

sur nos plages et dans nos montagnes ?



TROIS QUESTIONS À...

Sébastien Cresp

Responsable transactions à l'agence immobilière des Damiers à Annecy

«Les Anglais vendent leurs résidences secondaires»

■ Qui sont les clients étrangers qui passent la porte de votre agence pour des transactions ?

« Cette année, nous avons accueilli plusieurs Italiens. La dernière vente réalisée par l'agence était d'ailleurs pour un Italien, et il s'agissait de l'appartement d'un Anglais. Nous avons eu aussi pour la première fois cette année des Israéliens, une personne originaire de Yougoslavie et des potentiels acheteurs originaires d'Afrique du Sud. Ensuite, nous rencontrons beaucoup d'Anglais et d'Irlandais. »

■ Quels sont les biens que recherchent les acheteurs étrangers ? Quels sont leurs besoins ?

« Très souvent, le premier critère qui correspond à une maison secondaire, c'est la proximité des lacs. Il ne s'agit pas forcément de maisons qui ont les pieds dans l'eau, et qui sont généralement réservées aux plus beaux budgets. Mais de plus en plus, on a des demandes d'appartements avec une vue sur les montagnes ou le lac. Le deuxième cas de figure, ce sont les clients étrangers qui recherchent un second pied-à-terre dans le cadre de leur travail. Et là, nous retrouvons beaucoup d'Italiens. La situation du département et d'Annecy est stratégique. Nous sommes à proximité de Genève ou encore de Lyon. »

■ Quelle tendance observez-vous ces derniers mois dans les transactions ? Qu'est-ce qui se vend le mieux ?

« En ce moment, les Anglais vendent beaucoup leurs résidences secondaires pour faire face à la crise et au coup de la vie qui a énormément augmenté chez eux. La livre sterling a beaucoup chuté cette année. La plupart du temps, en ce qui nous concerne, il s'agit d'appartements typiques, situés en vieille ville. Ensuite, au niveau de notre agence par exemple, ce qui bouge beaucoup, ce sont les ventes dont les budgets sont inférieurs à 400 000 euros. »

Propos recueillis par Catherine MELLIER

À Chamonix, British et Japonais caracolent

Avec pas moins de 40 nationalités et quelque 5 millions de nuitées, Chamonix est la plus internationale des stations de montagne. La mosaïque s'est colorée de visiteurs plus exotiques ces dernières années. Ainsi les Indiens, qui depuis trois ans sont 8 000 à venir, entre juin et juillet. Mais leur séjour n'excède pas une nuitée. Et côté alimentation, l'hôtel qui les accueille a même recruté un chef indien. Car la fondue, très peu pour eux.

Quid des Chinois que l'on annonçait à grand renfort de communication ? Là on est sur un marché encore plus micro. Mais même encore peu nombreux, ce serait de gros consommateurs, à fort pouvoir d'achat, prêts à déboursier 6 000 euros pour s'entraîner au mont Blanc.

« Là, on est sur des multitudes de marchés », explique Bernard Prud'homme, le directeur de l'office de tourisme. Les principaux fidèles de Chamonix demeurent les Britanniques, soit 45 % de la clientèle étrangère l'été dernier.

Et même s'ils ont eu un coup de moins bien cet hiver avec la crise et la dépréciation de la livre (-20 % de clientèle), bon nombre sont résidents secondaires et sont gros consommateurs



Les Japonais représentent la deuxième clientèle étrangère à Chamonix en été. Le D.L.A.O.

de produits savoyards. Le refuge Payot, plus célèbre épicurie de la vallée, s'en frotte les mains.

Deuxième clientèle la plus férue du Mont-Blanc en été : les Japonais, soit 9 % des visiteurs étrangers. Eux, c'est la grippe aviaire qui pourrait les rendre trileux. On les annonce moins nombreux cette année, même si le téléphérique de

l'aiguille du Midi, leur attraction phare, devrait enregistrer une croissance de fréquentation sur juillet.

Les Italiens arrivent en troisième place au hit-parade. Bon nombre d'entre eux ont un chalet dans la vallée. En revanche, les Espagnols, dont beaucoup de grimpeurs, quatrièmes, sont davantage adeptes du camping. Les pays du

Benelux, les USA et les Allemands représentent chacun 4 à 5 % de part de clientèle.

Enfin, les Russes, autre petit marché émergent, sont en hausse (+27 % l'hiver dernier). Côté consommation, c'est très simple, ils sont sur tous les segments : du camping à l'hôtel 4 étoiles. Des clients à hâter.

Antoine CHARDILLIER

Dans l'Ain, les Belges reviennent toujours

Alors que les tendances au printemps dernier laissaient présager un retrait de la clientèle étrangère cet été, le département de l'Ain peut respirer à présent.

Depuis le début du mois de juillet, les professionnels du tourisme ont davantage constaté un maintien de cette population. Les Belges restent majoritaires et représentent 51 % de la clientèle étrangère.

Parmi les autres nationalités les plus représentées, on trouve ensuite les Néerlandais, les Allemands et enfin les Anglais. Ces derniers sont

d'ailleurs en très large retrait par rapport à l'an dernier.

Le budget vacances de cette tranche a en revanche chuté : la durée des séjours a diminué de 31 % tandis que le montant des dépenses effectuées a décliné de 28 %.

Mais la bonne nouvelle du moment vient d'Olivier Balluats, le président de la Fédération de l'hôtellerie de plein air de l'Ain : « Après une saison excellente en 2008, le camping devrait en 2009 battre des records de fréquentation ».



C.M. Le camping à la côte cet été. Le D.L.A.O.

QUI SONT LES CLIENTS ÉTRANGERS LES PLUS AIMABLES ?



WILLY
Gérant de "Avenue of the Stars" Annecy

« Ce sont les Italiens les plus agréables. Et en plus, je parle un peu italien... »

En revanche, les Hollandais sont en vase clos, il y a une vraie barrière de la langue. C'est très dur de communiquer avec eux. »



TATIANA
Vendeuse en prêt-à-porter chez "Why Not" Annecy

« Les plus aimables sont les Suisses et les Italiens. Alors que les Hollandais prennent les vêtements et les jettent par terre. »

Il y a aussi les clients de Dubaï qui pensent qu'on est à leur service... »



ANGÉLINE
Vendeuse à la boutique "Monte Cristo" Annecy

« Les clients les plus agréables sont les Anglais et les Indiens, ça doit être dû aux articles de la boutique... Selon moi, les plus désagréables sont vraiment les Allemands ou les Hollandais, ils ne disent pas bonjour. »