

PROJET DE COMPLEXE RESIDENTIEL ET DE TOURISME A DOMINANTE GOLFIQUE - TOSSE

Expertise sur les volets programmatiques et dimensionnement – version du lundi 2 décembre 2013

Contact:

Stéphane DURAND Directeur associé

Horwath HTL 6, rue Dunois 75 013 Paris 01.42.17.03.38 01.42.17.02.99







CONTEXTE:

Le projet de resort golfique de Tosse comprend :

1 - Le projet de golf :

- deux parcours de 18 trous (Championship de 80 ha et loisirs de 60 ha),
- un parcours de 9 trous compact de 9 ha,
- un 6 trous académie de 10 ha décomposé un parcours de 5 ha et d'un practice.
- Club House et restaurant (2 000 m²) : à l'interface des deux parcours 18 trous
- Locaux techniques (2 000 m²);
- Parkings (12 000 m²).

2 Le secteur touristique : Coeur du « Resort » :

- Hôtel sur 2,5 ha à 3 ha, avec un positionnement 4 étoiles, de 40 à 80 chambres, avec un équipement de type spa (pour les clients et le public extérieur).
- La (ou les) résidence(s) de tourisme : environ 5 ha, avec un positionnement pour une offre de 600 à 700 lits de type 3 et/ou 4 étoiles.

3 L'habitat:

surface d'environ 60 ha : a pour ambition d'ériger un quartier avec un programme diversifié de logements, des services et des espaces de rencontre (espaces et équipements publics de superstructures...).

720 et 770 logements pourrait être la suivante :

- Habitat groupé : 120 à 150 unités ;
- Lots libres: 110 à 120 lots avec des surfaces entre 500 m² et 700 m² et 90 à 100 lots à bâtir avec des surfaces entre 1 200 m² et 1 500 m²;
- Habitat collectif et intermédiaire : 400 logements.

OBJECTIFS DE LA MISSION:

1 Diagnostic urbain et paysager :

- Diagnostic urbain et paysager
- Analyse sensible à l'échelle du site et ses abords
- Synthèse stratégique

2 Programme de construction de l'opération :

- Etude économique et synthèse du marché immobilier
- Elaboration du programme de construction
- Parti général d'aménagement
- Masterplan
- Plan-programme des espaces publics
- Elaboration des CPAUPE



Synthèse des données du marché touristique et résidentiel

1.1 SYNTHESE DES DONNES DU MARCHE TOURISTIQUE EN AQUITAINE

L'Aquitaine, 5ème région touristique française

La région est surtout réputée pour son tourisme littoral et balnéaire. On y trouve deux pôles touristiques majeurs à dimension internationale : la côte Basque/Biarritz et le Bassin d'Arcachon avec une dimension urbaine et de tourisme d'affaire.

L'aquitaine est également la 1ère région française en matière de thermalisme, avec des stations thermales situées principalement le long de la côte des Landes.

La fréquentation

L'Aquitaine compte 95 millions de nuitées touristiques en 2012 dont environ 27% de nuitées étrangères au global.

- · L'origine géographique des touristes étrangers
- On trouve principalement les Britanniques dans l'hôtellerie, alors que les Néerlandais, suivis des Allemands, fréquentent principalement l'HPA.
- Une tendance à la hausse de la clientèle espagnole ces 10 dernières années.
- Leurs motivations sont sensiblement les mêmes que les clientèles françaises, avec cependant une importance plus grande de la gastronomie, de l'art de vivre
- Les clientèles de proximité :
- Les clientèles intra-régionales représente 17% des nuitées touristiques en Aquitaine
- Les clientèles du grand Sud-Ouest (Aquitaine + Midi-Pyrénées) représentent près de 35% des nuitées touristiques

Au final, 70% de la totalité des séjours se font sur les 3 départements littoraux.

Les hébergements

- L'hôtellerie représente 9% des nuitées touristiques en Aquitaine et 18% des nuitées marchandes. De plus, 16% des nuitées en hôtellerie sont passées par des étrangers.
- L'hôtellerie de plein air représente 45% des nuitées marchandes touristiques en Aquitaine. Et parmi celles-ci, 29% sont attribuables aux étrangers.

L'aquitaine se place donc ainsi au 2^e rang des régions pour les campings grâce à la capacité d'accueil du littoral, au 3^e rang pour les résidences de tourisme et hôtelières, au 5^e rang pour les hôtels.

Source: CRT-2012

Evolution de la fréquentation de l'Aquitaine

Sur l'hôtellerie :

- L'Aquitaine tient son rang en nombre de nuitées, avec une croissance de 2% sur 10 ans, comme l'ensemble des régions françaises, et plutôt mieux que d'autres régions littorales (PACA, Poitou-Charentes)
- En 10 ans, l'Aquitaine perd davantage de nuitées étrangères que l'ensemble de la France, mais dans des proportions équivalentes aux autres régions littorales

Sur l'hôtellerie de plein air :

 Les nuitées progressent au même rythme que l'ensemble de la France, mais moins rapidement que PACA (9% contre 15%), qui prend le second rang et rétrograde l'Aquitaine à la 3e place.



1.1 SYNTHESE DES DONNES DU MARCHE TOURISTIQUE EN AQUITAINE

L'accessibilité

Aérienne

De nombreuses compagnies régionales, nationales et internationales desservent quotidiennement (en saison estivale) les aéroports aquitains et pyrénéens, mettant Paris à moins d'une heure et les grandes villes européennes à moins de deux heures de vol. cependant, seul l'aéroport de Bordeaux a une dimension internationale. Celui de Biarritz a, quant à lui, une dimension européenne saisonnière en desservant 8 grandes villes d'Europe.

Ferroviaire

L'accessibilité ferroviaire de Bordeaux est correcte mais pour les pays Basques ou les Landes la desserte est moins bonne (4 à 5h de Paris). Le projet de création de la LGV devrait atténuer ces difficultés.

Routière

Bonne accessibilité routière grâce à un réseau autoroutier de bonne qualité reliant Bordeaux jusqu'à Bayonne ainsi que jusqu'à l'Espagne.

Aujourd'hui, pour des touristes français le meilleur moyen de transport reste la voiture. Cependant, pour les touristes européens l'Aquitaine et le pays basque restent excentrées et à l'écart des grands flux, notamment pour les clientèles de Benelux, Allemagne, Europe du Nord et de l'Est.

Zoom sur l'aéroport de Biarritz

C'est le 14e aéroport Français qui a vu 1 084 200 passagers en 2012 dont 843 792 passagers nationaux et 239 812 passagers internationaux. Il compte 7 compagnies aériennes et 18 lignes régulières.

L'aéroport présenté une croissance du trafic national ainsi qu'une augmentation du trafic de 4,91% par rapport à 2011.

· Le profil des voyageurs

La clientèle de l'aéroport est majoritairement française : 62% à l'année.

Les voyageurs étrangers sont représentés à 18% par les espagnols et à 14% par les irlandais et les anglais cumulés.



1.2 SYNTHESE DES DONNES DU MARCHE TOURISTIQUE DANS LES LANDES

Les Landes, 1^{er} département touristique d'Aquitaine

Le département des Landes est caractérisée par son littoral et ses espaces naturels de forêts de pins. L'attractivité touristique est donc essentiellement attachée à la bande côtière. C'est également le long du littoral que se concentre l'essentiel de la capacité d'accueil, de la fréquentation et des nuitées.

Le tourisme génère 1 milliard d'euros de chiffre d'affaire dans les Landes et compte 15 000 emplois directs et entre 20 000 et 25 000 avec les saisonniers.

Une fréquentation importante fréquentation

Le tourisme dans les Landes représente 22 millions de nuitées en 2012, dont 11 millions en milieu marchand.

5,5 millions des nuitées marchandes sont réalisées dans l'HPA, qui reste l'hébergement le plus courant dans les Landes.

Une destination saisonnière

Le tourisme dans les Landes est très saisonnier , les mois de juillet de d'aout représentent 60,4% des nuitées annuelles. Cependant, le hors saison est en progression et devient de plus en plus convoité.

La saisonnalité s'explique par l'héliotropisme et le type d'activités recherchées par les touristes qui sont la plage et le farniente pour 91,2% des touristes. C'est aussi de fait le résultat d'un positionnement et d'une offre structurée à une époque pour répondre à un tourisme balnéaire et populaire. Parmi les activités sportives c'est la glisse qui est la plus pratiquée.

Une clientèle familiale majoritairement française

Les Landes constituent par essence une destination de séjours avec une dominante de clientèle familiale. La durée de séjour moyenne est de 13,74 jours.

La clientèle française est majoritairement composée des régions Aquitaine, Midi Pyrénées et Ile-de-France qui représentent près de la moitié des touristes français.

La clientèle étrangère se compose essentiellement de hollandais, d'allemands, de britanniques et d'espagnols.

Une destination thermale

Les landes sont le premier département thermales de France. En 2012, 72 351 curistes ont été accueilli dans les stations thermales landaises.

La saison thermale est marquée par une saisonnalité intéressante qui est essentiellement active entre les mois de mars et de novembre.

Une tourisme de plu sen plus diversifié

- Les principales filières touristiques des landes :
- Séjours littoraux
- Thermalisme, tourisme de santé et de bien-être
- Découverte du patrimoine, de la culture et du terroir
- Tourisme de nature
- Et des filières plus spécifiques aux Landes :
- Golf
- Surf

1.3 SYNTHESE DES DONNES SUR LE MARCHE DU GOLF

Le contexte golfique

 La France, grande absente de la cartographie mondiale du tourisme golfique

La France compte aujourd'hui seulement 550 000 green fees / an vendus à des touristes étrangers et 750 000 à des touristes français. Le golf y est pourtant en plein essor, en effet, une augmentation de plus 50% du nombre de licenciés sur 10 ans a été observé par la Fédération Française du Golf. En 2012, on trouvait ainsi 420 000 golfeurs. L'ambition de la FFG est d'atteindre la barre des 600 000 golfeurs en 2018.

 L'Aquitaine, terre de golfs et de golfeurs, mais peu de tourisme golfique international

La région possède aujourd'hui 50 parcours de Golf dont 9 dans les Landes et 12 dans les Pyrénées Atlantiques. Ces parcours sont généralement des 18 trous. Parmi ceux-ci, 5 d'entre eux se trouvent dans les classements des plus beaux golfs européens ou mondiaux.

Leurs situations autour des grands pôles urbains de Bordeaux et Biarritz ainsi que la proximité du bord de mer (Lacanau, Arcachon...) mais aussi la proximité des grands vignobles, permettent au touristes de diversifier leurs activités durant leur séjour.

L'Aquitaine est aussi la 5^{ème} région française en matière de licenciés, au nombre de 31 000. C'est une région qui croit plus vite que la moyenne nationale en terme de nombre de licenciés de golf.

En 2012, dans les Landes et sur la côté Basque, en moyenne 16 000 green fees/golf ont été vendus dont 3200 à des étrangers selon Atout France. Donc seulement 20% des joueurs sont étrangers et parmi eux on constate également une faible présence des joueurs allemands, hollandais et suédois.

Structuration et commercialisation de l'offre

Une structuration déjà ancienne des modes de mise en marché, avec par exemple l'élaboration de 5 golf pass, permettant d'accéder à différents parcours : Biarritz golf pass, Médoc golf pass, Bordeaux golf pass, Landes golf pass.

Le site « Golf in Aquitaine », outil régional, commercialise par ailleurs des séjours thématiques.

Certaines offres associent le golf à d'autres produits de niche : gastronomie, oenotourisme, bien-être...

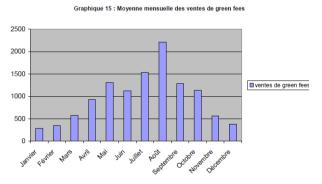
Répartition de la demande

La demande est répartie sur l'année mais elle devient plus forte entre mai et octobre, dû à une saisonnalité de cette activité.

La clientèle de proximité représente près de 80% de la demande.

La fréquentation des jeunes et des seniors augmente.

Une clientèle française de plus en plus en demande de courts séjours



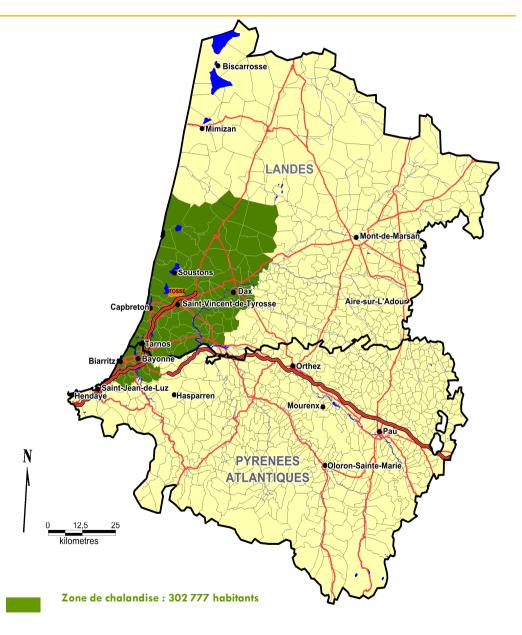
Source : Région Aquitaine et Université Bordeaux 2



La zone de chalandise du projet de Tosse

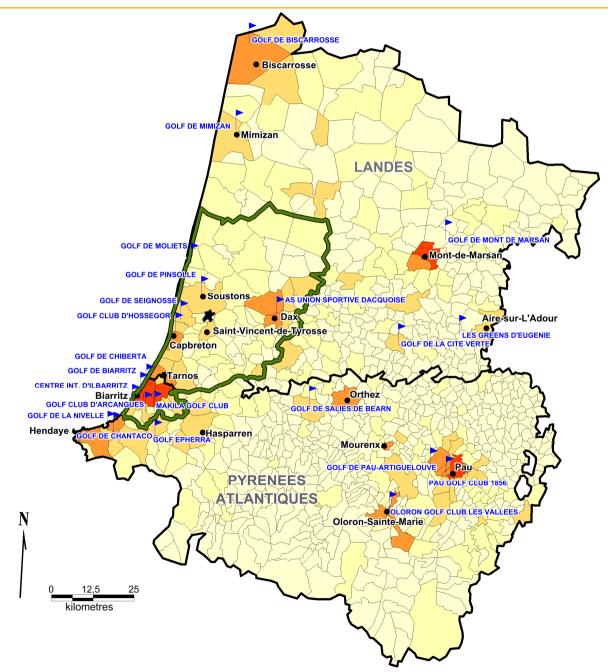
La ZC d'un projet d'équipement golfique est la zone prévisionnelle de provenance de l'essentiel des joueurs/clients du futur golf. Dans le cas présent, elle est déterminée en fonction des temps de déplacement inférieurs à 45 minutes et de l'attractivité de l'équipement sportif et touristique.

La zone de chalandise pour le site de Tosse comprend 302 777 habitants, dans les Landes et dans les Pyrénées Atlantiques. En outre, plus de la moitié des licenciés de la zone de chalandise se trouvent à plus de 30km du site de Tosse. Parmi les 302 777 que compte la ZC, 5306 possède une licence de golf et 50 d'entre eux habitent à Tosse.











Une offre golfique importante, mais pas constitué de resorts

 Seulement 6 golfs du Sud des Landes et de la Côte Basque ont un hébergement sur site

Ces hébergements se situe à :

- Hossegor (hôtel 9 chambres)
- Seignosse (hôtel 45 chambres)-3*)
- Chantaco (hôtel 23 chambres)
- Chiberta (hôtel 90 chambres 4*)
- Moliets (RT et résidentiel)
- Pinsolle (RT 4*)

On constate donc une absence d'hôtellerie haut de gamme sur site et de faibles capacité d'accueil pour les hôtels dans l'enceinte des complexes golfiques.

 L'essentiel de l'offre se situe à l'extérieur des complexes golfiques

L'essentiel des hôtels (notamment proposés par les TO golfiques) se situent à Biarritz ou Hossegor :

- Hôtel du Palais (Biarritz) 5* 154 ch
- Grand Tonic (Biarritz) 4* 63 ch
- Radisson Blu (Biarritz) 4* 150 ch
- Mercure Thalassa (Biarritz) 4 * 66 ch
- Florida (Biarritz) 3* 36 ch
- Le Pavillon Bleu (hossegor) 4* 21 ch
- La Paloma (Hossegor) 18 ch
- Lacotel (Hossegor) 4* 42 ch

Les 8 golfs du pays Basque (Chantaco, Chiberta, Golf de Biarritz, le Makila Golf club, le Golf Club d'Arcangues, le Golf de la Nivelle, le Golf Epherra et le Centre International D'Ilbarritz) sont de fait liés au potentiel hôtels haut de gamme de Biarritz ou du Pays Basque.

Un nouveau projet dans les Landes à Dax

Dans la ville de Dax, le groupe Etchart porte un projet de golf 18 trous, en périphérie Sud-Ouest de l'agglomération dacquoise. Ce golf est intégré à un programme immobilier comprenant 450 lots à bâtir, dont un est destiné à de l'hôtellerie. D'ici 3 à 4 ans, la région comptera donc un nouveau golf avec hébergement sur site.



Nom du Golf	Lieu d'implantation	Nb de parcours	Hébergement sur site	Hébergements à proximité
Golf de Moliets	Moliets-et- Maa	18 + 9 trous	Résidence du golf de Moliets Villas club royal ocean 17 – NC Villas club royal aquitaine – NC Villas La Prade 3*	 Village Club Moliets 4* (100m) Résidence Bleu Océan - NC (100m) Villas du domaine du golf-lagrange prestige - NC (500m) Villas la clairière aux chevreuils - NC (800m) Ohana Lodge - NC (2,1km) Les maisons du golf de pierre & vacances 3* (2,3km) Résidence Néméa Les Terrasses de L'océan 3* (2,8km)
Golf de Pinsolle	Soustons	9 trous	Résidence Le Domaine du Golf de Pinsolle 4*	- Village Club Dunea - NC (200m) - Club Belambra Pignada - NC (800m) - Les villas du lac 3* (1,3km) - La côte d'argent 3* (3km)
Golf Blue Green	Seignosse	18 trous	Hôtel du Blue Green - 3* (45 chambres)	- Résidence Hôtelière les Acanthes - NC (3,3km) - Chambres d'Hôtes Les Collines du Rey (5,4km) - Le relais du lac 3* (6km) - Le pavillon bleu - 4* (6,6km) - Logis Lacotel 3* (8,2km)
Golf club d'Hossegor	Soorts- Hossegor	18 trous	Hôtel – NC (9 chambres)	- Hotel 202 - 3* (100m) - Le pavillon bleu 4* (1,1km) - Chambres d'Hôtes Les Collines du Rey (1,4km) - Logis Lacotel 3* (1,5km) - Le relais du lac 3* (1,7km) - Baya Hotel Spa 3* (3km)

Les golfs des Landes à proximité du projet du resort golfique de Tosse possèdent chacun quelques hébergements, mais la plupart n'ont que peu de chambres et ne peuvent pas accueillir toute la clientèle.

De nombreux autres hébergements se trouvent à proximité de ces golfs mais l'hôtellerie haut de gamme est quasiment inexistante.

Une destination touristique encore méconnue à l'international

Les faiblesses de la destination

- Une accessibilité aérienne limitée (Bordeaux trop éloignée) et automobile éloignée des principaux pays émetteurs.
- Climat moins intéressant que dans les destinations comme l'Espagne, le Portugal, la Turquie, le Maroc et même le Languedoc Roussillon et PACA
- Une concurrence française réelle: PACA, Bretagne, Normandie
- Des hébergements globalement peu adaptés aux touristes golfiques
- Faiblesse des animations ou des sites culturels à proximité des hébergements existants.
- Faible promotion et notoriété de la destination à l'international.

Les atouts de la destination

- Complémentarité et qualité des parcours
- Richesse du territoire et possibilité de produits packagés
- Structuration et commercialisation de l'offre
- Le vieillissement de la population comme gage de croissance du marché
- Volonté de la fédération de démocratiser les pratiques et potentiel économique fort au niveau mondial avec notamment un forte croissance dans les pays émergents
- Possibilité de développer des passerelles entre le golf et d'autres activités touristiques : tourisme d'affaire, oenotourisme, thermalisme



Analyse du projet et propositions de pré-programme et dimensionnement





2.1 ENJEUX DU PROJET URBAIN D'ENSEMBLE

Objectifs validés à ce stade:

Insérer le programme golfique dans son environnement, en permettant des parcours de grande qualité en pleine nature

Réaliser un équipement qui fonctionne sur une large partie de l'année, grâce à un fonctionnement de type resort .

Constituer un nouveau quartier, avec une mixité d'usage :

- Habitat
- Tourisme, dont golf
- Loisirs, avec des fonctions mixtes

Assurer le lien entre le projet et le centre bourg de Tosse

Appliquer les préceptes d'un urbanisme durable :

- Circulations douces
- Économie d'énergie et énergies renouvelables
- Cadre de vie architectural et paysager de qualité

Principes opérationnels:

Un écrin pour le golf et les équipements qui vont avec : club house, hôtel et villas bord à golf en particulier, avec un positionnement et des services à assumer

Un positionnement différent assumé, mais complémentaire entre l'hôtel (4 étoiles) et la résidence de tourisme

Une organisation spatiale qui assume ces positionnements différenciateurs, donc des localisations spécifiques...

... et en même temps crée des espaces de mixité, d'animation, donc des porosités et des mixités d'usage (activités de loisirs, place de village, circulations notamment douces...)

La question des opérateurs :

Il est assez probable que le projet ne puisse trouver un opérateur unique pour l'ensemble du resort.

L'hypothèse la plus probable à ce stade est que l'on ait trois opérateurs différents. L'organisation spatiale retenu à ce stade va dans ce sens.

Il est important d'anticiper cette hypothèse, pour en tirer les conclusions pertinentes :

- Équipements spécifiques à chaque unité
- Anticipation sur les positionnements d'opérateurs et les synergies commerciales et fonctionnelles possibles.

Nous avons donc poursuivi un double objectif :

- Définir le meilleur projet possible, avec toutes les composantes qui sont importantes pour faire fonctionner le mieux possible le resort
- Anticiper les postures d'opérateur, afin de coller le plus possible à la réalité et aux sorties opérationnelles à venir.



2.2 LA DEFINITION DES BESOINS

Synthèse des données programmatiques proposées

ACTIVITES - LOCAUX	Programme SHON en m²	Programme Esp. Ext. en m²
GOLF DE TOSSE	58 420	125 150
Hôtel 4 * - 100 chambres	6 400	17 875
Accueil et locaux de services	400	-
100 Chambres	4 250	-
Espace séminaire	400	-
Restaurant gastronomique	350	-
Espace SPA	1 000	100
Piscine extérieure		150
Espace paysager (propre)		15 000
Stationnement - 105 places	-	2 625
Club House du golf	2 050	10 600
Accueil / administration / stockage	250	-
Pro shop	300	-
Vestiaires / sanitaires	200	-
Salles de réunion	150	-
Espace club / bar / tv - animations	400	200
Restaurant / Brasserie 150 couverts + terrasse	450	300
Restaurant à thème 50 couverts	150	50
Bar visiteur	150	50
Stationnement - 400 places	-	10 000
Résidence de tourisme 120 unités (+ 80 en phase 2)	16 270	96 675
Espace accueil / administration	250	0
Espace fitness - remise en forme + SPA	400	0
Piscine extérieure couverte + jeux aqualudiques	400	0
Espace séminaire	300	0
Restaurant 80 couverts	270	100
Phase 1 : 120 cottages (60 X 3* - 60 X 4*)		
15 cottages 1 chambre 3* (42 m²) + terrasse (12 m²)	630	180
15 cottages 2 chambres 3* (65 m²) + terrasse (18 m²)	975	270
30 cottages 2 chambres modulables 3* (79 m²) + terrasse (30 m²)	2 370	900
15 cottages 1 chambre 4* (53 m²) + terrasse (12 m²)	795	180
15 cottages 2 chambres 4* (80 m²) + terrasse (18 m²)	1 200	270
30 cottages 2 chambres modulables 4* (94 m²) + terrasse (34 m²)	2 820	1 020
Phase 2:80 cottages (40 X 3* - 40 X 4*)		
10 cottages 1 chambre 3* (42 m²) + terrasse (12 m²)	420	120
10 cottages 2 chambres 3* (65 m²) + terrasse (18 m²)	650	180
20 cottages 2 chambres modulables 3* (79 m²) + terrasse (30 m²)	1 580	600
10 cottages 1 chambre 4* (53 m²) + terrasse (12 m²)	530	120
10 cottages 2 chambres 4* (80 m²) + terrasse (18 m²)	800	180
20 cottages 2 chambres modulables 4* (94 m²) + terrasse (34 m²)	1 880	680
Cheminements 2 000 ml X 2 m de large	-	4 000
Aire de jeux + terrains multisports	- [2 500
Paysagement général	- [80 000
Stationnement - 215 places	-	5 375



Projet tel qu'il est défini à ce stade :

Hôtel (2,5 à 3 ha) environ 15 M€

- 4* ou 4* luxe de 100 clés (le dimensionnement précis sera défini par les investisseurs/opérateurs suite à leurs études de marché).
- Spa intégré (ouvert à la clientèle extérieure).

Enjeux:

1 Etre capable d'attirer plusieurs clientèles différentes et complémentaires

2 Etre réellement un hôtel golfique :

- Au cœur des golfs
- Avec tous les services adéquats
- Une ambiance golf (club house...)

3 Etre plus qu'un hôtel golfique :

- Mixité de public indispensable, en particulier sur le segment affaire
- Proximité des autres offres de loisirs
- Ambiance Sud –ouest contemporaine, afin d'éviter le syndrome hôtel de chaine identique partout et impersonnel

Les questions qui se posent /recommandations:

Positionnement et clientèles :

- Un positionnement luxe induirait un typologie de clientèle spécifique, quasiment unique, et donc une impossibilité de toucher d'autres clientèles, dans un bassin peu compatible avec une clientèle luxe
- Un positionnement bon niveau /haut de gamme (donc 4 étoiles) est plus approprié, au regard des clientèles potentielles :

Principalement:

- Clientèle golfique (mix France et étranger sur 6/7 mois)
- Séminaire, incentive (toute l'année hors week end et vacances scolaires)

Complémentairement :

- Courts séjours de proximité (principalement le week end avant et après saison + seniors et étrangers)
- Clientèle touristique traditionnelle (limitée à ¾ mois dans l'année)
- Affaire individuelle (mais limitée par l'activité de la zone)

Une saisonnalité sensible, mais un objectif d'ouverture à l'année

Contenu/ dimensionnement :

80 à 100 chambres

Les équipements connexes :

- Offre de salles de séminaire et d'évènement d'affaire (dimensionné pour une centaine de personnes montant ponctuellement à 200 – convention...)
- Restauration de type gastronomique, mais plutôt au sens chic décontracté, moderne, convivial
- Spa intégré et fitness (ouvert à la clientèle extérieure)
- Une piscine extérieure découverte chauffée

Stationnement:

70 à 80 places en permanent (réservés) + personnel (une vingtaine) + foisonnement avec club house pour les évènements et restauration extérieure



Description

Données générales

- L'hôtel 4* pour une jauge de 100 chambres est dimensionné à environ 6 200 m² SHON.
- La construction peut être bâtie sur 3 niveaux (R+2).
- Prévoir les fonctions accueil / séminaire / restaurant et fitness SPA en RDC avec des accès directs pour les clientèles de l'hôtel mais aussi pour les publics extérieurs.
- Les chambres peuvent s'implanter en R+1 et R+2. L'emprise au sol du bâtiment est comprise entre 2 000 et 2 500 m².
- L'hôtel s'insère dans un parc paysagé d'environ 1,5 ha.
- En comptant l'hôtel, le stationnement et le parc paysagé, prévoir une emprise générale d'au moins 2 ha.

Accueil et locaux de service

- Ce pole comprend :
 - le hall d'accueil avec le comptoir de réception,
 - des salons d'attente
 - Les espaces conciergerie
 - Les locaux administratifs et de stockage

100 chambres de l'hôtel

- Les 100 chambres d'une surface comprise entre 25 et 35 m² bénéficient d'un espace salle de bain et de vues vers les parcours de golf.
- Le dimensionnement intègre les locaux de circulation et de gestion technique.

L'espace séminaire

L'espace séminaire comprend :

- Une grande salle plénière d'environ 100 /120 places avec scène et locaux techniques. La surface prévue est d'environ 180 m² utiles
- En complément, 4 salles de sous-commission de 25 places chacune. Chaque fait environ 40 m² utiles, soit 160 m² utiles au total.
- L'organisation générale devra permettre d'associer ponctuellement des salles de sous-commission à la salle plénière de manière à augmenter la jauge de cette dernière jusqu'à environ 180 / 200 personnes.
- Surface SHON totale aux environs de 450 m².

Le restaurant

L'offre de restauration sera de type gastronomique (mais en évitant le sens trop classique du terme) :

- Les espaces d'accueil / réception sont dimensionnés à environ 70 m².
- La salle de restaurant de 80 / 100 couverts propose une surface d'environ 180 m².
- Les cuisines font 100 m².
- Une terrasse de 100 m² permet d'offrir une capacité supplémentaire en lien avec le golf durant les beaux jours.

Le restaurant est destiné majoritairement à la clientèle de l'hôtel et du golf.





Espace fitness / SPA + piscine extérieure

- L'équipement bénéficie de connexions directes depuis les chambres pour les clients de l'hôtel. Un second accès permet la venue de clientèles extérieures.
- L'équipement est composé :
 - D'un espace d'accueil / boutique (80 m²)
 - D'un espace vestiaires / sanitaires / douches (200 m²)
 - D'un espace de baignade (200 m² de bain + 200 m² de plage)
 - D'un espace wellness, sauna, hammam, jacuzzi, salles de repos...(200 m²)
 - D'un espace soin, cabines de massages (120 m²)
- En lien directe depuis l'espace de baignade intérieure est implantée une piscine extérieure chauffée d'environ 200 m².

Espaces extérieurs

- L'hôtel s'insère dans un parc jardin d'environ 15 000 m² (préciser intégration avec les espaces golfiques)
- L'hôtel dispose d'environ 100 places de stationnement.

ACTIVITES - LOCAUX

RESORT GOLFIQUE DE TOSSE

Hôtel 4 * - 100 chambres

Accueil et locaux de services

100 Chambres Espace séminaire

Restaurant "gastronomique"

Espace fitness SPA piscine (partie couverte)

Jardin, paysagement général

Stationnement - 105 places

Programme SHON en

Programme Esp. Ext. en m²

6,200 400 4,000 450 350 1,000

17,925	
	-
	-
	-
	100
	-
	200
	15,000

2,625















2.4 PROJET RESIDENCE DE TOURISME

Projet tel qu'il est défini à ce stade :

Résidence de tourisme (10/12 ha) :

- 700-800 lits (200 appartements en 2 tranches et 2 niveaux de gamme)
- Fonctionnement de type « club » avec des équipements et activités permettant l'accueil des golfeurs et des non golfeurs : Piscines intérieure, avec espace Bien-être (jacuzzi, hammam), et extérieure avec jeux aquatiques...

Enjeux:

- Une résidence complémentaire à l'hôtel, une sort de prolongement ou au contraire un positionnement spécifique ?
- Quel niveau d'équipement et de gamme ?
- Quel opérateur ?

Les questions qui se posent/recommandations :

Positionnement et clientèles :

Un positionnement niveau 3/4 étoiles, adapté aux clientèles potentielles :

Principalement:

- Clientèle golfique (mix France et étranger sur 6/7 mois) mais avec un profil plus famille, voire petits groupes d'amis
- Clientèle touristique en séjour de vacances : famille l'été et seniors en dehors

Complémentairement :

- Courts séjours de proximité (principalement le week end avant et après saison + seniors et étrangers)
- Complément affaire ponctuellement à l'hôtel
- Groupes divers (golf, sportifs...)

Une saisonnalité marquée avec une fermeture autour de 4/5 mois. De fait une clientèle largement différente de l'hôtel et un positionnement spécifique, mais complémentaire : niveau de gamme différent, avec une ambiance et un fonctionnement différent.

En tout état de cause, il est indispensable d'avoir une résidence qui soit une promesse de séjour en soi : elle ne peut être un bâtiment banal avec des surfaces minimum et une piscine pour seul attrait. On est pas au bord de la mer et il faut revendiquer une offre nature dans le Sud Ouest, une vraie résidence campagne landaise, qui soit généreuse, conviviale, confortable, gourmande...

Elle doit incarner un lieu, une destination, une expérience de séjour riche :

- Typologie d'habitations de type individuel (même regroupé) avec des surfaces généreuses, un bon niveau d'équipement intérieur (cheminée)
- Rapport à la nature et l'extérieur très fort (larges espaces, terrasses...)
- · Probablement construction bois
- De nombreuses activités de loisirs
- Restauration, bien être, animation...



2.4 PROJET RESIDENCE DE TOURISME

On pourrait imaginer une thématisation complémentaire de la résidence autour de la gastronomie, du goût, des bons produits et savoir faire.

Cette thématisation pourrait prendre la forme de :

- Un vrai restaurant snack, convivial, simple, chaleureux
- Intégré à une boutique de bons produits avec des espaces de vente thématisés : fromages, charcuterie, vins...
- Un atelier de cuisine avec une salle à manger pour groupe (sur réservations)
- Un espace sieste à l'extérieur, protégé, convivial
- Des parcours sensoriels dans le domaine
- Un partenariat avec des producteurs locaux (bio ?) pour l'approvisionnement de la résidence et des résidences,
- un mini-marché bi-hebdomadaire dans la hall couverte sur la place de village
- Des offres de balade sportives dans le domaine...

Contenu/ dimensionnement :

- 200 appartements en deux tranches (120 puis 80 probablement),
- Assumer deux niveaux de gamme (3 et 4 étoiles)
- Une typologie présentant un mix : appartements regroupées (mais sur des unités limitées de 4 à 8 logements) et des petites maisons/cottage
- Une polyvalence d'usage avec un maximum de solutions modulables, permettant de louer un « appartement pour 4/6/8 personnes, mais aussi deux chambres en configuration quasi-hôtelière
- Un modèle qui doit être plus de qualité/ surfaces « center park » que les résidences classiques de type P&V ou Odalys, condition pour avoir des clientèles en séjour de vacances sur une durée large :
 - Typologie de chalets/ cottage en bois, avec un vocabulaire architectural « Sud Ouest »
 - En pleine nature
 - Avec des espaces intérieurs et extérieurs généreux
 - Un bon niveau de finition (dont cheminée...)

Equipements connexes:

- Un restaurant snack bar
- Piscine extérieure chauffée avec jeux aqualudiques,
- Espace Fitness et bien-être (jacuzzi, hammam)
- · Terrain de jeux multisports, tennis, mini-golf,
- Centre équestre (externalisé/partenariat à proximité)
- Fonctionnement de type club avec animations, excursions (Océan, Landes, Pays Basque,...)

Stationnement:

- 200 places en permanent + personnel (une quinzaine)
- avec un stationnement unique de dépose de véhicule et un site vierge de toute circulation automobile



Description

ACTIVITES - LOCAUX	Programme SHON en m²	Programme Esp. Ext. en m²
Résidence de tourisme 120 unités (+ 80 en phase 2)	16 270	116 675
Espace accueil / administration	250	0
Espace fitness - remise en forme + SPA	400	0
Piscine extérieure couverte + jeux aqualudiques	400	0
Espace séminaire	300	0
Restaurant 80 couverts	270	100
Phase 1:120 cottages (60 X 3* - 60 X 4*)		
15 cottages 1 chambre 3* (42 m²) + terrasse (12 m²)	630	180
15 cottages 2 chambres 3* (65 m²) + terrasse (18 m²)	975	270
30 cottages 2 chambres modulables 3* (79 m²) + terrasse (30 m²)	2 370	900
15 cottages 1 chambre 4* (53 m²) + terrasse (12 m²)	795	180
15 cottages 2 chambres 4* (80 m²) + terrasse (18 m²)	1 200	270
30 cottages 2 chambres modulables 4* (94 m²) + terrasse (34 m²)	2 820	1 020
Phase 2:80 cottages (40 X 3* - 40 X 4*)		
10 cottages 1 chambre 3* (42 m²) + terrasse (12 m²)	420	120
10 cottages 2 chambres 3* (65 m²) + terrasse (18 m²)	650	180
20 cottages 2 chambres modulables 3* (79 m²) + terrasse (30 m²)	1 580	600
10 cottages 1 chambre 4* (53 m²) + terrasse (12 m²)	530	120
10 cottages 2 chambres 4* (80 m²) + terrasse (18 m²)	800	180
20 cottages 2 chambres modulables 4* (94 m²) + terrasse (34 m²)	1 880	680
Cheminements 2 000 ml X 2 m de large	-	4 000
Aire de jeux+ terrains multisports	-	2 500
Paysagement général	-	100 000
Stationnement - 215 places	-	5 375





Images de référence













2.4 PROJET RESIDENCE DE TOURISME

L'accueil

Les visiteurs sont accueillis dans un espace dédié pour le check-in / check-out, la demande de renseignements...On y retrouve un comptoir d'accueil, des espaces administratifs attenant ainsi que des commodités (sanitaires ou petite salle de jeux).

Brasserie 80 couverts + Espace boutique

Bien que les unités d'hébergement soient équipées de cuisines, la résidence propose un service de restauration type brasserie, avec une salle de 80 couverts et une large terrasse.

Le restaurant est combiné à un large espace de vente de produits (notamment du terroir), avec des espaces thématisés : fromages, fins, charcuterie, et toute une offre de conserves, douceurs...Service de qualité et présentation soignée des produits du terroir. Cet espace doit devenir un véritable lieu de vie et de service à l'échelle de la résidence mais aussi plus largement à l'échelle du village.

Espaces de réunion - séminaire

La résidence de tourisme propose pour les entreprises et les professionnels des espaces de réunion – séminaire. Ces espaces d'environ 300 m² sont importants pour faire venir des entreprises souhaitant organiser un incentive avec séance de travail le matin et détente l'après-midi. Ces offres permettent de remplir les cottages notamment au printemps.

Espaces fitness et piscine extérieure

Un espace fitness, remise en forme avec salle de musculation, espace de gym et wellness (sauna, hammam) est présent sur environ 400 m².

Davantage à destination des familles et des enfant la résidence offre un espace piscine extérieur chauffée avec des jeux aqualudiques et une pataugeoire pour enfants. L'espace piscine peut être protégé pour continuer les activités en cas de mauvais temps.

Espace de service/ country club des résidents

L'espace service propose de la restauration à domicile, un service pressing, du ménage, livraison de bois...à l'ensemble des séjournants : résidence, villas...

Espaces extérieurs

La résidence s'intègre dans un ensemble d'environ 8 ha avec un circuit de cheminements qui distribuent les résidences.

Le stationnement (215 places à terme) est situé à l'entrée, les déplacements sur site étant ensuite effectués qu'à pieds ou en vélo.

La résidence propose également un espace avec aire de jeux pour enfants et terrain engazonné pour pratiquer du volley, du badminton...



Projet tel qu'il est défini à ce stade

- Deux parcours de 18 trous (Championship de 80 ha et loisirs de 60 ha), + un parcours de 9 trous compact de 9 ha + un 6 trous académie de 10 ha décomposé + un practice.
- Club House et restaurant (2 000 m²) : à l'interface des deux parcours 18 trous

Potentiel de fréquentation défini par la FFG :

- Joueurs abonnés de la zone de chalandise : 519
- Green fees: 30 000

Enjeux:

- Accueil des membres et des green fees
- Accueil en fonction compétition
- Fonctions plus larges : offre de restauration, évènementiel...
- Ambiance

Les questions qui se posent/recommandations :

Positionnement et clientèles :

Principalement clientèle golfique :

- membres : clientèle de proximité et notamment les résidents du resort
- Clientèle de green fees : hébergés à l'hôtel (et complémentairement dans la résidence) ou ailleurs dans la région
- fonction accadémie : hébergement dans la résidence
- Fonction compétition (une compétition nationale de référence et des compétitions locales/régionales)

Complémentairement des usages propres et combinés avec les hébergements du resort :

- Evènements : mariages, conventions... et accueil de compétitions, groupes...
- Fonction restaurant complémentaire à l'hôtel, résidence et villas

Une ouverture à l'année

Contenu/ dimensionnement :

- · Accueil et boutique pro-shop
- · Deux vestiaires
- Restauration : un grand restaurant / brasserie élaborée, ambiance Sud Ouest de qualité de grande dimension (150 couverts)
- Bar : un sport bar de grande dimension avec grand écrans et un bar réservé aux abonnés et invités
- Une grande terrasse extérieure avec une ouverture modulable, pouvant accueillir 200 à 250 couverts en fonctionnement normal et 400 à 500 en évènements. Une semi-couverture possible (système de voile...?)
- Locaux techniques, dont voiturettes (sous -sol ?)

Stationnement:

Environ 400 places



Description

Données générales

- Le club house propose des espaces bâtis sur 2 600 m² + 600 m² de terrasse.
- Les espaces techniques d'entretien du golf ne sont pas compris dans ce dimensionnement.

Accueil / administration / stockage

Le club house propose de larges espaces accueillant organisés autour d'un espace central d'accueil de $150 / 200 \, \text{m}^2$. Cet espace d'accueil est complété par des espaces logistiques et d'administration (50 à $100 \, \text{m}^2$).

Dans cet espace d'accueil, les golfeurs viennent récupérer les informations, acheter un fee...

Pro shop

En lien direct et visible depuis l'accueil se trouve le pro shop. Cet espace de vente propose de nombreux articles dédiés à la pratique du golf : vêtements, club, accessoires...Surface de l'espace : 300 m².

Vestiaires / sanitaires

Lors de compétitions, le golf pourra accueillir jusqu'à 500 participants. Les espaces de vestiaires proposent des douches et des casiers pour consigner leurs effets personnels. accessoires...Surface de l'espace : 350 m².

Salle événementielle / réunions

Le club house propose également une salle de 250 m² pour la tenue d'événements (d'entreprises ou sociaux - mariages...). Cette salle doit pouvoir être séparée en 2 ou 3 salles pour également assurer la tenue de réunions.

Espace club / bar / tv - animations

Cet espace de 400 m² représente l'espace centrale de vie du club house. Il se prolonge par une terrasse de 200 m² et offre de larges vues vers le parcours de golf.

C'est ici que viennent se détendre les golfeurs, regarder la télévision ou fêter la fin d'une compétition.

Cet espace est ouvert à tous et se trouve connecté à l'espace d'accueil.

Bar membres

Pour les membres du golf, un espace bar privatif est prévu (150 m²).

Restaurant Brasserie – 150 couverts

Pour permettre une offre de restauration complémentaire de celle existante dans l'hôtel, le club house propose un restaurant de type brasserie de bonne tenue. Pour les beaux jours, la salle de restaurant se prolonge en une terrasse de 300 m² (cette terrasse communique avec celle de l'espace club pour permettre de grands rassemblements).

En intérieur, la capacité est de 150 couverts.

Option ? Restaurant à thème – 50 couverts

Selon l'opportunité, le club house pourrait offrir une offre de restauration complémentaire (à préciser).

Espace voiturette

Les voiturettes à destination des golfeurs sont également stockées en lien avec le club house (dimensionnement à préciser).



2.4 LES ACTIVITES DE LOISIRS COMMUNES

Objectifs:

- Compenser l'éloignement de l'océan
- Fonctionner le plus possible à l'année
- toucher tous les âges et tous types de clientèles
- Apporter un esprit, une ambiance spécifique
- Faire le lien entre la partie résidentielle du resort, purement golf et touristique et le village

Les questions qui se posent/recommandations :

Positionnement et clientèles :

- Résidents des villas et de la résidence de tourisme
- Résidents de proximité

Contenu/ dimensionnement :

Place de village : elle doit être un espace convivial avec :

- · restaurants bars
- Commerces: superette, boulangerie, journaux...
- Une hall des marché couvertes

Elle doit assurer le lien avec la partie résidentielle du resort.

Stationnement attenant

Equipements loisirs:

- Tennis (certains mutualisés avec la résidence de tourisme, mais besoin de complément)
- Aires de jeux pour enfants,
- Terrain couvert multi-sport, dont tennis, badminton, squash, beach volley
- Centre équestre externalisé



2.5 PROGRAMME RESIDENTIEL

Projet tel qu'il est défini à ce stade

Objectifs:

- Proposer un cadre de vie de qualité
- Pour tous les ménages
- Avec un enjeu environnemental fort
- Une mixité d'usage (habitat, tourisme, loisirs)

Programme de logements (rappel des hypothèses Bouygues)

- 700 unités
- 1 100 habitants permanents prévisibles
- 68 000 m² de surface habitable Emprise foncière (45 ha)
 - 350 à 450 logements collectifs et intermédiaires
 - 100 à 150 maisons individuelles groupées
 - 100 à 130 lots à bâtir, en particulier bord à golf avec des surfaces de foncier significatives (1000m² et plus)
- 11 ha pour les lots à bâtir en bord de golf
- 16 ha pour les autres logements
- 18 ha pour la voirie, les espaces boisés, les zones de rétentions

Part des résidences secondaires :

- Villas bord à golf (100 et plus) : 65% en résidence principale et 70% de résidences secondaires
- Villas classiques : (100) : 65% en résidence principale et 35% en résidences secondaires

Total: 100 à 110 en résidences secondaires

Dont motivation golf unique ou principal: environ 30%

Justifications marchés:

- 55.000 habitants pour la CC Maremne Adour Côte Sud et une croissance démographique de 1.205 habitants par an depuis 10 ans (25 à 30% sur la période)
- Une capacité d'absorption en promotion immobilière autour de 300 logements par an sur le périmètre de la MACS
- A terme, la zone d'activités Atlantisud de Saint-Geours de Maremne devrait créer 2500 emplois (nota : CDAC pour 30.000 m² Auchan)
- Croissance annuelle moyenne de la population 2010 2030 : + 1,04% (PA: + 0,56%, PA + Landes: + 0,74% et France: + 0,39%)
- Landes + PA = 80 000 habitants de plus en 2020 et 153 000 en 2030.

2.5 PROGRAMME RESIDENTIEL

Typologie/dimensionnement proposé:

Nous proposons une typologie de logements qui intègre :

- des appartements, donc avec terrasse et sans visibilité de voisinage directe, notamment adaptés pour les clientèles de résidence secondaire et/ou seniors qui recherchent ce type de site, sans avoir les contraintes de gestion des jardins
- Des surfaces de jardin plus limitées que ce qui avait été envisagé initialement
- Un équilibre de typologies de construction.

ACTIVITES - LOCAUX	Programme SHON en m²	Programme Esp. Ext. en m²
GOLF DE TOSSE	33 700	118 850
Villas	33 700	118 850
Villas bord à golf		
40 appartements (80 m² + 15 m² terrasse)	3 200	600
20 Villas 2/4 personnes (100 m² + 20 m² terrase) - terrain 500 m²	2 000	10 000
50 Villas 4/6 personnes (150 m² + 20 m² terrase) - terrain 750 m²	7 500	37 500
20 Villas haut de gamme (250 m² + 30 m² terrase) - terrain 1 500 m²	5 000	30 000
<u>Villas</u>		
50 appartements (80 m² + 15 m² terrasse)	4 000	750
50 Villas 2/4 personnes (100 m² + 20 m² terrase) - terrain 300 m²	5 000	15 000
30 Villas 4/6 personnes (150 m² + 20 m² terrase) - terrain 500 m²	4 500	15 000
10 Villas haut de gamme (250 m² + 30 m² terrase) - terrain 1 000 m²	2 500	10 000
TOTAL	33 700	118 850

Principes d'aménagement retenus:

Créer un éco-quartier à dimension humaine :

- Aménager de façon durable
- > Gérer les énergies et de l'eau
- Prévoir des circulations douces
- Envisager de forte proportion d'espaces paysagers ...

Penser convivialité et ambiance à l'année :

- Prévoir des espaces et équipements communs (tennis, piscine,...)
- Prévoir des services/animation de quartier,...

Sédentariser les ménages :

- Répondre à une demande locale
 - ⇒ Architecture locale
 - ⇒ Prix attractifs
 - Mixité de produits (collectifs, Intermédiaires, Maisons Individuelles, lots à bâtir)
 - ⇒ Mixité de prix (plusieurs tailles de lots et de logements)
 - ⇒ Mixité sociale
- Commerces ou services de proximité
 - ⇒ Encourager les artisans locaux
 - ⇒ Aider des commerçants à s'installer

Proposer une offre d'habitat (ou lot à bâtir) à destination des golfeurs en périphérie des parcours :

 Renforce l'attractivité et la pérennité du complexe golfique



Images de référence (hors Aquitaine)

















