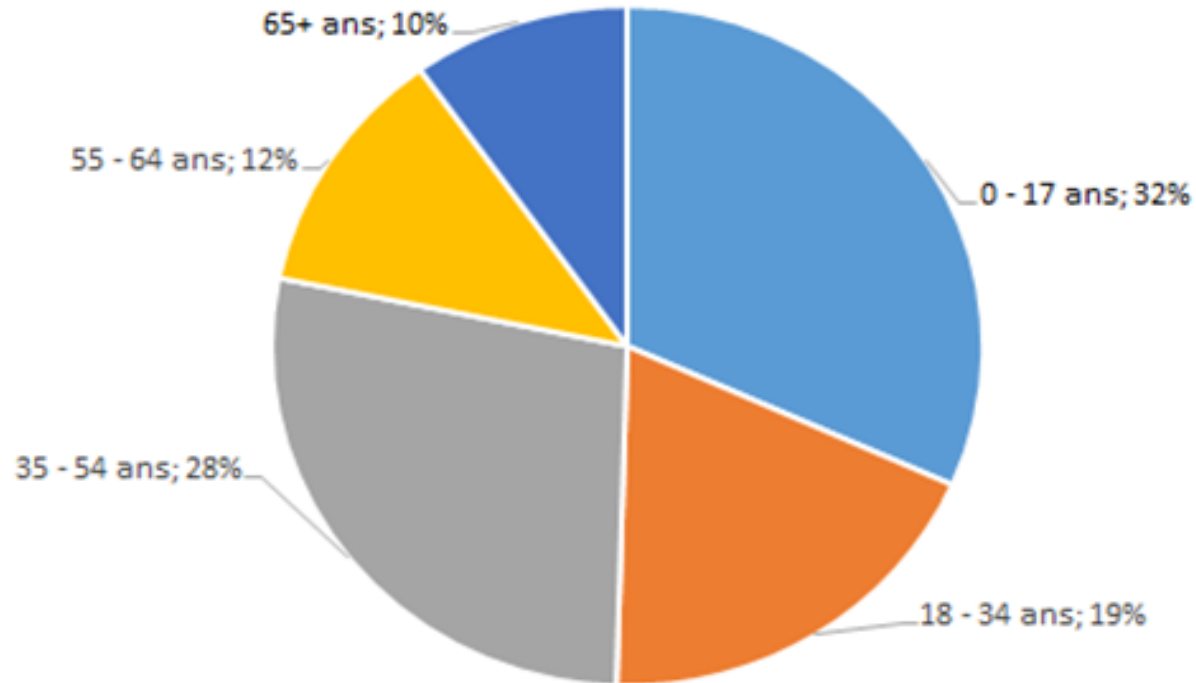


	<b>2013</b>		
	Nuitées en VV	Total des nuitées	Part des VV
Wallonie	849.000	3.879.000	21,9%
Flandre	1.418.000	4.389.000	32,3%
Allemagne	4.345.000	20.168.000	21,5%
France	2.483.000	31.711.000	7,8%



# Hollandais en villages de vacances

Catégories d'âge :

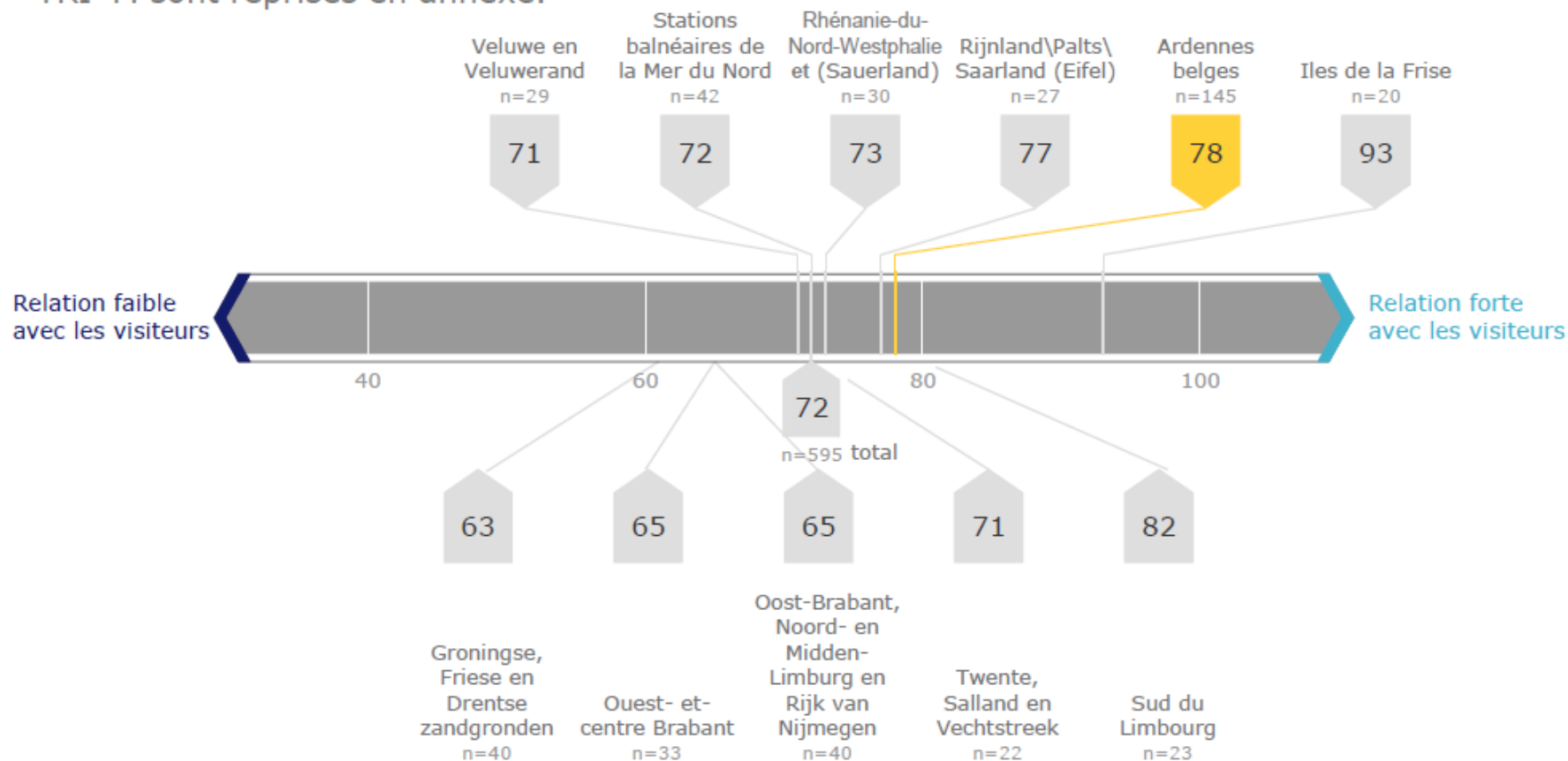


A noter.

- Les 0 – 17 ans sont plus nombreux dans les VV que dans les autres hébergements.
- Les 35 – 54 ans, 55 – 64 ans et 65+ sont moins nombreux dans les VV que dans les autres types d'hébergement.

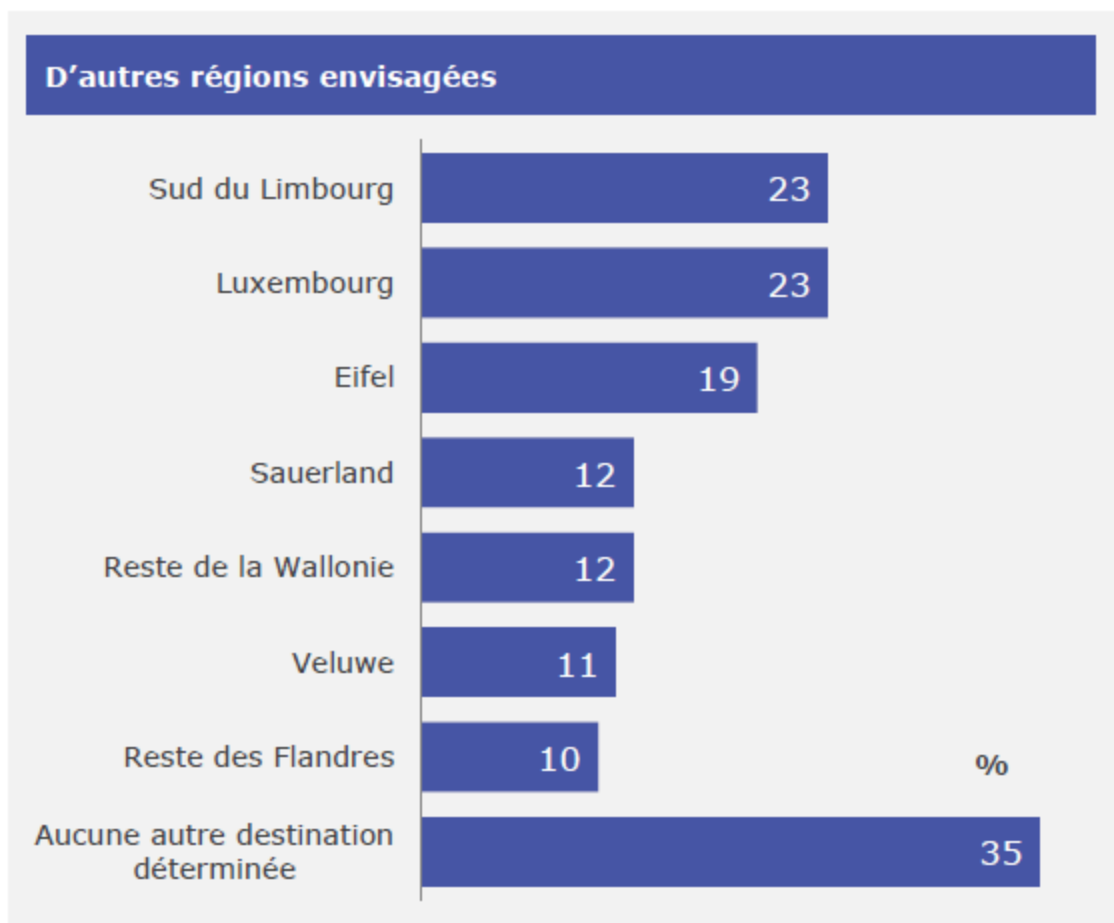
# Les Ardennes belges représentent une marque forte

Ci-dessous est repris l'Index TRI\*M des différentes régions de vacances. L'Index TRI\*M est défini selon quatre critères : l'opinion générale, l'avantage concurrentiel, l'intention de réitérer l'expérience et la recommandation. Des informations supplémentaires sur l'Index TRI\*M sont reprises en annexe.



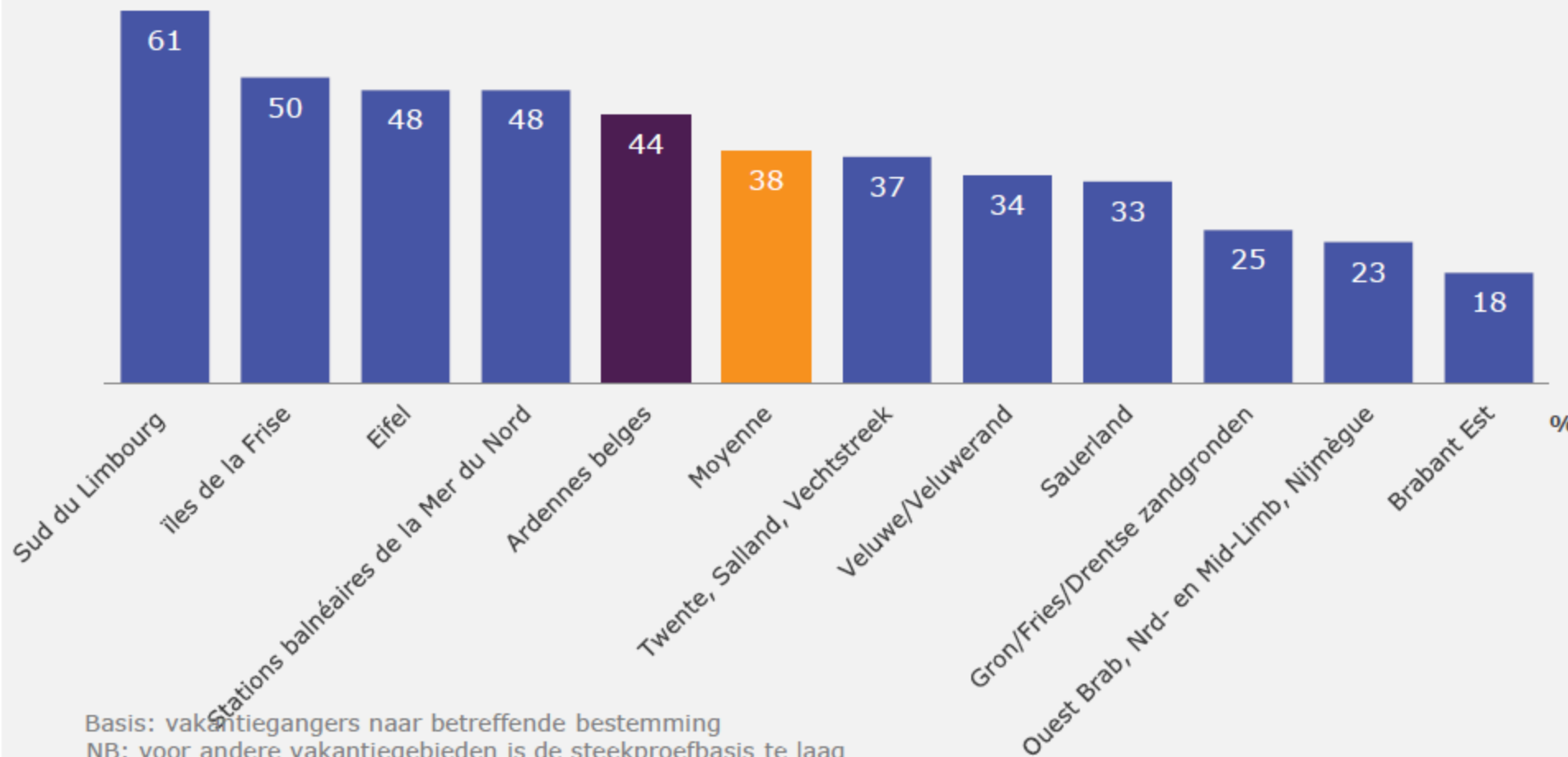
# Le sud du Limbourg ainsi que le Luxembourg constituent les plus grands concurrents des Ardennes belges.

Quelles autres destinations avez-vous envisagées?



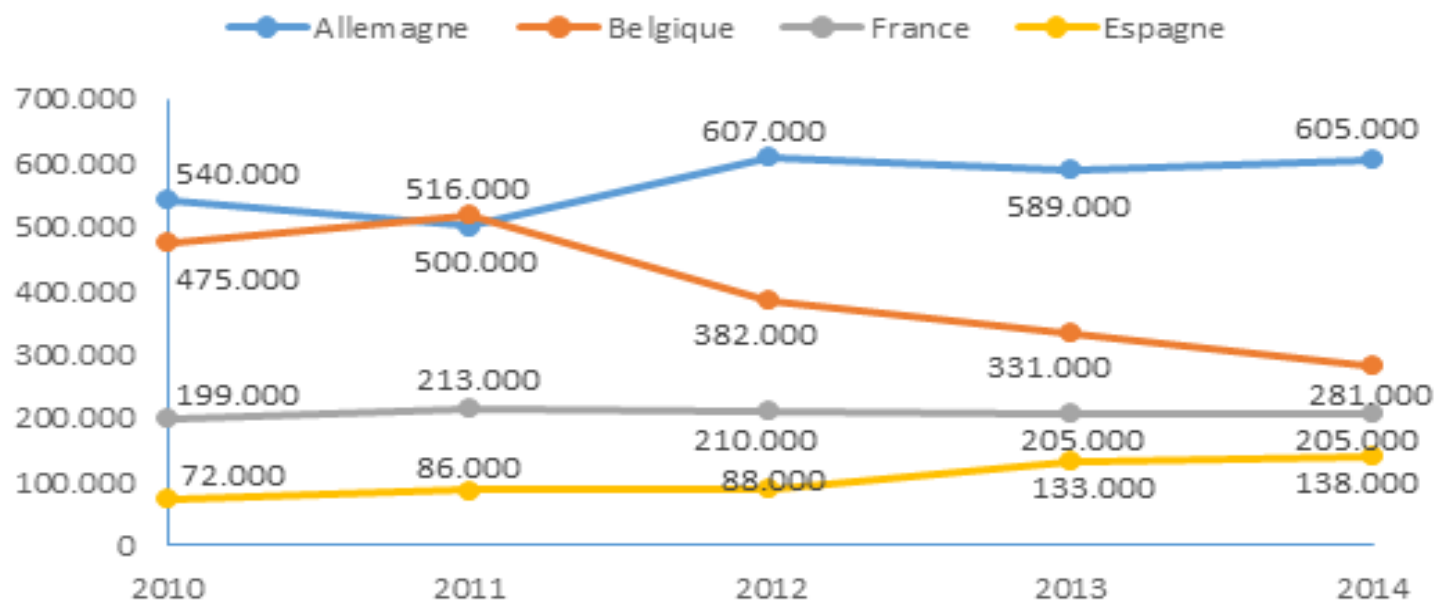
# Le sud du Limbourg obtient les scores les plus élevés sur "plus attrayant que les autres régions"

L'avantage de la concurrence (% (très) très attrayant en comparaison des autres destinations similaires.



# Evolution des sejours des hollandais en village de vacances par destinations

Evolution des séjours en village de vacances des Néerlandais par destination à l'étranger



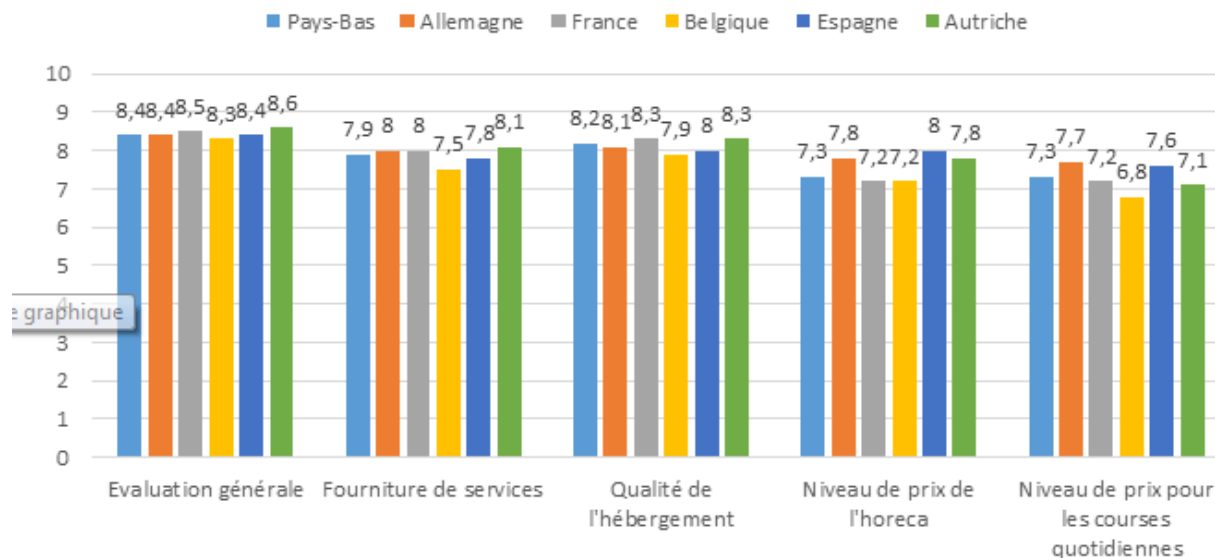
Source WBT et CVO



# Evaluation comparée des destinations

- Evaluation (sur 5 aspects : évaluation générale, fourniture de services, qualité de l'hébergement, niveau de prix de l'horeca, niveau de prix pour les courses quotidiennes) : **la Belgique reçoit systématiquement les cotes les plus basses** par rapport aux 5 autres destinations, particulièrement en ce qui concerne la fourniture de service et le niveau de prix pour les courses quotidiennes.

Evaluation sur 5 aspects des destinations  
des Néerlandais en location individuelle



Source : WBT et CVO

# Diagnostic global

**La résidentialisation** des villages de vacances càd l'installation de premières ou secondes résidences dans les villages de vacances :

- **Ce phénomène qui n'est pas neuf est celui qui détruit le plus**
  - **La rentabilité du projet**
  - **L'attractivité même du village de vacances.**
  - **La non rentabilité des équipements récréatifs, restaurants boutiques etc.**
- **Cette perte de revenus financiers entraine le cercle vicieux du non entretien par manque de moyens financiers. S'ensuit une perte d'attractivité ; des prix de location qui filent vers le bas. En finale, le propriétaire vend à vil prix à n'importe qui, un bien qui n'a plus d'attrait financier**
- **Les loueurs professionnels tels que Ourthe et Somme, Landal et autres perdent progressivement leur outil de travail.**
- **Landal abandonne la gestion lorsque le village n'atteint plus un scoring suffisant dans les enquêtes de satisfaction.** Il vient d'abandonner la commercialisation du village des Longpr es a Stavelot

# Le volume potentiel du marché

- Selon le WES, en 10 ans la Wallonie a perdu 3 millions de nuitées sur le marché belge
- Le Limbourg belge a en 20 ans augmenté son volume de nuitées de 3 millions
- Sur la marché hollandais, la position compétitive est en voie de déclin  
voir les chiffres WBT –CVO
- conséquence nécessite de développer un offre de **QUALITE**
- Le marché de proximité et de nature est en plein essor et la wallonie est bien située avec des atouts naturels importants.
- Cependant c'est dans les régions voisines que se fait le développement ( l'exception des gîtes .
- Le marché global actuel est de 10 millions de nuitées ( hollandaise et Belgique)
- On vient 13 millions (voir chiffres wes et cvo) soit un potentiel de 3 à 4 millions si **offre compétitive**

# Volume d'hébergements nécessaires pour satisfaire le marché et superficies à mobiliser

- Combien de lits faut-il pour capter 1 million de nuitées?  
A un taux d'occupation de 55%, soit 200 j/an  
il est nécessaire d'offrir 5000 lits soit 1000 cottages
- Pour répondre au marché il est nécessaire d'offrir en cottages 2000 unités -soit 50%de part du marché potentiel- le reste devrait être apporté par le camping et l'hôtellerie
- 2000 cottages représentent 6 à 10 villages de vacance
- Ces 2000 cottages peuvent être offerts dans des petits complexes en extension de villages existants ou dans des resorts de plus grande dimension
- Quelles sont les superficies à mobiliser? Un cottage plus équipements plus paysager = 50 ares  
Soit un total de 1000 hectares pour 2000 cottages

# Urbanisme, aménagement du territoire et tourisme

- 8000 hectares de zones de loisirs existent au plans de secteur, occupées à 60%
- Cependant elles sont très mal situées tant par rapport au gisement touristique que dans la maille wallon

## **Conséquence:**

- Il est nécessaire de réaliser une planification territoriale équilibrée
- Il est nécessaire de mobiliser ces superficies par des montages publics/privés et une politique foncière adaptée.( rôle de immowal et des intercommunales)
- Le nouveau CODT permettra la modification plus rapide des plans d'urbanisme



# Analyse détaillée des villages de vacances

# Diagnostic global

**La résidentialisation** des villages de vacances càd l'installation de premières ou secondes résidences dans les villages de vacances :

- **Ce phénomène qui n'est pas neuf est celui qui détruit le plus**
  - **La rentabilité du projet**
  - **L'attractivité même du village de vacances.**
  - **La non rentabilité des équipements récréatifs, restaurants boutiques etc.**
- **Cette perte de revenus financiers entraine le cercle vicieux du non entretien par manque de moyens financiers. S'ensuit une perte d'attractivité ; des prix de location qui filent vers le bas. En finale, le propriétaire vend à vil prix à n'importe qui, un bien qui n'a plus d'attrait financier**
- **Les loueurs professionnels perdent progressivement leur outil de travail.**

# Résultats de la visite des villages de vacances en août 2014

- **Nous avons pu constater en plein mois d'août un phénomène très répandu de volet clos et de lits froids.**
- L'accueil des villages n'était, pour certains, pas ouvert et le restaurant fermé (un mercredi midi).



# Chiffre d'affaires par unité d'hébergement et taux d'occupation

- Il n'est pas possible pour des raisons de confidentialité statistique et fiscale de publier les chiffres d'affaires village par village; une approche précise est cependant proposée
- Notre expérience et négociation avec les principaux opérateurs wallons nous donnent une idée très précise des chiffres obtenus
- La plupart des villages ont un chiffre d'affaires **inférieur à 10.000 euros par an**
- Les taux d'occupation varie de 45% pour les moins performants à 60% pour les plus performants.
- Le chiffre d'affaires pour un hébergement 3 chambres tourne autour de 17.000 à 19.000 €/ an
- **Si l'on veut constituer une réserve de rénovation ( 5%/an du CA) et procéder à une rénovation en profondeur (6%de l'investissement initial)après 10 ans, il est nécessaire de faire près de 20.000 euros par an**

# Les coûts d'entretien et de requalification

- Les loueurs professionnels distinguent généralement 3 types de coûts:
  - Les petits entretiens (quelques centaines d'euros)
  - Les gros entretiens et/ou accidents
  - Les requalifications profondes
- C'est sur ce point que les systèmes sont **fragiles** car l'exploitant et les propriétaires ont des intérêts contradictoires.
- Faute de faire les entretiens, le village se dégrade. Le processus se termine souvent par une faillite (voir Chôdes) ou une friche touristique
- Le plus souvent les petits entretiens sont à charge du gestionnaire
- Pour les autres ils sont à charge du propriétaire.(gros entretiens: à charge du propriétaire, sinon risque de requalification en matière de démembrement de propriété)
- Les frais de copropriété sont à charge des copropriétaires, mais sont soumis au bon vouloir des assemblées. A moins que l'acte de base prévoit un fonds de réserve avec une alimentation minimale soit en % des locations annuellement, soit en % de l'investissement après 10 ans.
- Pierre et Vacances introduit maintenant dans ses contrats un montant annuel de 6% du chiffre d'affaires et 6% de rénovation après 10 ans
- Chez Industrie Hôtelière une réserve obligatoire de 5% du chiffres d'affaires est retenue.



# Volet clos lits froids



Phénomène dû à une occupation faible,  
à une désertion des propriétaires, ...plusieurs causes possibles !  
Une mauvaise commercialisation donne le même résultat,  
un produit obsolète qui n'attire plus les clients,  
une mauvaise qualité de produit,  
une inadéquation entre qualité /prix



# Volet clos lits froids





# Village animé au Sunclass bungalow à Grandhan



# Diagnostic global - Suite

## 1. Style architectural: des bâtiments vieillots ou inadaptés

- La plupart des villages ont plus de 30 ans d'âge
- Les bâtiments, même bien entretenus, ne font pas rêver. Or le tourisme c'est du rêve

## 2. Urbanisation et placemaking de faible qualité .

- La plupart des villages de vacances ont été construits comme des lotissements, avec un équipement minimum (exception pour Eau d'Heure et Golonfa)
- Le modèle dominant est immobilier pur avec un minimum d'équipements et d'animations

# Diagnostic global - Suite

## 3. Décoration inadaptée

- La décoration n'a pas évolué et ne correspond plus aux goûts des clients modernes.
- Le rating du web doit être proche de 9 si l'on veut créer la recommandation (Source: J. Mennekens)

## 4. Equipements des unités d'hébergement:

sans confort moderne pour les équipements cuisine et salle d'eau.

- La règle est qu' « en vacances cela doit être aussi bien, voire mieux que chez soi ». Il faut pouvoir faire rêver.
- Les clients préfèrent aujourd'hui des gîtes et chambres d'hôtes de qualité



## Diagnostic global - Suite

### 5. Absence d'équipements structurants forts (sauf Vielsalm-Eau d'Heure et Val d'Arimont)

- La plupart des villages de vacances, de première génération n'ont pas d'équipements collectifs structurant (piscine, wellness, golf, etc.)
- Le modèle financier n'a pas été établi pour répondre à cette exigence

### 6. Absence d'espaces publics de convivialité

- Un village de vacances est un village.
- Normalement il est organisé autour d'un place village et des équipements collectifs.
- Ce point est particulièrement peu développé dans les villages de vacances wallons.

### 7. Très peu d'animations organisées

# Village club ou village de secondes résidences

## ***Village club:***

Un village club se caractérise par

1. Des équipements récréatifs de qualité
2. Des animations professionnelles

Cela existe seulement dans 2 ou 3 villages

## **Exploitant professionnel**

La recommandation est de ne reconnaître que des villages clubs gérés par des professionnels expérimentés de la gestion de village de vacances généralement organisés en chaîne. Ils sont généralement commercialisateurs et assurent la mise en marché.

Il faut être prudent avec les montages en résidence de tourisme avec des petits exploitants peu professionnels. voir la crise et les faillites des gestionnaires de résidences de tourisme en France.

## ***Village de secondes résidences***

C'est le cadre de la plupart des villages avec un taux de résidentialisation très élevé. Historiquement l'évolution va dans ce sens

## **Exploitant -Syndic**

# description

	Description										
	Items	Superficie	Âge du village	Nombre total d'unités	Nombre total de lits	2-4 lits	4-6 lits	6-8 lits	Plus de 8	Equipement outdoor	Equipement indoor
1	Vehex	32	12	222	1544	8	58	139	17	9	9
2	Forest lodge	8	8	84	334		84			9	9
3	Les Joséphines	0,6	10	60	240	30	30			9	9
4	Goden lakes	32	en cours	225+90	1550( tot)	8	59	24	4	9	9
5	Oignies	13	40	53	320		45	9		5	4
6	Vencimont	22	40	50	300		45	5		5	4
7	Waulsort	5	40	43	180	36	7			6	5
8	Le bonsoy	95	42	283		32	110	79	68	6	6
9	Les étoiles	17	6 (renovation)	190						6	7
10	Les gaux	5	45	132						3	3
11	La Boverie	16	41	293			293			7	6
12	Le bochetay	21	36	95			96			5	5
13	Residences Durbu	22	22	118		60	31	27		7	8
14	Sunclass	28	35	237						7	7
15	Le boulac	22	30	105	630		105			6	6
16	L'espINETTE	4	39	44	220	8	36			6	5
17	Sunparks	56	25	355	2130		80	275		7	7
18	Les doyards	17	30	52	310	12	12	28		7	6
19	les Onays	12	25	38	232	3	12	6	4	8	8
20	Vallée du rabais	46	42	77	460		64	16		7	6
21	Clos des horlès	2,5	36	40	240			40		7	6
22	Chôdes	8	a renover	120(reno)							
23	Les gottales	6	36	41						7	7
24	Val d'arimont	6	?	36						8	8
25	Le long pré	8	41	167						8	7

# Régime de propriété et projets

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
Régime de propriété									
	Items	Actionariat	Propriétaire unique	propriété individuelle logements	propriété publique des équipements	propriété des équipements promoteur exploitant	copropriété des équipements	projet investissement logement	projet investissement équipement
1	Vehex	privé		oui	oui				
2	Forest lodge	privé		oui	oui				
3	Les Joséphines	privé		oui	oui				
4	Goden lakes	privé		oui	oui			oui	oui
5	Dignies	privé		oui		oui			
6	Vencimont	privé			oui				
7	Waulsort	privé		oui		oui			
8	Le bonsoy	privé		oui					
9	Les étoiles	privé					oui		
10	Les gaux	privé		oui			oui		
11	La Boverie	privé							
12	Le bochetay	privé		oui		oui			
13	Residences Durbuy	privé		oui	oui				
14	Sunclass	privé							
15	Le boulac	privé		oui			oui		
16	L'espinnette	privé		oui			oui		
17	Sunparks	privé		oui	en partie	oui		oui	oui
18	Les doyards	privé	oui			oui			
19	les Onays	privé				oui		oui	
20	Vallée du rabais	privé		oui	oui				
21	Clos des horlès	privé		oui	oui				
22	Chôdes	privé	renové	renové	renové	renové	renové	oui	oui
23	Les gottales	privé		oui			oui		
24	Val d'arimont	privé	oui						
25	Le long pré	privé		oui			oui		

Formules très disparates

# Gestion des villages de vacances

Gestion							
	Items	exploitant	gestion par la copropriété	commercialisation par loueur professionnel	Gestion par tiers gestionnaire	gestion des équipements	autres
1	Vehex		OK	OK		LLEH	
2	Forest lodge		OK	OK		LLEH	
3	Les Joséphines		OK			LLEH	
4	Goden lakes	OK	OK	OK		LLEH	
5	Dignies	OK	OK	OK		O&S	
6	Vencimont	OK		OK		O&S	
7	Waulsort	OK	OK	OK		O&S	
8	Le bonsoy	OK	OK	OK		O&S	
9	Les étoiles	OK	OK	OK		euroresort	
10	Les gaux	OK		OK		Valkman	
11	La Boverie	OK	OK	OK		O&S	
12	Le bochetay	OK	OK	OK		O&S	
13	Residences Durbu	OK	OK	OK		O&S	
14	Sunclass	OK		OK		grandhanbeheer	
15	Le boulac	OK	OK	OK		copro	
16	L'espINETTE	OK	OK	OK		O&S	
17	Sunparks	OK	OK	OK		P&Vacances	
18	Les doyards	OK		OK		O&S	
19	les Onays	OK	OK	OK		deumer	
20	Vallée du rabais	OK	OK	OK		O&S	
21	Clos des horlès	OK	OK	OK		O&S	
22	Chôdes	Rénovator	Rénovation	Rénovation	Rénovation	Rénovation	Rénovator
23	Les gottales		OK	OK		Copro	
24	Val d'arimont	OK		OK		vervaet	
25	Le long pré		OK	OK		Copro	

Légende:  
 LLEH: Les lacs de l'eau d'heure  
 O&S: Ourthe et Somme  
 Copro

# Equipements

Equipements (1)												
Items	Boutiques	Restaurant / Bistrot	Terraces	Salle de sport indoor	Sport outdoor	Plaine de jeux indoor et ludo parc	Plaine de jeux outdoor	Espace animation (ex. ferme pour enfants)	Plan d'eau	Centre équestre	Parcours aventure	
1 Vehex	oui	oui	oui		oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	
2 Forest lodge	oui	oui	oui		oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	
3 Les Joséphines	oui	oui	oui		oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	
4 Goden lakes	oui	oui	oui		oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	
5 Oignies							oui	oui				
6 Vencimont							oui	oui				
7 Waulsort			oui				oui					
8 Le bonsoy			oui									
9 Les étoiles	oui	oui	oui				oui					
10 Les gaux												
11 La Boverie		oui	oui			oui	oui				oui	
12 Le bochetay		oui										
13 Residences Durbuy		oui	oui			oui	oui					
14 Sunclass		oui	oui			oui	oui					
15 Le boulac		oui	oui			oui	oui		oui			
16 L'epinette					oui		oui					
17 Sunparks	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui		oui	
18 Les doyards		oui	oui		oui	oui	oui		oui			
19 les Onays		oui	oui									
20 Vallée du rabais		oui	oui	oui	oui							
21 Clos des horlès		oui	oui	oui	oui				oui			
22 Chôdes			oui									
23 Les gottales		oui					oui					
24 Val d'arimont		oui	oui		oui	oui	oui		rivière			
25 Le long pré		oui	oui		oui		oui	oui	rivière		oui	

Peu d'équipements de qualité



# Equipements

Equipements (2)											
	Items	Activités nautiques	Sports d'eau Canoé / Kayak	Sports nautiques (ski nautique, voile, jet ski)	Piscine / aquacentre	Balnéothérapie	Hamman / Sauna / Wellness	Salles de réunions et animations	Salle de séminaire	Salle de spectacle	Discothèque
1	Vehex	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	
2	Forest lodge	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	
3	Les Joséphines	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	
4	Goden lakes	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	
5	Oignies										
6	Vencimont										
7	Waulsort				oui						
8	Le bonsoy				oui						
9	Les étoiles				oui			oui			
10	Les gaux										
11	La Boverie		oui								
12	Le bochetay										
13	Residences Durbuy				oui			oui	oui		
14	Sunclass				oui			oui	oui		
15	Le boulac							oui	oui		
16	L'espinnette							oui			
17	Sunparks				oui	oui	oui	oui	oui	oui	
18	Les doyards							oui	oui		
19	les Onays										
20	Vallée du rabais								oui	oui	
21	Clos des horlès								oui	oui	
22	Chôdes										
23	Les gottales										
24	Val d'arimont	oui	oui		oui	oui	oui	oui	oui		
25	Le long pré	rivière	oui					oui	oui		

Peu d'équipements de qualité

# Animation et services

Animations et services										
	Items	Restauration	Bistrot / Bar	Service traiteur	Discothèque	Services lingerie	Boutique	Garderie et animation pour enfants	Animations adolescents	Animations adultes
1	Vehex	oui	oui	oui		oui	oui	oui		oui
2	Forest lodge									
3	Les Joséphines									
4	Goden lakes	oui	oui			oui	oui	oui	oui	oui
5	Oignies									
6	Vencimont									
7	Waulsort		oui							
8	Le bonsoy									
9	Les étoiles	oui	oui			oui	oui	oui		
10	Les gaux									
11	La Boverie		oui							
12	Le bochetay	oui	oui							
13	Residences Durbuy		oui							
14	Sunclass	oui	oui			oui	oui	oui	oui	oui
15	Le boulac		oui							
16	L'espinette		oui					oui		
17	Sunparks	oui	oui	oui		oui	oui	oui	oui	oui
18	Les doyards	oui	oui			oui				
19	les Onays	oui	oui							
20	Vallée du rabais		oui							
21	Clos des horlès		oui							
22	Chôdes									
23	Les gottales									
24	Val d'arimont	oui	oui	oui		oui	oui	oui		
25	Le long pré		oui				oui			

# Animation et services

Animations et services											
	Items	Location vélo / VTT	Sports aventure	découverte / géocaching	Info tourisme / Boutique tourisme	Visites guidées	Business corner	Internet café	Wifi sur l'ensemble du site	Fax	réservations Prestations
1	Vehez	oui	oui		oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
2	Forest lodge	oui	oui		oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
3	Les Joséphines	oui	oui		oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
4	Goden lakes	oui	oui		oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
5	Oignies										
6	Vencimont										
7	Waulsort										
8	Le bonsoy										
9	Les étoiles	oui			oui		oui	oui	oui	oui	oui
10	Les gaux										
11	La Boverie										
12	Le bochetay				oui		oui	oui	oui	oui	oui
13	Residences Durbuy									oui	
14	Sunclass				oui		oui			oui	
15	Le boulaç				oui					oui	
16	L'espinnette										
17	Sunparks	oui			oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
18	Les doyards								oui	oui	
19	les Onays								oui	oui	
20	Vallée du rabais				oui				oui	oui	
21	Clos des horlès				oui				oui	oui	
22	Chôdes										
23	Les gottales										
24	Val d'arimont	oui			oui		oui	oui	oui	oui	oui
25	Le long pré									oui	

# Urbanisation et place making

Urbanisation											
	Items	espaces de convivialité	ambiance	architectural e	verts paysager	espaces publics	composition spatiale	entretien et renovation	meublier urbain	parcage	mise en lumière
1	Vehex	5	6	6	8	6	6	8	8	8	7
2	Forest lodge	7	8	8	9	9	9	9	8	8	7
3	Les Joséphines	5	4	2	4	4	1	4	8	8	7
4	Goden lakes	9	9	3	6	8	8	8	7	8	7
5	Oignies	6	9	8	8	6	8	8	6	8	7
6	Vencimont	6	9	8	9	6	6	8	6	8	7
7	Waulsort	6	7	7	9	4	4	6	5	7	7
8	Le bonsoy	7	7	7	8	6	7	7	5	7	7
9	Les étoiles	7	7	7	8	6	6	7	6	7	7
10	Les gaux	4	4	4	6	4	3	5	4	6	5
11	La Boverie	4	6	6	4	4	5	7	6	6	7
12	Le bochetay	7	7	7	7	6	6	7	6	6	6
13	Residences Durb	7	7	7	6	6	6	7	7	6	7
14	Sunclass	7	7	6	7	6	6	8	7	8	7
15	Le boulac	6	7	8	8	4	6	6	6	8	7
16	L'espinnette	6	6	6	6	6	6	7	6	8	7
17	Sunparks	8	7	7	6	7	7	5	6	6	7
18	Les doyards	7	6	5	7	5	5	5	6	7	7
19	les Onays	8	8	8	5	8	8	8	7	8	7
20	Vallée du rabais	6	6	6	8	4	4	5	5	8	7
21	Clos des horlès	3	4	5	7	4	4	5	4	8	7
22	Chôdes	3	3	4	5	3	5	0	3	8	4
23	Les gottales	3	4	5	4	5	5	6	4	8	4
24	Val d'arimont	9	8	8	5	8	8	8	8	7	7
25	Le long pré	6	5	4	8	6	4	8	7	7	6

# Régime de propriété

Regime de propriété							
	Items	Actionariat	Propriétaire unique	propriété individuelle logements	propriété publique des équipements	propriété des équipements promoteur exploitant	copropriété des équipements
1	Vehex	privé		oui	oui		
2	Forest lodge	privé		oui	oui		
3	Les Joséphines	privé		oui	oui		
4	Goden lakes	privé		oui	oui		
5	Dignies	privé		oui		oui	
6	Vencimont	privé			oui		
7	Waulsort	privé		oui		oui	
8	Le bonsoy	privé		oui			
9	Les étoiles	privé					oui
10	Les gauk	privé		oui			oui
11	La Boverie	privé					
12	Le bochetay	privé		oui		oui	
13	Residences Durbuy	privé		oui	oui		
14	Sunclass	privé					
15	Le boulac	privé		oui			oui
16	L'epinette	privé		oui			oui
17	Sunparks	privé		oui	en partie	oui	
18	Les doyards	privé	oui			oui	
19	les Onays	privé				oui	
20	Vallée du rabais	privé		oui	oui		
21	Clos des horlès	privé		oui	oui		
22	Chôdes	privé	renové	renové	renové	renové	renové
23	Les gottales	privé		oui			oui
24	Val d'arimont	privé	oui				
25	Le long pré	privé		oui			oui

# Financement

Financement							
Items	Infrastructures voiries réseaux distribution primaires	equipements collectifs	logements	VRD secondaires	Epuration	Mobilier urbain, signalisation éclairage	
1 Vehex	public	public	privé	privé	public	privé	
2 Forest lodge	privé	public	privé	privé	public	privé	
3 Les Joséphines	public	public	privé	privé	public	privé	
4 Goden lakes	public	public	privé	public	public	privé	
5 Dignies	public	public	privé	privé	public	privé	
6 Vencimont	public	public	privé	public	public	privé	
7 Waulsort	public	public	privé	public	public	privé	
8 Le bonsoy	privé	privé	privé	privé	privé	privé	
9 Les étoiles	privé	privé	privé	privé	privé	privé	
10 Les gaux	privé	privé	privé	privé	privé	privé	
11 La Boverie	privé	privé	privé	privé	privé	privé	
12 Le bochetay	privé	privé	privé	privé	privé	privé	
13 Residences Durbu	privé	public et privé	privé	privé	privé	privé	
14 Sunclass	privé	privé	privé	privé	privé	privé	
15 Le boulac	privé	privé	privé	privé	privé	privé	
16 L'epinette	privé	privé	privé	privé	privé	privé	
17 Sunparks	public	public et privé	privé	public	public	privé	
18 Les doyards	public	public et privé	privé	privé	public	privé	
19 les Onays	privé	privé	privé	privé	privé	privé	
20 Vallée du rabais	public	public	privé	public	public	privé	
21 Clos des horlès	public	public	privé	public	public	privé	
22 Chôdes	privé	privé	privé	privé	privé	privé	
23 Les gottales	privé	privé	privé	privé	privé	privé	
24 Val d'arimont	privé	privé	privé	privé	privé	privé	
25 Le long pré	privé	privé	privé	privé	privé	privé	



# Commercialisation et résultat

	Commercialisation			loueur professionnel	prix moyen	résultat unité	taux occupation	taux de commissionnement	Belge	Hollandais	autres
	Items	directe	via TO								
1	Vehex	oui	oui	oui	90	12 à 20.000	55	30%	45	50	5
2	Forest lodge	oui	oui	oui							
3	Les Joséphines		oui	oui							
4	Goden lakes	oui	oui	oui	95	17.000	50	33%	65	30	5
5	Oignies	oui	oui	oui	30	5000	50	32%	46	40	14
6	Vencimont	oui	oui	oui	43	5100	38	32%	45	40	15
7	Waulsort	oui	oui	oui	29	4500	46	32%	38	33	29
8	Le bonsoy	oui	oui	oui	33	6100	52	32%	47	20	33
9	Les étoiles	oui	oui	oui		??	50				
10	Les gaux	oui	oui	oui		??	??				
11	La Boverie	oui	oui	oui	34	5100	43	32%	69	31	
12	Le bochetay	oui	oui	oui	49	6000	34	32%	65	31	4
13	Residences Durbuy	oui	oui	oui	53	6700	35	32%	58	28	14
14	Sunclass	oui	oui	oui	43	8000	50	30%	45	50	5
15	Le boulac	oui	oui	oui	55	10.000	50	30%	40	50	10
16	L'espinnette	oui	oui	oui	14	1700	32	32%	80	19	1
17	Sunparks	oui	oui	oui	80	15.000	52	directe	60	30	10
18	Les doyards	oui	oui	oui	37	6800	47	32%	62	31	7
19	les Onays	oui	oui	oui	58	10.000	45	25%	55	40	5
20	Vallée du rabais	oui	oui	oui	20	4200	60	32%	59	28	13
21	Clos des horlès	oui	oui	oui	31	3900	34	32%	30	31	39
22	Chôdes		oui								
23	Les gottales	oui	oui	oui	55	12.000	60	30%	35	60	5
24	Val d'arimont	oui	oui	oui	65	13.000	55	25%			
25	Le long pré	oui	oui	oui	55	11.000	55	30%	50	45	5

# Le poids économique du secteur villages de vacances

# Le volume des nuitées et le chiffre d'affaires

## ➤ Le volume des nuitées

- belges: 6.129.400( wes)
- hollandaises:3.879.000( cvo)
- autres: 1.500.000-estimation

Total +/- 11.000.000 nuitées

Part relative villages de vacances  
17% soit **1.870.000 nuitées**

## ➤ Le chiffres d'affaires

- Dépense moyenne par jour  
65 euros X 1.870.000=  
**121.550.000 euros /an**

## Les emplois

Le calcul des emplois par village de vacances s'avère impossible vue le taux important d'emplois externalisés et le caractère disparate des statistiques.

Ainsi à l'eau d'heure 226 emplois sont recensés sur le site et seulement 15 sur le pay roll des villages de vacances;

Nous employerons la méthode du multiplicateur touristique et les ratios des emplois **directs indirects et induits.**

**Il est admis que 55 % du chiffre d'affaires** se transforme en emplois directs indirects et induits

121.550.000 € divisés par 40.000 €

**Equivalent a 3.038 emplois**

# Benchmarks

## **1. Benchmarks internationaux de revalorisation des villages vacances**

- France
- Suisse - Pays Bas
- Royaume-Uni

## **2. Benchmarks sur les résidences de vacances**

- France

## **3. Benchmarks sur les résidences secondaires**

- France
- Suisse
- Allemagne
- Suisse
- Autriche

# 1. Benchmarks villages vacances

	France	Suisse	Royaume Uni
Villages vacances	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Développement de nouveaux hébergement répondant aux attentes de la clientèle: éco-village, passage de 2 à 3 étoiles...</li> <li>• Développement de structures pour le tourisme d'affaire dans les villages vacances</li> <li>• Thématisation des villages</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Développement de thématique pour relancer les villages vacances, ex: thème des montres</li> <li>• Développement d'équipements écologiques</li> <li>• Rénovation et création de nouveaux hébergements</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investissement dans de nouveaux types d'hébergement comme les hôtels</li> <li>• Développement d'activité telles que les cinémas 3D, activités sportives de tous les genres</li> </ul>
Opérateurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Associations caritatives: VVF, Vacantiel, Azureva</li> <li>• Entreprises privées: Centre Parc, Belambra, Club Med</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entreprise à But non Lucratif: REKA</li> <li>• Entreprises privées: Landal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entreprises privées: Butlins, New Pontins</li> </ul>
Investissements publics de rénovation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investissements financés par des fonds publics et privé, développement des partenariats publics privés</li> <li>• Création en 2011 du Fond Tourisme Social Investissement (TSI)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investissements privés financés par REKA ou par des prêts publics accordés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investissements purement privés financés par les entreprises et par la vente d'actifs</li> </ul>
Exemple de rénovation intéressante	<ul style="list-style-type: none"> <li>• VVF Village Vacances Lège-Cap Ferret: Développement d'un éco-village dans la pinède</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Villages vacances de Montfaucon sur le thème des montres</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Butlins Skegness: redéveloppement de leur centre aquatique</li> </ul>

# Benchmark: les villages vacances en France

## Le secteur des villages vacances en France

- ✓ Les villages vacances ont été créés en France dans un but social en premier lieu
- ✓ Actuellement les villages vacances sont opérés par deux types d'opérateurs:
  - ✓ Les associations à but non lucratif
  - ✓ Les opérateurs commerciaux
- ✓ Il existe en France 926 villages de vacances pour une capacité totale de 263 019 lits.
- ✓ Depuis 20 ans, le nombre de villages de vacances a progressé de près de 11%. En revanche, l'évolution du nombre de lits disponibles est restée stable (- 1%), la tendance est donc à la multiplication d'établissements de plus petite taille. Depuis 2000, ce sont seulement 34 nouveaux établissements qui ont été créés.
- ✓ Les villages vacances ont actuellement des difficultés financières dues à leurs installations vieillissantes, leur situation parfois peu attractive et aussi à leur offre non adaptée à la demande

## Les opérateurs de villages vacances

- ✓ Les associations à but non lucratif: VVF, Vacantiel, Azureva, Vacances Bleues, UCPA
- ✓ Les opérateurs privés: Club Med, Belambra, Centre Parc

## Classement des villages vacances

- ✓ Le classement des villages vacances a évolué avec le classement général des hébergements touristiques en 2009.
- ✓ Avant 2009, les villages vacances étaient classés en 2 catégories: « Confort » et « Grand Confort »
- ✓ Aujourd'hui, ils sont classés comme les hôtels de 1 à 5 étoiles

## Structures des villages vacances

- ✓ Les villages vacances à vocation de tourisme social sont majoritairement gérés par des opérateurs du monde associatifs, des mutuels, des comités d'entreprise et les bâtiments appartiennent généralement à des collectivités territoriales ou à des associations à but non lucratif
- ✓ Ces structures sont aujourd'hui problématiques car les collectivités locales n'ont plus les fonds nécessaires à investir dans l'entretien et la remise à niveau des bâtiments
- ✓ Les clientèles aidées sont moins contributrices aux chiffres d'affaires

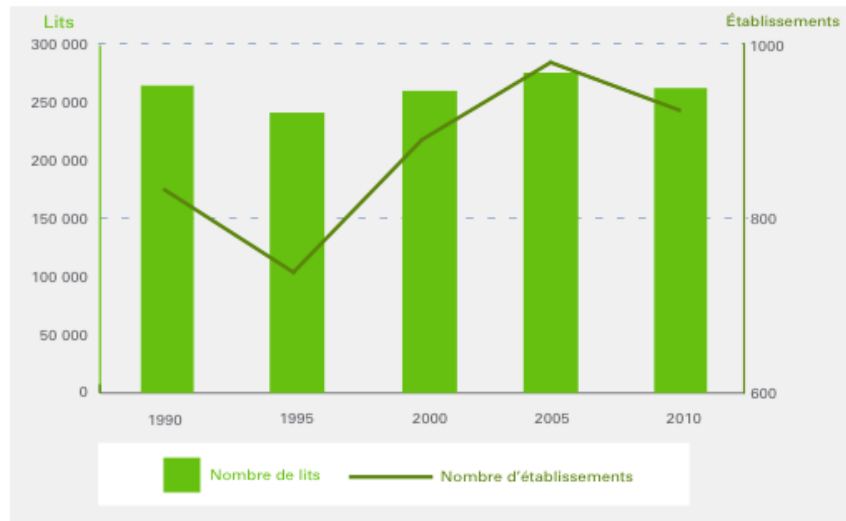




# Benchmark: les villages vacances en France

Aujourd'hui les villages vacances sont plus petits mais plus nombreux que dans les années 90

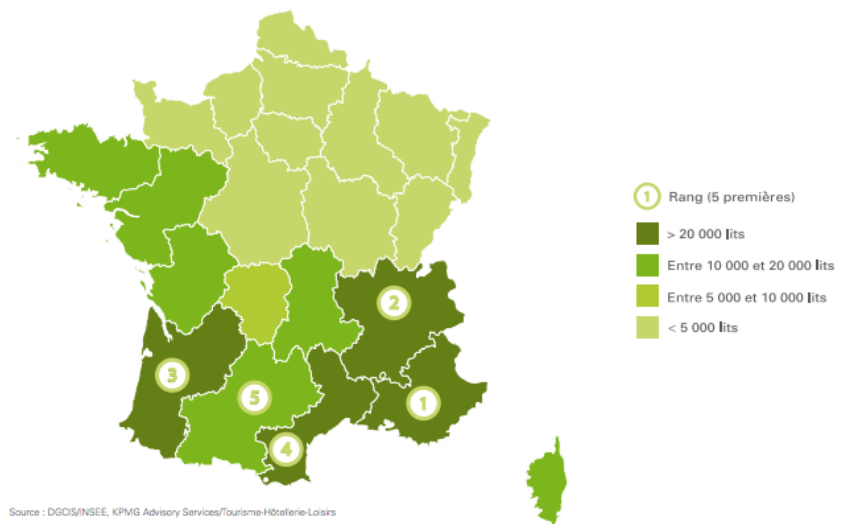
Évolution de l'offre de villages de vacances



Source : DGCIS/INSEE, KPMG Advisory Services/Tourisme-Hôtellerie-Loisirs

Les villages vacances sont localisés dans des zones touristiques à forte attractivité à la montagne et à la mer particulièrement dans les lieux de villégiatures traditionnels

■ RÉPARTITION DE L'OFFRE VILLAGES DE VACANCES EN FRANCE



Source : DGCIS/INSEE, KPMG Advisory Services/Tourisme-Hôtellerie-Loisirs

Source: KPMG, L'industrie hôtelière française 2012

# Benchmark: les villages vacances en France

## Investissements pour la rénovation du parc de VV et la commercialisation des VV

- ✓ Pour palier à la concurrence des villages vacances d'aujourd'hui des investissements sont nécessaires:
  - ✓ Vacantiel (Association à but non lucratif) a investi 50 millions d'Euros sur 8 ans pour rénover leur parc de VV et développer une nouvelle image.
  - ✓ VVF Villages (Association à but non lucratif) in investi 30 millions d'Euros en 2012 pour rénover 20 villages. 20 villages supplémentaires devraient être rénovés en 2013
  - ✓ UCPA a ouvert un showroom high tech en 2012 pour promouvoir les sites aux jeunes dans le quartier des Halles à Paris

## Actions menées par le gouvernement

- ✓ Création du Fond Tourisme Social Investissement (TSI) par le gouvernement en 2011.
- ✓ Ce fond a pour objectifs: le financement des travaux de rénovation, l'adaptation des produits existants aux attentes e la clientèle et le développement de nouvelles pratiques de gestion (dissociation propriété/gestion). Se sont les villages vacances qui sont visés en premier lieu.
- ✓ 300 millions d'euros sont débloqués par les organisations publiques ainsi que la Caisse de Dépôts et Consignation (CDC) et l'Agence Nationale des Chèques Vacances. Le but est de trouvé des partenariats publics-privés pour trouver des solutions durables pour ces villages vacances. Les sites rénovés par des sociétés de portage immobilier seront ensuite loués aux opérateurs touristiques garantissant une gestion saine et une viabilité économique au long terme.
- ✓ Le premier exemple de rénovation grâce au TSI a été le village club de la Plagne qui a été financé par la CDC, le Crédit Mutuel et le Crédit Agricole à hauteur de 6,1 millions d'Euros et est aujourd'hui géré par Cap'Vacances

## Actions menées par les régions

- ✓ **La région Centre** a mis en place le Contrat d'Appui au Projet d'hébergements du tourisme pour tous en 2013. Cette subvention permet de remettre à les projets de rénovation des hébergements du secteur associatif (Villages-Vacances, auberges de jeunesse...), et la création de résidences de tourisme qu'il soit public ou privé.
- ✓ « Le montant de la subvention régionale est établi à partir de l'appréciation qualitative du projet dans son ensemble et de ses différentes composantes : architecturale, économique, sociale, paysagère et environnementale. Le montant maximal de la subvention régionale est de 400000€ (200000€ pour une grande entreprise). Ce montant est calculé en appliquant, à la dépense subventionnable, un taux d'aide maximal, qui varie selon la nature, privée ou publique, du maître d'ouvrage et, pour une maîtrise d'ouvrage privée, selon la taille de l'entreprise. »
- ✓ D'autres régions comme **le Languedoc Roussillon** a obtenu des aides européenne des Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural (FEADER) pour aider à la mise à niveau de villages vacances comme le village vacance du Bleygard qui a reçu du FEADER 244 725 €, de l'état 135 275 € et du département 120 000 €, pour financer son passage de 2 à 3\* (sur un total de 676 376 € en 2013

# Exemple d'actions de rénovation menées par un groupe de VV en France

## Activités sociales de l'énergie

- Les Activités Sociales de l'énergie (CCAS) est une organisation en charge de la gestion de villages vacances, d'activités sportives, culturelles, de la médecine sociale, d'une caisse de prévoyance pour les employés de 153 entreprises dans l'industrie de l'électricité et du gaz sont affiliés.
- Le financement de cette organisation est basé sur un reversement de 1% des recettes des entreprises du gaz et de l'électricité ainsi que les contributions des vacanciers
- Le premier village vacances (tentes) de cette organisation a été ouvert en 1949. Aujourd'hui, ils ont 250 sites (35 mille places).
- En 2011, un état des lieux de chaque établissement a été fait. Entre 2011 et 2013, une grande campagne de rénovation a été entreprise : 60% des toiles de tente ont été remplacées, des travaux de structures ont été entrepris pour remettre aux normes les toitures, les restaurants, améliorer l'accès aux handicapés et la sécurité incendie et des améliorations des hébergements et des structures.
- L'organisation a investi autour de 22 millions d'Euros entre 2011 et 2013 sur 100 de leurs centres de vacances. Pour financer une partie de ces rénovations, l'organisation met en vente une partie de son patrimoine qui rapporterait 3,5 millions d'Euros par an au CCAS.
- Le CCAS a aussi développé les partenariats des entreprises comme Cévéo (8 villages vacances développés sur les bases du tourisme durable) offrant de nouveaux villages vacances pour étoffer leur offre. L'organisation souhaite aussi créer un opérateur commun de village vacances avec Vacances pour tous de la Ligue de l'enseignement, Vacances Loisirs activ et Léo Lagrange pour renforcer la structure.
- Ils ont aussi ouvert partiellement des villages vacances aux amis et aux proches, période d'ouverture à l'année plus longue et développement d'une offre plus adaptée au marché en développant: des résidences hôtelières urbaines (33 gîtes à Marseille), des prototypes de mobil homes (village du Cap d'Agde – remplacement de tout le parc dans les 2 ans), des gîtes rénovés...

### Sources:

- [http://www.ccas.fr/application\\_ccasfrv4.php/editorial/?p=90](http://www.ccas.fr/application_ccasfrv4.php/editorial/?p=90)
- <http://www.sequovia.com/tourisme-durable-ceveo-avec-green-globe.php>
- <http://institutionnel.ccas.fr/>
- <http://poitiers.cmcas.com/politique-patrimoniaire-de-la-ccas-et-de-la-cmcas/>

# Exemple d'actions de rénovation financées par la Région Languedoc Roussillon

## Aide à la rénovation par la Région

La région Languedoc – Roussillon a lancé à travers la mission Racine un vaste plan d'urbanisation touristique.

Une analyse très détaillée se trouve dans la thèse de master en Immobilier de F.Vanthuyne

Aspects positifs:	Aspects négatifs:
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Cohérence: unité de conception décision gestion et d'action</li><li>➤ Réussite planologique et urbanistique</li><li>➤ Phasage des opérations réussi</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Evolution non maîtrisée dans le temps</li><li>➤ Dérive des modèles immobiliers. Le promoteur parti il n'y a plus de vraie gestion. Pas d'entretien des immeubles</li><li>➤ Forte saisonnalité Volets clos et lits froids</li><li>➤ Paupérisation</li><li>➤ Perte d'attractivité</li></ul>

# Exemple d'actions de rénovation financées par la Région Languedoc Roussillon

## Aide à la rénovation par la Région

### Quels enseignements peut on tirer pour la Wallonie?

1. L'échec relatif des aides à la rénovation que ce soit des espaces publics, des équipements et même le traitement des façades nous incitent à trouver des modèles qui ne se limitent pas au traitement physique ou visuel de l'espace construit mais plutôt sur le type de population et qui y vit et surtout sur le rapport entre les propriétaires et les exploitants d'immobilier loisirs.
2. En fait le modèle Languedocien a été basé sur la résidence secondaire (comme à la côte belge).

Les propriétaires devenant plus âgés n'occupent plus leur biens et s'installe une très forte saisonnalité. C'est le phénomène du lit froid et du volet clos. Ce phénomène engendre une très forte perte d'attractivité. Le cercle vicieux du sous développement est alors en marche.

La faible activité touristique engendre une perte de revenus et une impossibilité pour le propriétaire de maintenir son bien en bon état ou le renouveler pour le mettre en marché

3. Nous ferons des propositions concrètes pour créer un système équilibré entre propriétaires et exploitants ou loueurs professionnels

# Benchmark: les villages vacances en Suisse

## Le secteur des villages vacances en Suisse

- ✓ Les villages vacances en Suisse sont divisés entre le secteur public et le secteur privé comme en France.
- ✓ Une seule organisation est cependant en charge des villages vacances de tourisme social dans le pays: la coopérative REKA (caisse d'épargne de voyage)

## Les opérateurs de villages vacances

- ✓ Opérateur public: REKA
- ✓ Opérateurs privés en Suisse: Club Med, Landal (marque hollandaise), opérateurs individuels...

## REKA

- ✓ Cette entreprise à but non lucratif a été créée en 1939 enfin de permettre à la population de s'offrir des vacances à prix modique sur la base de l'épargne.
- ✓ Le concept de la REKA est de permettre aux travailleurs d'épargner chaque mois pour partir en vacances. Les prix raisonnables pratiqués sont dû au produit des intérêts générés grâce à l'épargne, aux contrats spécifiques avec des entreprises du tourisme et de loisirs ainsi que des contributions versées par les entreprises, des associations de salariées et des administrations.
- ✓ Ce système financier n'a pas évolué depuis la création de la coopérative en 1939. Le fonctionnement administratif de la REKA est basé sur le système de la coopérative. Elle compte 497 sociétaires incluant 20 organisations de salariés, 100 organisation des transports et du tourisme, 294 employeurs, 62 personnes physiques et 21 personnes morales. Toutes sont d'accord pour renoncer à leur profit. Les sociétaires comptent par exemple: Coop, Novartis, Roche, La Poste Suisse, CFF, UBS, le Crédit Suisse, etc.
- ✓ L'entreprise a ouvert ses deux premiers villages vacances en 1966 à Montfaucon et Zinal. Aujourd'hui, Elle offre des hébergement en Suisse, en France, en Italie, en Croatie, en Allemagne, en Belgique, aux Pays bas et en Espagne. Elle possède 2800 appartements de vacances
- ✓ En 2013, l'entreprise a dépensé 2,3 millions de Francs Suisse (1,9 millions d'Euros) à l'aide aux vacances sociales dont 1,5 millions de de Francs Suisse (1,2 millions) en vacances gratuites pour les familles.

### Sources:

- <http://www.presseportal.ch/fr/pm/100001101/100729090/village-de-vacances-reka-montfaucon-r-ouverture-officielle-apr-s-r-novation>
- <http://www.reka.ch/fr/entreprise/aproposdenous/seiten/a-propos-de-nous.aspx>
- BECO, Implantation de villages de vacances et d'hôtels et Apendice au guide, Novembre 2010



# Benchmark: les villages vacances en Suisse

## Investissements pour la rénovation du parc de VV

- ✓ Reka investit chaque année pour mettre à niveau ses hébergements aussi bien en terme de structures (chauffage, réparations..) que en terme de développement d'activités et de thématisation de ses villages vacances.
- ✓ En 2012, 10,8 millions de Francs Suisse (9 millions d'Euros) ont été investis dans la rénovation et la construction des villages vacances et leur thématisation.
- ✓ Exemple = Dans le village de vacances de Montfaucon en 2012, 31 chalets ont bénéficié d'une rénovation complète, les locaux d'animation ont été agrandi, un système de chauffage écologique a été installé et les chemins pour accéder aux chalets ont été agrandis pour un total de 8 millions de Francs Suisse (6,6 millions d'Euros).
- ✓ Des investissements ont été engagés en 2013 pour la thématisation du village vacances de Disentis sur le thème de l'or
- ✓ Ces rénovations sont financés par la REKA via des prêts engagés auprès des Cantons par exemple et grâce à leur fond propre.

## Actions menées par le gouvernement

- ✓ Il n'existe pas de plan national d'aide à la mise à niveau de villages vacances en Suisse.
- ✓ Certaines communes peuvent choisir d'aider les projets en fournissant des fonds pour des équipements qui serviraient les touristes comme les locaux comme les piscines, air de jeux, salles de sports..



### Sources:

- <http://www.presseportal.ch/fr/pm/100001101/100729090/village-de-vacances-reka-montfaucon-r-ouverture-officielle-apr-s-r-novation>
- <http://www.reka.ch/fr/entreprise/aproposdenous/seiten/a-propos-de-nous.aspx>
- BECO, Implantation de villages de vacances et d'hôtels et d'appendice au guide, Novembre 2010

# Benchmark: les villages vacances au Royaume Uni

## Le secteur des villages vacances au Royaume Uni

- ✓ Les villages vacances au Royaume Uni ont été développés à partir des années 40 dans le même souci d'ouvrir les vacances à tous. Cependant l'initiative a été prise par des privés comme Mr. Butlins.
- ✓ Toutes ces initiatives sont restées privées car elles ont été vues comme une opportunité commerciale de donner accès aux vacances à toutes les familles anglaises
- ✓ La majorité de ces villages vacances ont été créés au bord de la mer surtout à proximité des stations balnéaires qui était à l'époque très à la mode comme Blackpool
- ✓ Ces villages de vacances étaient déjà à l'époque des camps de vacances offrant des hébergements de type chalets ou tentes pour toute la famille. Aujourd'hui, il offre aussi des hôtels.
- ✓ Si les villages vacances au Royaume Uni, ont connu une crise économique dans les années 1980 et 1990, ils sont aujourd'hui de nouveau en vogue grâce au staycation et à la recherche de solutions économiques

## Les opérateurs de villages vacances

- ✓ Tous les opérateurs de villages vacances au Royaume Uni sont des entreprises privées
- ✓ Les opérateurs historiques de villages vacances au Royaume Uni: Butlins appartenant à la société Bourne Leisure Limited (3 villages au bord de la mer) et New Pontins (6 villages au bord de la mer)
- ✓ Les opérateurs actuels: Centre Park (5 villages en campagne), Park resorts (41 villages), Away resorts (4 villages)...

## Concept des villages vacances

- ✓ Les villages vacances en Angleterre sont actuellement des resorts pour les familles incluant des hébergements de type camping ou des chalets. Certaines marques commencent à offrir des hôtels.
- ✓ Ces villages vacances offrent des activités pour tous parfois même thématiques: théâtre, cinéma 3D, restaurant gastronomique, spas, salle de sport, école de pilotage, golf...

## Structures des villages vacances: exemple de Butlins

- ✓ Le premier village Butlins a ouvert ses portes en 1936, le camp Skegness et est toujours en activité aujourd'hui. Les deux autres camps datent de 1960 (Bognor) et 1962 (Minehead).
- ✓ Aujourd'hui Butlins est une filiale de la société Bourne Leisure Limited et elle est la propriétaire et la gestionnaire de ses 3 villages vacances

# Butlins – Minehead – Royaume Uni

## Concept

- ✓ Le parc de Minehead de Butlins a ouvert ses portes en 1962 dans le Somerset au sud de l'Angleterre
- ✓ Le parc possède tous les commodités d'un village vacances et les activités d'un parc d'attraction.
- ✓ Parmi les nombreuses activités, Minehead offre une école de conduite, un parc aquatique, un petit centre commercial, un karting, un laser game, un golf...
- ✓ Le village offre des hébergements de types appartement, hotel, chalet
- ✓ Le parc organise de nombreux évènements de portée nationale tel que le festival de musique : Bloc festival ou les festivités chrétiennes nationales du Spring Harvest
- ✓ Ils offrent aussi des services personnalisés pour les entreprises pour créer des team buildings ou des séminaires
- ✓ Butlins possède 3 villages de vacances qui font environ 1,5 millions de visiteurs par an (incluant les visiteurs d'un jour, le résidentiel et les caravanes)

## Les points forts

- ✓ Butlins s'est créé une image et une histoire autour de la famille et des vacances traditionnelles à la mer
- ✓ Butlins a su se renouveler en créant de nouvelles activités et des logements correspondant à la demande tout en gardant son image
- ✓ En Avril 2015 , un nouveau village de 117 chalets a été inauguré. Ces chalets ont été créé en consultation avec les membres du site internet Netmums, un site pour les mamans. Ces chalets ont été entièrement designé afin de correspondre aux besoins et aux demandes de ces mères de famille.

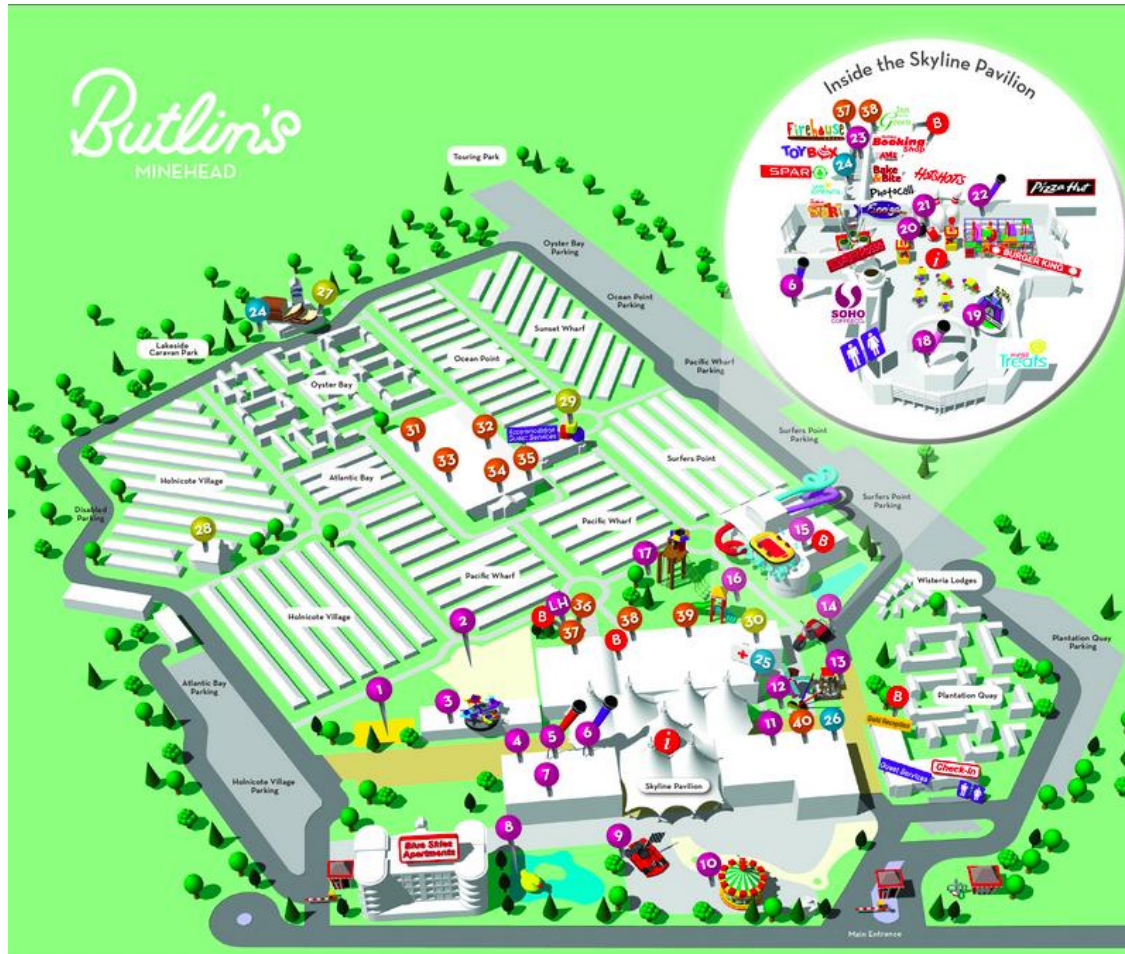
## Les points à retenir pour la Wallonie

- ✓ Création d'une image de marque
- ✓ Création d'hébergement à l'image des clientèles actuelles
- ✓ Diversification des clientèles grâce aux entreprises et aux évènements





# Butlins – Minehead – Royaume Uni



- Entertainment & Leisure**
  - 1 Booking Points
  - 11 Leisure Hub
  - 11 Boing Boing Beach Sports Court
  - 2 Activity Gardens:
    - Jumping Pillow
    - Bullseye Bay Archery Venue
    - Kickabout Quay
  - 3 Bob the Builder's Yard
  - 4 Arts & Crafts
  - 5 Reds
  - 6 Centre Stage
  - 7 The Zone
  - 8 Bumper Boats
  - 9 Go-Karts
  - 10 Fairground
  - 11 Laser Quest
  - 12 Adventure Golf
  - 13 Play Fort
  - 14 Driving School
  - 15 Splash Waterworld
  - 16 Children's Play Area
  - 17 Aerial Adventures
  - 18 Skyline Stage
  - 19 Puppet Castle
  - 20 Amusements
  - 21 Hotshots
  - 22 Jaks
  - 23 Indoor Sports Arena
- Shops**
  - 24 Spar Supermarket
  - 25 Hire Shop, Betting Shop, Euphoria Hair & Beauty
  - 26 Newsbreak

Plus all the shops in the Skyline Pavilion (see inset map)
- Services & Amenities**
  - 27 Laundrette
  - 28 Church
  - 29 Nursery
  - 30 Resort Safety, First Aid
- Restaurants & Bars**
  - 31 Quayside Restaurant
  - 32 Ocean Drive Restaurant
  - 33 Coast Restaurant
  - 34 The Yacht Club
  - 35 The Deck Restaurant
  - 36 Scoop Ice-Cream Parlour
  - 37 Firehouse Grill
  - 38 The Inn on the Green
  - 39 The Sun & Moon Pub
  - 40 Crazy Horse

Plus SOHO Coffee Co., Bar Rosso & Pizza Hut in the Skyline Pavilion (see inset map)

# New Pontins – Sand Bay Holiday Park - Angleterre

## Concept

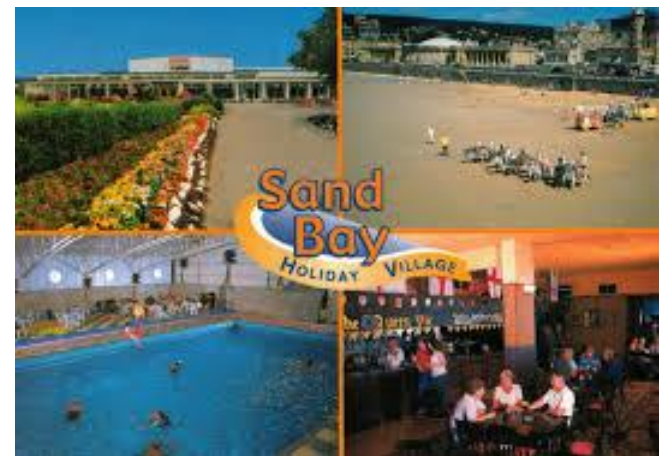
- ✓ Le village de Sand Bay de New Pontins a ouvert ses portes en 1947 dans le Somerset au sud de l'Angleterre, il a été vendu puis racheté par Pontins. Le village réouvre sous l'enseigne en 2015.
- ✓ C'est un village entièrement pour les adultes, les enfants y sont interdits
- ✓ Le village offre des hébergements de type bungalow et hôtel, activités intérieures et extérieures sur 6,8 hectares de terrain
- ✓ Les activités incluent des soirées sur le thème du cabaret, une piscine, un spa, un bingo, une salle de jeux, des activités journalières proposées par une équipe d'animateur, une salle de gym...
- ✓ Le village est adapté aux personnes à mobilité réduite
- ✓ Le village a besoin d'investissement car il vient d'être repris par la marque Pontins

## Les points forts

- ✓ Sand Bay est un village entièrement adapté aux adultes et aux seniors
- ✓ Toutes les activités et les hébergements sont faits pour cette clientèle.

## Les points à retenir pour la Wallonie

- ✓ Les villages vacances peuvent s'adresser à une autre clientèle que les familles en adaptant les activités et les services à la clientèle senior par exemple



Source: <http://www.pontins.com/holiday-parks/sand-bay-holiday-park> ; [http://www.pontins.com/wp-content/uploads/Pontins\\_Brochure\\_2015/index.html#/](http://www.pontins.com/wp-content/uploads/Pontins_Brochure_2015/index.html#/)

# Benchmark Pays-Bas: le pays des villages de vacances.

Trois sociétés ont été visionnaires dans la réalisation de villages de vacances en europe:

- Le Club méditerranée
- Centerparcs
- Pierre et vacances qui a absorbé Centerparcs

C'est cependant en hollande que le modèle village devacances avec équipements couverts et animation a réellement été imaginé et mis au point

Le principaux acteurs sont

- Landal( 70 sites en hollande allemagne et belgique
- Centerparcs- pierre et vacances( plus de 18 sites de grandes capacité)
- Rompot( plus de 60 sites en hollande allemagne belgique et europe dont des campings locatifs)



# Centerparcs

- Concept**
- ✓ Le concept des Centerparcs est d'origine Hollandaise. C'est d'ailleurs le pays avec la plus forte densité de Centerparcs spécialement dans le centre et le sud est de la Hollande( Limbourg)
  - ✓ Le concept est basé sur des équipements centraux couvert sous un dôme qui est à la fois une place couverte et lieu de convivialité avec bistrot restos et boutique mais surtout une grande piscine californienne à vague et des jeux d'eau.
  - ✓ 600 à 900 cottages
  - ✓ Dans les dernières versions un spa de grande dimension est réalisé
  - ✓ Une ferme pour enfants ainsi que de jeux et animations sont organisés
  - ✓ Les activités en extérieur ( accrobranches ) et sport aventure sont également proposés( Duprat conseil)
  - ✓ Le niveau des services est très élevé
  - ✓ C'est un village club à destination famille

- Les points forts**
- ✓ Le volume et la qualité des équipements
  - ✓ Le taux de remplissage de 75 à 95%
  - ✓ Le niveau et la variété des services
  - ✓ La création d'emplois

- Les points à retenir pour la Wallonie**
- ✓ La technique de montage financier
  - ✓ La précommercialisation avant les travaux et durée de chantier de 2 ans
  - ✓ Les relations avec les propriétaires







# Landal - Green parks

- Concept**
- ✓ Ce sont des villages de dimension plus modeste mais néanmoins de qualité.
  - ✓ L'équipement de base est en général un aquacentre du type Walibi ou aquacentre de l'Eau d'Heure
  - ✓ Le nombre de cottages va de 250 unités à 500 unités
  - ✓ Restauration simple mais de bon goût plus snacks
  - ✓ Jeux pour enfants( kinderparadise)
  - ✓ Très bonnes animations
  - ✓ Services à la clientèle étendus
  - ✓ Landal n'est pas propriétaire des murs
  - ✓ Il ne gère pas le village de vacances
  - ✓ Il se limite à la commercialisation ( efficace)
  - ✓ Système d'évaluation de la satisfaction très performant

- Les points forts**
- ✓ très bonne commercialisation ( en Hollande)
  - ✓ un des leaders en Hollande; Plus de 70 parcs
  - ✓ Enquête de satisfaction très suivie, ce qui permet de négocier avec les propriétaires et exploitants
  - ✓ Un village ayant un mauvais classement est exclu de la commercialisation. Il ont éliminé le long pré malgré un bon taux d'occupation

- Les points à retenir pour la Wallonie**
- ✓ Expérience gestion
  - ✓ Suivi qualité
  - ✓ Candidat exploitant nouveau village en wallonie( ...)

Vous trouverez Landal Kasteeldomein Le Cauberg à droite en haut du Cauberg. Un lieu majestueux dans le sud du Limbourg avec des villas et des appartements élégants. Du parc, vous pouvez marcher en 5 minutes du centre de Valkenburg.

**Tarifs et disponibilité**

Weekend

Date d'arrivée

	Ven 8 mai 2 nuit	Ven 9 mai 2 nuit	Mar 12 mai 2 nuit
2A1	€ 299	€ 299	-
2AL	€ 329	€ 329	€ 268
2-DEL	€ 729	€ 669	-
4D	€ 339	€ 459	-
4DL1	€ 529	€ 629	-
4LT1	€ 529	€ 629	-
6D	€ 499	€ 599	-
6DL	€ 549	€ 629	-
6DL	€ 799	€ 919	-
6DT	-	-	-
6DTL	€ 819	€ 1099	-
6DLT	-	-	-

**Caractéristiques du parc**

- Ca. 4 500 mètres de Valkenburg, à environ 10 kilomètres de Maastricht
- Ca. 10 hectares, 201 logements de vacances
- Parking à la villa / complexe
- Restaurant
- Supermarché en ligne
- Wi-Fi dans les chambres (payant), un accès Wi-Fi gratuit dans le bâtiment du centre
- Parc l'urnes
- Certified Green Key
- Gagnant l'Europe Silver Award 2015

# Het Vennenbos- Landal

## Landal Het Vennenbos

Haperi, Zébrant septentrional, Pays-Bas

Tous les domaines



Photo Vidéo Carte

Avec ses 523 bungalows, Landal Het Vennenbos est l'un des plus grands domaines de Landal GreenParks. Vous trouverez ce village vacances à Haperi, en Campine, dans le Zébrant septentrional. Avec son Paradis Aquatique tropical et grand espace de jeux couverts, Het Vennenbos est le village vacances idéal pour les familles avec des enfants, qui s'y amuseront toute la journée. Bien entendu, Le Park Plaza vous accueillera si vous voulez prendre un verre ou faire un peu de shopping. Découvrez ensemble les magnifiques forêts et champs de bruyère qui entourent le domaine.

### Caractéristiques

- À env. 22 km d'Enschede
- Env. 50 ha, 523 bungalows
- En pleine Campine, dans le Zébrant
- Domaine sans voitures (parking central)
- Paradis Aquatique Tropical
- Grand Espace de jeux couverts
- Programme Fun & Entertainment
- Park Plaza
- Divers restaurants et magasins

### Facilité

Piscine couverte	★★★★★
Programme Fun & Entertainment	★★★★★
Activités intérieures	★★★★☆
Activités extérieures	★★★★☆

### Tarifs et disponibilité

Durée du séjour

Week-end

Date d'arrivée

mai 2015  ven. 5 (5 nu)

	ven. 8 mai 5 nuits	ven. 9 mai 5 nuits	mar. 13 mai 5 nuits
1 4DKM	209 €	-	-
1 4DM	-	-	-
1 5CM	229 €	229 €	409 €
1 6DM1	269 €	279 €	499 €
1 6DM2	299 €	439 €	-
1 8C	499 €	539 €	-
1 8CM	479 €	-	-
1 10FM	-	-	-

après

Choisissez une résidence



# Landal - Green parks Vaals



Photo

Vidéo

Carte

Les 355 bungalows du village vacances Landal Hoog Vaals sont situés dans la campagne vallonnée du **Limbourg** septentrional. Ils sont tous très spacieux et bâtis sur deux étages. Avec un terrain de golf, un centre de beauté et un espace de jeux ouvert pour les enfants, la convivialité est au rendez-vous dans ce domaine. Les environs aussi sont magnifiques : ruisseaux, grottes calcaires, rivières cachées dans de jolies vallées et la montagne Saint-Pierre. Le domaine est également proche de Maastricht et Aix-la-Chapelle, ville impériale. Vaals est un excellent point de départ pour découvrir la province du Limbourg.

## Caractéristiques

- À env. 1 km de Vaals
- Env. 31 ha, **355 bungalows**
- Près de l'**Allemagne** et la **Belgique**
- Au cœur de la nature vallonnée du Limbourg
- Domaine sans voitures (parking central)
- Piscine couverte
- Espace de jeux couvert
- Programme Fun & Entertainment
- Beauty Centre
- Terrain de golf

# Rompot

## Concept

- ✓ Modèle similaire à Landal
- ✓ Ils sont très concurrents
- ✓ Rompot est aussi très présent dans le secteur du camping et mobile home mais quasi exclusivement en location.
- ✓ En Belgique sont présent
  - A la Clusure
  - A Bertrix
- ✓ Réseau européen très étendu

## Les points forts

- ✓ Recherche à investir via son Fonds d'investissement
- ✓ Très bons équipements
- ✓ Niveau de services élevé

## Les points à retenir pour la Wallonie

- ✓ Capacité à percer le marché
- ✓ Investisseur potentiel





# Les Jardins de St Benoit (Languedoc)

Composantes	Description	
Hôtel	<ul style="list-style-type: none"> <li>› L'hôtel constitue une extension du village situé à quelques minutes</li> <li>› Hôtel situé sur un terrain de 8 hectares</li> <li>› 171 maisons avec terrasse et jardin (148 maisons de village + 23 maisons de vigneron)</li> </ul>	
Services	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Restaurant</li> <li>› Bar lounge</li> <li>› Club enfants</li> <li>› Mini ferme animalière</li> <li>› 3 Piscines</li> <li>› Maison des excursions, des activités et de la culture</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Spa utilisant les produits du terroir</li> <li>› Fitness</li> <li>› Espace séminaire pour 200 personnes</li> <li>› Olivieraie</li> <li>› Jardins médiévaux anciens</li> <li>› Vignoble</li> </ul>
Activités	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Tennis</li> <li>› Terrains de sport</li> <li>› Terrains de pétanque</li> </ul>	
Évènementiel	<ul style="list-style-type: none"> <li>› 1 salle de conférence de 150 pax</li> <li>› 2 salles plus petit</li> <li>› 12 villas pour réunions privées</li> </ul>	
Résidentiel touristique	<ul style="list-style-type: none"> <li>› 148 maisons de village allant de 1 à 3 chambres de 43m<sup>2</sup> à 82m<sup>2</sup></li> <li>› 23 Maisons de Vignerons allant de 3 à 5 chambres de 99m<sup>2</sup> à 146 m<sup>2</sup></li> </ul>	
Gestion	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Indépendante, appartient au groupe Garrigae Resorts</li> </ul>	
Tarifs	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Haute saison: Maison de village: 230 euros (1 chambre) à 260euros (2 chambres) par nuit par maison</li> <li>› Haute saison: Maison de vigneron: 430 euros (3 chambres) à 495euros (4 chambres) par nuit par maison</li> <li>› Basse saison: Maison de village: 170 euros (1 chambre) à 210euros (2 chambres) par nuit par maison</li> <li>› Basse saison: Maison de vigneron: 335 euros (3 chambres) à 400 euros (4 chambres) par nuit par maison</li> </ul>	
Segment de clientèle	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Couples, famille, incentive</li> </ul>	



# Les Jardins de St Benoit (Languedoc)

## Concepts

<b>Village piétonnier</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Les Jardins de St Benoit sont une extension du village existant</li> <li>▶ Il s'agit d'un village piétonnier et privilégié constitué de maisons ayant une architecture traditionnelle</li> </ul>
<b>Patrimoine- Traditions</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Oliveraie de 200 arbres et des Vignobles font partie intégrante du site et les propriétaires des maisons recevront chaque année une partie des produits du resort</li> </ul>
<b>Formule de résidentiel touristique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 2 types de maisons sont proposées avec plusieurs formules de séjours et d'achat</li> <li>▶ Les maisons du village sont vendues et gérés par Garrigae sous plusieurs formules qui permettent une rentabilité plus ou moins importantes aux propriétaires</li> </ul>
<b>Activités pour toute la famille</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Spa utilisant les produits du terroir, olives, herbes aromatiques, grains de raisins, grappes de raisins, etc..</li> <li>▶ Ferme animale et club en fants pour les plus petit</li> <li>▶ Activités sportives et culturelles pour les plus actifs</li> </ul>



### Les points à retenir pour la Wallonie

- ✓ Intégration dans un village languedocien
- ✓ Qualité des matériaux
- ✓ Spa et piscine de qualité
- ✓ Exploitation du thème du vin et produits régionaux

Attention: le modèle Garrigae a fait faillite



# Pierre et Vacances- Village Club – Belle Dune



## Les points à retenir pour la Wallonie

- ✓ Village de vacances autour d'un golf et aquacentre similaire à l'eau d'heure
- ✓ Architecture et urbanisme ayant du caractère ( architecte diener)

# MGM - Pont Royal en Provence

(anciennement Pierre et Vacances)

## Concept

- ✓ équipement central golf et 18 trous et Pitch & Putt
- ✓ Place du village
- ✓ Urbanisation
- ✓ Style architectural de qualité
- ✓ 2 types d'habitation
  - plus calmes
  - centre village
  - autour du golf



## Les points forts

- ✓ qualité de construction traditionnelle de MGM
- ✓ Gestion locative
- ✓ Propriété des communs à la société d'exploitation

## Les points à retenir pour la Wallonie

- ✓ Qualité architecturale et urbanistique
- ✓ Équipements centraux : golf et hôtel





# Mgm Alpes

Résidences

Destination Ski

Spa & Bien-être

Nos offres exclusives

Guide

Dernières minutes



[Accueil](#) > [Locations ski Sainte Foy Tarentaise](#) > [Locations appartement ski résidence Les Fermes de Sainte Foy](#)

## résidence Les Fermes de Sainte Foy : La résidence Sainte Foy Tarentaise

 Réservez votre appartement  
 Localisez la résidence

**Les points  
à retenir  
pour la  
Wallonie**

- ✓ Qualité des matériaux
- ✓ Architecture
- ✓ Modèle de gestion: équipements propriété de l'exploitant



# Villages de vacances en Allemagne

The screenshot displays the Bungalow.Net website interface. At the top left, the Bungalow.Net logo is circled in blue. The main header features social media icons for Facebook, Twitter, YouTube, gPlus, and Skype, along with a phone reservation number: "Réservez par téléphone! +33 170610739". A language selector is set to "Français".

The central part of the page shows a search results summary for "Maison de vacances CHERCHER" in "Allemagne". A map of Europe highlights Germany in orange. To the right of the map are several filter dropdown menus: "Allemagne", "- toutes les régions -", "toutes villes", "- nombre de personne", "- arrivée -", and "- toutes les périodes -". A search button labeled "Rechercher (222)" is also present.

Below the search filters, a navigation bar lists various vacation options: "Toutes les maisons de vacances", "Appartements", "Parcs de vacances", "Logements de groupe", and "Villas". A secondary bar lists specific events and amenities: "Dernières minutes", "Week-end", "Noël", "Jour de l'an", "Vacances de Mai", "Ascension", "Vacances à la plage", "Wifi", and "Sports d'hiver".

The breadcrumb trail reads "Home > Dans la nature > Allemagne". Below this, the search results are summarized as "222 Parcs de vacances dans la nature Allemagne trouvés(es)", which is circled in blue. A pagination control shows "1" selected, followed by "2", "3", "4", "5", and "suivant(e) »".

At the bottom left, there is a "Votre choix" section with a magnifying glass icon.

# Westphalie

**age idéal au meilleur prix!**

**Maison de vacances CHERCHER**

Allemagne  
Rhénanie-du-Nord-We  
toutes villes  
- nombre de personne  
- arrivée -  
- toutes les périodes -  
entrée ou par code de la r

**Rechercher (54)**

maisons de vacances | Appartements | Parcs de vacances | Logements de groupe  
nuitées | Week-end | Noël | Jour de l'an | Vacances de Mai | Ascension | Vacances à la plage | Sports d'hiver  
turé > Allemagne > Rhénanie-du-Nord-Westphalie

**54 Parcs de vacances dans la nature en Rhénanie-du-Nord-Westphalie trouvé(es)** 1 2 ... suivant(e) »

Ajouter à mon logement | Comparer les maisons | Le plus populaire

**Winterberg, Rhénanie-du-Nord-Westphalie, Allemagne**  
jusqu'à 4 personnes

- Appartements
- Connexion Internet
- Télévision
- Non-fumeur
- Lave-vaisselle
- 2 chambres
- Parking
- Possibilités de ski
- Animaux de

de 23 à 30 oct. €465  
de 30 oct. à 06 nov. €320  
Plus de prix



# Rhénanie Palatinat

**Bungalow.Net**  
Juste une click away

Votre voyage idéal  
au meilleur prix!

Maison de vacances **CHERCHER**

Allemagne  
Rhénanie-Palatinat  
toutes villes  
- nombre de personne  
- arrivée -  
- toutes les périodes -  
entrée ou par code de la r

Rechercher (117)

Toutes les maisons de vacances | Appartements | Parcs de vacances

Dernières minutes | Week-end | Noël | Jour de l'an | Vacances de Mai | Ascension | Vacances à la plage | Sports d'hiver

Home > Dans la nature > Allemagne > Rhénanie-Palatinat

**Votre choix**

- Allemagne
- Dans la nature
- Rhénanie-Palatinat
- Parcs de vacances
- Effacer tout

117 Parcs de vacances dans la nature en Rhénanie-Palatinat trouvé(es)

Ajouter à mon logement | Comparer les maisons | Le plus populaire

**Drees, Rhénanie-Palatinat, Allemagne**  
jusqu'à 5 personnes

**-10%**

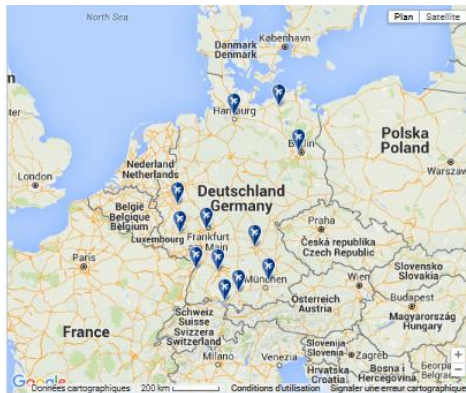
- Matons
- Connexion Internet
- Télévision
- Piscine thermale/Spa
- 3 chambres
- Parking
- Fitness
- Barbecue

de 19 à 26 oct. €763  
de 20 à 27 oct. €763

# Bade Wurtemberg

The screenshot shows a search interface with a map in the background. A search bar contains the text 'entrée ou par code de la r'. Below it, a message states: 'L'emplacement indiqué sur la carte peut être inexacte. S'il vous plaît référez-vous au texte de description pour plus d'informations.' A search button labeled 'Rechercher (7)' is visible. Below the search bar, there are navigation links for 'Animaux', 'Appartements', and 'Parcs de vacances'. A list of categories includes 'Noël', 'Jour de l'an', 'Vacances de Mai', 'Ascension', 'Vacances à la plage', and 'Sports d'hiver'. The main heading is 'Bade-Wurtemberg'. A result box is highlighted with a blue circle, containing the text '7 Parcs de vacances dans la nature en Bade-Wurtemberg trouvé(es)' and a small green box with the number '1'.

## Booking



## Régions

Voir des villages vacances près de :

[Mecklenbourg-Poméranie](#)

19 villages vacances

[Harz](#) 7 villages vacances

[Basse-Saxe](#) 7 villages vacances

[Rhénanie-Palatinat](#) 6 villages vacances

[Danube](#) 5 villages vacances

[Forêt Noire](#) 5 villages vacances

[Mer Baltique](#) 13 villages vacances

[Plateau des lacs mecklembourgeois](#)

7 villages vacances

[Saxe-Anhalt](#) 7 villages vacances

[Rügen](#) 6 villages vacances

[Bade-Wurtemberg](#) 6 villages vacances

[Eifel](#) 5 villages vacances

# Les leaders en Allemagne



Germany

WYNDHAM  
VACATION HOMES

Locations



More photos Map Interested in ski holidays?

Back to home

Germany

Things to do

Look & Book

All holiday parks

All last minutes

Packages

Home > Holiday-parks > Germany

Germany can offer you a completely different world! Whether you stay at a holiday park with a view of the Moselle or in the heart of the Eifel, the countryside around the parks is magnificent. There are many cultural opportunities in Germany and cities such as Cologne and Trier are not far from the parks. In the summer you will be able to make mountain bike rides to the villages nearby. Or perhaps you would prefer a wine tasting session at one of the vineyards? Germany has some very high quality wines!

## Holiday parks Germany

- Harz  
Salztal Paradies ■■■■
- Sauerland  
Winterberg ■■■■
- Eifel  
Eifeler Tor  
Wirftal  
Wirftal campsite ■■■■
- Moselle  
Mont Royal  
Sonnenberg  
Sonnenberg campsite ■■■■
- Trierland  
Hochwald  
Warsberg  
Warsberg campsite ■■■■
- Oldenburger Münsterland  
Dwertger Sand ■■■■
- Baltic Sea  
Travemünde ■■■■



HOLIDAY VILLAGES · HOLIDAY COTTAGES · OFFERS · LAST MINUTES · ACTIVITIES & SERVICES · BUSINESS

## 5 holiday villages in Germany

Up to 20%  
Early booking discount  
+  
4 free  
**Toppings**  
+15% family & senior  
discount

[Book now](#)

Booking

Arrival date

Date

## Discover our Center Parcs holiday villages in Germany

There's plenty to see in and around our holiday villages during your holiday in Germany. Here, you'll find fabulous areas of natural beauty, great cities where you can shop to your heart's content, and the German coastline. You can experience it all on a holiday in Germany! Check our **Last Minute deals**.



# Twins Properties - Industrie Hôtelière

## Concept

- ✓ Vente de chambres d'hôtel et appart hôtel selon un système ingénieux de bail emphytéotique renouvelable automatiquement après 99 ans
- ✓ Vente d'appartements et villas selon le même principe
- ✓ Voir détail en annexe
- ✓ Implantation dans des localités déjà équipées, ce qui limite les coûts de équipements collectifs
- ✓ Association en franchise avec les enseignes du groupe Accor ou les enseignes Radisson a Spa

## Les points forts

- ✓ Très forte capacité de commercialisation du foncier immobilier
- ✓ Plus de 4500 unités en Belgique et Nord pas de Calais bord de mer

## Les points à retenir pour la Wallonie

- ✓ Viennent de terminer la vente de Spa balmoral
- ✓ Ont acheté Chôdes Malmedy
- ✓ Cherchent d'autres endroits en Wallonie.

## Industrie Hôtelière: Le spécialiste dans le développement des hôtels et parcs de vacances

Société créée en 1968, dont l'activité principale est orientée sur le développement de programmes touristiques, déclinés dans une large gamme (business & loisir), tant sur le marché national qu'à l'international. Le groupe dont dépend la société, qui compte aujourd'hui plus de 300 salariés, est largement implanté et représenté en Europe avec des filiales en France, Belgique, Espagne et Hongrie. La vocation d'Industrie Hôtelière est de concevoir et réaliser des programmes Hôtelières et Touristiques pertinents, sur des sites remarquables, préalablement sélectionnés pour leur qualités, menés en partenariat avec les acteurs locaux et en parfaite adéquation avec les services d'exploitation et investisseurs.

## nouvel hôtel ibis styles à Nieuport.



**INDUSTRIE HÔTELIÈRE FRANCHISÉ PARTENAIRE  
DU GROUPE ACCOR**

# Conclusions du benchmark

1. Secteur en évolution rapide

2. Intégration dans des chaînes internationales telles Centerparc, Laandal, Rompot tant pour la création, la gestion ou la commercialisation

3. Les facteurs de succès sont

- la qualité des équipements
- Les animations
- L'innovation
- l'entretien et le réinvestissement permanent

4. Apparition de nouvelles destinations lointaines très compétitives par les prix

5. Apparition de nouvelles formes d'hébergement, notamment les hébergements insolites

Et du camping glamping ( type Huttopia)

6. Small is beautiful: petits resorts nature

7. Retour marqué à la nature et eco-resort : Village nature à Paris  
Your Nature à Antoing

# Le montage et management des villages de vacances

Promotion, montage, structures, gestion et relations d'un village de vacances « Resort »

# Les Villages Intrawest



## Storied Places

# IHM



Note: Structure et actifs d'Intrawest à avril 2008  
Source: ERL VP Acquisitions Europe

Intrawest fut créée comme une compagnie immobilière en 1976. Après une expérience de développement en milieu urbain, en 1980 elle se lance dans le développement de villages de montagne d'abord dans l'ouest canadien et après dans le reste de l'Amérique du nord et en Europe. C'est alors qu'elle trouve sa vocation comme développeur de tourisme résidentiel lié aux sports, à l'aventure et aux activités en groupe.

Sa collection de villages incluent des « resorts » emblématiques au Canada, aux Etats Unis, au Mexique et en France

Intrawest met sur le marché plusieurs types de propriétés et plusieurs façons de devenir propriétaire. Selon les produits le type de gestion varie pour offrir l'éventail d'options le plus large possible. Intrawest développe ses villages à travers sa division PLACEMAKING et commercialise et vend exclusivement à travers PLAYGROUND.

Intrawest fait aussi la gestion hôtelière avec plusieurs marques hôtelières (opérateurs) tel que le Honua Kai Resort & Spa, à Maui Hawaii, Le Westin Monache à Mammoth, Le Hard Rock San Diego, Le Four Seasons Vail, etc. Dans tous le cas ces « resorts » sont des condominiums hôteliers.



# Les villages Intrawest

## 3 types de produits/investissements immobiliers



### *Propriétés en "Lease back"*

Investissement qui génère un revenu en échange de la cession de l'usufruit.

Ces unités peuvent être aussi bien dans des édifices résidentiels comme dans des hôtels gérés par une des sociétés de gestion d'Intrawest



### *Le Club Intrawest*

Les membres du club partagent la propriété des unités situées aux USA, le Canada et le Mexique

Le Club fonctionne avec un système de points qui correspondent aux différents niveaux d'adhésion au Club Intrawest



### *Storied Places*

Pleines propriétés de luxe avec services « Chaptered Ownership" (jusqu'à 4 propriétaires)

Investissement qui génère un revenu limité et qui comporte des frais d'entretien élevés.

Adhésion volontaire à un pool de location exclusif à Intrawest



# Villages de Vacances, l'expérience Intrawest

## Fonctions de chaque équipe et relations entre les acteurs

### LEÇONS APPRISSES

#### Développement et promotion:

- Réalisé uniquement par la division PLACEMAKING
  - **Créer l'association de propriétaires et représenter Intrawest au conseil d'administration de l'association**
  - Réaliser le processus de commercial excellence à travers lequel sont choisies les commerçants et les restaurateurs qui pourront acheter des locaux commerciaux au village

#### Marketing et ventes initiaux:

- Réalisés exclusivement par la division PLAYGROUND
  - Appui ponctuel sur des agents immobiliers exclusifs
  - **PLAYGROUND gère aussi toutes les relations entre le développeur (PLACEMAKING) et les acquéreurs;** en particulier faire signer l'adhésion à l'association de propriétaires

#### Gestion et opération:

- La relation avec les acquéreurs se canalise à travers l'association des propriétaires qui donne un mandat de 10 à 15 ans au gestionnaire
  - **Toutes les relations entre le gestionnaire et les acquéreurs sont spécifiées dès la vente initiale dans le contrat**
  - Les frais d'entretien courants sont spécifiés aussi dans le contrat et ils sont déduits du versement dû à l'usufruit/location
  - **La prévision de CAPEX** des aires communes et des aires privatives est aussi spécifiée
- Ces fonctions sont assurées par IHM, Intrawest Hospitality Management ou par Le Club Intrawest selon le type de produit:
  - Gestion active du village; activités, événements, animation, entretien aires publiques, entretien des propriétés privées, sécurité, jardinage, décorations saisonnières, etc.
  - La relation avec les commerçants propriétaires des locaux commerciaux et les restaurateurs
  - Marketing du village; publicité, site web, réseaux sociaux, etc.
  - Gestion des hébergements; réservations, service ménager, petit déjeuner, bar, etc.
  - Gestion administrative; du personnel qui lui appartient, de la prévision de CAPEX, de sous-traitants; équipements spéciaux et quelques services d'animation spécifiques (Cirque du Soleil, ensembles musicaux, compagnies de danse, etc.)

# La philosophie, support des villages Intrawest

- Le village doit être avant tout un lieu de rencontre:
  - Où il fait vront vivre, se détendre, se retrouver en famille ou avec des amis
  - Mais aussi où il fait bon investir parce que ont est sûr de faire un bon placement
- Quand on parle d'un Village ou du Club Intrawest on fait référence toujours à un fort sens de la communauté:
  - Le sentiment d'appartenir à un endroit SPECIAL, d'être à sa place
- L'équipe d'animation du village imagine constamment des événements rassembleurs:
  - Fondue et vins pour l'après-ski, « Crèmes glacées en fête » à la place du village à Sandestin après une journée à la plage, ou un apéritif de guacamole sur la terrasse à Ixtapa en regardant le soleil couchant.....
- Chaque Village a un grand panneau communautaire appelé le « Members' Corner »:
  - C'est l'endroit pour laisser des messages pour connecter avec d'autres « membres » /propriétaires: balades, partie de golf, compétitions sportives, etc.
- Le Sens de l'aventure, accessible à tous est aussi au cœur de villages Intrawest ceci se traduit par:
  - L'organisation des activités sportives adéquates à tous les niveaux de besoin d'adrénaline; « ZipTrek Eco Tours » (au dessus de arbres), heli-ski, parachute, vélo-extrême, etc. Mais aussi des activités plus calmes, acropark pour enfants, croisières, session de spa, etc.
- « L'edutainment » fait partie intégrale de l'offre de loisirs de tous les villages Intrawest;
  - Clases de différents sports mais aussi clases de cuisine, dégustation de vins, apprendre à se retrouver en forêt, centres d'interprétation de la nature, etc.

**La société de gestion de chaque village est responsable de maintenir  
l'esprit original du placemaking**

# Activités et événements dans un village Intrawest

## Ambiance

- Une expérience unique d'aventure et de divertissement attend les visiteurs avec des activités et événements pour tous les goûts
- Découvrez des activités pour toute la famille, participez à l'un de nos nombreux événements caritatifs ou venez voir vos artistes préférés se produire au cœur du village piétonnier
- Prenez part à l'ambiance festive et animée des villages Intrawest toute l'année!

Activités pour les quatre saisons accessibles avec une carte activités qui donne accès à 3,4,5,6,...10 activités pendant le séjour au village

- En forêt: sentiers différents niveaux, promenade à chevaux, vélo extrême, accro-branches, ZIPtree top tour, interprétation de la faune (à la rencontre des castors par exemple), tours en Snow mobile, escalade sur glace, etc.
- Sur les pentes: télécabines, luge d'hiver et d'été, tours en Buggy de dunes, paintball, premiers sur la piste, tours de traîneaux, etc.
- Sur l'eau, lacs et rivières: descentes en canot, descentes en rafts, concours de pêche, exploration de rives, interprétation de la faune (loutre, poissons, insectes), « iceberg » (jeux gonflables sur le lac), pédalos, location de bateaux moteur, mini croisières, plages, patins à glace, pêche sur glace, etc.

## Événements

- Spéciaux relâches scolaires (hiver, printemps), Pâques, Noël, Nouvel An, Carnaval, Cabanes à Sucre, etc.
- Concerts (opéra, musique de chambre, grandes orchestres)
- Événements sponsorisés (Red Bull Bus Tour,, Caribou Cup, Qakley Progression Sessions, etc.), Chaines de restauration, etc.

**Aux villages Intrawest, la joie de vivre, c'est toute l'année !**

# Les 3 Facteurs Clefs de la réussite d'un village de vacances

## Location des hébergements

- Pour éviter qu'un village de vacances ne perde sa vocation et devienne de la seconde résidence et parfois même de la première il est fondamentale d'introduire dès le début de la promotion l'obligation de louer les hébergements
- Cette obligation doit faire partie des statuts acceptés et signés par tous les acquéreurs, **la gestion se fera seulement à travers la compagnie de gestion ou de son mandataire**
- Les propriétaires bénéficieront selon les modalités, en plus du retour sur leur investissements de 4%, 5% et 6%, de 4, 6 ou 8 semaines d'utilisation par année, toute utilisation supplémentaire fera l'objet d'un prix spécial propriétaires

## Gestion des activités

- Les activités sont la vie du village, et assurent que les visiteurs veuillent revenir et à la rigueur investir
- **L'offre d'activités, leur choix et la gestion professionnelle évitent que le village devienne ennuyant**
- Les activités au sein d'un design attractif, qui correspondent à l'imaginaire des visiteurs, sont l'image et la personnalité du village

## Prévision de CAPEX

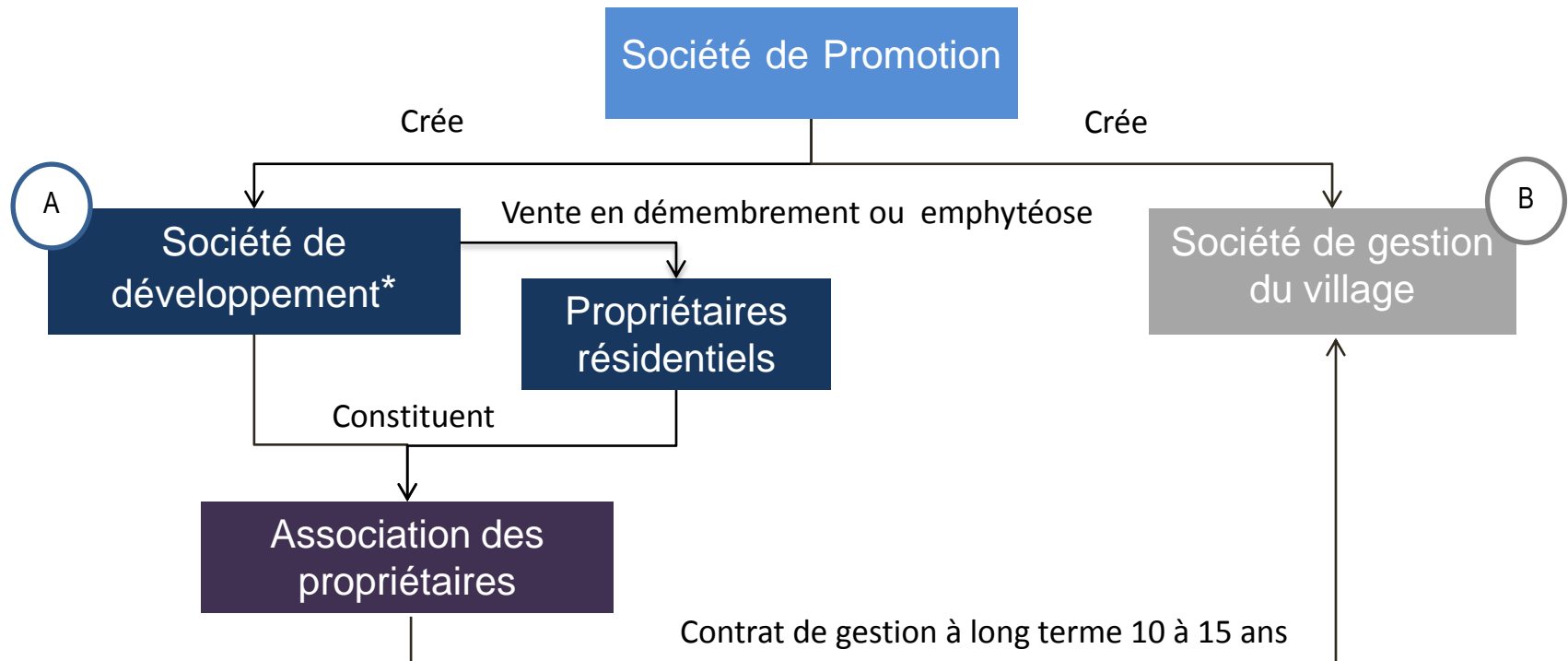
- La prévision de **CAPEX (investissement de capital) est le facteur le plus important pour assurer la survie du village**
- **Elle garantit la valeur de la propriété**
- Elle permet de profiter du village avec la qualité de départ à long terme et en assurant sa pérennité **elle assure aussi les retombées économiques pour la région**

***Un village de vacances n'est pas une seconde résidence ni encore moins la première résidence. C'est un investissement duquel on peut profiter entre 4 et 8 semaines et qui produit un retour sur l'investissement intéressant selon les modalités de chaque projet***

# Développement d'un village de vacances

## Montage, Structures et Actions

### Montage générale proposée



\* La société A disparaîtra si tous les actifs incluant les aires communes sont vendus en prorata à tous les propriétaires. La formule de propriété pourrait devenir alors un condominium

La société de promotion créera **deux sociétés distinctes**, l'une destinée à la promotion et la vente immobilière du projet, et l'autre à son exploitation touristique, celle-ci aura un contrat de gestion à long terme (10 à 15 ans) accordé par l'association des propriétaires qui assurera le bon fonctionnement du village.



# Le montage du projet est divisé en 3 sociétés: la société de promotion, la société de développement et la société de gestion

## Société de Promotion

- Cette société sera **le propriétaire initiale de la concession ou du site du village de vacances « Resort »**
- Elle sera responsable de la structure du développement et sa mise en place au village
- Elle est aussi responsable du suivi jusqu'à la réception définitive du village par l'association des propriétaires
- Si elle reste propriétaire des installations communes et des certains équipements elle fera partie de l'association des propriétaires

## Société de développement

- Cette société sera détenue à 100% par la société de promotion
- Elle est le propriétaire des actifs du village tant qu'ils ne sont pas vendus
- Elle est responsable du développement et de la gestion de ses actifs « asset management » tant qu'ils ne sont pas vendus
- Responsable des ventes immobilières, résidentielles et commerciales
- Cette société sera détenue à 100% par la société de promotion dans un premier temps et après elle peut devenir indépendante, passer sous le contrôle d'un tiers ou de l'association des propriétaires
- Elle est responsable de l'exploitation du village (2 options possibles voir pages suivantes)
- Elle est en charge du marketing et au moins de la location des hébergements, des relations publiques et de la gestion de la marque du village
- Elle est responsable vis à vis de l'association des propriétaires du bon fonctionnement du village **et de la prévision de CAPEX**

## Société de Gestion du Village

# Acteurs clefs et les relations entre eux pour la réussite d'un village de vacances

## Promoteur Montage et Structure

- En tant que **responsable du montage et de la structure** le promoteur est fondamentale pour le développement et sa mise en marche au village
- Il est aussi responsable de la qualité et de la pertinence des installations et du suivi jusqu'à la réception définitive du village par l'association des propriétaires
- S'il reste propriétaire de certaines composantes du village et en s'impliquant au conseil de l'association de propriétaires, il peut assurer aussi le maintien de l'esprit original du village « Resort »

## Gestionnaire et Exploitants (opérateurs)

- **Il est l'âme et le gardien du village, responsable de l'exploitation et de toutes les activités du village selon la modalité choisie** (exploitation directe et par des opérateurs)
- En étant en charge du marketing et des relations publiques et de la gestion de la marque du village il est responsable de son image et de sa prospérité
- Sa responsabilité vis à vis de l'association des propriétaires du bon fonctionnement du village et **de la prévision de CAPEX**, assure la valeur future du village et sa survie

## Association des Propriétaires

- **Elle est le responsable ultime du suivi du gestionnaire**
- Elle est responsable du développement et de la gestion de ses actifs « asset management » communs s'ils font parti du condominium ou des biens communs
- Responsable d'assurer que les règles de prévision de CAPEX soit respectées et auditées chaque année

# La société de gestion peut être responsable de la gestion du village de deux façons différentes

## Option 1: Gestion intégrale

- La société de gestion sera en charge du management intégrale:
  - Des hébergements
  - Des activités sportives
  - Des activités de loisirs
  - Des séminaires (s'il y a en a)
  - De la restauration
  - Du centre de bien être (s'il y a en a)
  - De l'entretien des propriétés individuelles et communes

Note: Les équipements en gestion **devront appartenir à la société de gestion ou/et à l'associations des propriétaires**. Ceci est à évaluer en fonction des besoins et des contraintes particulières de chaque village

## Option 2: Gestion partielle

- La société de gestion sera en charge du management:
  - Des hébergements
  - De l'entretien des propriétés individuelles et des aires communes
- Des operateurs spécialisés auront un/des contrats d'opération pour gérer la restauration, les activités sportives et de loisirs, les séminaires, le bien-être, etc.

Note: Les équipements en gestion **pourront appartenir à la société de gestion et/ou à l'opérateur selon leur nature**. Ceci est à évaluer en fonction des besoins et des contraintes particulières de chaque village

La gestion partielle devra être étudiée dans le cas où la société de gestion ne souhaite pas prendre tous les risques ou ne possède pas l'expertise nécessaire à la gestion de tous les équipements

# Responsabilités et obligations de la société de gestion envers les propriétaires représentés par leur association

## Option 1: Gestion intégrale

La société de gestion sera la responsable de:

- L'opération de:
  - Hébergements
  - Activités sportives
  - Activités de loisirs
  - Séminaires (s'il y a en a)
  - Restauration
  - Centre de bien-être (s'il y a en a)
  - L'entretien des équipements, des propriétés individuelles et communes
- La prévision de CAPEX et sa gestion
  - Pour les grandes réparations **et le maintien de la valeur de la propriété** aussi bien individuelle que collective
- La collecte des frais d'entretien courants (mode à décider selon le cas; annuels, biannuels, trimestriels, etc.)
- La redistribution aux propriétaires des gains produits par les locations et/ou de l'exploitation de l'usufruit

## Option 2: Gestion partielle

La société de gestion sera responsable de:

- L'opération de:
    - Hébergements
    - L'entretien des propriétés individuelles et des aires communes
  - La prévision de CAPEX et sa gestion
    - Pour les grandes **réparations et le maintien de la valeur de la propriété** aussi bien individuelle que collective
  - La collecte des frais d'entretien courants (mode à décider selon le cas; annuels, biannuels, trimestriels, etc.)
- Les opérateurs spécialisés seront responsables de:
- L'opération:
    - Selon l'objet de leur contrat d'exploitation; restauration, activités sportives et de loisirs, séminaires, centre de bien-être, etc.
    - L'entretien des équipements leur appartenant ou non

Le gestionnaire dans les deux options est responsable de la prévision de CAPEX. Si la société de gestion ne souhaiterait pas prendre cette responsabilité l'association des propriétaires pourrait se charger de cette tâche, **cependant ceci n'est pas souhaitable**

# Responsabilités, obligations et relations entre la société de promotion et les acquéreurs des unités d'un village de vacances \*

## Promotion

La société de promotion sera la responsable de:

- La vente des unités du village
- Créer le montage et la structure pour le correct fonctionnement du village **en particulier la société de gestion**
- D'informer **clairement les acquéreurs de l'obligation de:**
  - De céder l'usufruit de leur propriété en échange d'un retour sur leur investissement selon les modalités choisies
  - Souscrire au système professionnel et unique de location même une fois récupérée la pleine propriété à l'extension de l'usufruit
  - Des frais d'entretien courants qui seront déduits du montant à recevoir pour l'usufruit
  - La prévision de CAPEX et les modalités de sa gestion
  - Des règles de coexistence et fonctionnement de la communauté

## Acquéreurs

Les acquéreurs seront responsables de:

- De connaître les modalités de vente spécifiques du village par rapport à:
  - Hébergements, **usufruit et location obligatoire**
  - Le mode de versement de retour sur l'investissement dû à l'usufruit
  - L'entretien des propriétés individuelles et des aires communes
  - Le fonctionnement du village
  - La **prévision de CAPEX** et sa gestion, pour les grandes réparations et le maintien de la valeur de la propriété aussi bien individuelle que collective
  - Les frais d'entretien courants (mode à décider selon le cas; annuels, biannuels, trimestriels, etc.)

\* Ceci n'est pas une liste exhaustive mais l'essentiel des responsabilités, obligations et relations entre les principaux acteurs, un projet de village de vacances devra faire l'objet d'une étude juridique spécifique selon le cas

Le promoteur et les acquéreurs sont les principaux acteurs de chaque projet. De leur bonne entente, l'acceptation des règles et de leur application dépend la vie et le fonctionnement du village ainsi que la valeur ultime de la propriété individuelle et collective



## Enjeux et perspectives

Certains villages de vacances comme le Bonsoy ont déjà perdu leur fonction de village de vacances il sont majoritairement résidentiels.

Il faut en assumer les conséquences et ne plus les traiter comme village de vacances mais comme lotissement résidentiel.

Dès qu'il y a plus de 30% de secondes résidences, la survie du village est en danger

Le problème est d'évaluer ce qui est récupérable dans l'ensemble des parcs.

On pourra penser à une rénovation des villages en développant un partenariat actif entre:

- Les propriétaires d'unités d'hébergement
- Les pouvoirs publics ( voir le cas de Vielsalm)
- Les loueurs professionnels

# Partenariats à développer

## Pour les pouvoirs publics

### Régionaux et locaux:

- Comblent l'absence d'équipements structurants par la réalisation de ces équipements par des subventions à l'équipement touristique.
- Exemple: la piscine du village résidence Durbuy est communale. Voir aussi Vielsalm et l'Eau d'Heure.
- A Jupille Hodister, des aménagements pourraient être fait pour créer une piscine wellness de petite dimension ou d'autres équipements de nature.
- Cet équipement serait utilisé par les grands gîtes du village mais aussi par le village La Boverie.

## Pour les propriétaires de logements

- Opération de rénovation et de modernisation des hébergements (coût moyen entre 15.000 et 30.000 euros)
- Adaptation de l'aide village de vacances.

**Pour les loueurs professionnels** mettre en œuvre un système de location long terme permettant une mise en marché avec des chances de succès et a des prix capable de générer les flux financiers nécessaires et suffisants pour l'entretien et l'amélioration continue

# Législations complexes et parfois non adaptées

## Absence de coordination et de stratégie commune entre

- les aides à l'investissement département économie
- L'aménagement du territoire qui fait des moratoires et aucune planification
- Le tourisme CGT

**Conséquence** : cela nuit gravement à la mise en place d'une politique d'investissement par les opérateurs

## La législation Tourisme

- La distinction entre les subventions aux équipements collectifs et les subventions aux hébergements est **inadéquate**.
- Ce qui est subventionnable selon la législation ne correspond pas aux besoins
- Il est nécessaire de réaliser une **opération globale**

# Conclusions

- 1. L'évolution des villages de vacances est très inquiétante. C'est un secteur relativement sinistré**
- 2. Les loueurs professionnels abandonnent progressivement les villages qui ne sont plus au goût de leur clients. Ils sont en position de force**
- 3. Si les villages perdent leur attractivité, les revenus générés pour les entretenir sont insuffisants et le cercle vicieux du sous-développement est en marche**
- 4. La conséquence est une perte rapide de la fonction touristique et la transformation en résidentiel pur de faible qualité.**
- 5. Le danger de transformation à terme en friche touristique est réel.**
- 6. Les infrastructures et équipements construits sont quasi à l'abandon**

# Conclusion - Suite

**1. Les projets de partenariats publics privés que ce soit ne donnent pas les résultats escomptés et demandent une injection répétée de fonds publics**

Il est légitime de se poser la question de l'utilité

- Sociale
- Économique

**2. Pertinence des modèles: voir les montages publics privés en conception, financement, réalisation et gestion avec un financement complet assuré dès le départ dans un timing serré.**

**Voir le modèle Centerpark en France**



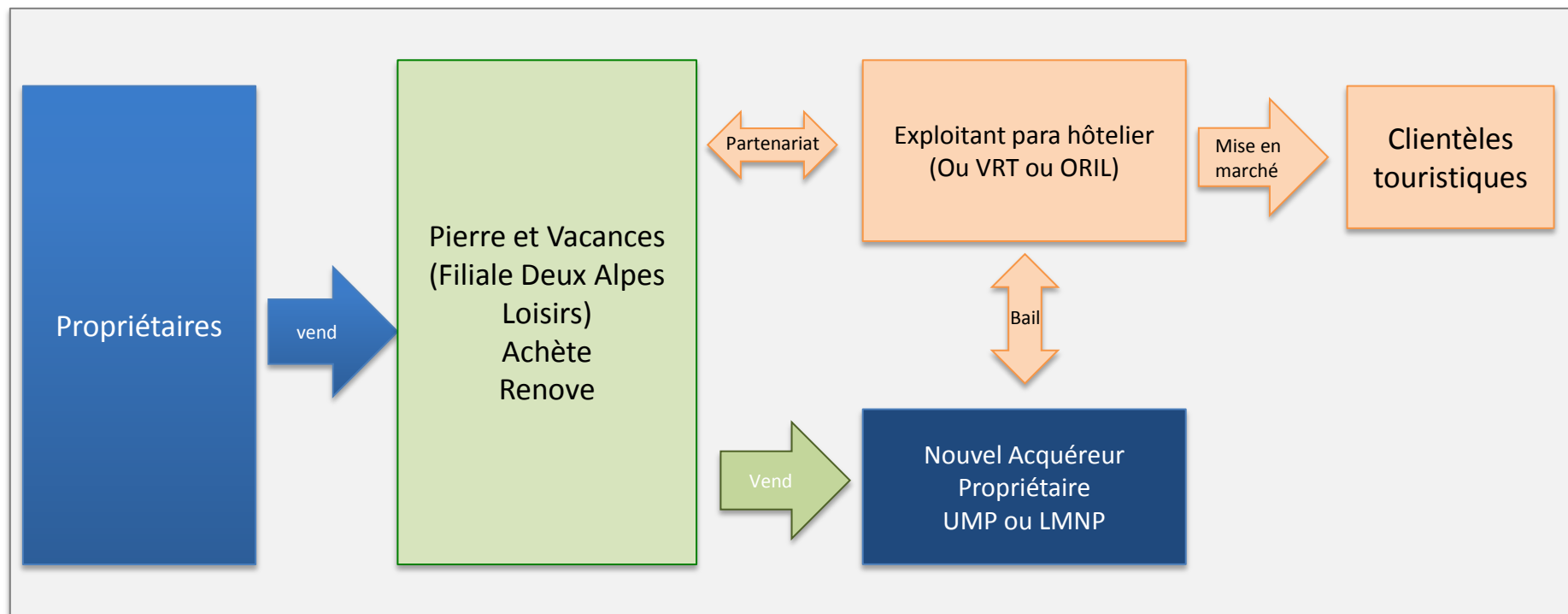
# Les projets ORIL et VRT en France

# L'organisation du projet immobilier

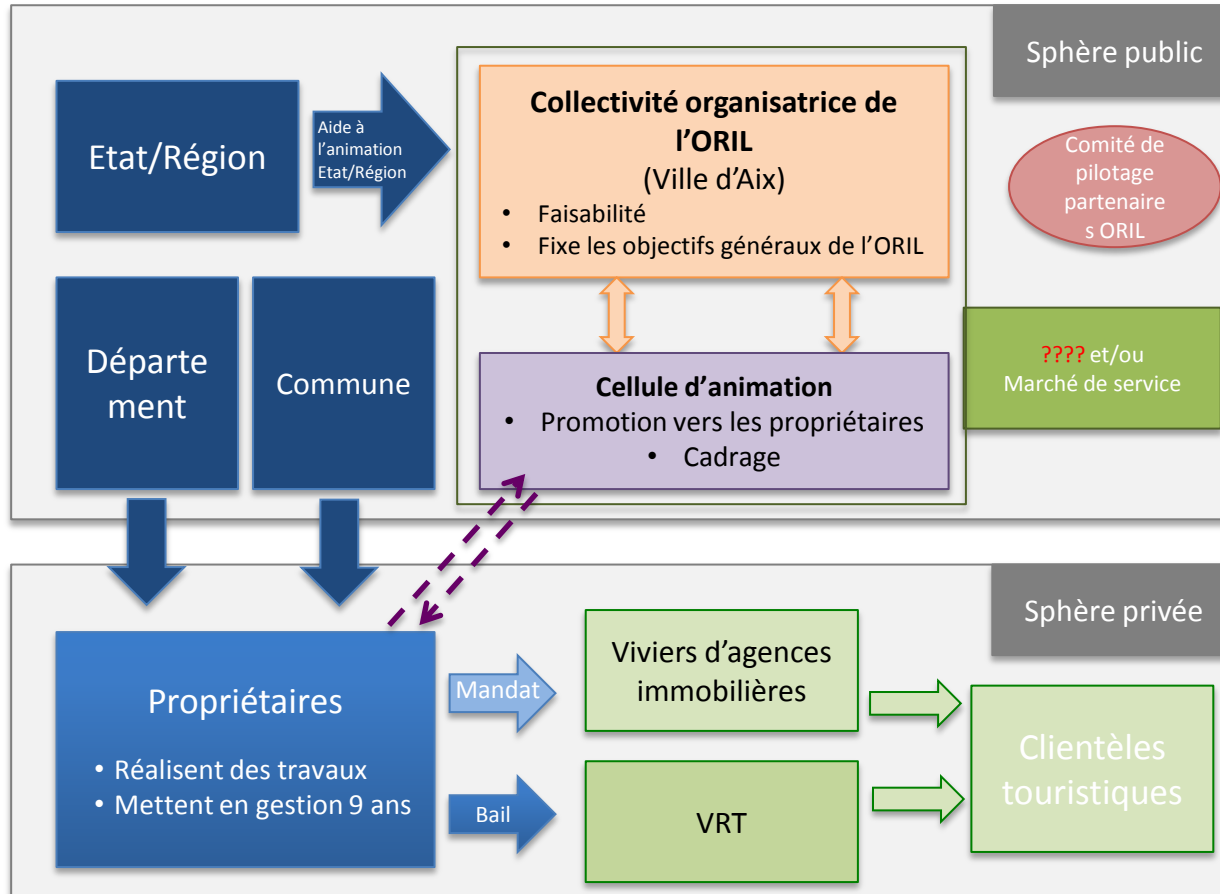
## Trois schémas opérationnels des projets de réhabilitation

- Trois formules ont été repérées dans les opérations en cours et sont illustrées par les exemples d'Aix-les-Bains, de Serre-Chevalier et des Deux-Alpes
- Ce sont les formules de:
  - Guichet financier
  - Portage des travaux
  - Portage des murs
- Les deux premières formules sont des formules développées dans le cadre des initiatives publiques des stations s'adressant principalement aux propriétaires en titre des résidences secondaires de la station.
- La troisième formule s'adresse aux acquéreurs investisseurs et n'implique pas aujourd'hui, dans le cas des Deux-Alpes, la collectivité publique.

# Le portage des murs aux Deux Alpes: une démarche en direction des acquéreurs



# Exemple de guichet immobilier Aix-les-Bains



- L'ORIL d'Aix-les-Bains fonctionne sur le principe de "guichet financier"
- Ce dernier procède d'un système d'attribution d'aides aux propriétaires qui acceptent (signature de conventions d'attribution d'aide) de se conformer à un cahier des charges de réhabilitation avec un niveau d'exigence précis en terme de confort (défini par une charte architecturale) et en principe de mise en marché touristique garantie par l'interventions d'un professionnel partenaire de la démarche et contrôlé dans le temps (durée d'engagement de neuf ans)

# Exemple du guichet immobilier

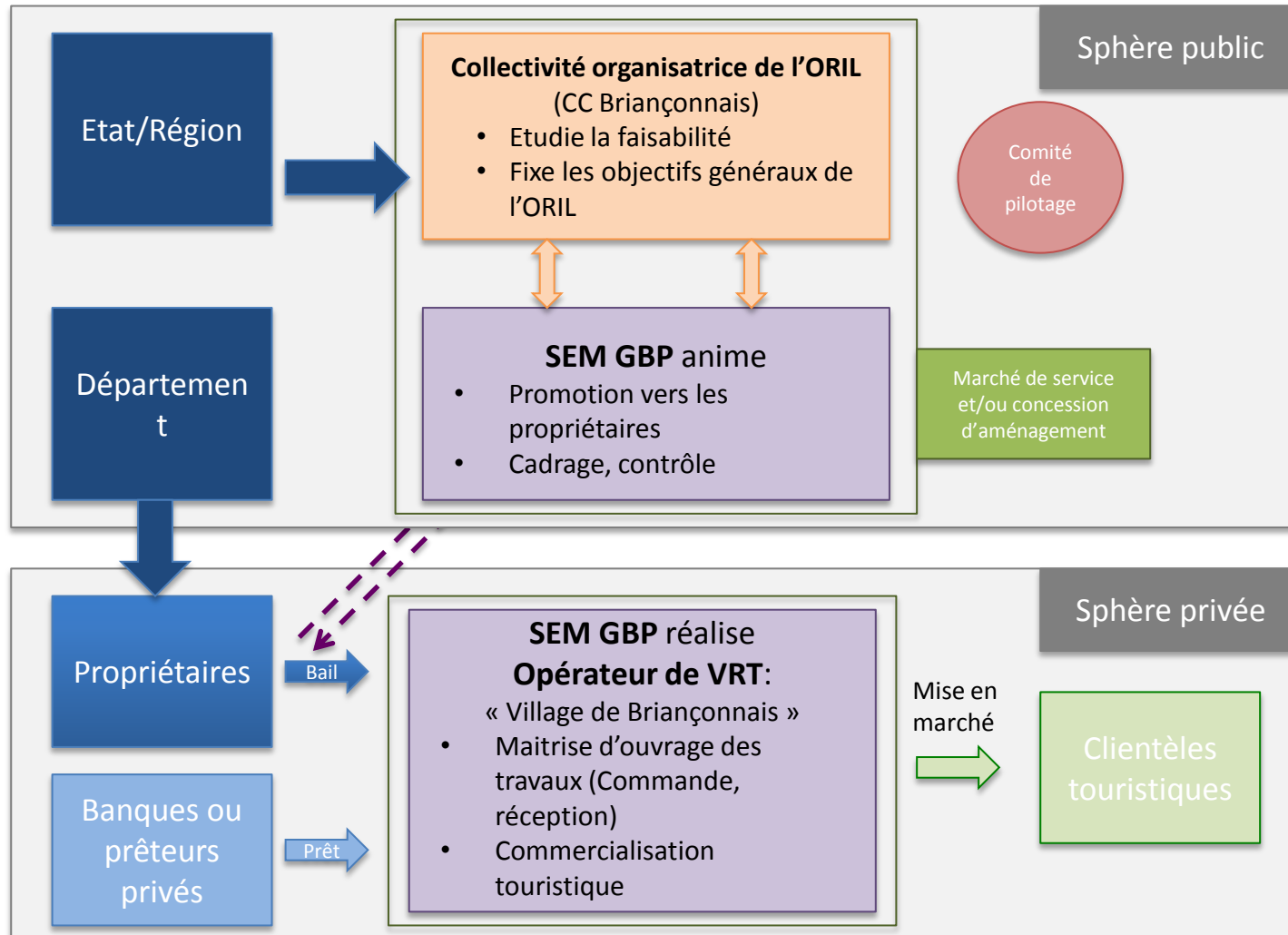
- Dans ce schéma l'animateur apparaît comme le pivot du dispositif:
- Il assume au nom de la collectivité initiatrice (ici, d'Aix-les-Bains) un rôle d'information du public sur la démarche de conseil technique et administratif aux propriétaires.
- Une grande liberté est laissée au propriétaire quant aux modalités de réalisation des travaux de rénovation et la mise en gestion touristique du bien (soit à un mandataire soit à un exploitant commercial).
- Celle-ci doit toutefois être effectuée professionnellement pour rester conforme à l'ORIL.
- La maîtrise d'ouvrage des travaux peut être aussi déléguée à un mandataire qui peut être l'agent immobilier, le gestionnaire ou l'exploitant.
- Au plan financier c'est la commune d'Aix-les-Bains qui attribue les aides aux propriétaires lesquelles sont abondées par le département lorsque le bien est mis en exploitation commerciale VRT.
- L'Etat et la Région apportent éventuellement leur aide à la commune pour le financement de la mission d'animation de l'opération (confiée par marché de service un prestataire spécialisé).



# Le portage des travaux à Serre-Chevalier

- Dans ce modèle la réhabilitation est “prise en charge” globalement par un opérateur qui prend le bail le bien: cet opérateur réalise les travaux de rénovation et peut soit assumer lui-même la gestion touristique comme c’est le cas à Serre Chevalier, soit la confier à un exploitant professionnel (comme à Plagne Village ou Orcières-Merlette)
- Plus rigide que la solution du guichet financier, cette solution suppose des engagements juridiques plus forts des décontractants (bail pour le propriétaire, risque d’exploitation pour le gestionnaire) mais autorise aussi une gestion touristique plus dynamique donc souvent plus efficace (recours aux allottements, aux TO, produits standardisés)
- Le propriétaire perd une partie de ses droits immobiliers, notamment “l’usus”, c’est à dire l’usage. Le contrôle de la collectivité est simplifié puisque l’engagement locatif du propriétaire vaut en général pour la période d’engagement minimale de neuf ans (durée d’un bail commercial).
- L’animation (promotion, information) dans ce cadre peut être confiée à l’opérateur des travaux qui est le plus à même de décrire le dispositif global, les prestations proposées et la formule de gestion.
- Cette mission d’animation étant en partie d’intérêt général et public peut entrer dans le cadre d’un contrat public avec la collectivité (marché de service, convention)
- Le montage financier est en grande partie assuré dans cette formule par l’intervention du département des Hautes-Alpes pour l’aider à la pierre, et par l’État et la région qui aident la collectivité (communautés de communes) pour l’animation.

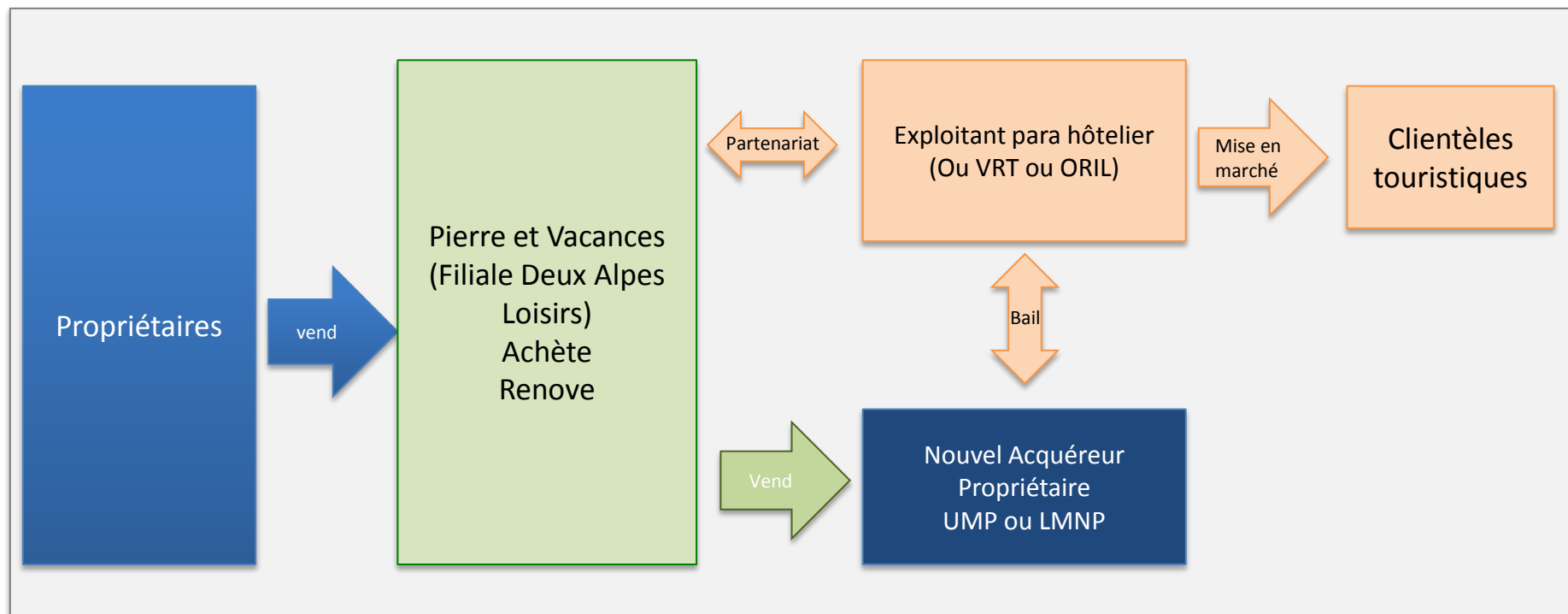
# Exemple de "portage de travaux" Grand Briançonnais Patrimoine



# Le portage des murs aux Deux Alpes: une démarche en direction des acquéreurs

- La collectivité publique locale n'intervient pas dans l'opération immobilière de deux Alpes. L'ensemble du montage repose sur des leviers de droit commun, déconnecté de toute politique locale:
  - Acquisition des biens sur le marché immobilier local
  - Portage pour réhabilitation du bien
  - Revente dans le cadre d'une mise en gestion locative touristique permettant l'attribution des statuts fiscaux à l'acquéreur
- De plus, l'action du marchand de biens inscrite dans une ORIL permet d'envisager:
  - Le choix entre VRT (si existence d'une ORIL) et para-hôtellerie pour l'exploitation touristique du bien.
  - La coordination avec la politique d'urbanisme: conduit dans un contexte partenarial comme dans le cas des Trois Vallées, l'opérateur peut intervenir de façon coordonnée avec la collectivité et celle-ci peut faire profiter l'opérateur de ses prérogatives, par exemple sa capacité à préempter.
  - Les opérations menées par Pierre et Neige (filiale de Deux Alpes Loisirs) ne bénéficient d'aucune aide publique directe.

# Le portage des murs aux Deux Alpes: une démarche en direction des acquéreurs



# PROPOSITIONS



# Villages de vacances ou vacances au village

## Eguisheim



## Rochehaut



# Quels modèles d'immobilier loisirs?

## Vacances au village

- C'est le modèle Eguisheim ou Rochehaut ou autres projets Pierre et Vacances de petite dimension en général, adossé à un village ou agglomération existante
- L'avantage est de s'appuyer sur les équipements collectifs existants et partagés

Mais aussi les nouveaux petits resorts insolites dans la nature (Huttopia) ou à la ferme (Un lit au pré), ou dans un lieu choisi (Cabanes d'Olivier etc.) avec bonne rentabilité

## Village resort ou domaine

- C'est le modèle Center Parcs ou Landal ou Rompot. La taille varie de 250 à 900 unités (Les Trois forêts) voire 2000 unités à Village Nature à proximité de Paris - Eurodisney.
- La grande dimension nécessite de grands espaces et des équipements sophistiqués ainsi qu'une gamme de services diversifiés

Les deux modèles sont possibles voire nécessaires

# La symbolique des lieux

## Symbolique sociale

- L'acte de consommer des loisirs et des vacances comporte une forte connotation sociale. C'est un symbole d'appartenance comme les marques de voitures ou la mode
- Les lieux de vacances sont des signes de distinction c'est le règne du chic et du symbolique

## Le théâtre des lieux de vacances

- Knokke et La Panne n'ont pas la même symbolique. Deauville et la Côte d'Opale non plus
- Il est nécessaire d'utiliser ces règles et ces codes culturels pour construire l'identité d'une destination
- Durbuy est parfois appelé le petit St Tropez des Ardennes

# La sociologie des lieux de vacances

## Tourisme ostentatoire

C'est voir et être vu :

Ce qui nécessite un **place** et mieux une **déambulation** qui est le théâtre des touristes.

Le boulevard de Durbuy, alternant café bistrot avec terrasses, joue parfaitement ce rôle. Idem pour la Place Verte à Spa

L'exemple le plus emblématique est St Tropez avec sa marina dominant la terrasse de Sénéquier ou la place des Lys

## Tourisme délégataire

Dans le théâtre de la représentation touristique, il y a les Olympiens, les vedettes qui jouent le spectacle et ceux qui regardent ces mini stars Et qui vivent par délégation Ils sont fiers d'avoir aperçu ou frôlé une vedette et s'en réjouissent. (ou prennent des photos comme des pèlerins pour immortaliser leurs souvenirs de vacances)

# Le place making : la magie des lieux

## Le Placemaking, un outil qui permettra de retravailler des espaces définis par cette étude comme zone touristique à valoriser

Le Placemaking est l'art de créer des espaces vivants qui évoluent avec le temps, changent et s'adaptent à leur environnement

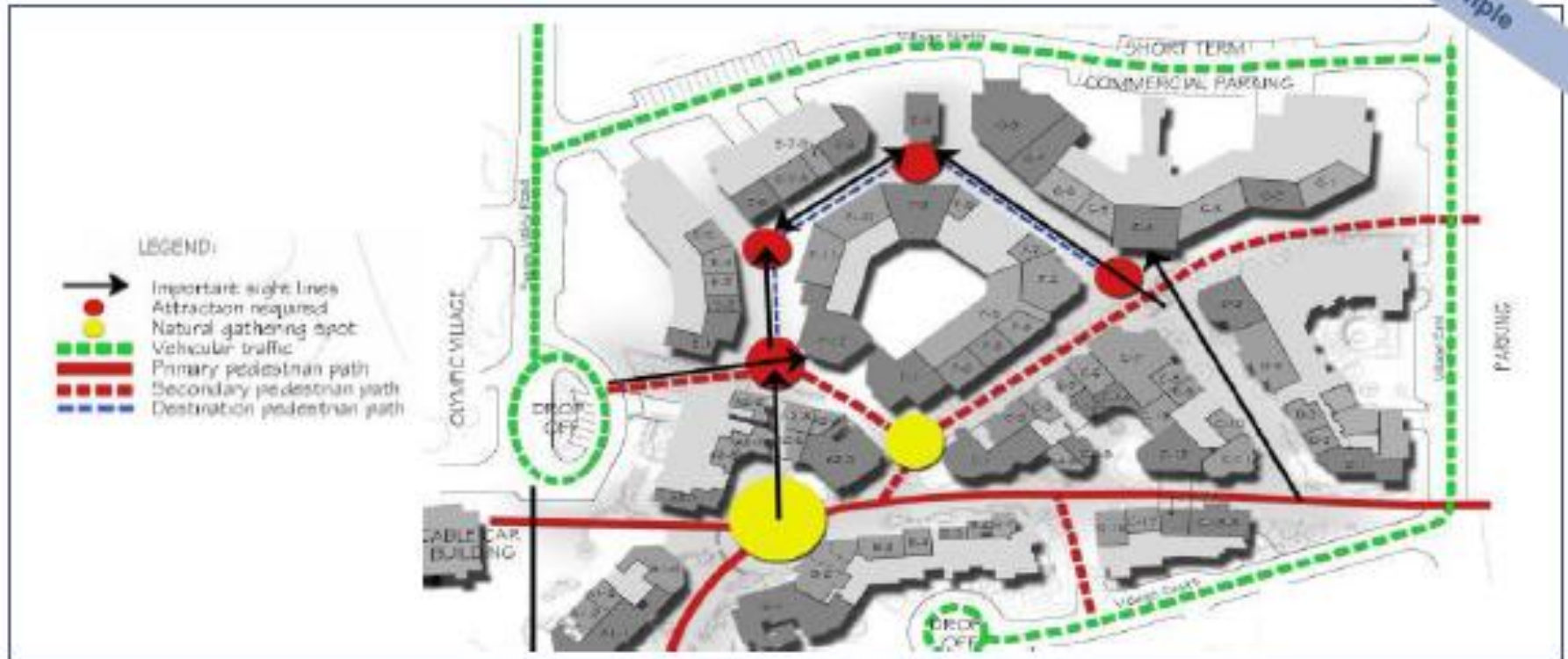
- Il s'agit de retourner au modèle de développement classique ayant **une échelle humaine** tout en y intégrant des éléments et techniques modernes permettant d'améliorer les **services et équipements touristiques** ainsi que les commerces d'un quartier, d'une ville ou d'une région
- Le Placemaking est aussi bien **une technique qu'une philosophie**; il prend tout son sens **lorsqu'une communauté exprime son désir d'améliorer son espace vital**. L'observation, l'écoute, les questionnaires aux résidents, visiteurs qui vivent, travaillent, font du shopping et jouent dans cet espace permettent de mieux s'approprier leurs besoins et leurs attentes
- Le Placemaking, c'est la **création d'espaces urbains définis pour tous**, s'inspirant de la vie de la communauté afin de **créer des espaces où les gens se sentent bien** qui devront également être attractifs pour les touristes ou visiteurs de passage
- **Les principaux éléments** sur lesquels nous nous concentrerons seront:
  - **Hard** : Infrastructures & équipements (Ex: Couleurs des murs, éclairage, espaces verts, signalisation, mobiliers urbains,...)
  - **Soft**: Facteurs humains (Ex: Heures d'ouverture, animation, diversité de l'offre, de l'accueil, propreté,...)





# Importance des flux et espaces de rencontre et places- placettes-terrasses- points de vues

Exemple



Les flux de personnes sont un outil à utiliser pour créer l'animation et garantir que les gens circulent à l'intérieur et autour du village

# Rappel du contexte concurrentiel

Le monde des vacances est un village.

La concurrence est internationale mais surtout européenne, y compris pour les courts séjours: on fait 100 km et la frontière de wallonie est traversée.

La compétitivité de nos destinations et de nos produits y compris l'hébergement est une nécessité absolue

*La requalification et la création de nouveaux complexes*  
d'hébergements intégrés au paysage et au tissu rural est une priorité

# Opération de rénovation de villages de vacances ORVV

Sur un modèle similaire l'Oril en France requalifie les villages de vacances que l'on peut sauver

1. Par des subventions à l'équipement touristique des villages de vacances via les communes( ou intercommunales)
2. Par des subventions aux propriétaires privés à hauteur de 25 à 30% sur les travaux de rénovation

## à une quadruple condition:

1. Bail à un loueur professionnel (15 ans)
2. 80% de participants
3. acte de base pour tous afin de garantir la qualité dans le temps
4. création d'un fonds d'entretien et de rénovation (5% recettes)

## Autres mesures suggérées

- taxation par les commune ou la région des premières résidences en zone de loisirs
- Ces taxes seront dédiées au financement des rénovations par les pouvoirs publics
- Aides publiques pour la végétalisation et le fleurissement
- Injonction de travaux pour ravalement de façade
- Utilisation éventuelle de le servitude d'aspect architectural pour rénover les façades;
- Atelier d'assistance architecturale
- Opérations pilotes

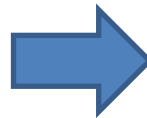
# Les modèles types possibles

## Le modèle Landal

Les propriétaires individuels constituent entre eux une société à laquelle ils apportent leur bien en usufruit.

Un acte de base très détaillé impose aux propriétaires la création d'un Fonds de réserve pour renouvellement des immeubles.

L'acte de base définit aussi la charte du design et de la décoration afin de garantir l'homogénéité

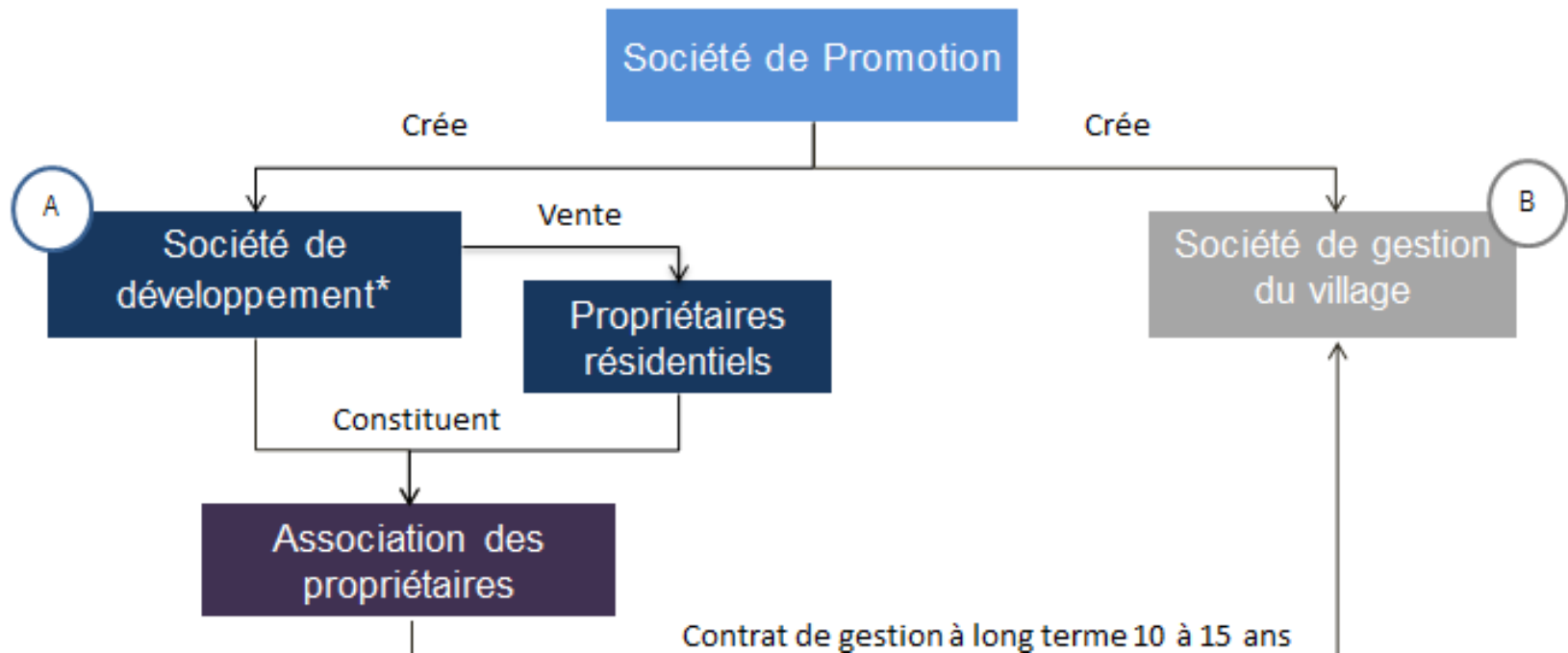


La société de gestion fondée par les propriétaires gère le site et emploie le personnel; elle détient le fonds de commerce.

Certaines décisions (vente, extension se font à la majorité qualifiée)  
Cette société confie la commercialisation à un loueur professionnel

# Les modèles types possibles

## Le modèle Intrawest



# Les modèles possibles

## Le modèle Lamy amélioré

La société porteuse du projet de réalisation ou de rénovation (plus de 60%) vend à des investisseurs privés qui cèdent l'usufruit à une société d'exploitation pendant 20 à 25 ans. Un acte de base très détaillé prévoit la décoration, le fonds de rénovation ainsi que le **statut obligatoire à vie** d'hébergement locatif sauf 6 semaines/an.



La société d'exploitation gère le site et le pay roll Elle réalise les entretiens selon les prescriptions de l'acte de base. Elle commercialise elle-même les biens ou par le biais d'un loueur professionnel La prolongation du bail par le locataire se renouvelle de façon automatique à la fin du bail. Si le bailleur veut sortir il doit proposer le bien aux propriétaires.



# Les modèles types possibles

## Le modèle Industrie Hôtelière

Le promoteur vend la quotité de terrain par emphytéose (droit moins élevé)  
Il vend le prix de la construction (+tva) par emphytéose à un privé pour 99 ans. Renouvellement automatique à la fin du bail.  
Si l'emphytéote veut sortir, il doit le proposer aux autres emphytéotes ou au promoteur



L'emphytéote confie la gestion de son bien à une société de management en général franchisé d'un grand groupe.  
Il perçoit 90% des bénéfices d'exploitation avec des garanties de minima.  
Il réserve 5% des recettes pour un Fonds d'entretien et de rénovation

# Les modèles types possibles

## Le time sharing

Il n'y a pas de propriété physique d'un immeuble mais seulement un propriété en temps partagé d'un immeuble ou d'une chambre Pour une période donnée, en général de 3 à 6 semaines par an.  
Il s'agit en fait d'un achat qui peut être revendu et d'un droit d'usage pour une période donnée, en général 25 ans.

## La société patrimoniale

La société patrimoniale ( exemple les SCI en France) est la propriété de tout ou partie d'un immeuble à vocation location tourisme. Cette propriété peut être assortie de la jouissance d'un partie d'immeuble pour les propriétaires de parts sociales.

(SCI : Société civile Immobilière)

# Evolution de la législation Village de vacances

## Adaptation pour ORVV

Les primes villages de vacances seraient réservées exclusivement à des opérations d' **ORVV**

Càd une plus grande sélectivité des aides.

Le plafond serait de 30% avec 10.000 € aux conditions définies dans l'ORVV.

Les primes de 200.000 € par période de trois ans pour les exploitants seraient soumises, non pas à une liste de travaux un peu arbitraires mais surtout selon un plan de rénovation réalisé par un professionnel ( Architecte-décorateur etc.)

## Adaptation pour nouveaux resorts

Il n'y aurait plus de primes villages de vacances pour les nouveaux resorts.

À l'exception des primes à **l'équipement touristique** via les communes, les intercommunales ou les Régions.

# Mise en œuvre de la politique

## Moins de règlements

Les exploitants de villages se plaignent de la lourdeur administrative des réglementations, notamment incendie où l'on perçoit un zèle peu justifié.

Une simplification administrative s'impose à tous les étages.

Les législations actuelles ne sont pas adaptées:

La double prime hébergements et équipement n'a de sens que pour les villages « immobiliers »

Les villages propriété d'un seul opérateur investisseur sont pénalisés et limités par la règle « de minimis » (200.000 euros)

Ce qui est subventionnable ne correspond pas aux besoins réels.

## Libérer les initiatives

- **Clubs d'investisseurs**  
**et**
- **Clubs de promotion**

**Plus**

- **Voyages d'études et ateliers technique**

## Plus de Management

Les organismes publics devraient plus s'orienter vers le développement économique que sur l'application de réglementation pour laquelle le personnel ne suffira jamais.

**En France le mécanisme de la reconnaissance se fait par un organisme extérieur payé par le privé. (enregistrement en ligne)**

## Classement

Les grilles de classement doivent être revue car elle ne correspondent pas à la réalité

- Lourdeur d'analyse unité par unité
- Les **équipements voisins à proximité du village( cad moins de 500 à 600 mètres** du village et ouvert au public) doivent être intégrés dans l'analyse et la classification

Les critères de classification nouveaux à **réaliser par un expert** doivent porter sur :

- Le place making et l'urbanisation
- La qualité architecturale
- Le décor l'ambiance et l'équipement intérieur
- Les équipements et services
- L'accueil et l'animation
- La mise en place d'un système d'évaluation ( scoring)permanent auprès des clients ( voir Landaal et Centerparcs – Pierre et Vacances

# Mise en œuvre de la politique

L'obésité administrative c'est un peu l'apanage des organismes touristiques à tous les niveaux de pouvoirs (MDT- Provinces, etc.)

Toutes les gestions publiques sont déficitaires. On pourrait mieux utiliser les **délégations de services publics**

Une promotion adéquate par filières de produits Avec concentration des moyens sur cibles sélectionnées

**Une promotion adéquate se fait par filières de produits et par produits segments de marché.**

C'est aussi vrai pour les villages de vacances.

# Mise en œuvre de la politique

## Sélectivité des aides

Pour être efficaces, les aides doivent être concentrées et sélectives.

Se concentrer sur la requalification de ce qui peut l'être( **5 à 8 villages existants**) et sur **4 à 6 nouveaux resorts**.

Sélectivité des partenaires (choisir le savoir-faire **professionnel**)

## Montage financier global par projet

Tous les projets supportés par les Pouvoirs publics en Wallonie prennent entre 15 et 20 ans pour se réaliser.

Il est nécessaire de faire des montages publics privés où l'on assure

- un financement rapide
- un calendrier et un phasage des travaux rapides

cad un montage

**Conception Réalisation  
Financement Gestion**



# Impact budgétaire

Sur base des villages de vacances potentiellement transformables et aux **quadruples conditions énoncées ci avant.**

Il serait possible d'intervenir sur 250 unités d'hébergement avec une prime de 10.000 euros ( 30% max des travaux) en 5 ans soit **2,5 millions € au total**

➤ Il serait nécessaire d'intervenir sur 10 villages de vacances en équipement touristique , a hauteur de 200.000 euros de subvention ( soit une opération totale de 400.000€ par opération ( exemple : piscine + wellness)

**soit 2.000.000€ au total**

➤ Total général 4,5 à 5 millions€

➤ En 2014 ,sur 1 million au budget CGT rien n'a été consommé

## Accompagnement d'une opération ORVV

Les conditions de la réussite/

1. **Un opérateur unique** et animateur pour obtenir l'adhésion
  - De 70 à 80 % des propriétaires
  - Des autorités locales pour mettre en œuvre les mécanismes de subventionnement adéquat
  - Pour réaliser le chantier rapidement dans des délais raisonnables et dans la simultanéité
2. **Une politique d'incitants locaux**
  - Taxe sur le non locatif en village de vacances( exemple suisse)
  - Détaxation et primes pour la rénovation
  - Injonction communale pour travaux de façades

# Suggestion de mise en œuvre des recommandations

1. Avis préalable du CGT pour tout projet touristique ou récréatif à implanter en zone de loisir et/ou d'habitat
2. Conditions de subvention
3. Conditions de reconnaissance
4. Dispositions transitoires

# Avis préalable du CGT

Pour toute demande de construction d'un village de vacances, le dossier de demande de permis devrait être soumis pour concertation - avis préalable au CGT avant les démarches urbanistiques ou de reconnaissance

Si, en fonction de l'indépendance et séparation des pratiques administratives, le CGT n'a pas à rendre un avis relativement aux qualités urbanistiques et architecturales, il faut cependant que le projet soit en phase avec la fonction touristique, d'où nécessité de l'avis préalable

# Conditions de subventionnement

Modification des conditions de subventionnement liées à l'accueil, l'animation et les équipements :

## Au niveau de l'accueil et de l'animation :

1. les villages de vacances doivent organiser un accueil professionnel sur place, au moins, par exemple 300 jours par an( hors fermeture)
2. des services d'animation doivent être proposés pour les enfants, les jeunes, les familles (min. 4 activités telles la location de vélos, de kayaks,...) ;
3. un service « supérette » minimum et un bistrot- snack doit être accessible à l'accueil.

## Au niveau des équipements :

1. 150 m<sup>2</sup> de salle de réunions, de spectacle par tranche de 250 lits ;
2. un équipement piscine ou wellness à partir de 200 lits ;
3. un environnement extérieur et intérieur soigné et entretenu ;
4. un bar snack et petite restauration ;
5. une aire de jeux couverte de 70 m<sup>2</sup> par 200 lits ;
5. une aire de jeux outdoor de 10 ares par 200 lits.

**Subventionnement global cad équipements et hébergements en même temps donc modification de la législation**

# Conditions de subventionnement

Modification des conditions de subventionnement liées au dépôt d'une convention-cadre, acte de base :

## Au niveau de l'acte de base:

1. dispositions relatives à l'entretien homogène du site, en ce compris les parties privatives, au renouvellement des équipements et parties communes ;  
Mise en place d'un fonds de rénovation et création d'un fonds de réserve ( 5% du chiffres d'affaires annuel.
1. dispositions relatives au choix du gestionnaire professionnel ( ce qui est différent d'un syndic)
2. dispositions relatives à la vente ou la cession des unités de logement ;
3. dispositions relatives à la répartition des frais de gestion, commercialisation et répartition du fruit de l'activité ;
4. dispositions relatives au maintien et à la pérennisation de l'affectation touristique du village et pénalités s'il échet.

## Au niveau des relations contractuelles entre les propriétaires des logements, des équipements, les exploitants et les « commercialisateurs » :

Les différentes conventions liant :

1. les propriétaires de logements,
  2. le ou les propriétaires des équipement et infrastructures,
  3. les exploitants gestionnaires,
  4. les « commercialisateurs »,
  5. les sociétés en charge de l'entretien
- seront présentées en annexe de la demande de subventionnement et comprendront les clauses imposées par le Code du Tourisme.

Le mode de prise de décisions sera précisé (majorité simple, qualifiée, ...).

La répartition du fruit de l'exploitation sera détaillée.

Toute modification sera soumise à l'aval du CGT.

# Conditions de reconnaissance pour les nouveaux villages de vacances

1. Outre les conditions fixées à l'article 222, les conditions seront complétées par celles retenues pour le subventionnement ;
2. un système de pénalités, notamment financières, sera défini dans l'acte de base pour éviter les déviations aux règles fixées. Les pénalités seront à charge de celui qui ne respecte pas les conditions de reconnaissance et subventionnement (propriétaire et/ou gestionnaire). Dans la mesure où ce dernier, qui n'est peut-être pas l'auteur de l'infraction, ne prend pas toute mesure utile pour faire respecter les conditions de reconnaissance ;



# Dispositions transitoires :

## Requalification des villages de vacances existants

1. Application de toutes les normes ou de certaines normes de reconnaissance et de subventionnement comme pour les nouveaux villages de vacances à créer ;
2. fourniture du dossier complet au CGT pour accord, tant pour les conditions juridiques que contractuelles;
3. Opération de rénovation globale tant pour les équipements que pour les hébergements
4. imposition d'un délai pour se mettre en ordre
5. intervention financière des pouvoirs locaux et régionaux
6. imposition d'un délai de réalisation des travaux, qu'ils soient ou non soumis à permis d'urbanisme, d'environnement ou unique, sous peine de perdre l'autorisation d'user de la dénomination « village de vacances ».

# Conclusions générales

## 1. Le marché

- Potentiel de 3 à 4 millions de nuitées
- Perte de compétitivité d'où nécessité de développer des **produits de qualité** aux standards internationaux
- Mobilisation foncière de 1000 à 1500 hectares

## 2. Les objectifs:

Rénover ou nouveaux projets intégrés au bâti existant et nouveaux resorts . Le médiocre restera médiocre.

- Rénover ce qui est possible( 6 villages)
- Créer 2000 cottages ( de 6 à 8 projets) de qualité adaptés au marché

## 3. Les moyens à mettre en œuvre

- Réserver un budget de 2 millions pour la rénovation et 2 millions pour les équipements
- Pour les nouveaux resorts , mettre en place des opérations conception financement réalisation gestion en montage public privé après appel à projet
- Révision fondamentale de la réglementation sur les conditions de subventionnement , reconnaissance et classification

# annexes

## INTRODUCTION

Contrairement à la France, la Belgique ne dispose d'aucune niche fiscale favorable aux investissements en biens immobiliers à vocation touristique.

Un cadre légal existe bien pour les gîtes ruraux mais il ne permet aucune récupération de la TVA sur l'investissement de départ, qui constitue la principale dépense, et ne permet qu'aux seuls résidents belges soumis à l'impôt des personnes physiques d'obtenir un taux de taxation de 15 % sur la partie « meubles » du logement.

Afin de palier à ces manquements, nous avons mis au point un système extrêmement avantageux permettant aux acquéreurs de tels biens de :

- récupérer la totalité de la TVA sur leur investissement (terrain et immeuble)
- échapper à toute taxation sur la propriété et les revenus du bien pendant une période d'au moins 20 ans.
- mettre en place une planification patrimoniale avantageuse.

Ce système a été présenté au Service de Décisions Anticipées de l'administration fiscale belge pour la première fois dans le cadre du projet « Golden Lakes Resort » et nous avons obtenu un accord validé par une décision anticipée officielle.

En voici une description détaillée.

## DESCRIPTIF DU SYSTEME

Les acquéreurs achètent la pleine propriété d'un logement de vacances, du terrain sur lequel cet immeuble est bâti (assiette de la maison) ainsi que d'une fraction des parties communes (voie d'accès,...).

Une société d'exploitation B est créée par le groupe immobilier promoteur du projet.

Une fois la construction achevée et achetée, chaque plein propriétaire constitue alors au profit de la société d'exploitation B un

usufruit sur le bien acquis pour une période de minimum 20 ans, et en conserve la nue-propriété.

La valeur de cet usufruit est estimée à minimum 97,5 % de la valeur du bien en pleine propriété.

La société d'exploitation B s'acquitte de la valeur de cet usufruit de façon échelonnée sur une période de minimum 20 ans, à un rythme qui dépend de la rentabilité individuelle de la maison de vacances choisie par l'investisseur.

Dans le cas où la valeur de l'usufruit n'a pas pu être entièrement payée à l'issue de la période de 20 ans, l'usufruit est prolongé jusqu'à paiement intégral du montant initialement fixé avec un maximum de 5 ans (25 ans en totalité).

Si la société d'exploitation B parvient à payer ce montant à l'investisseur sur une durée inférieure à 20 ans, les paiements s'arrêtent et aucun rendement supplémentaire n'est accordé à l'investisseur,

A cet égard, le montant de l'usufruit constitue donc un montant fixé à la constitution du droit réel, qui est payé plus ou moins rapidement en fonction de la rentabilité du bien. Il s'agit donc d'un paiement étalé de prix, et pas d'un revenu.

La société d'exploitation B, qui détient les usufruits, est en charge de l'entretien du domaine et de la mise à disposition de moyens humains et matériels afin de proposer aux vacanciers les différents services qui leur sont offerts dans d'autres parcs du même type, et notamment la réception du public.

Un bâtiment doit être expressément affecté à l'usage de l'accueil des vacanciers sur le site.

Les logements mis à disposition des plaisanciers doivent être des logements meublés et les meubles doivent être acquis par la société d'exploitation B.

\* Note du Cabinet Partners Tax & Legal sprl du 25 mai 2011

En plus de l'accueil et du fait que la maison de vacances soit meublée, au moins un des 3 services complémentaire suivants doit être obligatoirement proposé et réellement fourni systématiquement à chaque client, pour un prix unique, sans aucune possibilité pour le client d'y renoncer moyennant une réduction de prix :

- le petit déjeuner ;
- la mise à disposition de linge de maison ;
- le nettoyage.
- Le nettoyage doit être un nettoyage régulier de type hôtelier (pas un nettoyage unique à la sortie).

### 3. CONSEQUENCES TVA DU SYSTEME

Sur base de la description qui précède, les conséquences en matière de taxe sur la valeur ajoutée sont les suivantes.

#### **3.1. Mise à disposition des maisons de vacances par la société d'exploitation B**

La mise à disposition des maisons de vacances meublées par la société d'exploitation B est une prestation de service au sens de l'article 18 § 1er/alinéa 2, 10

Vu les conditions dans laquelle cette prestation de services a lieu, elle est qualifiée de fourniture de logements meublés dans les hôtels, motels et établissements où sont hébergés des hôtes payants, au sens de l'article 44, § 3, 2°, a), 3ème tiret du Code de la TVA.

Ce faisant, la mise à disposition des maisons de vacances aux plaisanciers par la société d'exploitation B est donc une prestation de services soumise à la TVA. Le taux de TVA pour ces services est de 6 %.

#### **3.2. Constitution d'un usufruit par les propriétaires au profit de la société d'exploitation B**

Les conditions dans lesquelles se font la constitution d'usufruit au profit de la société d'exploitation sont les suivantes :

les maisons de vacances sont neuves au sens du Code de la TVA au moment de la constitution de l'usufruit ;

la constitution a lieu à titre onéreux, autrement que dans l'exercice d'une activité économique ;

la maison de vacances a été acquise avec application de la TVA ;

le propriétaire a assurément notifié à la société d'exploitation et à l'administration son intention de procéder à la constitution de l'usufruit avec application de la TVA, dans les conditions énoncées à l'Arrêté Royal n° 14 du 3 juin 1970, § 1er de manière à obtenir la qualité d'assujetti occasionnel.

Vu ce qui précède, la constitution de l'usufruit sur les maisons de vacances est considérée comme une livraison de biens soumise à la TVA. Le taux de TVA porté en compte pour la vente de l'usufruit est de 21 %.

#### **3.3. Droit à déduction par la société d'exploitation B de la TVA sur l'usufruit constitué à son profit**

Etant donné que la mise à disposition de logements par la société d'exploitation B (voir 2.1.) lui confère la qualité d'assujetti avec droit à déduction, la TVA qui est portée en compte sur la constitution de l'usufruit est déductible selon la règle énoncée à l'article 45 § 1er :

« Tout assujetti peut déduire de la taxe dont il est redevable, les taxes ayant grevé les biens et les services qui lui ont été fournis..., dans la mesure où il les utilise pour effectuer : 1° des opérations taxées »

La TVA portée en compte par le vendeur de l'usufruit à la société d'exploitation est donc déduite par la société d'exploitation.

### 3.4. Droit à déduction, par le propriétaire, de la TVA sur la construction

Etant donné que la constitution de l'usufruit au profit de la société d'exploitation B (voir 2.2.) confèrera au propriétaire la qualité d'assujetti occasionnel, lequel effectuera une livraison de biens soumise à la TVA, la TVA qui lui est portée en compte sur la construction de la maison de vacances est déductible selon la règle énoncée à l'article 45 § 1er :

« Tout assujetti peut déduire de la taxe dont il est redevable, les taxes ayant grevé les biens et les services qui lui ont été fournis..., dans la mesure où il les utilise pour effectuer : 1° des opérations taxées;... »

La valeur de constitution de l'usufruit est supérieure ou égale à 97,5 % de la valeur de la construction en pleine propriété.

Par conséquent, le prix de constitution du droit réel avoisinant le prix de construction du bâtiment, la déduction totale de la TVA grevant les frais de construction du bâtiment peut être admise (Question Parlementaire n° 710 du 22 septembre 1993).

### CONSEQUENCES A L'IMPOT SUR LE REVENU DU SYSTEME

En Belgique, les habitants du royaume soumis à l'impôt des personnes physiques sont taxés sur leurs revenus immobiliers, s'ils sont pleins propriétaires ou usufruitiers du bien immobilier.

Le nu-propriétaire d'un bien immobilier ne doit pas mentionner dans sa déclaration fiscale de revenu immobilier.

Dans le cadre de ce système, aucun revenu immobilier ne doit donc être déclaré par le nu-propriétaire (la perception étalée de l'usufruit est un paiement de prix, et pas un revenu).

Les avantages fiscaux dits « verts » (maisons basse énergie, passives, etc.) sont cependant octroyés aux nu-propriétaires et ils conservent donc toutes les réductions d'impôts légales en vigueur sans être imposé sur le bien immobilier qui fait l'objet des avantages fiscaux.

### EXEMPLE CHIFFRE

Un particulier A décide d'acquérir en 2011 une résidence de vacances

pour un montant de 200.000,00 € pour la construction et de 50.000,00 € pour le terrain.

La société de construction construit la résidence et lui adresse des factures au fur et à mesure de l'avancement des travaux.

Ces travaux seront soumis à TVA au taux de 21 %.

Une fois la maison construite, il devient, par la passation d'un acte notarié, officiellement plein propriétaire de la maison et de la parcelle de terrain sur laquelle elle est bâtie.

Il paye au total un montant de 250.000,00 € + 52.500,00 € de TVA, soit en tout 302.500 €

Le fiscaliste en charge du dossier demande alors au contrôle de TVA compétent, un numéro de TVA spécial d'assujetti occasionnel pour le dossier.

Par un acte notarié séparé, le particulier cède alors l'usufruit de la maison et du terrain à la société d'exploitation du domaine, pour un montant de 243.750 € + TVA 21 % de 51.187,50 EUR = 294.937,50 EUR pour la maison.

La société d'exploitation va donc lui être redevable de ce montant.

Le fiscaliste chargé du dossier va rentrer une déclaration de TVA au nom du particulier, dans laquelle il va déclarer 51.187,50 EUR de TVA sur la vente de l'usufruit, et en déduire les 52.500,00 EUR de TVA payé au constructeur de la maison.

La TVA va donc lui rembourser un montant de 51.187,50 EUR - 52.500 EUR = 1.312,50 EUR.

Les 51.187,50 EUR restant vont ensuite être revendiqués en déduction dans la déclaration périodique à la TVA de la société d'exploitation et lui être restitués dans un délai de six mois. Cette TVA est alors versée par la société d'exploitation au particulier, en paiement partiel de la facture de cession de l'usufruit.



Le particulier aura donc récupéré la totalité de la TVA payée au constructeur, c'est-à-dire 1.312,50 EUR + 51.187,50 EUR = 52.500,00 EUR.

A ce moment-là, la société d'exploitation lui est encore redevable d'un montant de 294.937,50 EUR - 51.187,50 EUR de TVA qu'elle lui aura payé, soit un solde de 243.750,00 EUR.

Cette somme lui sera payée annuellement en vingt ans.

Au terme de l'usufruit, le particulier récupère en pleine propriété la maison, qui lui aura coûté en tout 302.500,00 EUR  
Investissement initial TVA comprise

+ 1.312,50 EUR ; Remboursement de TVA par l'administration :

- 51.187,50 EUR ; Remboursement de TVA par la société d'exploitation

- 243.750,00 EUR ; Paiements annuels de la société d'exploitation

= 6,250,00 EUR ; Coût total pour le propriétaire