Journal of Alpine Research | Revue de géographie alpine

98-2 | 2010

La gestion foncière au cœur du devenir des territoires alpins

Les mutations foncières et immobilières au pays du Mont-Blanc entre 2001 et 2008

Isabelle André-Poyaud, Sylvie Duvillard et Antonin Lorioux

Édition électronique

URL : <https://journals.openedition.org/rga/1221>

DOI : 10.4000/rga.1221

ISSN : 1760-7426

Traduction(s) :

Land and property transfers in the Mont-Blanc region between 2001 and 2008 - URL : <https://journals.openedition.org/rga/1236> [en]

Éditeur :

Association pour la diffusion de la recherche alpine, UGA Éditions/Université Grenoble Alpes

Référence électronique

Isabelle André-Poyaud, Sylvie Duvillard et Antonin Lorioux, « Les mutations foncières et immobilières au pays du Mont-Blanc entre 2001 et 2008 », *Journal of Alpine Research | Revue de géographie alpine* [En ligne], 98-2 | 2010, mis en ligne le 20 janvier 2011, consulté le 08 décembre 2022. URL : <http://journals.openedition.org/rga/1221> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/rga.1221>

Ce document a été généré automatiquement le 8 décembre 2022.

Creative Commons - Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International
- CC BY-NC-ND 4.0

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Les mutations foncières et immobilières au pays du Mont-Blanc entre 2001 et 2008

Isabelle André-Poyaud, Sylvie Duvillard et Antonin Lorioux

NOTE DE L'AUTEUR

Limites méthodologiques : Aucun travail n'a encore été mené en complément sur les CSP et les âges ; l'espace étudié est artificiellement fermé : ceux que nous avons dénommés « les locaux » achètent aussi dans d'autres communes non étudiées.

- 1 Comme partout dans le monde, la décennie qui vient de s'écouler a été marquée en France par l'explosion des prix de l'immobilier. Les espaces touristiques des Alpes du Nord font partie de ceux où, en dehors de Paris, la pression foncière et immobilière est la plus forte. L'exubérance de l'immobilier (Le Bayon & Péléraux, 2006) s'est manifestée de telle manière qu'elle est devenue un problème en soi pour les territoires de montagne, à l'instar des territoires métropolitains. Très vite, les politiques se sont inquiétées des conséquences à moyen terme pour leurs territoires : comment loger les actifs ? Les saisonniers ? Comment maintenir des services publics là où leur rentabilité n'est plus assurée en dehors des périodes touristiques ? Cela signale le remplacement de certaines catégories de population-les actifs, les locaux-, par d'autres (les touristes). Qu'en est-il vraiment ? Pour répondre, nous avons choisi de présenter un état des lieux des dynamiques foncières et immobilières dans 14 communes des Alpes du Nord situées au pied du Mont-Blanc, parmi lesquelles Chamonix et Megève.
- 2 On entend par dynamiques foncières les flux¹ marchands de propriétés bâties (maisons et appartements) et non bâties (terrain à bâtir). Le pas de temps (2001-2008) correspond à la période où les prix ont explosé, atteignant de façon constante, 25 % par an. Si être propriétaire ne conditionne pas l'accès au logement, il en est une des modalités. Bien plus, les tensions sur les marchés fonciers et immobiliers déterminent, pour partie, la

propension de la puissance publique à intervenir sur la production de logement social. Nous excluons de fait dans cette étude, deux des éléments incontournables lorsque l'on aborde la problématique du logement, à savoir le marché de la location et la destination (usage) du bien-fonds acheté.

- 3 A partir d'une étude partielle du marché de 14 communes haut-savoyardes – étude s'appuyant sur les données commercialisées par la société PERVAL² pour les ventes de bien-fonds³ situés dans les espaces urbanisés ou à urbaniser⁴ –, nous poursuivons un triple objectif :

- le premier, d'ordre méthodologique repose sur l'observation des mutations de propriétés ; il s'agit de s'approprier une base de données récemment mise sur le « marché de la connaissance »⁵). Si l'accès aux données du marché foncier, afin de réduire partiellement l'opacité des marchés fonciers (Peyrou, 2006), a été facilité par la loi Borloo (ENL, 2006), le Notariat de France a su s'en saisir. Même s'il n'est pas encore possible de faire le décompte exact du nombre de vente dans le logement ancien (Friggit, 2007), les bases de données notariales (Leurs & alii, 2004) ouvrent de nouvelles perspectives aux chercheurs. Pour les économistes (Pouyanne, Bécue, 2006) il s'agit d'analyser les configurations urbaines à partir de la prise en compte des dynamiques foncières ou bien de déterminer le prix du paysage selon la méthode des prix hédonistes (Cavailhès, 2006). Les géographes y trouvent d'autres éléments d'analyse. L'entrée par les prix (première partie) met en évidence *les spécificités des marchés fonciers et immobiliers aux échelles intercommunale et communale* (première partie).

- Ceci posé, les différences de valeurs ne peuvent être attribuées à l'accessibilité. (Weil, 2008). L'étude du marché du logement dans les (petites) communes (Buhot, 2006), conduit à l'analyse socio-qualitative (origine géographique des vendeurs/ acheteurs) des acteurs des marchés et vise à mettre à jour *les systèmes d'échange* où s'entrecroisent des *logiques locales* (le jeu des proximités spatiales- se loger) et des *logiques globales* (résidentiel de tourisme - investir). Le deuxième objectif (partie deux) est d'interroger, à travers l'origine géographique des acteurs du marché, les processus de résidentialité (secondaires/ principales) qui résultent des circulations résidentielles décrites pour l'Ile de France par D. Buckel (Buckel, Cusin, Juillard, 2008). La même question se pose pour les espaces touristiques de montagne : comment mesurer l'attractivité des territoires et la fragmentation socio-spatiale qui en résulte ?

- Mais ici, les dynamiques des marchés portent d'une certaine façon les conditions au *maintien de la population active* (l'accès des locaux au logement via l'accès à la propriété) concurrencé par les investissements de loisirs (résidences secondaires). C'est l'objet de la dernière partie : traiter la problématique de l'offre immobilière non pas en termes d'espace ou de densité (Halleux, 2008) mais en déduisant de l'offre accessible la demande locale potentielle.

Un eldorado foncier en Rhône-Alpes, le pays du Mont-Blanc

Espace contraint, paysage d'exception, prix en conséquence

- 4 Le pays du Mont-Blanc est une intercommunalité⁶ regroupant 14 communes. Fortement marquée par *l'économie touristique* (le plus haut sommet d'Europe, le Mont-Blanc en est l'emblématique représentation), elle regroupe dans un même ensemble, *une grande*

variété de communes : une ville connue dans le monde entier (Chamonix), une station village de renommée internationale (Megève), une station thermale (Saint-Gervais-les-Bains), des stations villages de moindre renommée (Combloux, Les Contamines-Montjoie, Praz-sur-Arly, Les Houches), une petite ville de vallée (Sallanches) et sa périphérie (Domancy, Passy), enfin des communes de taille modeste (Demi-quartier, Servoz, Cordon, Vallorcine) mais profitant tout autant d'égales aménités paysagères.

- 5 Inscrite dans des espaces dynamiques, à *forte croissance démographique*, toutes n'en profitent pas puisque certaines communes (Megève et Chamonix) connaissent une croissance démographique négative entre 1999 et 2006⁷. Enfin, fortement marquée par la *haute-montagne*, le relief contraint et dessine un espace contrasté : basse vallée de l'Arve (Sallanches), hautes vallées de Chamonix et du val Montjoie, cols frontières franco-suisses (Balme et Montets), forment avec le débouché des gorges de l'Arly (Praz-sur-Arly) et les villages des Aravis (Cordon), un ensemble où les m² utiles sont rares.
- 6 La pression foncière se trouve ici portée par l'ensemble de ces caractéristiques : espace contraint, paysage d'exception et économie touristique ; le pays du Mont-Blanc et la Haute-Savoie dans son ensemble concourent avec les grandes agglomérations à la valorisation du patrimoine foncier et immobilier régional (carte 1).

Carte 1. Évolution des prix moyens des maisons dans l'ancien par commune entre les périodes (1996-2000) et (2001-2005) en Rhône-Alpes

Un marché foncier et immobilier dynamique

- 7 Dans les communes du pays du Mont-Blanc, la période 2001-2008 se caractérise de fait par une activité soutenue du marché immobilier⁸.

Graphique 1. Évolution du volume des transactions par type de biens entre 2001 et 2008 (indice base 100 en 2001)

Source : Données Perval

- 8 Cependant, l'année 2004 marque un tournant, n'affectant toutefois pas les marchés dans leur ensemble. Pour les appartements, la baisse du volume des transactions observée entre 2003 et 2004 se poursuit jusqu'en 2008. En revanche, pour les maisons, ce repli est immédiatement gommé par une nouvelle hausse du nombre de transactions entre 2004 et 2005. La tendance au ralentissement se poursuit à partir de 2006 et le marché s'effondre en 2008 en raison de la crise financière⁹. Le marché des appartements semble plus touché que celui des maisons. Si le volume des échanges de 2008 atteint celui de 2001 pour les maisons, il tombe bien en deçà de 2001 pour les appartements (graphique 1). Cette situation est le résultat de plusieurs facteurs qui se combinent. Parmi eux, nous en évoquerons deux. En premier lieu, cette différence peut en partie s'expliquer par l'utilisation des biens achetés (bien destiné à la résidence principale, secondaire, à l'investissement). La propension à la résidence secondaire est plus forte sur le marché des appartements que sur celui des maisons, respectivement 71% d'acheteurs extérieurs aux communes du pays du Mont-Blanc entre 2001 et 2008, contre 53% pour les maisons. Or, dans un contexte d'augmentation rapide des prix (cf. sous-partie suivante), le marché des résidences secondaires se restreint d'avantage aux ménages restant solvables et ayant encore une capacité d'emprunt. Cette éviction de certaines populations peut se traduire en une baisse du volume des transactions. Deuxièmement, dans le cadre d'achats destinés à de l'investissement, la progression des prix immobiliers réduit la rentabilité locative. Les petits investisseurs particuliers peuvent s'écarter de ce marché engendrant de fait une réduction des volumes de transactions.
- 9 Les marchés les plus actifs animent les communes prestigieuses (Chamonix, Saint-Gervais, Megève) et/ou les plus peuplées (Sallanches et Passy), où les ventes d'appartements (82% des biens vendus) dominent (carte 2).

Carte 2. Nombre de transactions entre 2001 et 2008, pays du Mont-Blanc

Une hausse spectaculaire du montant des transactions et des prix au m² sensibles aux gradients altitudinaux

- ¹⁰ Nonobstant la rupture de 2004, les prix augmentent constamment sur toute la période. Même en considérant que le moteur de cette croissance est le même qu'ailleurs, le graphique 2, qui présente la répartition des prix du m² des appartements pour chaque année d'observation, démontre à la fois l'extraordinaire augmentation des prix entre 2001 et 2008 et la tendance tout aussi remarquable à leur plus forte dispersion¹⁰. Les prix médians du m² habitable des appartements, indiqués par un trait horizontal dans les rectangles, passent de 1 889 € en 2001 aux alentours de 2 100 - 2 300 € entre 2002 et 2004, pour atteindre 3 228 € en 2005 et osciller entre 3 900€ et 4 100€ entre 2006 et 2008. Si ces prix ne cessent d'augmenter sur toute la période, il est important de noter deux années charnières 2004 et 2006 qui marquent un pas dans l'étalement des prix. En effet, en 2001, 95% des transactions s'effectuent en dessous de 4 000 € du m² alors qu'en 2004, ce sont 70% des transactions qui s'effectuent en dessous de cette valeur. A partir de 2006, seule la moitié des biens s'échange à ce prix.

Graphique 2. Distribution des prix du m² des appartements par année entre 2001 et 2008 dans les communes du pays du Mont-Blanc

- 11 La hausse du montant des transactions des maisons apparaît tout aussi spectaculaire que celle observée pour les appartements. En rythme annuel, les prix de vente moyen des maisons ont progressé de 13% entre 2001 et 2008. Les plus fortes hausses s'observent entre les années 2002-2003 et 2003-2004, avec respectivement +27%, +24% du prix des ventes. Si en 2001, 50% des maisons se vendent au dessus de 213 000 €, en 2003, 50% des transactions se réalisent au dessus de 320 000 €. A partir de 2006, le prix médian des transactions de maisons se stabilise autour de 500 000 €.
- 12 La dilatation des prix ne s'opère pas de manière identique dans l'ensemble des communes étudiées. Il convient de mettre en évidence les disparités spatiales gommées par l'analyse de l'évolution des prix.
- 13 En termes de prix des appartements¹¹, Sallanches et Passy demeurent les communes les plus accessibles en 2008 où 50% des transactions se sont effectuées en dessous d'un prix au m² de 3 000 €. Chamonix et Megève font office de leader sur ce marché. 50% des échanges dans ces deux sites ont lieu avec un prix du m² supérieur à 4 000 € (carte 3). Les augmentations¹² les plus soutenues apparaissent dans les communes de Combloux, Saint-Gervais-les-Bains, Megève, Demi-Quartier et Passy.

Carte 3. Prix médian du m² des appartements en 2008 dans les communes du pays du Mont-Blanc et évolution entre 2001 et 2008

- 14 Sur le marché des maisons (carte 4), les communes les moins abordables se nomment : Combloux, Chamonix, Demi-Quartier et Megève dans lesquelles se trouvent davantage de « biens d'excellence vendus à des prix exceptionnels ». Pour illustrer ce propos évoquons l'exemple de la ville de Megève où 50% des biens se sont échangés sur l'ensemble de la période étudiée au-dessus de 960 000 € et où l'augmentation du prix médian ne supporte aucune comparaison : doublement du prix médian des maisons entre 2007 et 2008 (+110%) alors que les communes de Sallanches et Passy ont vu leur prix médian se stabiliser entre ces deux dernières années. La carte 4 des prix médians met en évidence les cas d'exception de quelques communes des Alpes du Nord. L'accent a été d'abord mis sur les sommes « astronomiques » dépensées par certains pour devenir « propriétaire à la montagne »¹³ ; de fait le profil socio-spatial des acteurs est un indicateur pertinent des tensions sur un marché très concurrentiel. Reste à poser quels en sont les bénéficiaires ?

Carte 4. Prix médian des maisons en 2008 dans les communes du pays du Mont-Blanc et évolution entre 2001 et 2008

Pour habiter, profiter, investir, qui achète quoi ?

Une forte emprise de la propriété foraine sur le marché des biens « haut de gamme »

- 15 Comme la partie précédente l'a montré, la dispersion des prix des biens est un fait remarquable. Il est alors stimulant de mettre en regard le montant des transactions des maisons et des appartements avec l'origine de l'acheteur afin de rendre compte ou non de l'existence d'un marché homogène ou de marchés concurrentiels. Au-delà du postulat selon lequel le pouvoir d'achat des résidents allochtones¹⁴ dépasse largement le budget des locaux, il est nécessaire de mesurer l'emprise réelle des non résidents sur la terre haut-savoyarde. C'est ce que R. Mériaudeau (Mériaudeau, 1985) désigne sous le nom de propriété foraine.
- 16 L'analyse des prix au m² des appartements selon l'origine des acheteurs fournit une première indication. Entre 2001 et 2008, les 2/3 des appartements ont été achetés par des personnes extérieures au pays du Mont-Blanc¹⁵. L'étude des prix médians et moyens des m² met en évidence un modèle de proximité-éloignement où les acheteurs les plus proches achètent un bien-fonds pour un prix du m² inférieur à ceux qui résident loin. Ainsi, le prix médian du m² s'élève à 2 400 € pour les personnes du pays du Mont-Blanc, 2 600 € pour celles résidant dans d'autres communes haut-Savoyardes, 2 800 € pour celles résidant dans un autre département français et 4 098 € pour les résidents étrangers. Ce phénomène est aussi observé à une plus grande échelle. En effet, pour toutes les communes du pays du Mont-Blanc, les acheteurs étrangers paient un prix du m² médian plus élevé que les acheteurs locaux. Cet écart de prix est encore plus marqué dans les communes des Contamines-Montjoies, de Saint-Gervais-les-Bains, Combloux ou Demi Quartier. En termes de dispersion, il convient de noter également une hiérarchie entre les prix acceptés par ces catégories d'acheteurs.

- 17 Les maisons mises en vente entre 2001 et 2008, ont principalement été achetées par des personnes résidant dans les communes du pays du Mont-Blanc (49%). Les étrangers se placent en seconde position avec 24% des transactions. Les acheteurs provenant du reste de la France représentent 28%, dont 4% résident en Haute-Savoie, 5% en Rhône-Alpes et 19% dans une autre région de France.
- 18 Les montants engagés par les acheteurs locaux sont moindres que ceux des extérieurs alors que le prix médian des maisons s'élève à 287 615 € pour les personnes du pays du Mont-Blanc, il passe à 401 750 € pour les personnes résidant en Rhône-Alpes, puis à 463 108 € pour celles provenant d'une autre région française pour atteindre 560 000 € pour les étrangers, soit respectivement un coefficient multiplicateur de 1,40, 1,61 et 1,95 par rapport au prix médian observé pour ceux du pays du Mont-Blanc (carte 5).

Carte 5. Prix médian des maisons acquises par les résidents du pays du Mont-Blanc et rapport des prix médians résidents étrangers/ résidents pays du Mont-Blanc

- 19 Les prix fondent une sélection entre acquéreurs selon l'origine géographique et selon la qualité des biens-fonds¹⁶. « Toutes choses n'étant pas égales par ailleurs », dans un marché particulièrement tendu, le profil socio-spatial des acteurs est un indicateur pertinent des processus ségrégatifs, sans renvoyer toutefois à leur causalité. En effet, « il y a d'une certaine manière une séquence dialectique usage-prix-usage » (Granelle, 2004). Et en négatif, se lit l'exclusion de certains actifs de l'accession à la propriété et plus inquiétant encore de l'accès au logement.

Des processus résidentiels concurrents, « toutes choses n'étant pas égales par ailleurs »

- 20 L'analyse socio-spatiale des acteurs des marchés (vendeurs et acheteurs) met à jour des *systèmes d'échange*¹⁷ où s'entrecroisent des *logiques locales* (le jeu des proximités spatiales- se loger-) et des *logiques globales* (résidentiel de tourisme - profiter, investir-). Et ceux qui alimentent ce marché- vendeurs en premier lieu-, profitent tous, durant cette période, de la plus-value immobilière.
- 21 Globalement, si les résidents à l'étranger (tous biens confondus) sont les seuls à acheter plus qu'ils ne vendent, il n'en reste pas moins que la majorité des maisons vendues

revient à des résidents « Pays du Mont-Blanc ». Ce qui est encore vrai pour les maisons, ne l'est plus pour les appartements où la catégorie « France » supplante la précédente.

- 22 Un examen attentif des échanges (Figure 1 et 2), montre combien le ratio vendeurs/acheteurs profite aux résidents à l'étranger: ils achètent presque trois fois plus qu'ils ne vendent de maisons et deux fois plus d'appartements. Pourtant, les vendeurs « Pays du Mont-Blanc » vendent plus de maison à leurs homologues qu'aux autres, ce qui n'est le cas ni des Rhône-alpins ni des résidents en France.
- 23 Il semble s'instaurer une coupure nette entre deux marchés parallèles : celui animé par des locaux (habiter ?) et celui capté par les étrangers (investir et profiter ?), clivage facilité par l'éclipse (temporaire ?) des résidents secondaires régionaux et nationaux. La concurrence entre les deux est particulièrement lisible dans le système d'échanges des maisons.

Figure 1. Maisons : échanges entre catégories d'acteurs (vendeurs/ acheteurs) selon leur lieu de résidence

- 24 Le marché des appartements (résidences de loisirs (?))¹⁸ diffère sensiblement dans la mesure où le stock vendu n'appartient pas majoritairement aux locaux.

Figure 2. Appartements : échanges entre catégories d'acteurs (vendeurs/ acheteurs) selon leur lieu de résidence

- 25 Les résidents hors des communes appartenant au pays du Mont-Blanc animent et dominent le marché des appartements. La catégorie « France », la plus représentée, est une animatrice active sur ce marché : elle vend à part égale à chacune des autres catégories, plus qu'elle ne vend à elle-même. C'est, comme attendu, un marché fortement marqué par les résidences de loisirs même si les locaux « Pays du Mont-Blanc » sont les deuxièmes acheteurs précédant de peu les résidents à l'étranger.

Un tri sélectif selon les communes

- 26 La dynamique des échanges présente les processus qui mènent à caractériser chacune des communes selon le profil socio-spatial des nouveaux propriétaires.

Carte 6. Typologie des communes selon le lieu de résidence des acheteurs de maisons - 2001-2008

- 27 Concernant le marché des maisons, la carte 6 dresse une typologie des communes en quatre classes. La classe 1 regroupe les communes des Houches, de Servoz et de Chamonix, dans lesquelles sont enregistrées une surreprésentation d'étrangers (+15 points par rapport à l'ensemble des communes observées). La classe 2, composée des communes de Sallanches, Domancy et Passy, se positionne massivement sur un recrutement local. 80% des acheteurs résident dans le pays du Mont-Blanc, soit 33 points de plus qu'en moyenne. La classe 3 distingue Vallorcine des autres communes par sa plus forte présence d'acheteurs provenant d'autres régions françaises et sa très forte sous-représentation d'acheteurs du pays du Mont-Blanc. La classe 4 regroupant Praz sur Arly, Megève, Demi-Quartier, Combloux, les Contamines-Montjoie, Cordon et Saint-Gervais s'oriente davantage vers des extérieurs français et des Rhône-Alpins. Les étrangers sont très légèrement sous-représentés.

Carte 7. Typologie des communes selon le lieu de résidence des acheteurs des appartements - 2001-2008

- 28 L'analyse de l'origine des acheteurs sur le marché des appartements met en évidence trois profils de communes (carte 7). Le premier profil structuré autour de 7 communes (Praz-sur-Arly, Megève, Les Contamines-Montjoie, Demi-Quartier, Combloux, Saint-Gervais et Cordon) est marqué d'une part, par une forte surreprésentation d'acheteurs provenant de Rhône-Alpes et des autres régions françaises (France : +15 points par rapport à l'ensemble des communes), et d'autre part, par une forte sous représentation d'acheteurs du pays du Mont-Blanc (-13 points par rapport au profil moyen). Le type 2, composé des communes de Sallanches, Domancy, Servoz et Passy, se caractérise par la très forte présence d'acheteurs du pays du Mont-Blanc (74% contre 29% sur l'ensemble des communes). Le type 3, structuré autour des communes de Vallorcine, Chamonix et les Houches, se définit par un marché orienté vers les acheteurs étrangers (47% contre 24% sur l'ensemble des communes).
- 29 Ces représentations graphiques rappellent à quel point la propriété foraine, tout en marquant fortement cet espace dans son ensemble, demeure une variable discriminante¹⁹ d'une commune à l'autre. Elles signalent également le degré de résistance des locaux sur chacun des deux marchés : ils résistent encore sur celui des maisons, mais pour combien de temps encore ?
- 30 L'analyse chronologique permet d'apporter quelques éléments de réponse. Si le phénomène de l'accentuation de la présence étrangère dans certaines régions de France a été souligné par la plupart des observateurs, les données disponibles sur le pays du Mont-Blanc²⁰ laissent penser que cette catégorie est particulièrement sensible à la conjoncture. Sur le marché des maisons, leur part reste stable²¹ alors qu'un fléchissement se dessine en 2008 et ce au profit des catégories « France » et « Rhône-Alpes ». Les locaux marquent également le pas²². Sur le marché des appartements, l'évolution dans le temps se caractérise par une augmentation régulière de la part des locaux²³, augmentation proportionnellement inverse à celle de la catégorie « France »²⁴. Avec le temps, les locaux récupèrent des appartements et perdent des maisons.

- 31 Cette typologie, plus qu'une différenciation socio-spatiale, suggère une nouvelle cartographie des interdépendances communales. Les biens-fonds changent de propriétaires, le rapport intérieur/ extérieur se reconfigure et, subrepticement, les communes changent de profil socio-spatial, une population de propriétaire chassant l'autre. Ainsi se confirme un jeu subtil de balancier entre locaux et extérieurs suivant les biens et les années; rien n'est figé dans le temps, pas plus que dans l'espace.

Interaction spatiale et effet domino²⁵ : turbulences habitantes au pays du Mont-Blanc

Les processus d'urbanisation de la montagne touristique : périurbaine et « péri-touristique »

- 32 Le détail des dynamiques des échanges caractérise les formes de périurbanisation en montagne touristique (Duvillard, Sgard, Ziotti, 2007). L'étude à l'échelle de trois communes nous amène à définir un processus d'urbanisation particulier aux espaces touristiques de montagne, l'urbanisation péri-touristique²⁶. Comme le phénomène de périurbanisation, l'urbanisation péri-touristique se nourrit en son centre, ici le haut-lieu touristique.

Chamonix, un marché mondial : des Anglais²⁷ dans la commune la plus marquée par l'augmentation de propriétaires étrangers

- 33 Les locaux résistent bien sur le marché des appartements²⁸; les étrangers déjà fortement présents en 2001²⁹ frisent les 50% en 2003. Les résidents « France » voient également leur part augmenter entre les deux périodes³⁰; seuls les Rhône-Alpins et les Haut-Savoyards perdent des parts de marché.
- 34 Sur le marché des maisons, Chamonix se démarque de l'ensemble : la part des étrangers ne faiblit jamais et atteint 59 % des acquéreurs de maison en 2008. Tout se joue entre les autres catégories qui se partagent les autres biens : les locaux, très présents en moyenne sur ce marché³¹ devançant toujours les autres catégories socio spatiales.
- 35 Se confirme ici plus qu'ailleurs la bipolarisation du marché entre étrangers et locaux au sens strict du terme. A Chamonix, les locaux qui achètent une maison habitent déjà la commune à 98%, quelle que soit l'année.

Megève, un marché national : village de résidents secondaires régionaux et nationaux: une tendance confortée sur le marché des appartements

- 36 Megève est une commune dominée par les résidences secondaires locales et nationales pour les appartements ; les Rhône-Alpins, inexistant à Chamonix représentent 16% des acheteurs de maisons et près de 27% des acquéreurs d'appartements.
- 37 Jamais les étrangers ne dépassent en proportion les nouveaux propriétaires résidant en France : s'ils étaient 28% en 2001, leur part ne cesse de diminuer pour ne représenter que 22% des acheteurs d'appartements en 2008. La part des acheteurs locaux, majoritairement de Megève, tend elle aussi à se réduire³² (graphique 3).
- 38 La situation est plus confuse sur le marché des maisons. Le nombre de données manquantes (montant toujours supérieur au million d'euros !) est significatif (parfois

1/3 des actes). Il semble pourtant que les locaux (domiciliés dans la commune) perdent du terrain au fil des ans : 30% en moyenne pour l'ensemble de la période, mais seulement 15% en 2008. Cependant les variations interannuelles pour les locaux comme pour les étrangers brouillent l'image tendancielle. Ce sont les acheteurs extérieurs à la commune mais résidant en France qui profitent le plus du jeu de balancier entre locaux et étrangers³³.

Graphique 3. Répartition des acheteurs d'appartements à Megève selon leur lieu de résidence entre 2001 et 2008

Passy : repli ou reconquête par les locaux des biens-fonds leur échappant auparavant ? Commune périurbaine et/ou « péri-touristique » ?

- ³⁹ Quel que soit le type de bien-fonds échangé, être domicilié au pays du Mont-Blanc signifie ici acheter plus que vendre³⁴. Avec les étrangers, ce sont les deux seules catégories d'acteurs qui achètent plus qu'ils ne vendent, toutes proportions gardées³⁵. Contrairement aux situations décrites auparavant, les maisons vendues à Passy drainent les ¾ des communes de l'intercommunalité³⁶ (graphique 4); en clair, si à Megève ou Chamonix ceux de la catégorie « Pays du Mont-Blanc » qui y achètent une maison résident déjà tous dans ces communes, ceux de Passy qui achètent dans leur commune de résidence représentent 37% seulement de l'ensemble.

Graphique 4. Répartition des acheteurs de maisons à Passy selon leur lieu de résidence entre 2001 et 2008

- 40 Ainsi Passy, grosse commune de plus de 11 000 habitants marquée par l'omniprésence de l'habitat individuel est à la fois une commune périurbaine au sens classique du terme (accueil de populations habitant auparavant la ville centre -Sallanches- vers les villages périphériques) mais aussi une commune « péri-touristique », au sens où elle accueille des personnes résidant auparavant dans des communes touristiques (Chamonix-Megève), mais rejetées à la périphérie de ces espaces où l'économie touristique-résidentielle exclut partiellement les locaux et/ou les actifs de l'accès à la propriété. La question est de savoir où ces derniers achètent ?

Demande locale potentielle et offre accessible

- 41 Acceptons l'hypothèse selon laquelle une grande partie³⁷ des résidents d'une commune privilégient un achat à proximité de leur lieu de résidence. Validons³⁸ provisoirement que le niveau de vie des acheteurs locaux n'est en rien comparable à celui des extérieurs. Alors, il est possible de prendre la mesure du différentiel existant entre demande locale potentielle et offre accessible.
- 42 Le décalage entre demande locale potentielle et offre accessible varie fortement d'une commune à l'autre: il y a celles où le décalage est faible, le marché communal couvrant la demande potentielle : Passy et Praz-sur-Arly pour les maisons, Sallanches pour les appartements; il y a celles où le décalage reste contenu, les locaux parvenant encore à acheter des maisons (Megève, Les Contamines-Montjoie, Chamonix, les Houches, Saint-Gervais-les-Bains); puis il y a celles où le décalage marque plus le marché des appartements que celui des maisons (Passy, les Houches); enfin il y a celles où les locaux peinent fortement à se maintenir sur le marché (Combloux, Demi Quartier, Domancy, Cordon et Servoz) (carte 8). Dès lors, les résidents non satisfaits³⁹ réalisent leur projet immobilier ailleurs⁴⁰.

Carte 8. Part des acheteurs locaux devenant propriétaires dans leur commune de résidence sur l'ensemble des acheteurs devenant propriétaires dans cette même commune – 2001-2008

Qui chasse qui, pour aller où ? Interaction spatiale et effet domino

- 43 En toute logique, les communes les moins peuplées (Servoz/ Demi Quartier/ Cordon/ Domancy) alimentent le moins la demande locale. Mais ce sont celles où les locaux, même peu nombreux, achètent en dehors de leur commune de résidence parce que la concurrence se fait avec les habitants de leurs imposantes voisines⁴¹ (Megève/ Chamonix/ Sallanches/ Saint-Gervais-les-Bains). Les communes directement impactées par ces transactions sont Passy, Les Houches, Demi Quartier, Domancy, Servoz et Cordon ; parmi ces dernières, certaines perçoivent une pression supplémentaire et indirecte : Passy et Domancy en particulier sont les communes où les habitants des Houches pour Passy réalisent leur investissement immobilier ; alors certains habitants de Passy font de même à Domancy.

Carte 9. Principales provenances des acheteurs du pays du Mont-Blanc selon la localisation des maisons achetées entre 2001 et 2008 (flux externes)

- 44 Par « gravitation », les fonds de vallées deviennent attractifs pour les habitants de la montagne, chassés en partie par les résidences secondaires. C'est un phénomène général connu, dont nous donnons partiellement la mesure.
- 45 L'observation attentive de la circulation des biens-fonds entre résidents de la même intercommunalité montre les limites des politiques foncières à l'échelle communale. Certes, la gestion des sols est une prérogative jalousement gardée par les communes⁴², mais il convient ici, plus qu'ailleurs, d'acter que les communes du pays du Mont-Blanc sont prises dans une même communauté de destin⁴³ sinon à penser ensemble leur devenir.

Conclusion : communauté de destin ou politique intercommunale dans un espace touristique concurrentiel ?

- 46 Des communes se spécialisent dans l'accueil des locaux, d'autres confortent leur stature internationale dont l'appropriation foncière est une des caractéristiques. Dans les deux cas, la question de l'accès aux fonciers (terres et immeubles) des locaux⁴⁴, de la cohésion territoriale et de l'identité (Debarbieux, 2008) et *in fine* de la gouvernance de ces stations touristiques (Gerbaux & Marcelpoil, 2004) se pose avec acuité.
- 47 Les lois du marché fonctionnent à plein régime et régulent suivant l'offre et la demande, dans un marché internationalisé, l'accès à la propriété.
- 48 Si cela interpelle le politique, on peut poser l'hypothèse qu'il ne peut qu'assister perplexe, impuissant ou au contraire satisfait des rentrées d'argent toujours plus

conséquentes à chaque nouvelle transaction effectuée sur sa commune. Il reste cependant le maître du zonage et donc de l'ouverture à l'urbanisation ; on peut donc considérer qu'il est légalement un acteur majeur dans la production des terrains à bâtir. Et justement, ce marché des terrains à bâtir est la variable d'ajustement pour l'accès à la propriété des locaux⁴⁵. Il est impératif pour une gestion cohérente des sols de mettre en relation systématiquement les marchés dans le bâti (maisons individuelles et appartements) et la production de terrain à bâtir à l'échelle supra communale. Quatre communes du pays du Mont-Blanc s'engagent dans cette voie : Chamonix, Servoz, Combloux et Vallorcines viennent de valider une communauté de communes de la vallée de Chamonix Mont-Blanc. Les compétences obligatoires en aménagement de l'espace⁴⁶ sont autant de pas vers la mise en oeuvre d'une véritable politique foncière communautaire⁴⁷. L'échelle est pertinente au regard des dynamiques foncières entre locaux, mais insuffisante au regard des enjeux fonciers du pays du Mont-Blanc.

- 49 Refuser une communauté de destin c'est acter la forte interdépendance entre communes sur la question des politiques foncières là où les caprices du climat hypothèquent tout un pan de l'économie locale: il n'y a rien qui dure toujours en économie et en climatologie, que faire si la neige se raréfie ? La notoriété peut-elle seule porter encore longtemps le devenir territorial ?

BIBLIOGRAPHIE

BUCKEL D., CUSIN F., JULLIARD C., 2008. – « Flux résidentiels en Ile-de-France et différenciation des marchés ». *Etudes Foncières* n° 135, pp. 41-43.

BUHOT C., 2006. – *Marché du logement et division sociale de l'espace dans les îles du Ponant*. Thèse de Géographie, 445 p.

CAVAILLES J., 2006. – « Le prix du paysage ». *Etudes Foncières* n° 124, pp. 21-25.

COMBY J., 2004. – « Que se passe-t-il sur les marchés fonciers ? ». *Etudes Foncières* n° 107, pp. 6-8.

DEBARBIEUX B., 2008. – « Construits identitaires et imaginaires de la territorialité : variations autour de la figure du 'montagnard' ». *Annales de Géographie*, n° 660-661.

DUVILLARD S., SGARD A., ZIOTTI C., 2007. – « Les territoires touristiques de montagne bousculés par la pression foncière : le poids des politiques publiques dans les trajectoires territoriales ». *Actes du Colloque de Mâcon, 6e Rencontres de Mâcon - Tourisimes et territoires*, 13, 14, 15 septembre 2007, Institut du val de Saône.

FRIGGIT J., 2007. – « Le nombre de transactions de logements anciens ». *Etudes Foncières* n° 126, p. 5.

GERBAUX F., MARCELOIL E., 2004. – « Vers une prise de conscience du problème de la gouvernance dans les stations de montagne ». In *Stations de montagne, vers quelle gouvernance ? Actes de la conférence débat du 30 avril 2004*, Chambéry, Savoie, France, pp. 15-21.

GRANELLE J-J., 2004. – « Les marchés fonciers, causes ou conséquences de la ségrégation sociale ». In *Les mécanismes fonciers de la ségrégation*, ADEF Coll., pp. 76-96.

GUERINGER A., 2008. – « Systèmes fonciers locaux : une approche de la question foncière à partir d'études de cas en moyenne montagne française ». *Géocarrefour*, vol. 83/4.

HALLEUX J-M., 2008. – « Caractériser le concept d'offre foncière : une aide à la lecture des configurations urbaines émergentes ? ». *Dynamique foncières et nouvelles configurations urbaines*. Université Montesquieu Bordeaux IV 29 et 30 Mai 2008, 10 p.

LE BAYON S., PELERAUX H., 2006. – « L'exubérance rationnelle de l'immobilier ». *Revue de l'OFCE*, Janvier, pp. 84-114.

LEURS Y., LEVY D., DUPONT F., 2004. – *Les prix des logements anciens sur la zone d'étude de l'Observatoire statistique transfrontalier (Ain et Haute-Savoie) : expertise de la base des références immobilières du notariat (fichier PERVAL)*. Insee, 43 p.
http://www.insee.fr/fr/publications-et-services/docs_doc_travail/h0502.pdf

MERIAUDEAU R., 1985. – *A qui la terre ? La propriété foncière en Savoie et Haute-Savoie*. Thèse de doctorat. Institut de Géographie Alpine, Université Scientifique Technologique et Médicale, Grenoble, 480 p.

PEYROU A., 2006. – « L'accès aux données du marché foncier ». *Etudes Foncières* n° 122, pp. 11-16.

POUYANNE G., BECUE M., 2006. – *Dynamiques foncières et nouvelles configurations urbaines*. ANR Jeunes chercheurs. <http://gretha.u-bordeaux4.fr/dynamique-des-formes-urbaines>

WEIL M., 2008. – « Le lien entre mobilité et valeur du logement ». *Etudes Foncières* n° 135, pp. 17-20.

ANNEXES

Document annexe 1. Evolution démographique 1999-2006

	Population en 2006	Population en 1999	évolution en %
Chamonix	9 195	9 829	-6,5
Combloux	2 042	1 992	2,5
Cordon	1 013	87	15,4
Demi-quartier	1 079	1 031	4,7
Domancy	1 848	1 710	8,1
Les Contamines Montjoie	1 211	1 126	7,5
Les Houches	3 037	2 708	12,1
Megève	3 960	4 518	-12,4
Passy	11 234	10 094	11,3
Praz-sur-Arly	1 315	1 083	21,4

Saint-Gervais	5 594	5 290	5,7
Sallanches	15 469	14 387	7,5
Servoz	942	819	15,0
Vallorcine	416	390	6,7
Pays du Mont-Blanc	60 361	57 854	4,3
Haute-Savoie	696 254	631 963	10,2

Document annexe 2. Répartition des acheteurs de terrains à bâtir selon leur lieu de résidence

	communes	% Rhône-Alpes	% France	% Etranger	% Haute-Savoie	% pays Mont-Blanc
74173	Megève	11,8	29,4	29,4	11,8	17,6
74215	Praz-sur-Arly	0	55,6	11,1	11,1	22,2
74099	Demi-Quartier	30	20	10	10	30
74083	Combloux	16,7	30,6	11,1	5,6	36,1
74236	Saint-Gervais-les-Bains	12,5	31,3	3,6	1,8	50,9
74290	Vallorcine	23,1	23,1	0	0	53,8
74089	Cordon	0	36,4	9,1	0	54,5
74085	Les Contamines Montjoie	0	33,3	4,8	4,8	57,1
74056	Chamonix	6,7	15,6	11,1	4,4	62,2
74143	Les Houches	0	11,6	16,3	0	72,1
74208	Passy	1,9	11,3	0	6,6	80,2
74103	Domancy	0	7,1	0	7,1	85,7
74256	Sallanches	2,1	5,3	0	6,3	86,3
74266	Servoz	0	0	0	0	100
	total	6,5	18,9	5,4	4,6	64,7

NOTES

1. On ignore les stocks, c'est-à-dire les biens qui ne changent pas de propriétaires.
2. Société émanant du Notariat de France ; elle commercialise des données (informations brutes ou traitements de données) sur les transactions foncières et immobilières. Les notaires fournissent gracieusement et sur la base du volontariat un ensemble de renseignements lorsqu'un bien-fonds a été vendu : plus de 26 critères sont disponibles, permettant ainsi de dresser un profil (âge/lieu de résidence, profession...) des individus, les qualités du bien-fonds (nombre de pièces...), et le montant de la transaction. A noter le manque pour certaines références de renseignements tels que l'âge mais aussi, plus étonnant, du lieu de résidence de l'acheteur. Bref, des données qui ont le mérite d'exister, d'être produites à la source (par l'officier qui établit l'acte de vente), mais non exhaustives, qui doivent donc être utilisées avec distance et prudence.
3. Terrains/ appartements et maisons.
4. Sont exclus de fait les espaces agricoles et naturels.
5. L'acquisition est onéreuse (près d'un euro la transaction).
6. Le cadre intercommunal est pris a priori comme un cadre pertinent pour observer les mutations foncières à une échelle intercommunale. Cette intercommunalité est peu active et s'exerce a minima (voir en conclusion la naissance d'une communauté de commune au sein de cette intercommunalité).
7. Se conférer au tableau en annexes.
8. 9 533 ventes réparties en 7 511 appartements (84% des transactions), 1 459 maisons (14% des transactions) et 563 terrains à bâtir (2% des transactions) pour les communes appartenant à cette intercommunalité : voir carte 2.
9. En effet, entre 2007 et 2008, les ventes d'appartements chutent de 21% et celles des maisons de 19%.
10. Pour faciliter la lecture de cette représentation, rappelons que les « boîtes à moustaches » sont construites autour de 5 indicateurs : le minimum, le premier quartile, la médiane, le troisième quartile et le maximum d'une série statistique. La médiane, qui partage la série en deux groupes d'effectifs égaux est représentée par un trait à l'intérieur des rectangles. Ces derniers représentent, quant à eux, l'intervalle interquartile, c'est-à-dire la moitié des prix du m² habitable situés entre le premier quartile (valeur qui isole le premier quart des observations de la série) et le troisième quartile (valeur qui isole le dernier quart des observations de la série). Dans ce rectangle figure la partie centrale de la distribution statistique. Plus le rectangle est allongé et plus l'étendue de la partie centrale est importante. Les traits verticaux sortant des rectangles montrent les valeurs adjacentes déterminées à partir de l'intervalle interquartile. Les marqueurs « cercles » et « étoiles » correspondent aux valeurs extrêmes des prix, visualisées de manière individuelle. L'axe des ordonnées (Y) représentent l'échelle des prix observés entre 2001 et 2008 et l'axe des abscisses (X) les différentes années. Chaque année est donc représentée par une « boîte à moustaches ». Ce digramme permet de comparer les valeurs de positions (médiane, premier et troisième quartiles) et l'étendue des prix entre chaque année.
11. à partir du prix médian du m² calculé sur l'ensemble de la période d'étude.
12. Le prix médian du m² dans les communes du pays du Mont-Blanc a progressé de 11,3% par an. Nous ne tenons pas compte des communes de Vallorcine, Domancy et Servoz où le nombre de transactions est inférieur à 7. Dans les communes de Cordon, Les Contamines-Montjoie et Saint-Gervais, le prix médian du m² avoisine les 3 500 €.
13. Slogan publicitaire d'un promoteur dans les années 1970-1980.
14. Jusqu'en 2008, le système des changes entre monnaie européenne et livre sterling anglaise en particulier, favorisait les Anglais.

15. 7% par des Hauts-Savoyards, 48% par des personnes résidant dans un autre département français et 12% par des personnes résidant à l'étranger.
16. Dimension non étudiée dans ce cadre alors même que superficie, situation, qualité de la construction, qualité des prestations sont autant de variables explicatives du prix ; ce que nous n'étudions pas ici.
17. Référence à deux des sens donnés au mot système : à la fois un appareil plus ou moins complexe (un système complexe entre vendeurs et acheteurs d'origines géographiques distinctes) et ensemble structuré d'échanges (les origines géographiques surdéterminent les échanges : on vend entre locaux ou prioritairement aux étrangers).
18. Hypothèse soutenable au regard de la proportion de propriétaires vendeurs résidant en dehors des communes où le bien-fonds est situé.
19. Au regard des prix, ce terme doit être considéré dans son sens premier (sépare/ distingue).
20. Données utilisées dans le cadre de cette étude.
21. Entre 24 et 26 % des acheteurs de maison.
22. De 50% en 2007 à 43% en 2008.
23. « Pays du Mont-Blanc » : en 2001 (24,5 % des acheteurs) et 2008 (35 %).
24. 2001 : 35 % ; 2008 : 21 %.
25. Buckel & alii, 2008.
26. Comme pour la périurbanisation (extension du bâti toujours plus loin de la métropole, mais ici le centre n'est pas une grande ville mais une commune vivant essentiellement du tourisme).
27. Maisons achetées à Chamonix : les Anglais représentent 50% des acheteurs, suivis des Italiens et des Suisses ; appartements : 60 % Anglais, 19 % Italiens.
28. 15% des acheteurs en 2001, ils représentent 25 % en 2008.
29. 30% des acheteurs.
30. De 16 à 23 %.
31. 30% pour l'ensemble de la période à Chamonix.
32. 10% en 2001 et 7% en 2008.
33. 32% des acheteurs étrangers déclarent résider en Grande-Bretagne, suivis par les Suisses 20% des acheteurs étrangers.
34. 73% des acheteurs d'appartements (53 % des vendeurs) et 81% des acheteurs de maisons (72% des vendeurs de maisons).
35. Attention : part très faible des étrangers dans les échanges : 0,9 % des vendeurs, 3,5 % des acheteurs d'appartements ; 1,8 % des vendeurs et 3,5 % des acheteurs de maisons.
36. 10/14 ; 12 communes sur 14 pour les appartements.
37. Impossible à évaluer sans approfondir avec des entretiens auprès des nouveaux propriétaires.
38. Graphiques 3 et 4.
39. Contraint ou non.
40. Une des limites majeures de cette étude est de ne pouvoir travailler à plus grande échelle : quid des reports affectant les communes n'appartenant pas au pays du Mont-Blanc ?
41. Nombre d'habitants/ montant des transactions.
42. Peu de communes l'ont déléguée (la gestion des sols) au niveau intercommunal (cas des communautés urbaines) et le Grenelle 2 risque de voir disparaître cette possibilité (journal Le Monde des 8 et 11 mai 2010).
43. Accepter de subir des événements contingents.
44. Même si l'usage du bien-fonds ainsi acquis, comme la part du logement locatif, nous échappent, il est permis de mesurer l'emprise de la propriété foraine et son probable corollaire, celui des résidences secondaires et lits froids. Cette façon de lire les territoires le rapport à l'autre est au final, quelque part très gênant ; dénoncer l'étranger par ce biais relève du politiquement incorrect. Cet article se voulait réaliste : on doit pouvoir à un moment donné

quantifier un phénomène qui prend des accents nauséabonds par ailleurs (politiquement) ; Cependant deux remarques : la première : l'évolution dans le temps montre que rien n'est figé et que la recomposition des territoires par ce biais est très mouvante ; deuxièmement, c'est poser une question qui alimente d'autres réflexions : l'achat de terres par des étrangers en Afrique ou Amérique du sud et plus proche de nous (article du Monde sur la Belgique et les étrangers).

45. Voir annexe : plus de 50 % des acheteurs de terrains à bâtir sont domiciliés dans l'intercommunalité.

46. Mise en cohérence des PLU, Scot, Création de ZAC communautaires...

47. Arrêté N° 2009-3352 du 14 décembre 2009 ; Préfecture de la Haute-Savoie.

RÉSUMÉS

Cette contribution entend présenter un état des lieux des mutations foncières dans un espace touristique de haute-montagne. La priorité est donnée à l'observation, le texte s'appuyant sur une base de données nouvellement mise sur le marché de la connaissance par le Notariat de France. Le géographe y trouve matière à réflexion. D'abord, la cartographie du montant des transactions débouche sur une typologie communale qu'il s'agit d'éclairer par des variables socio-qualitatives (origine géographique des individus). La fragmentation socio-spatiale est le résultat de systèmes d'échanges de bien-fonds qui révèlent deux processus résidentiels concurrents. L'article tend à montrer comment un tri sélectif s'opère entre communes, les unes se spécialisant dans l'accueil des populations locales, les autres rejetant à leur périphérie ces mêmes populations. L'observation, à cette échelle, des transactions immobilières, signale le décalage évident qui existe entre la demande locale potentielle et l'offre accessible. Ce sont autant d'éléments soumis à la sagacité des politiques dès lors qu'ils se préoccupent de la question de l'accès aux fonciers (terres et immeubles) des locaux et de la cohésion de leur territoire.

The aim of this contribution is to present a summary of the changes in property ownership that have occurred in a tourist area in the high mountains. Priority is given in the text to the analysis of data by taking advantage of a database recently made available on the knowledge market by the Notarial Office of France (Notariat de France). The geographer will find in it matters to reflect upon. First of all, a communal pattern that is to be explained by social qualitative variables (geographical origin of the individuals) emerges from the mapping of the total transactions. The socio-spatial fragmentation is the result of exchange systems for properties that reveal two competing residential processes. The article aims to demonstrate how a selective sorting process operates between communes, one group specialising in welcoming local populations, the other group rejecting the same populations at their outskirts. The analysis of property transactions on this scale indicates the obvious adjustment that exists between potential local demand and accessible supply. These are among the many aspects subject to the wisdom of politicians since they are preoccupied with the question of access of the local population to property (land and buildings) and the cohesion of their region.

INDEX

Keywords : property markets, new residential areas, exchange system, accessible supply of property, access of the local population to housing, peri-tourist communes

Mots-clés : marchés immobiliers, nouvelles résidentialités, système d'échange, offre immobilière accessible, l'accès au logement des locaux, communes péri touristiques

AUTEURS

ISABELLE ANDRÉ-POYAUD

Laboratoire PACTE-territoires, UMR 5195, Université de Grenoble France, isabelle.andre-poyaud@ujf-grenoble.fr

SYLVIE DUVILLARD

Laboratoire PACTE-territoires, UMR 5195, Université de Grenoble France, sduvilla@upmf-grenoble.fr

ANTONIN LORIOUX

Laboratoire PACTE-territoires, UMR 5195, Université de Grenoble France