

1er atelier régional dédié à la rénovation des copropriétés et des meublés touristiques du littoral – 19 mai 2021



Copyright Christian LAVIT – DREAL Occitanie

Introduction de la journée

INTERVENANTS



- Zoé MAHE, Préfecture région Occitanie, Directrice de projet Littoral 21



- Marc BARRAL, Région Occitanie, Direction de la Mer, en charge du Plan Littoral 21 et de l'Economie Bleue



- Marianne DELACHAUME, Banque des Territoires, Responsable Plan Littoral 21



Déroulé de la journée

Temps d'animation de la matinée :

1. Mise en regard des attentes des collectivités et de la feuille de route du Plan Littoral 21
2. Présentation du diagnostic régional des copropriétés
3. Retours d'expériences : retour d'une expérimentation nationale sur la rénovation de l'immobilier de loisir, témoignage de l'Office de Tourisme de Saint Lary et présentation du dispositif Rénov'Occitanie

Temps d'animation de l'après-midi :

1. Introduction des représentants Etat, Région, Banque des Territoires et annonce des lauréats de l'AMI
2. Présentation par les lauréats de leurs projets
3. Des projets démonstrateurs pour un bouquet de solutions
4. Clôture de la journée



3 « règles » pour une bonne conduite de l'atelier :



1. Toutes les réactions sont les bienvenues (chat, réactions ...)
2. Merci de vous présenter avant chaque prise de parole et d'activer votre caméra
3. En dehors des prises de parole, merci de couper les micros et les caméras



Déroulé de la journée

Temps d'animation de la matinée :

1. Mise en regard des attentes des collectivités et de la feuille de route du Plan Littoral 21
2. Présentation du diagnostic régional des copropriétés
3. Retours d'expériences : retour d'une expérimentation nationale sur la rénovation de l'immobilier de loisir, témoignage de l'Office de Tourisme de Saint Lary et présentation du dispositif Rénov'Occitanie



Bilan de la consultation des communes du littoral

Présentation Raphael Botti et Simon Albalat (Teritéo)

Lancement d'une **large consultation des communes du littoral d'Occitanie**, en amont du lancement de l'AMI, afin :

- D'évaluer l'appétence et le niveau de maturité des communes sur le sujet ;
- D'identifier les actions déjà en place ;
- De sonder les communes sur leur propension à s'investir sur l'AMI ;
- D'identifier les conditions favorisantes d'une mobilisation des communes.

➔ **Enquête en ligne auprès des 40 communes du littoral.**

CHIFFRES CLES

15 réponses

38 % de taux de retour

Une dizaine d'entretiens exploratoires



Bilan de la consultation des communes du littoral

Présentation Raphael Botti et Simon Albalat (Teritéo)

- **Une connaissance** des copropriétés et meublés touristiques **principalement basée sur l'expérience** → **peu de collectivités estiment disposer d'une connaissance fine.**
- **Trois types d'enjeux identifiés** par les collectivités :

1- Des enjeux structurels

- Vieillesse et dégradation du bâti
- Faible performance énergétique
- Faible qualité de l'hébergement (studio-cabine, petite superficie)

2- Des enjeux sur la résidentialisation

- Une tendance à l'utilisation à l'année de logement à vocation touristique
- L'émergence d'un logement social de fait

3- Des enjeux fonctionnels (moins marqués)

- Des difficultés de commercialisation structurelle (lits froids ...)
- Des difficultés de gestion et endettement de certaines copropriétés

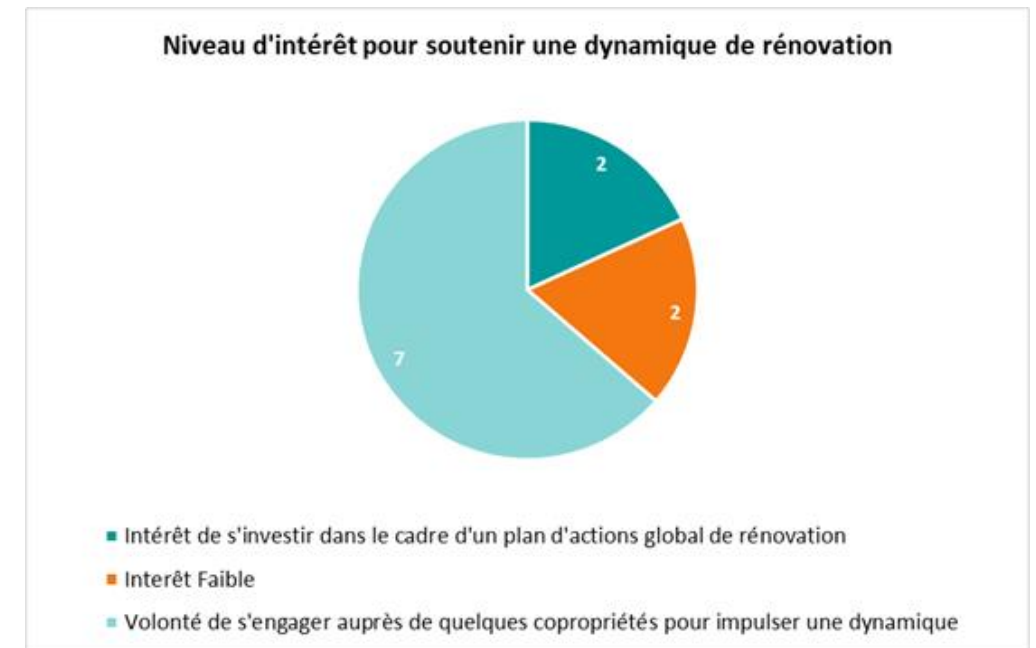
Peu de moyens spécifiques / dédiés (ingénierie, stratégie ...) pour suivre ou traiter ces enjeux.



Bilan de la consultation des communes du littoral

Présentation Raphael Botti et Simon Albalat (Teritéo)

- **Un fort intérêt des communes pour engager une dynamique de rénovation**, le plus souvent auprès de quelques copropriétés pour impulser une dynamique.
- **4 types d'actions qui intéressent particulièrement :**
 1. La montée en gamme des copropriétés touristiques (traitement des espaces communs, performances énergétiques) ;
 2. L'animation de réflexion partenariale sur les enjeux de patrimoine touristique ;
 3. Le développement d'une offre touristique 4 saisons ;
 4. La mise en place d'une politique incitative innovante visant à renforcer l'attractivités des logements touristiques.



Bilan de la consultation des communes du littoral



Les freins pouvant limiter l'implication des collectivités :

- Le manque d'une connaissance fine sur les enjeux, sur le parc immobilier ...
- **La gouvernance** : difficultés liés à la mobilisation des copropriétaires, à la mise en œuvre d'un partenariat public/privé, aux process complexes de délibération et de prise de décision (syndic, assemblée générale) ...
- **Les difficultés de financement des projets et de la soutenabilité économique du modèle.**



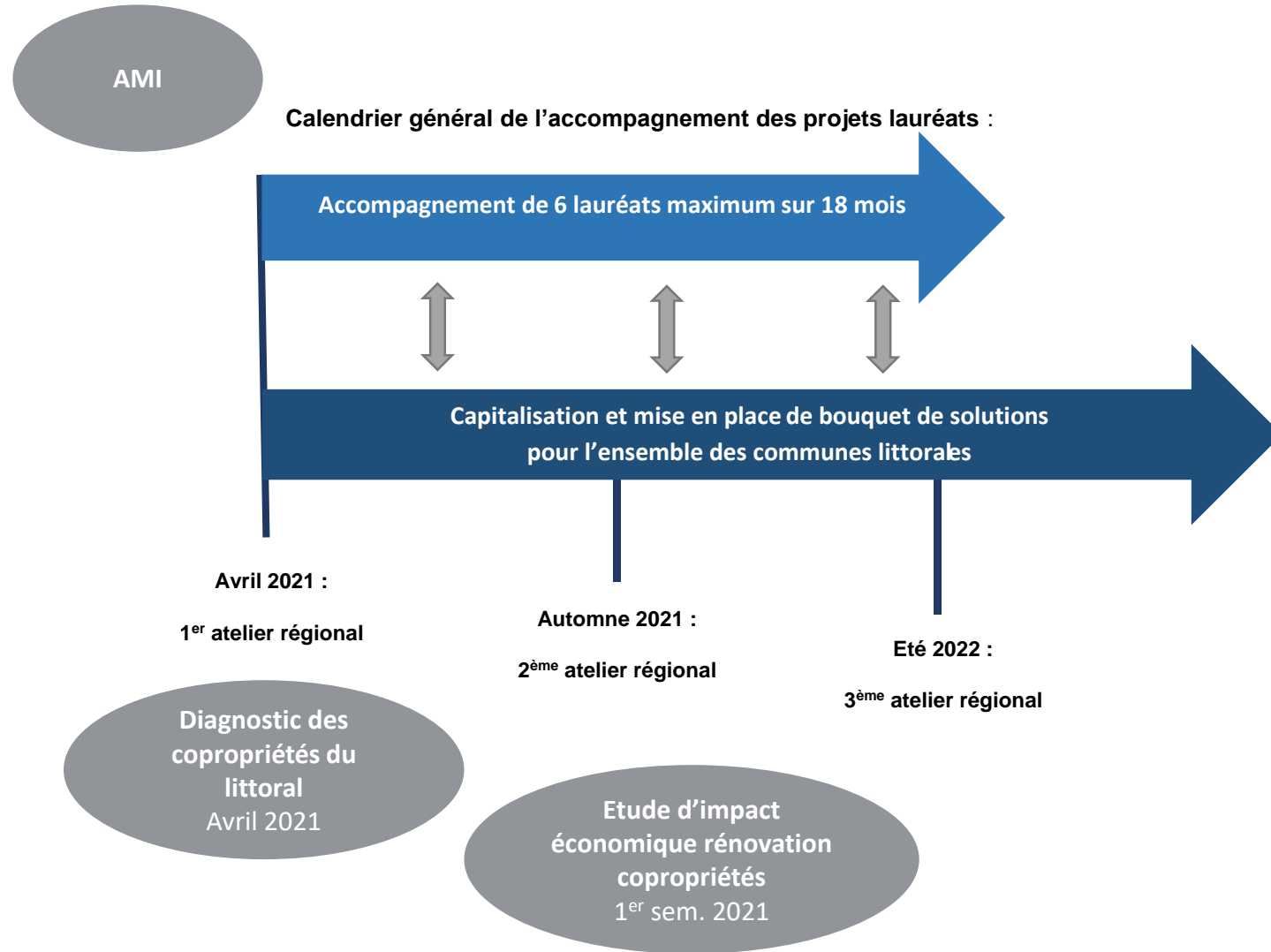
Les leviers / facteurs de réussites pouvant favoriser l'implications des collectivités :

- **Le renforcement des connaissances sur la situation / composition des copropriétés.**
- **Les actions de capitalisation et de retour d'expérience** : Quel projet conduire ? Sous quelle condition ? Quelle gouvernance ?
- **Le renforcement des moyens d'ingénierie et de la capacité d'animation locale**, pour piloter, suivre et renforcer la coordination et l'accompagnement des opérations (identification des professionnels ...).



Rappel de la feuille de route du Plan Littoral 21

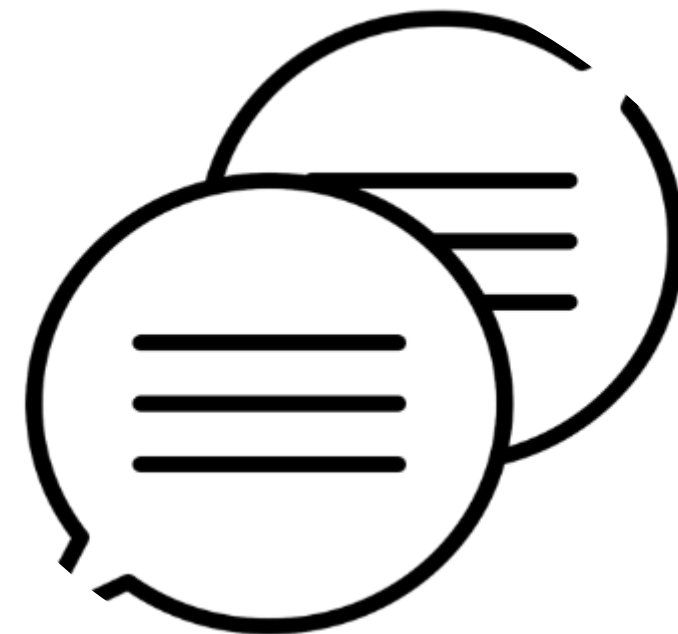
- **Un dispositif global d'appui**
- Des projets « démonstrateurs » exemplaires et innovants **qui ont vocation à être des « cas d'école »** suivant 2 axes :
 - **Un axe « tourisme »**
 - **Un axe « résidentialisation »**
- **Pour les lauréats :**
 - **Un apport en ingénierie** (120 jours d'expertise pour l'ensemble des lauréats sur un calendrier de 18 mois)
 - **Un financement à hauteur de 50% du budget prévisionnel du projet, à concurrence d'un maximum de 250 000€ TTC par projet**



Temps d'échanges avec les participants



Copyright Christian LAVIT – DREAL Occitanie



Déroulé de la journée

Temps d'animation de la matinée :

1. Mise en regard des attentes des collectivités et de la feuille de route du Plan Littoral 21
2. **Présentation du diagnostic régional des copropriétés**
3. Retours d'expériences : retour d'une expérimentation nationale sur la rénovation de l'immobilier de loisir, témoignage de l'Office de Tourisme de Saint Lary et présentation du dispositif Rénov'Occitanie



Diagnostic EPF / CEREMA : recensement et qualification des copropriétés de la région Occitanie –

Présentation Sophie Lafenêtre (EPF Occitanie)



1^{er} atelier régional dédié à la
rénovation des copropriétés et des
meublés touristiques du littoral
d'Occitanie

Etablissement
Public
Foncier
d'Occitanie

19 mai 2021



OUTIL DE RECENSEMENT ET CARACTERISATIONS DES COPROPRIETES EN OCCITANIE

Constat

Une connaissance partielle du parc de logements en copropriétés sur l'ensemble de la région par les collectivités

Objectifs

1 - Localiser **l'ensemble des copropriétés sur la Région Occitanie**

2- Caractériser et qualifier les copropriétés sur l'ensemble de la région

3 - Aider les acteurs publics, notamment les collectivités à définir leurs actions sur ces copropriétés

→ **Disposer d'une base de données**

→ **Disposer d'un outil Web de localisation et de caractérisation des copropriétés**

→ **Éditer des fiches identitaires des copropriétés**

Conventionnement

Signature d'une convention de coopération public-public signée en avril 2019



Focale

→ **Sur les copropriétés des zones littorales et de montagne d'Occitanie**
→ **Sur les produits de défiscalisation (en expérimentation)**



Gruissan

OUTIL DE RECENSEMENT ET CARACTERISATIONS DES COPROPRIETES EN OCCITANIE

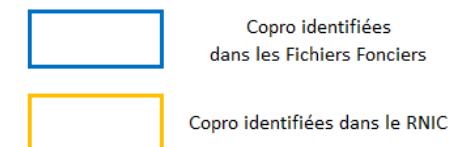
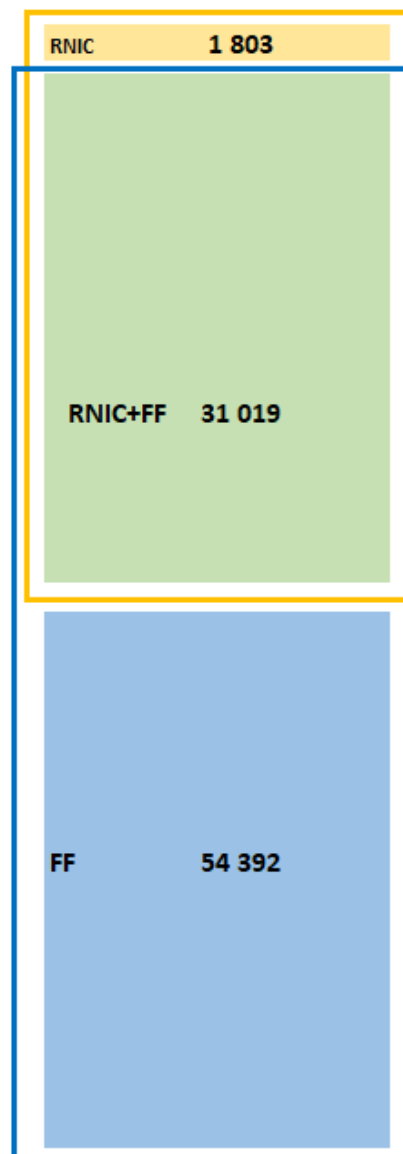
Étape 1 : localisation des copropriétés en Occitanie

85 411 copropriétés issue des Fichiers Fonciers

32 822 copropriétés enregistrées au **RNIC** (Registre National d'Immatriculation des Copropriétés): immatriculation obligatoire mais encore incomplète

Étape 2 : appareillage RNIC / TUP

🏠 Éléments de comparaison : adresse et numéro de parcelle cadastrale



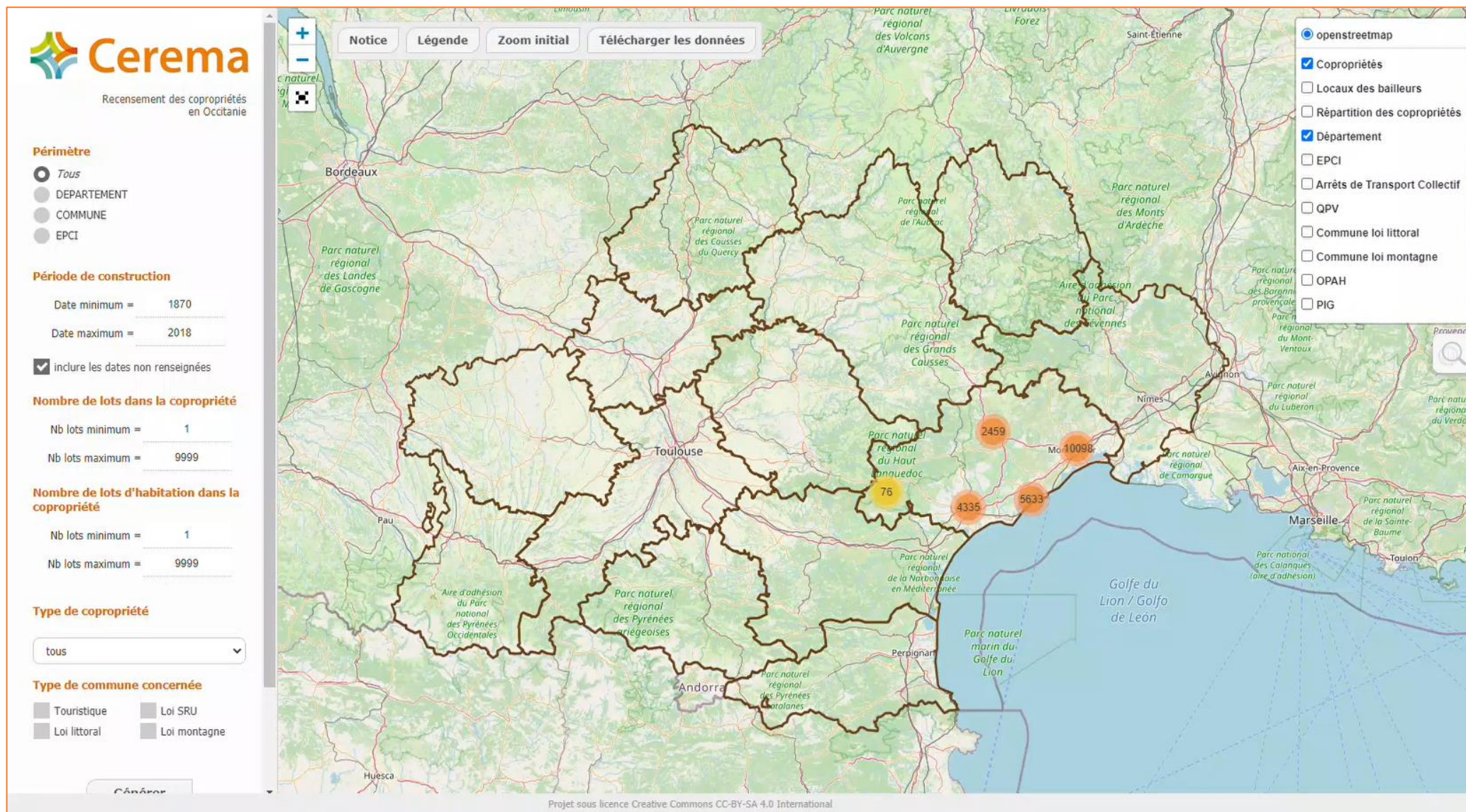
Etape 3- Caractérisation des copropriétés

Environ **90 indicateurs** issus du croisement des deux bases:

- 🏠 Nombre de lots
- 🏠 Typologie des logements
- 🏠 Nombre de résidence principale / secondaire
- 🏠 Taux de propriétaire occupant
- 🏠 Taux d'impayés



OUTIL DE RECENCEMENT ET CARACTERISATIONS DES COPROPRIETES EN OCCITANIE



Cerema
Recensement des copropriétés en Occitanie

Périmètre

- Tous
- DEPARTEMENT
- COMMUNE
- EPCI

Période de construction

Date minimum = 1870
Date maximum = 2018

Inclure les dates non renseignées

Nombre de lots dans la copropriété

Nb lots minimum = 1
Nb lots maximum = 9999

Nombre de lots d'habitation dans la copropriété

Nb lots minimum = 1
Nb lots maximum = 9999

Type de copropriété

tous

Type de commune concernée

- Touristique
- Loi SRU
- Loi littoral
- Loi montagne

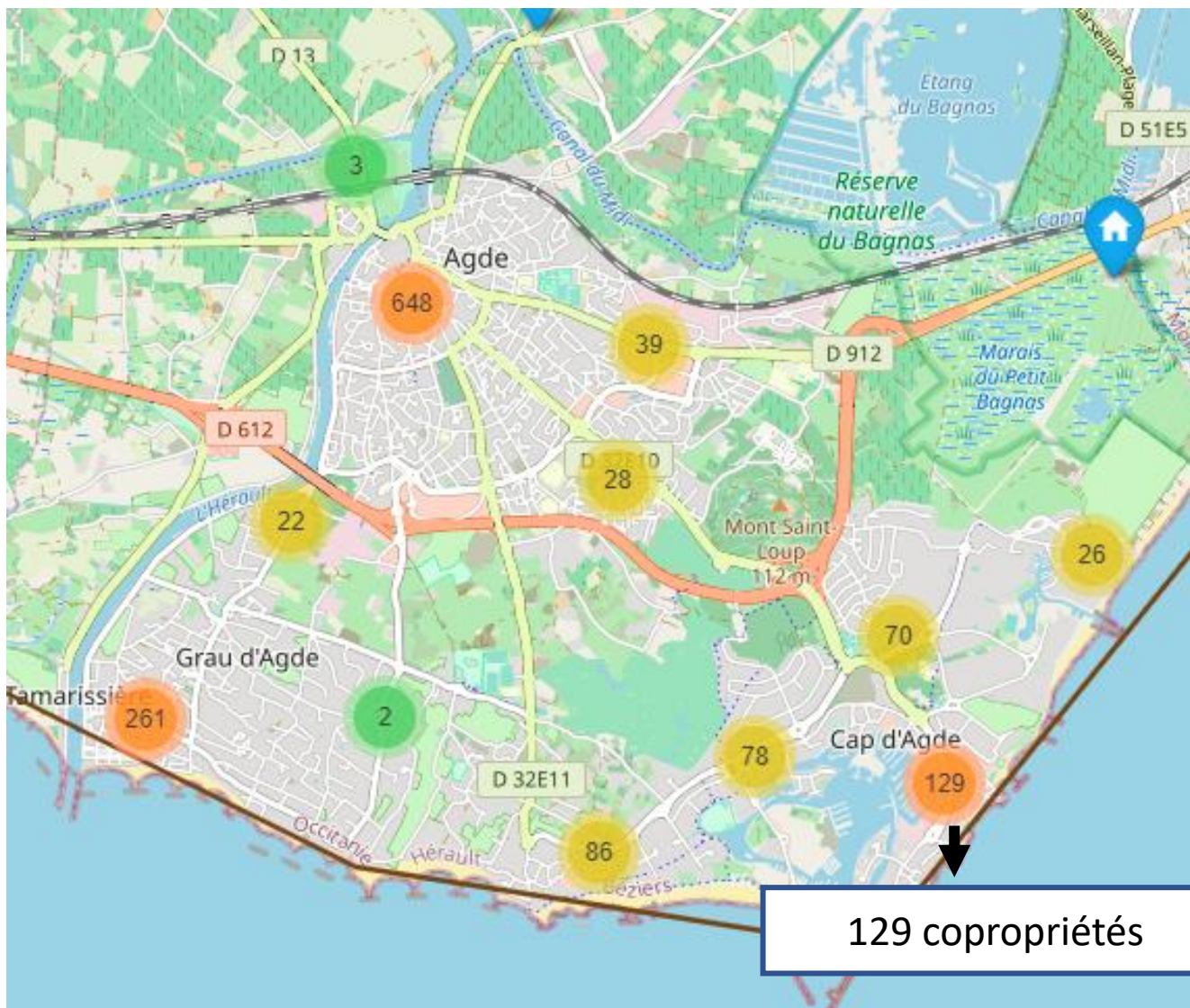
Notice Légende Zoom initial Télécharger les données

openstreetmap

- Copropriétés
- Locaux des bailleurs
- Répartition des copropriétés
- Département
- EPCI
- Arrêts de Transport Collectif
- QPV
- Commune loi littoral
- Commune loi montagne
- OPAH
- PIG

Projet sous licence Creative Commons CC-BY-SA 4.0 International

OUTIL DE RECENCEMENT ET CARACTERISATIONS DES COPROPRIETES EN OCCITANIE



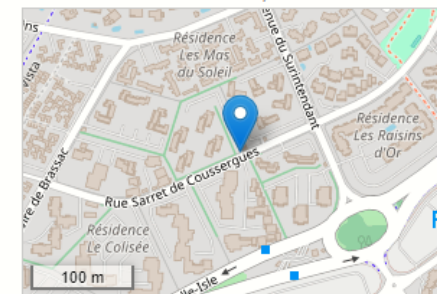
Fiche copropriété

1/ Identification de la copropriété

- Département : HERAULT
- EPCI : CA HERAULT-MEDITERRANEE
- Commune : AGDE
- IRIS : Le Cap d'Agde
- Nom d'usage de la copropriété : LE HAMEAU DU PECH 2
- Adresse de référence : 2 RUE SARRET DE COUSSERGUES - AGDE
- Référence cadastrale : NZ0005
- Numéro RNIC : AB0800102
- Source : RNIC 2020 - Fichiers fonciers 2019
- Nombre de logements sociaux : 0
- Nombre de lots de stationnement : 99

Carte de situation

GPS : 43.285883, 3.501942



2/ Informations sur la structure du bâti

Indicateur	Valeur
Nombre de bâtiments	6
Nombre de lots	198
Nombre de lots d'habitation	99
Pourcentage de lots d'habitation	50.0 %
Date de construction	1981
Nombre de bâtiments de DPE A	-
Nombre de bâtiments de DPE B	-
Nombre de bâtiments de DPE C	-
Nombre de bâtiments de DPE D	-
Nombre de bâtiments de DPE E	-
Nombre de bâtiments de DPE F	-
Nombre de bâtiments de DPE G	-
Nombre de logements type T1	74
Nombre de logements type T2	25
Nombre de logements type T3	0
Nombre de logements type T4	0
Nombre de logements type T5 et +	0
Nombre de lots de stationnement	99
État d'entretien	Bon
Type de chauffage	individuel
Pour un chauffage collectif (partiel ou total) : ce chauffage est-il urbain ? (oui / non)	Non renseigné
Pour un chauffage collectif (partiel ou total) non urbain : energie utilisée	sans objet
Nombre d'ascenseurs dans la copropriété	0

+de 90 indicateurs pour caractériser

OUTIL DE RECENCEMENT ET CARACTERISATIONS DES COPROPRIETES EN OCCITANIE

Outil Web – en cours d’optimisation

Étape 1 : tests par l’EPF

- Vérification terrain
- Utilisation de l’outil par les équipes opérationnelles
- **Fiabiliser les données**
- **Ergonomie de l’outil**

Étape 3 : Productions à venir

- Production d’un rapport méthodologique sur l’appareillement (18 étapes)
- Production d’un guide d’utilisation
- Mis sous licence ETALAB (en cours de réflexion)
- Diffusion de l’outil (ouvert aux ayants droits : DREAL / DDTM)

Étape 2 : évolution de l’outil

- Ajouts de filtres pour améliorer le ciblage des copropriétés (état d’entretien, taux de vacance, taux résidence secondaire)
- Amélioration de l’ergonomie de l’outil (recherche par références cadastrales, enregistrement des copropriétés à l’aide d’un signet)
- Fiabilisation et mise à jour des données (RNIC 2020 – FF 2019 – RPLS 2019)
- Création de fiches « type » pour les locaux des bailleurs

Présentation des chiffres clés des copropriétés à l'échelle du littoral –

Présentation Arnaud Le Lan (SCET)



Atlas des copropriétés touristiques du littoral de l'Occitanie



Atlas des copropriétés touristiques

L'enjeu de la construction de la connaissance

Une connaissance ciblée

Une analyse des grandes caractéristiques du parc existant des copropriétés touristiques

Le travail réalisé constitue la première étape de la démarche d'envergure portée par le Plan Littoral 21 dont l'objectif est d'accompagner les communes du littoral occitan dans la réhabilitation de l'immobilier de loisir, en particulier les copropriétés.

Un outil d'aide à la décision

Etablissement d'une approche diagnostique macro du parc immobilier des copropriétés touristiques des 40 communes littorales en s'appuyant sur la capitalisation des travaux réalisés depuis deux ans par l'EPF / Cerema.

Des indicateurs fiables pour un outil d'aide à la décision permettant d'identifier des zones de rénovation prioritaires en fonction des besoins de mutation/enjeux des territoires à travers l'exploitation croisées de différentes sources d'informations : RNIC, Fichiers Foncier, INSEE.



1. La période 60/90
 La présente étude se concentre sur les bâtiments qui ont été construits dans le cadre de la mission Racine. La mission Racine qui commence en **1963 s'achève en 1983**. Le spectre des bâtiments étudiés a été réduit aux années 60/90 afin de cibler ces copropriétés.



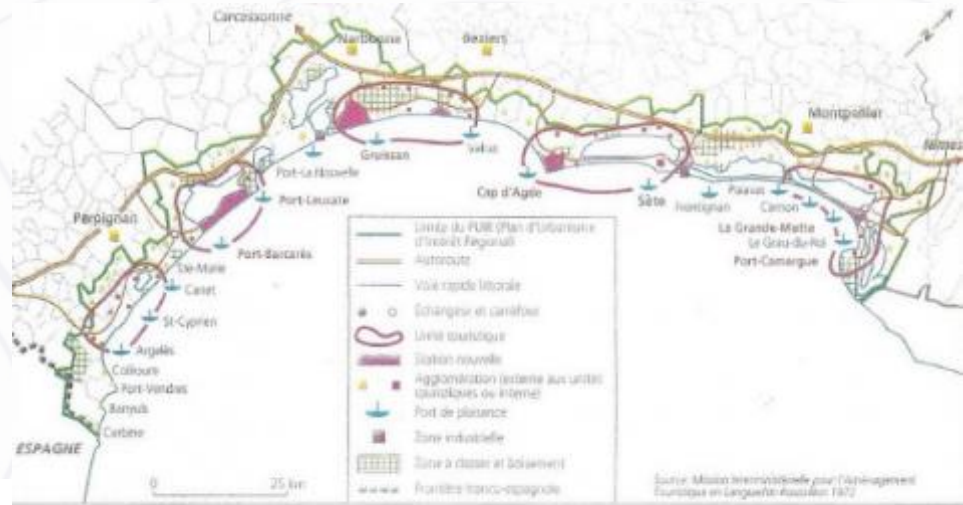
2. Les copropriétés touristiques
 Les copropriétés touristiques ont été ciblées, celles qui ont moins de 50% de résidences principales



3. Les copropriétés de plus de 20 logements
 Un focus sur les copropriétés de plus de 20 logements a été effectué.



4. IRIS
 Un ciblage à l'IRIS en prise direct avec le littoral.
**un tableau des IRIS présélectionné est fourni en annexe.*



Atlas des copropriétés touristiques

Les chiffres clefs à retenir

Sur l'ensemble des 40 communes littorales

14 818 copropriétés



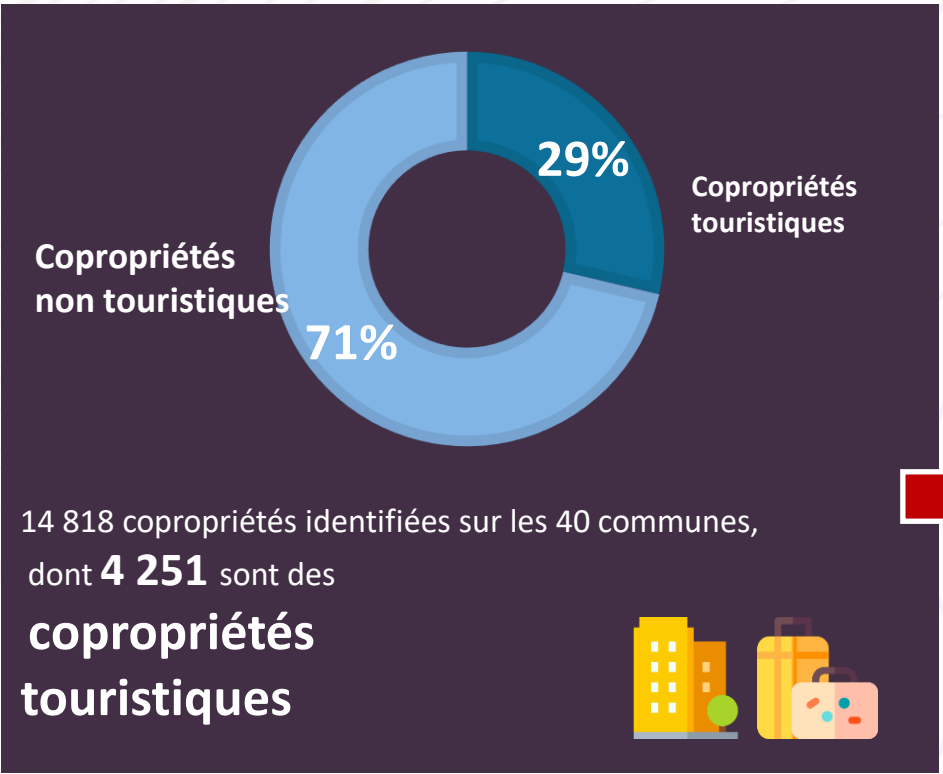

291 825 logements



Une minorité de copropriétés touristiques...



...Mais qui représente une grande part des logements

171 020 Logements touristiques

Soit **59%**

Atlas des copropriétés touristiques



Les chiffres clefs à retenir

Un focus sur la période mission Racine

« les copropriétés touristiques »
les copropriétés dont la part de résidences principales est inférieure à 50%

Copropriétés sur l'ensemble des 40 communes littorales
14 818 copropriétés
291 825 logements

dont Copropriétés construites entre 1960 et 1990
5 831 copropriétés 39%
173 786 logements 60%

dont Copropriétés touristiques
2 652 copropriétés 18%
131 386 logements 45%

dont Copropriétés > 20 logements
1414 copropriétés 10%
122 421 logements 42%

Atlas des copropriétés touristiques

Les chiffres clefs à retenir

**DES COPROPRIÉTÉS TOURISTIQUES DE PLUS DE 20 LOGEMENTS
CONSTRUITES EN MAJORITÉ AVANT 1980...**

« Un parc obsoléscent dont
les typologies ne
correspondent plus à la
demande »

1960

743 copropriétés

1980

672 copropriétés

1990

52%

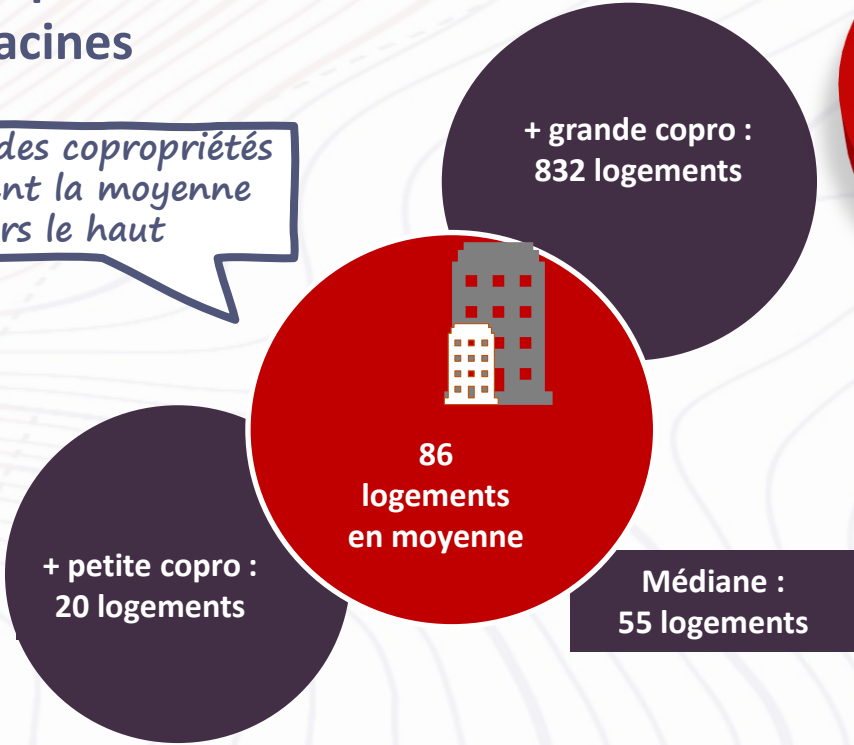
47%

Atlas des copropriétés touristiques

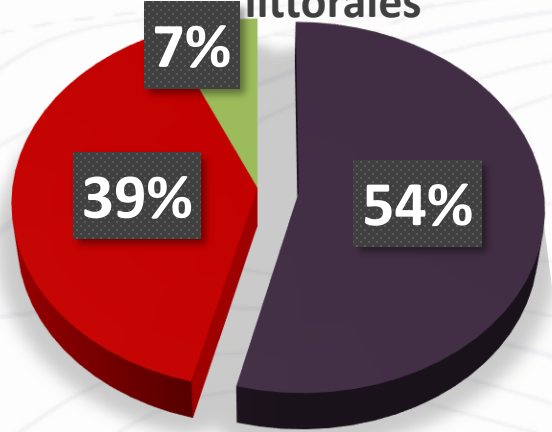
Les chiffres clefs à retenir

De grosses copropriétés touristiques... en particulier dans les stations Racines

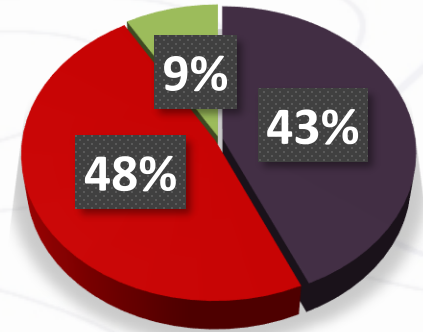
De grandes copropriétés qui tirent la moyenne vers le haut



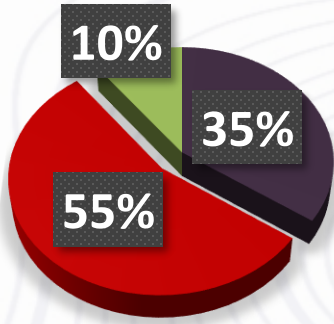
Ensemble des 40 Communes littorales



22 Communes classées tourisme



7 Communes "Stations Racine"



concentration des grosses copropriétés dans les stations Racine

- 21-50 logements
- 51-200 logements
- >200 logements

Atlas des copropriétés touristiques

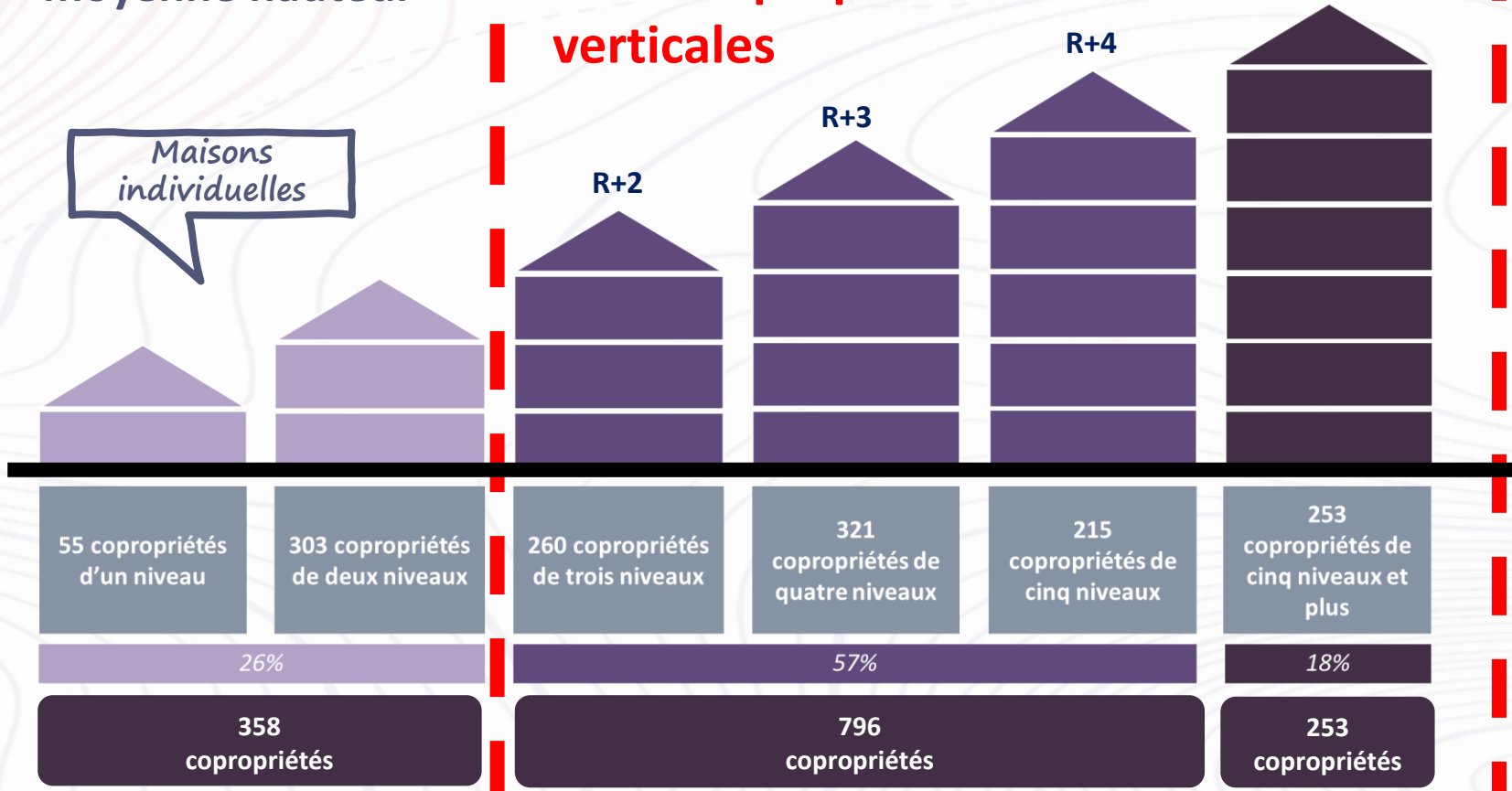
Les chiffres clefs à retenir

Une majorité de bâtiments de moyenne hauteur

Bâtiments de grande hauteur

Maisons individuelles

1 049 Copropriétés verticales

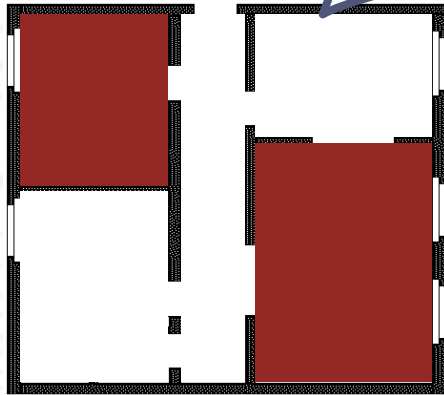


Atlas des copropriétés touristiques

Les chiffres clefs à retenir

Une majorité de petites typologies

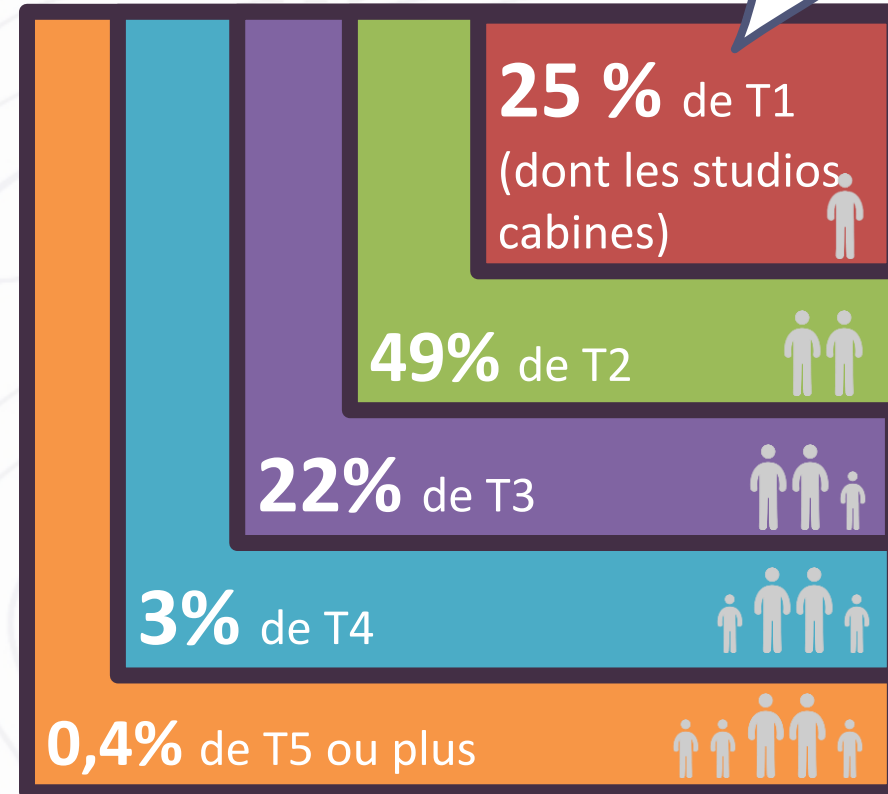
« On cherche à refondre plusieurs logements contiguës pour avoir de plus grandes surfaces »



74 % de petites typologies

2 pièces ou moins (T1 ou T2)

Les studios cabines sont considérés comme des T1.



« Des typologies qui ne correspondent plus à la demande (ni résidentielle, ni touristique) et peu de grandes typologies familiales (T4/T5) »

Atlas des copropriétés touristiques

Une approche des coûts de réhabilitation par typologie

Semblables aux pyramides même si moins emblématiques, de nombreux immeubles en béton constituent le parc touristique occitan.

A proximité immédiate de la mer, ces immeubles sont essentiellement constitués de petites typologies, comme les studios (dont les studios cabines), ou les deux pièces. Les grandes typologies sont presque inexistantes.

Selon leurs périodes de construction, les immeubles n'ont pas la même performance énergétique, la seconde période, des années 80 à 90, nécessitant un plus grand effort pour atteindre les normes actuelles.



Fiche typologique	
Copropriété verticale ou horizontale	Verticale
Exemples de villes où la typologie est développée	Cap d'Agde
Type de copropriété	Barre d'immeuble
Nombre d'étages moyens	4 à 6 étages
Nombre de lots moyens par copropriété	80 à 150 logements, le bâtiment est morcelé en plusieurs copropriétés différentes
Lien avec la mer	Souvent en lien direct avec la mer ou la plage
Vocation préférentielle	Avec des taux de résidences assez fort (aux environs de 75%), ces immeubles sont surtout destinés aux touristes.
Typologie de logements la plus fréquente	Une grande majorité de T1 et beaucoup de T2
Coûts de réhabilitation moyen	1700 €/m ² à 2000 €/m ²
Possibilité de reconversion	Le parc doit être mis en conformité avec la demande touristique en cherchant à aller vers des typologies plus grandes ou plus diversifiées.

De nombreux quartiers de copropriétés horizontales avec des maisons ont été développées sur les communes balnéaires.

Ces maisons forment des petits ensembles, parfois fermés. Certaines ont repris les modénatures des années 60 avec des formes géométriques affirmées, mais la plupart sont des maisons assez classiques.

De la même façon, le taux de résidentialisation est assez élevé et le coût de remise en état est moins élevé, car les typologies développées à l'époque correspondent déjà à celles recherchées aujourd'hui.



Fiche typologique	
Copropriété verticale ou horizontale	Horizontale
Exemples de villes où la typologie est développée	Gruissan, Leucate, Barcarès
Type de copropriété	Quartier de maison
Nombre d'étages moyens	1 étage
Nombre de lots moyens par copropriété	20 à 50 logements
Lien avec la mer	Les situations sont diverses, mais les maisons dialoguent plus avec le quartier qu'elle forment qu'avec leurs alentours
Vocation préférentielle	Avec des taux de résidence moyens (aux environs de 60%), les maisons sont déjà investies par des résidents
Typologie de logements la plus fréquente	Une grande majorité de T2 (la moitié environ), mais une présence forte de T3 et de T4
Coûts de réhabilitation moyen	800€/m ² à 1200€/m ²
Possibilité de reconversion	Le parc doit être mis en conformité avec les attentes actuelles, notamment au travers d'un travail sur les petites typologies. Ces maisons sont indexées à un espace extérieur, ce qui en fait des produits recherchés.



Arnaud LE LAN

Développement des Territoires

Senior Manager / Directeur de projets

Courriel : arnaud.lelan@scet.fr

52, rue Jacques Hillairet

75612 Paris cedex 12

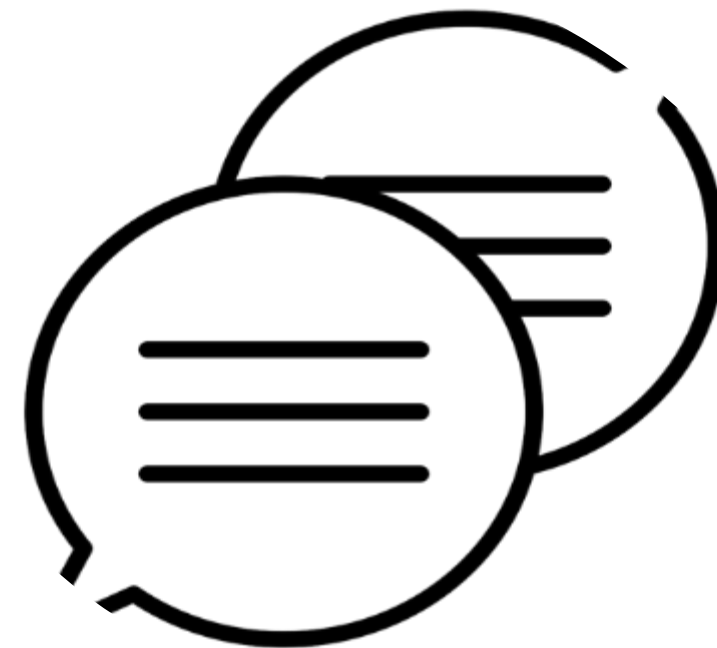
Tel : +33 1 53 44 06 85

Mobile : +33 6 12 54 45 38

Temps d'échanges avec les participants



Copyright Christian LAVIT – DREAL Occitanie



Déroulé de la journée

Temps d'animation de la matinée :

1. Mise en regard des attentes des collectivités et de la feuille de route du Plan Littoral 21
2. Présentation du diagnostic régional des copropriétés
3. **Retours d'expériences : retour d'une expérimentation nationale sur la rénovation de l'immobilier de loisir, témoignage de l'Office de Tourisme de Saint Lary et présentation du dispositif Rénov'Occitanie**



France Tourisme **ingénierie**

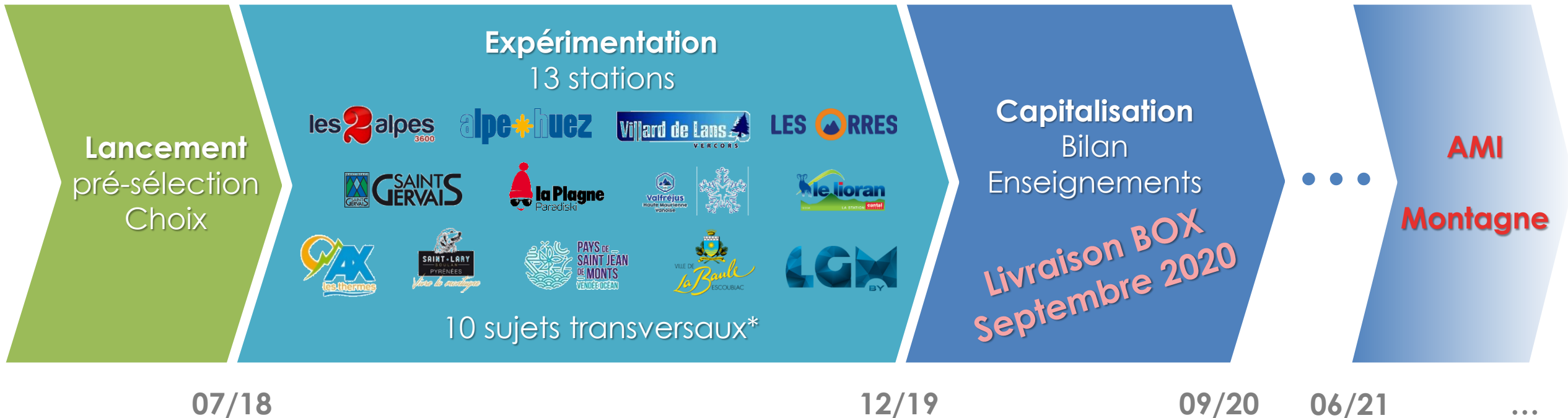
Rénovation des copropriétés et des meublés touristiques du littoral d'Occitanie # 19 mai 2021

Expérimentation sur la réhabilitation de l'immobilier de loisirs
et la transition énergétique en station

Synthèse



Calendrier de l'expérimentation



* Caractérisation du parc immobilier, dimensionnement de l'offre d'hébergement, Stations de montagne à horizon 2030-2035, rénovation des meublés, maison des propriétaires, rénovation des copropriétés, CPET, commercialisation, ROI, retombées économiques et fiscales, gouvernance.

— Les conditions de réussite et les outils développés

- Connaître le poids économique des socioprofessionnels de la station...
 - ⇒ **Outil d'analyse des retombées économiques à l'échelle des stations de montagne**
(Atout France / G2A)
 - ⇒ **Approche spécifique à La Grande Motte**



CONSOMMATION TOURISTIQUE
DES RÉSIDENTS SECONDAIRES,
LEUR FAMILLE ET LEURS AMIS

1000 lits « propriétaires » occupés pendant 1
semaine génèrent au minimum 250 000€ de
consommation sur la station

**SI L'ENSEMBLE DES LITS PROPRIÉTAIRES
ÉTAIENT OCCUPÉS 1 SEMAINE DE PLUS PAR AN,
LA CONSOMMATION GÉNÉRÉE SERAIT DE**

+ 10 MILLIONS D'EUROS

—— Les conditions de réussite et les outils développés

→ Connaître le poids économique des socioprofessionnels de la station...

... pour mieux les associer dans une gouvernance station autour d'une stratégie claire et partagée

☒ **Dessiner l'avenir de la destination en intégrant de nombreux paramètres**

Evolution des attentes des clientèles

Préservation de l'identité du territoire

Préservation de l'environnement et des ressources

Rationalisation du foncier et des opérations immobilières

Organisation des mobilités alternatives

Contribution à l'économie circulaire

etc.

☒ **Structurer une gouvernance « station » autour de la marque**

**Offre touristique
& clientèle cible**

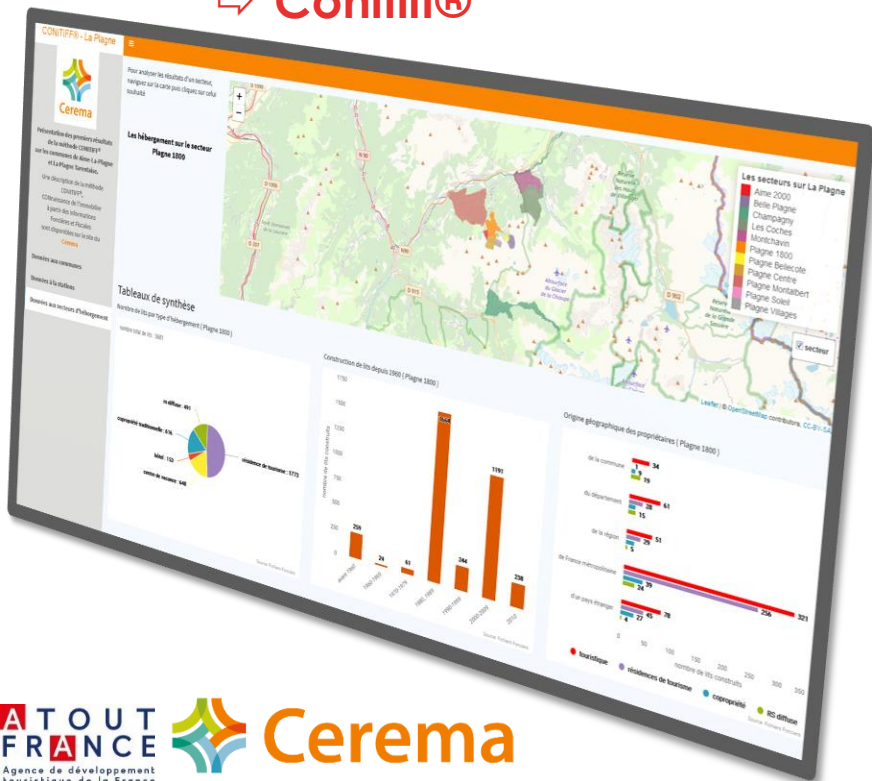


Offre d'hébergement
Structuration, qualité d'usage

STRATEGIE + Plan d'actions

— Les conditions de réussite et les outils développés

- Connaître le poids économique des socioprofessionnels de la station...
... pour mieux les associer dans une gouvernance station autour d'une stratégie claire et partagée
- Connaître et catégoriser son parc immobilier : quantité / qualité / usage
 - ⇒ **Conitiff®**



- ☒ **Reconsidérer la segmentation « froids / chauds / tièdes »...**
 - Les lits en hôtels
 - Les lits en centre et villages de vacances
 - Les lits en résidence de tourisme (sous bail commercial)
 - Les lits en meublés commercialisés en agence ou via la centrale de réservation
 - Les lits en meublés commercialisés sur les plateformes CtoC
 - Les lits en meublés non commercialisés (MAIS qui peuvent être occupé)
- ☒ **... pour considérer l'occupation (et non la location)**
- ☒ **... pour éviter de stigmatiser les propriétaires**

—— Les conditions de réussite et les outils développés

- Connaître le poids économique des socioprofessionnels de la station...
... pour mieux les associer dans une gouvernance station autour d'une stratégie claire et partagée
- Connaître et catégoriser son parc immobilier : quantité / qualité / usage
- Disposer d'un.e chargé.e de mission « immobilier de loisir »
 - ☒ **Un sujet technique, transversal, avec de nombreux acteurs concernés**
 - ☒ **Des partenaires publics et privés**
 - ☒ **Instaurer une relation de confiance avec les propriétaires, les connaître et les reconnaître**

—— Les conditions de réussite et les outils développés

- Connaître le poids économique des socioprofessionnels de la station...
... pour mieux les associer dans une gouvernance station autour d'une stratégie claire et partagée
- Connaître et catégoriser son parc immobilier : quantité / qualité / usage
- Disposer d'un.e chargé.e de mission « immobilier de loisir »
- Une interface pertinente : « la maison des propriétaires »
 - ☒ **Intérêt / importance d'un guichet unique pour les propriétaires**
 - ☒ **Importance de la présence physique d'un référent station et d'un front office dédié**
 - ☒ **Nécessité d'avoir un lieu d'accueil pour ancrer / incarner la politique propriétaire**
 - ☒ **Impliquer et reconnaître le propriétaire autour d'actions spécifiques et d'échanges**

—— **Rénover les copropriétés traditionnelles**

—— **Rénover les copropriétés traditionnelles**

→ Oser engager aujourd'hui des actions dont on ne mesurera les effets que dans 5 / 10 ans

4 à 5 ans entre l'intention et la réalisation

Des effets difficiles à mesurer : quid des impacts de l'inaction ?

—— Rénover les copropriétés traditionnelles

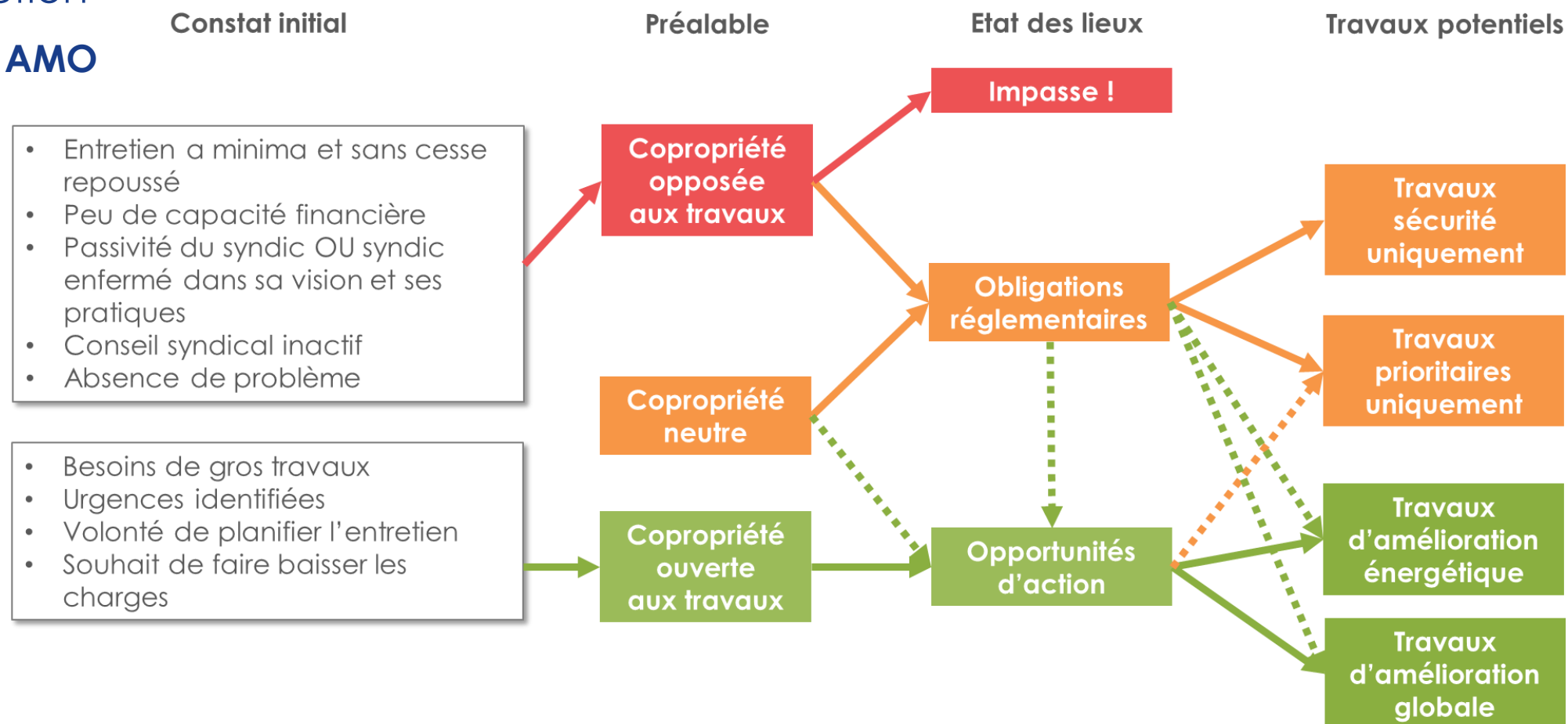
- Oser engager aujourd'hui des actions dont on ne mesurera les effets que dans 5 / 10 ans
- Intégrer le principe même des règles de majorité



—— Rénover les copropriétés traditionnelles

- Oser engager aujourd'hui des actions dont on ne mesurera les effets que dans 5 / 10 ans
- Intégrer le principe même des règles de majorité
- Faciliter l'action

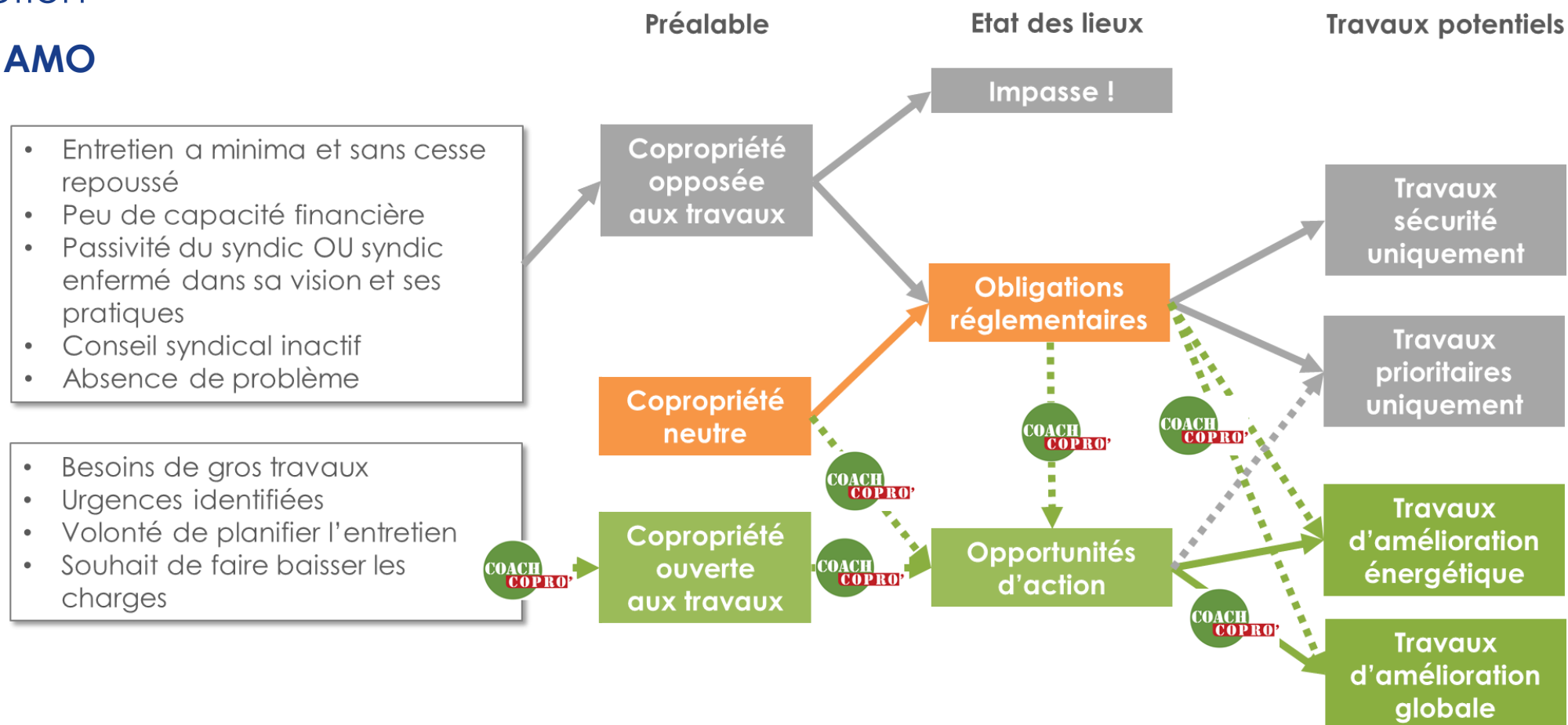
☒ Conseil / AMO



—— Rénover les copropriétés traditionnelles

- Oser engager aujourd'hui des actions dont on ne mesurera les effets que dans 5 / 10 ans
- Intégrer le principe même des règles de majorité
- Faciliter l'action

☒ Conseil / AMO



—— Rénover les copropriétés traditionnelles

- Oser engager aujourd'hui des actions dont on ne mesurera les effets que dans 5 / 10 ans
- Intégrer le principe même des règles de majorité
- Faciliter l'action

☒ Conseil / AMO 

☒ Charte rénovation énergétique et architecturale   

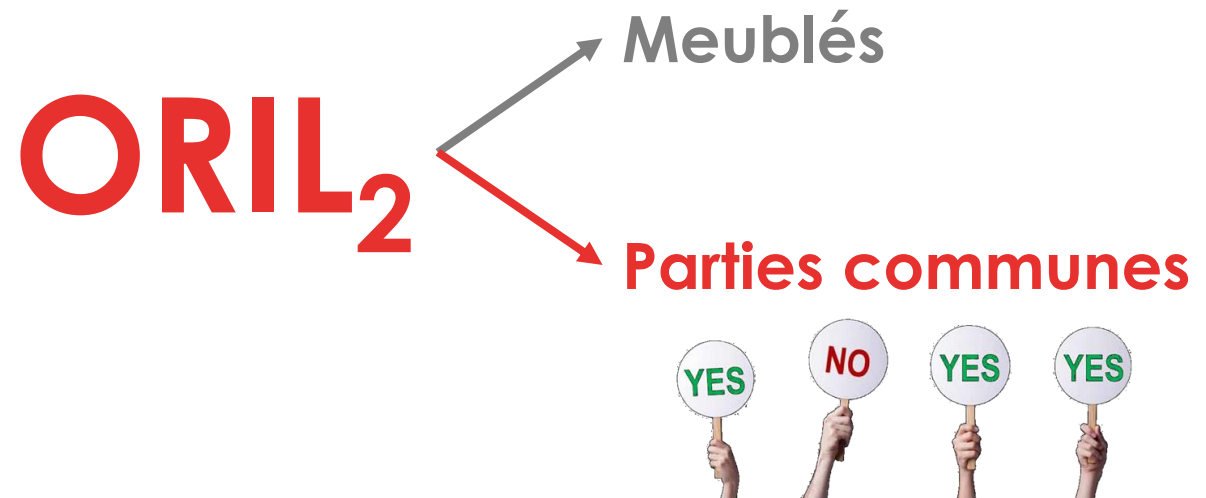
☒ Obligation de ravalement de façade régulier 

☒ OAP renouvellement architectural et énergétique (PLU) 

—— Rénover les copropriétés traditionnelles

- Oser engager aujourd'hui des actions dont on ne mesurera les effets que dans 5 / 10 ans
- Intégrer le principe même des règles de majorité
- Faciliter l'action
- Faciliter le financement
 - ☒ Limiter le coût final pour le propriétaire : faciliter la surélévation (PLU) ← +++ ZAN
 - ☒ Ingénierie financière dès les phases amont + Pédagogie de l'investissement / bénéfices
 - ☒ Aides nationales // Aides locales

75% minimum
de Résidences
Principales !!!
mapinertov
Mieux chez moi, mieux pour la planète



—— Rénover les meublés

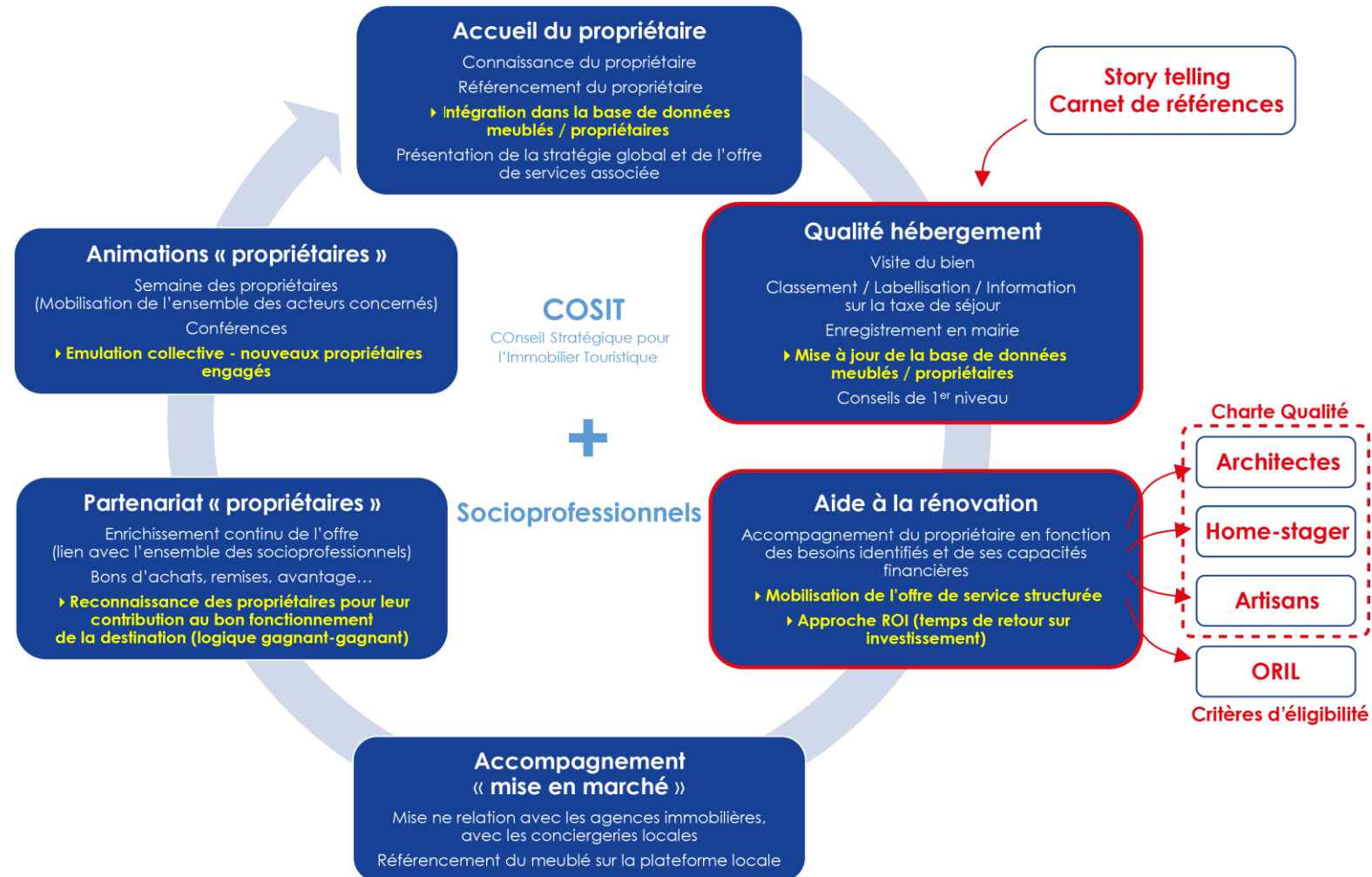
- Identifier et circonstancier les besoins en fonction de la stratégie de station
 - ☒ **Le label local pour se différencier et intégrer la notion de confort**
 - ☒ **Le « story telling » pour donner du sens à l'action et ancrer « l'expérience client »**



En cours de révision

—— Rénover les meublés

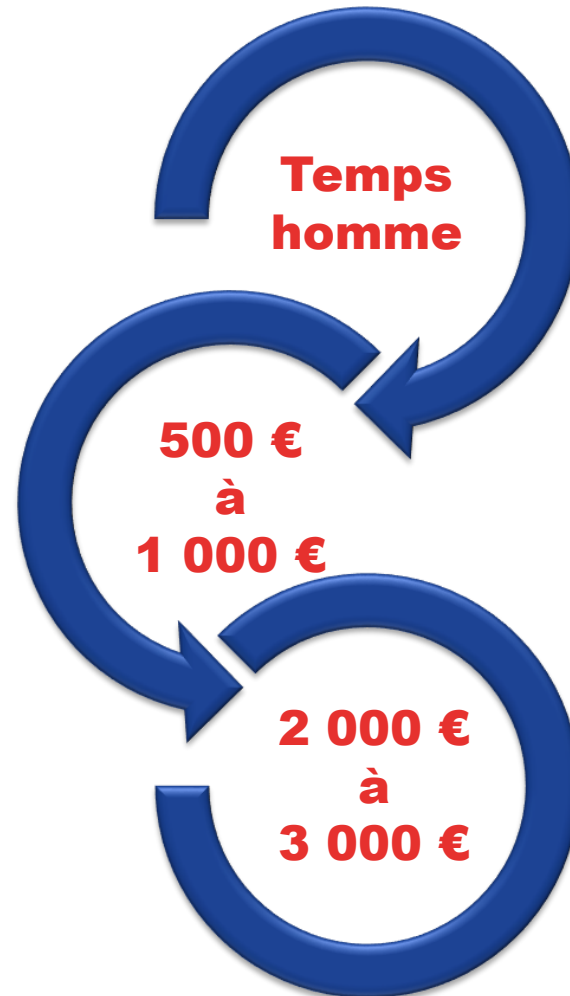
- Identifier et circonscire les besoins en fonction de la stratégie de station
- Favoriser un accompagnement personnalisé au sein d'un programme global



—— Rénover les meublés

- Identifier et circonstancier les besoins en fonction de la stratégie de station
- Favoriser un accompagnement personnalisé au sein d'un programme global
- Faciliter l'action

Conseil en décoration
intérieure
et en « home-staging »



Référencement des professionnels
autour d'une charte
« qualité rénovation et agencement »

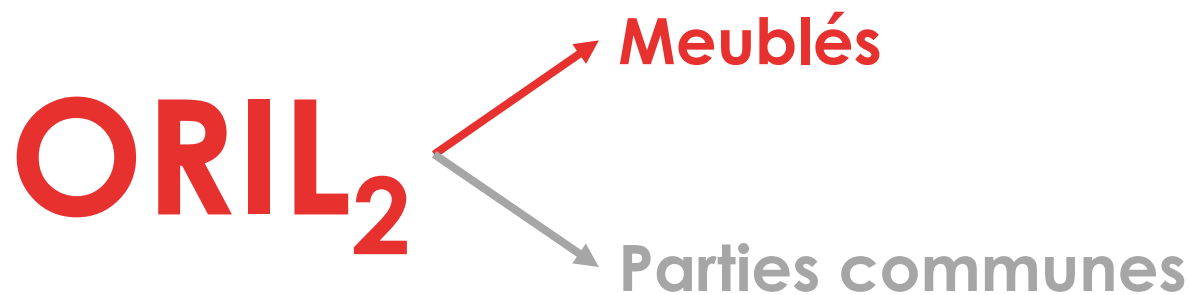
Design d'espace et architecture d'intérieur
avec estimation financière

—— Rénover les meublés

- Identifier et circonscire les besoins en fonction de la stratégie de station
- Favoriser un accompagnement personnalisé au sein d'un programme global
- Faciliter l'action
- Faciliter le financement

Résidences
secondaires
définitivement
écartées

ma prime rénov'
Mieux pour moi, mieux pour la planète



Booster la commercialisation !!!

— Un bilan livré en septembre 2020



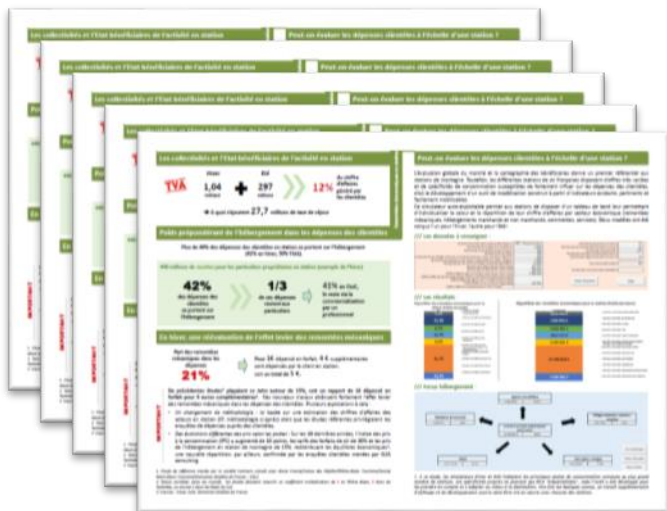
13 fiches « stations » (2p)



1 rapport synthétique (90 pages)



6 fiches « connaissance » (4p)
+ 1 guide réglementation sur la commercialisation (SCET)
+ 1 publication :



5 fiches « outil » (4p)
+ 1 outil « retombées économiques »
+ 1 outil « caractérisation »
+ 1 outil « dimensionnement »
+ 1 BâO « AMO copropriété »



France Tourisme ingénierie

A T O U T
F R **A** N C E

Agence de développement
touristique de la France

L'exemple d'un démonstrateur : Saint-Lary – Structuration d'une politique de l'immobilier de loisirs

Présentation Jérôme Cangrand (direction de l'Office du Tourisme) et Vincent Grangé (Chargé de mission auprès des propriétaires)

Vidéo de présentation
(disponible sur le Chat)



Accompagnement des meublés de Tourisme à Saint-Lary Soulan



L'exemple d'un démonstrateur : Saint-Lary – Structuration d'une politique de l'immobilier de loisirs

Présentation Jérôme Cangrand (direction de l'Office du Tourisme) et Vincent Grangé (Chargé de mission auprès des propriétaires)

POINT DE DEPART DE LA DEMARCHE

Le LABEL « Qualité Confort Hébergement » Saint-Lary

- 25 500 lits touristiques : 18 500 lits sur le village et 7000 lits sur la station
- Constat d'un parc immobilier vieillissant : nouvelles exigences de la clientèle actuelle
- Classement des meublés de Tourisme
- Un accompagnement pour monter en gamme les meublés de tourisme = Le Dispositif LICH0
- Création du Label « Qualité Confort Hébergement » Saint-Lary : un outil de valorisation complémentaire du classement des meublés de tourisme

RESULTATS :

- **Entre 40 et 50 labellisations / an (soit plus de 230 depuis Aout 2016)**
- **160 classements meublés de tourisme /an**



Label Qualité
Confort - Hébergement
SAINT-LARY



L'exemple d'un démonstrateur : Saint-Lary – Structuration d'une politique de l'immobilier de loisirs

Présentation Jérôme Cangrand (direction de l'Office du Tourisme) et Vincent Grangé (Chargé de mission auprès des propriétaires)



Le propriétaire au cœur du dispositif, une volonté politique

- **Un Accompagnement 360° sur mesure pour le propriétaire**
- Guichet unique: démarches administratives, juridiques, fiscales, commerciales
- Maison des propriétaires : espace de sensibilisation, d'information, de savoir-faire, de partenariats: magazine Esprit Label, Avantages Propriétaires, Formations...
- Club des ambassadeurs : animation des propriétaires de meublés labellisés pour partenariat gagnant-gagnant
- Commercialisation



L'exemple d'un démonstrateur : Saint-Lary – Structuration d'une politique de l'immobilier de loisirs

Présentation Jérôme Cangrand (direction de l'Office du Tourisme) et Vincent Grangé (Chargé de mission auprès des propriétaires)



Rénovation des meublés de loisirs

- 2017 : Visites conseils gratuites pour initier la démarche de rénovation et relooking des meublés de tourisme
- 2019 : Création d'un dispositif départemental pour accompagner la rénovation des meublés de tourisme en subventionnant les visites conseils rénovations ou les relooking décorations
 - 500€ / dossier rénovation
 - 300€ / dossier décoration



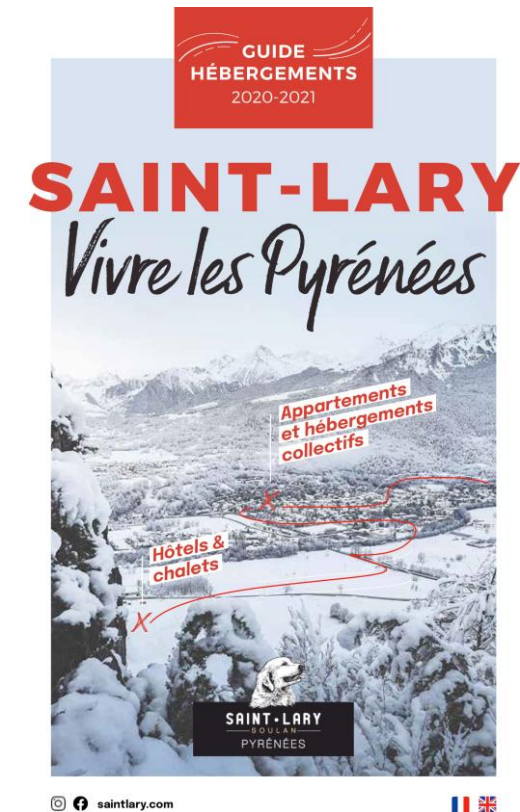
L'exemple d'un démonstrateur : Saint-Lary – Structuration d'une politique de l'immobilier de loisirs

Présentation Jérôme Cangrand (direction de l'Office du Tourisme) et Vincent Grangé (Chargé de mission auprès des propriétaires)



Les « bienfaits » de la démarche

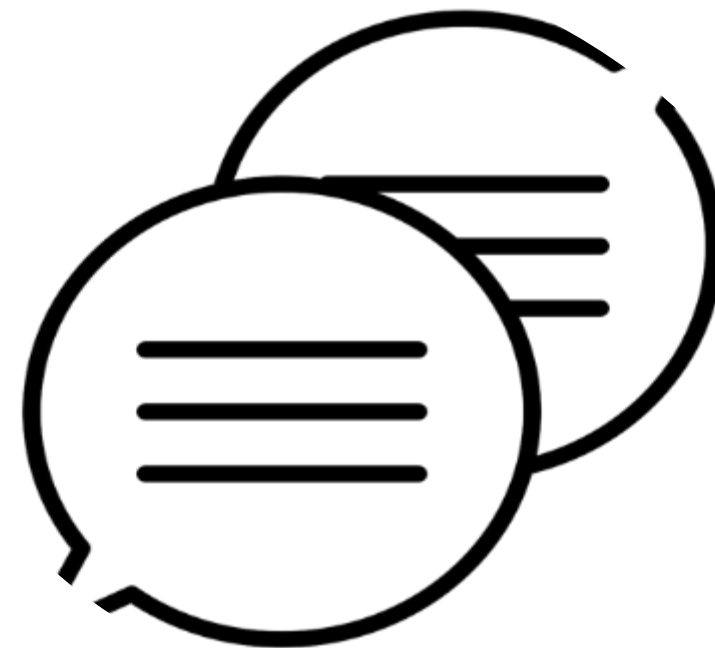
- Rénovation des meublés de tourisme → satisfaction → fidélisation client
- Augmentation du taux d'occupation, +25% pour un propriétaire de meublé labellisé
- Le propriétaire devient un ambassadeur de la destination, véritable acteur économique de la destination
- Un Partenariat gagnant-gagnant, une reconnaissance ☐ cercle vertueux
- Meilleure connaissance de son parc immobilier : procédure de numéro d'enregistrement, taxe de séjour...



Temps d'échanges avec les participants



Copyright Christian LAVIT – DREAL Occitanie



Présentation du dispositif Rénov'Occitanie

Présentation Vincent Feuillette (AREC)



Qu'est ce que Rénov'Occitanie ?

- Un service public pour promouvoir et favoriser la rénovation énergétique des logements privés de la Région Occitanie
- Une couverture territoriale totale grâce à un réseau de 32 guichets Rénov'Occitanie (164 conseiller·es) pour apporter des conseils et orienter les particuliers et les copropriétés vers un accompagnement adapté
- Un accompagnement complet du projet de rénovation énergétique des particuliers et des copropriétés
- Une offre de financement à taux bonifié pour les particuliers et les copropriétés



Les étapes clés de la rénovation énergétique en copropriété



Assemblée Générale de vote de l'audit

1. Audit architectural énergétique et financier

Identifier les gisements d'économies d'énergie

- Recensement des données et enquête
- État des lieux du bâti
- Analyse et traitement des données
- Préconisations d'amélioration et scénarios de travaux
- Plan de financement prévisionnel
- Rapport d'audit final



Assemblée Générale de vote des études de maîtrise d'œuvre

2. Maîtrise d'œuvre Conception du projet

- Diagnostic complémentaire
- Avant projet sommaire détaillé
- Projet
- Consultation des entreprises
- Analyse des devis
- Plan de financement



Assemblée Générale de vote des travaux

3. Travaux de rénovation Conduite des travaux

- Suivi de chantier
- Réception des travaux



4. Usage des nouvelles installations

Prise en main du bâtiment rénové

- Suivi des consommations
- Sensibilisation des copropriétaires

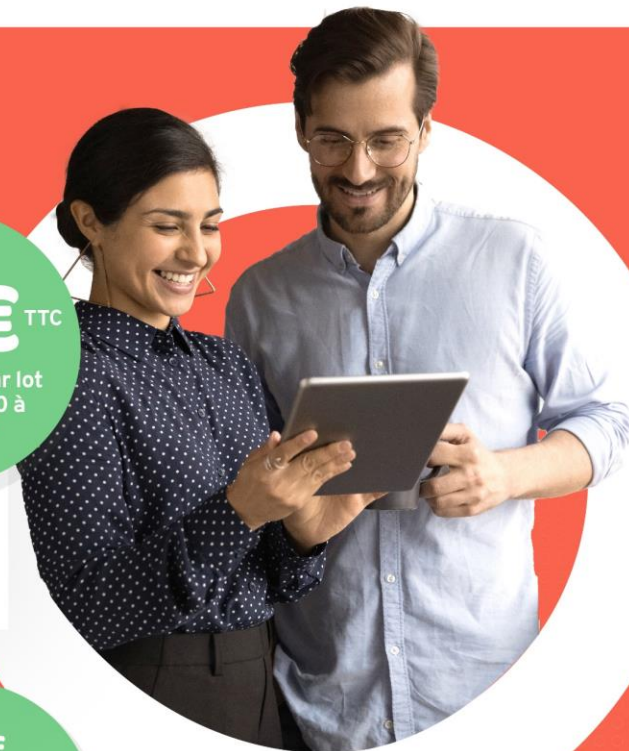
Rénover sa copropriété

1. Définition du projet d'amélioration

- Réalisation d'un audit global
- Proposition de 4 scénarios de travaux chiffrés associés à des plans de financement

90€^{TTC}

en moyenne par lot
au lieu de 200 à
500€TTC



2. Assistance à la réalisation du projet et au suivi des travaux

- Aide à la consultation du Maître d'Œuvre
- Accompagnement du conseil syndical
- Soutien technique et méthodologique
- Présentations en AG
- Réunion de chantier...

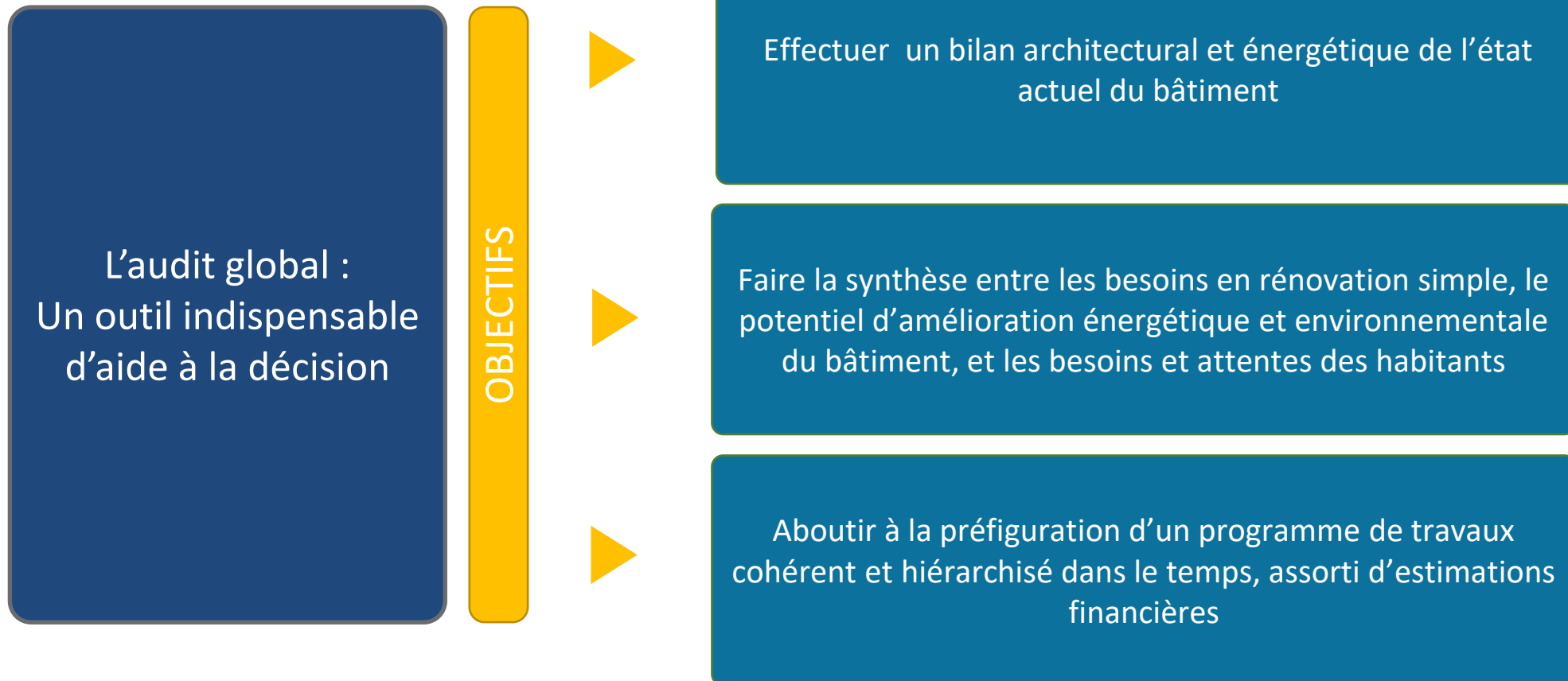
Tarif
à définir
en fonction
du projet



Présentation du dispositif Rénov'Occitanie

Présentation Vincent Feuillette (AREC)

Audit global Rénov'Occitanie : pour quoi faire ?



Présentation du dispositif Rénov'Occitanie

Présentation Vincent Feuillette (AREC)

Audit global Rénov'Occitanie : mission de base



- Consultation des occupants : ressentis, confort...
- Examen du site, des bâtiments et des systèmes (chauffage, climatisation, eau chaude sanitaire, ventilation et électricité)
- Chiffrage des consommations énergétiques réelles, étude réglementaire et simulation thermique dynamique
- Préconisations d'amélioration et proposition de 4 scénarios de travaux :
 - Travaux nécessaires à la pérennisation du bâtiment
 - 25% d'économie d'énergie primaire minimum
 - 40% d'économie d'énergie primaire minimum
 - Atteinte du niveau de performance du label BBC rénovation
- Pour chaque scénario : chiffrage des travaux et plan de financement intégrant toutes les aides mobilisables
- Cahier des charges de consultation de maîtrise d'œuvre : en fonction des orientations données par les copropriétaires sur le choix d'un scénario de travaux



Présentation du dispositif Rénov'Occitanie

Présentation Vincent Feuillet (AREC)

Offre de Prêt Collectif : Prêt Copropriété Rénov'Occitanie



- **Prêt collectif souscrit au nom du syndicat des copropriétaires pour le compte :**
 - De l'ensemble des copropriétaires,
 - Ou des seuls copropriétaires qui décident d'y participer;
- **Durée du prêt : de 1 à 20 ans**
- **Crédit à taux Fixe (sans variabilité du taux en fonction du scoring)**
- **Plafond Prêt : 75 000€/ copropriétaire**
- **Caution :** Obligation de souscrire à une caution pour les bénéficiaires ou le syndicat des copropriétaires



Présentation du dispositif Rénov'Occitanie

Présentation Vincent Feuillette (AREC)

Offre de Prêt Collectif : Prêt Copropriété Rénov'Occitanie



1. Critères Eligibilité

- Le projet ne génère pas une augmentation de charges > à 50 %
- Taux de propriétaires occupants > à 30%
- Ressources suffisantes
- Taux d'impayé faible < à 10 %

2. Procédure de mobilisation du Prêt Copro:

- Réalisation préalable d'un audit pour définir le scénario de travaux permettant 40% min d'économie d'énergie
- Vote préalable des travaux en AG avant vote d'une résolution spécifique pour mobiliser le prêt.



Présentation du dispositif Rénov'Occitanie

Présentation Vincent Feuillet (AREC)



Caisse d'Avance de subventions

Prêt amortissable avec différé total pendant la durée des travaux, réservés aux ménages précaires

- **Taux 0 %** (hors frais de dossier, d'assurance et caution)
- **Durée** : 18 mois
- **Montant** de 1 000€ à 20 000€
- **Modalités** : signature d'un mandat pour percevoir les subventions
- Pas de pénalités de remboursement anticipé partiel ou total
- **Frais de dossiers** :
 - Gratuit pour les propriétaires sous plafonds de ressources ANAH « très modestes »
 - 50 € pour les prêts d'un montant inférieur ou égal à 2500€
 - 100 € pour les prêts d'un montant supérieur à 2500€



Présentation du dispositif Rénov'Occitanie

Présentation Vincent Feuillette (AREC)



La Prime Energie Rénov'Occitanie



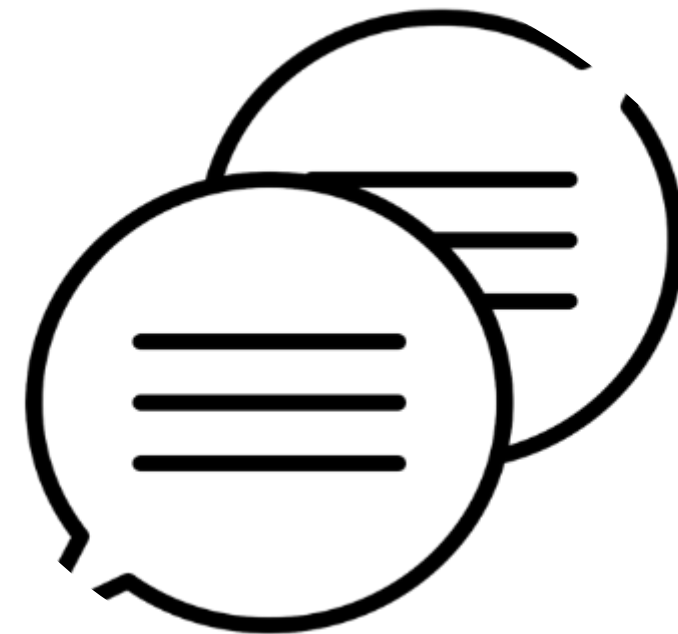
- Valorisation en direct des CEE par l'AREC pour le compte des particuliers
- Prix garantie par convention avec ENGIE
- Valorisation des **Opérations Coup de Pouce** yc "Rénovation performante de bâtiment résidentiel collectif"



Temps d'échanges avec les participants



Copyright Christian LAVIT – DREAL Occitanie



Temps d'animation de l'après-midi :

1. Introduction des représentants Etat, Région, Banque des Territoires et annonce des lauréats de l'AMI
2. Présentation par les lauréats de leurs projets
3. Des projets démonstrateurs pour un bouquet de solutions
4. Clôture de la journée



Introduction des représentants Etat, Région, Banque des Territoires

INTERVENANTS



- Nicolas HESSE, Secrétaire Général pour les Affaires Régionales de la région Occitanie



- Didier CODORNIU, 1er Vice-Président en charge de l'Economie maritime, du littoral et des aéroports, Région Occitanie



- Christelle ASSIE, Directrice régionale adjointe, Banque des Territoires Occitanie



Annonce des lauréats

5 démonstrateurs retenus ...



Copyright Christian LAVIT – DREAL Occitanie



Déroulé de la journée

Temps d'animation de l'après-midi :

1. Introduction des représentants Etat, Région, Banque des Territoires et annonce des lauréats de l'AMI
2. **Présentation par les lauréats de leurs projets**
3. Des projets démonstrateurs pour un bouquet de solutions
4. Clôture de la journée



Présentation des lauréats



**Communauté
d'Agglomération
Hérault
Méditerranée**



Le contexte :

- Le Cap d'Agde : station engagée depuis de longues années dans une démarche de réhabilitation de l'immobilier touristique : **dans les années 1990 à 2010** plusieurs actions de réhabilitation de l'immobilier touristique menées
- **5 freins identifiés :**
 - L'importance du portage et de l'animation impose de mobiliser une équipe compétente, permanente et dédiée → moyens financiers importants
 - La difficulté de porter l'opération à la connaissance des propriétaires
 - La faible motivation des propriétaires
 - La sélection de deux quartiers a limité les potentialités de rénovation
 - Le besoin d'agir au niveau local mais aussi national sur cette question

→ **30 ans plus tard : les enjeux demeurent avec cependant un investissement important de la collectivité sur des projets d'aménagements et de services**



L'AMI : un nouveau levier

Une réponse qui s'inscrit dans la stratégie de développement touristique 2018-2022

5 grands axes et 30 actions concrètes dont **6 sont en cohérence avec le projet d'expérimentation proposé dans cet AMI :**

- Animer les démarches qualité et marques territoriales
- Inscrire l'offre dans sa destination: la repositionner, la requalifier, la redécouvrir
- Renouveler la nature des relations avec les acteurs du tourisme
- Proposer des services innovants
- Proposer des aides à la réservation des hébergements et loisirs
- Développer les actions vers les habitants

Une réponse qui s'inscrit dans une longue démarche de requalification et de modernisation des espaces publics

Depuis 10 ans : nombreux projets d'aménagement et de services qui contribuent fortement à l'amélioration de la qualité et de l'image du Cap :

Objectifs :

- Contribuer à l'amélioration de la qualité et de l'image du CAP
- Contribuer à favoriser les initiatives privées

Développer des outils pour



Présentation synthétique du projet : L'évolution du parc immobilier de loisir

▪ Enjeux :

- Disposer d'une photographie détaillée des résidences secondaires de la station permettant d'identifier les copropriétés tests.
- Faciliter la vie des copropriétaires de meublés touristiques qui voudraient faire des travaux de rénovation pour emporter leur décision de s'engager
- Convaincre les acteurs de l'économie touristique, les propriétaires et les collectivités d'intervenir, appréhender les retours sur investissement potentiels pour une collectivité qui investirait sur les RS
- Tester la capacité à améliorer la commercialité des petits logements/studios cabines en créant de la surface habitable supplémentaire

▪ **Porteur du projet :** Communauté d'Agglomération Hérault Méditerranée

▪ **Partenaires institutionnels :** Office de Tourisme Cap d'Agde Méditerranée, Mairie d'Agde

▪ **Description :** Une opération visant à tester un ensemble d'outils articulée en 4 axes :

- **Axe 1 :** réaliser un diagnostic de l'immobilier touristique de la station
- **Axe 2 :** Etude architecturale de projet de création de balcons sur une copropriété à identifier
- **Axe 3 :** Etudes prospectives - quel tourisme demain ?
- **Axe 4 :** Création d'un guichet unique « Propriétaires résidences secondaires »



Axe 1 – Un diagnostic de l'immobilier de loisirs, aspects quantitatifs et qualitatifs:

- **Objectifs : mieux connaître les copropriétés** situées sur son territoire, et repérer celles dont les caractéristiques sont favorables à une intervention ciblée par la collectivité :
 - **Compléter l'étude EPF CEREMA** qui présente des données quantitatives par des données plus qualitatives;
 - **Compléter le zoom sur le littoral** piloté par SET et CEREMA (étude en cours) ;
 - **Identification et connaissances fine des acteurs de la démarche pour un travail partenarial** (syndics, les agences immobilières, les propriétaires...)
 - Permettre le choix de copropriétés tests
- **La feuille de route :**
 - Un besoin indispensable de données de terrain collectées auprès des professionnels de l'immobilier et des propriétaires : évolution de besoins et des services à offrir
 - Un point particulier à faire sur la résidentialisation (nature et besoins) : comment l'accompagner et l'encadrer ?
 - Des diagnostics thermiques des résidences à réaliser avec des propositions de scénarios de travaux d'économie d'énergie



Axe 2 – Réalisation d'une étude architecturale : Création d'extensions extérieures (loggia, Balcon..) :

- **Objectifs : Réalisation d'une étude architecturale** sur les conditions de mise en œuvre d'espaces extérieurs (transformation des loggias en balcons) pour **plus d'attractivité** : il s'agira de lancer une consultation technique au stade d'esquisses pour avoir une idée des coûts, de la forme, des autorisations nécessaires sur une copro test.
- **La feuille de route :**
 - **Etudier les caractéristiques morphologiques et urbaines, bâtementaires** des copropriétés pour définir les copropriétaires sur lesquelles ces extensions seraient propices : typologie à dresser selon les situations existantes
 - Travail de **retour d'expériences sur des balcons créés par des collectifs** (ex: dans des projets de renouvellements urbains, copro dégradés)
 - **Modèle économique** : quel est le coût de la réalisation ? Quel retour sur investissement et au bout de combien de temps ?
 - Définition stratégique de la copropriété test : **visible et reproductible**



Axe 3 – Etude prospective quel tourisme demain ? :

- **Objectifs** : Réalisation d'une **étude prospective sur le tourisme et les modèles économiques de demain** : Un outil **d'aide à la décision** des élus et des propriétaires : quel intérêt aujourd'hui de de s'engager dans la réhabilitation d'un logement ? Quelle incidence sur la mise en marché et la commercialisation ?
- **La feuille de route / le contenu** :
 - Quel tourisme demain?
 - Pour quels clients ?
 - Quels seront les hébergements de demain ?
 - Quels modèles de mise en marché et de commercialisation ?
 - Quel impact de l'occupation des logements en terme de durée ? (Image de la station confrontée au phénomène de « volets clos »)
 - Quelle place des plateformes web ?
 - Les attentes des professionnels de l'immobilier sur le terrain ?
 - Retombées économiques et fiscales liées à la réhabilitation de ces logement



Axe 4 – Création d'un guichet unique « Propriétaires résidences secondaires » :

- **Objectifs** : Aller vers **un outils d'accompagnement des propriétaires** pour les informer, les motiver, les conseiller et les assister dans la procédure de réhabilitation de leur appartement, notamment au niveau architectural, administratif et financier

- **La feuille de route / contenu** :

Être une source d'informations : même si la volonté de faire les travaux est présente pour certains propriétaires, la distance rend les choses difficiles :

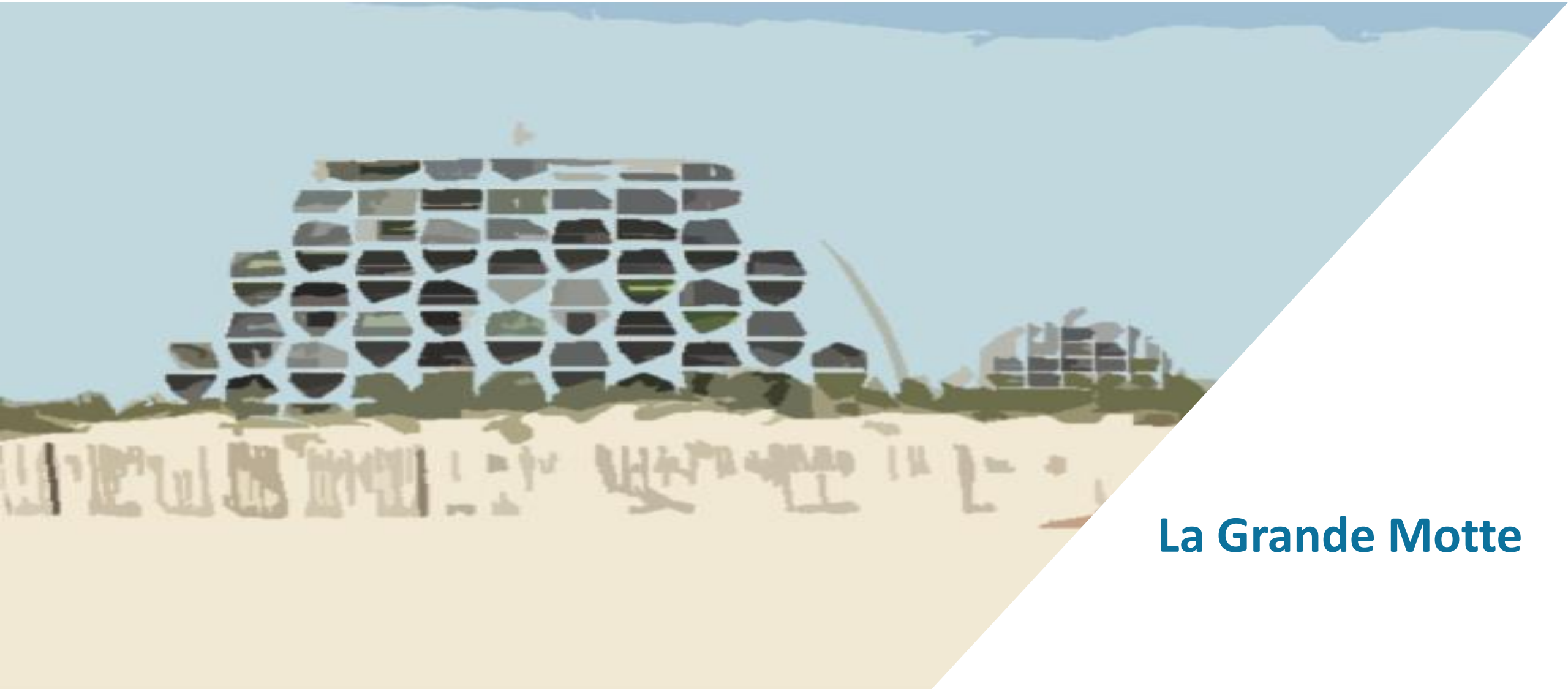
- Mission d'information et de communication /grand public, investisseurs, propriétaires
- Mission de conseil et d'aide à la décision (visite d'appartement, pré-étude de faisabilité)

Être un outil méthodologique pour faciliter, piloter et suivre les travaux :

- Recensement des opérations existantes, constitution d'une banque de données des différents corps de métiers
- Relai auprès des corps de métiers, des administrations
- Aide au montage des dossiers



Présentation des lauréats



La Grande Motte



Mise en perspective du contexte et des enjeux

Le contexte et les enjeux :

- **Parc vieillissant**
 - Conserver un gisement pour les professionnels
 - S'inscrire dans la montée en gamme
 - Accélérer la mutation vers plus d'attractivité
 - Intégrer l'enjeu énergétique à l'enjeu touristique
- **86% des lits touristiques de La Grande Motte sont des résidents secondaires. 70% de petites surfaces.**
 - Les accrocher au Schéma de Développement Touristique (propriétaires).
- **La pandémie a mis en évidence**
 - Le poids et l'importance stratégique des bassins de proximité dans l'économie globale.
 - L'enjeu de l'occupation (lits froids) devient dominant.
 - Freins à la résidentialisation / le design / le chauffage / la climatisation □ lever les freins.
 - Nouveaux usages, nouvelles attentes : services, vélos, bornes électriques, télétravail, etc...

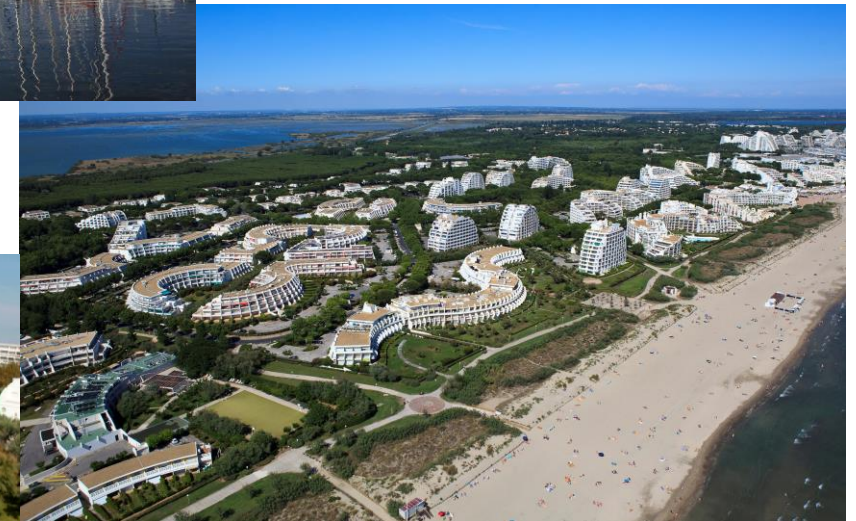


Mise en perspective du contexte et des enjeux

Le levier de l'AMI :

- **Projet depuis 2017 + expérimentation nationale.**

- **Mais freins rédhibitoires :**
 - Ingénierie administrative et juridique.
 - Portage économique.
 - Intégration des enjeux énergétiques collectifs.
 - Risque de la démarche isolée.
 - Politique économique → touristique.



Présentation synthétique du projet : Coaching Copropriétés / Propriétaires

▪ Enjeux :

- Inciter les copropriétés à s'engager dans des travaux de rénovation énergétique
- Déclencher la décision de propriétaires de mettre en valeur leurs meublés avec une montée en gamme et l'amélioration des performances énergétiques

▪ **Porteur du projet** : Commune de la Grande-Motte

▪ **Partenaires institutionnels** : Office du Tourisme

▪ **Partenaires techniques** : Groupement des Agences Immobilières LGM, Groupement des Syndics de gestion, artisans...

▪ **Description** : deux dispositifs complémentaires et distingués en deux axes d'accompagnement :

- **Axe 1 : coaching Copropriétés ;**
- **Axe 2 : coaching Propriétaires ;**



LE DISPOSITIF

RENOVATION DE L'IMMOBILIER DE LOISIR A LA GRANDE MOTTE

QUELS ENJEUX POUR LGM ?

- Optimiser les taux d'occupation du parc de meublés pour générer de la consommation touristique
- Renforcer le positionnement identitaire
- Faire monter en gamme la filière et la clientèle des meublés

COMMENT MOBILISER LES PROPRIETAIRES ?



Axe 1 - Le « Coaching Copropriétés » :

- **Objectifs** : Apporter aux copropriétaires et à leur syndic de gestion les services d'une AMO en ingénierie pour organiser la gouvernance, réaliser les études pré-opérationnelles, et définir un programme de travaux de rénovation énergétique sur 1 copropriété pilote à déterminer.
- **La feuille de route** :
 - Acquisition de la base de données
 - Recrutement d'une AMO
 - Définition du périmètre
 - Réalisation d'un support de communication à destination des Syndics et des copropriétés
 - Identification, information et médiation des copropriétés et syndics concernés
 - Modélisation du dispositif et mise en place des partenariats
 - Ciblage et définition d'un partenariat avec des copropriétés volontaires (test sur 3 copros)
 - Réalisation des audits énergétiques des copropriétés partenaires (diagnostic et préconisations)
 - Engager les plans d'actions des copropriétés partenaires



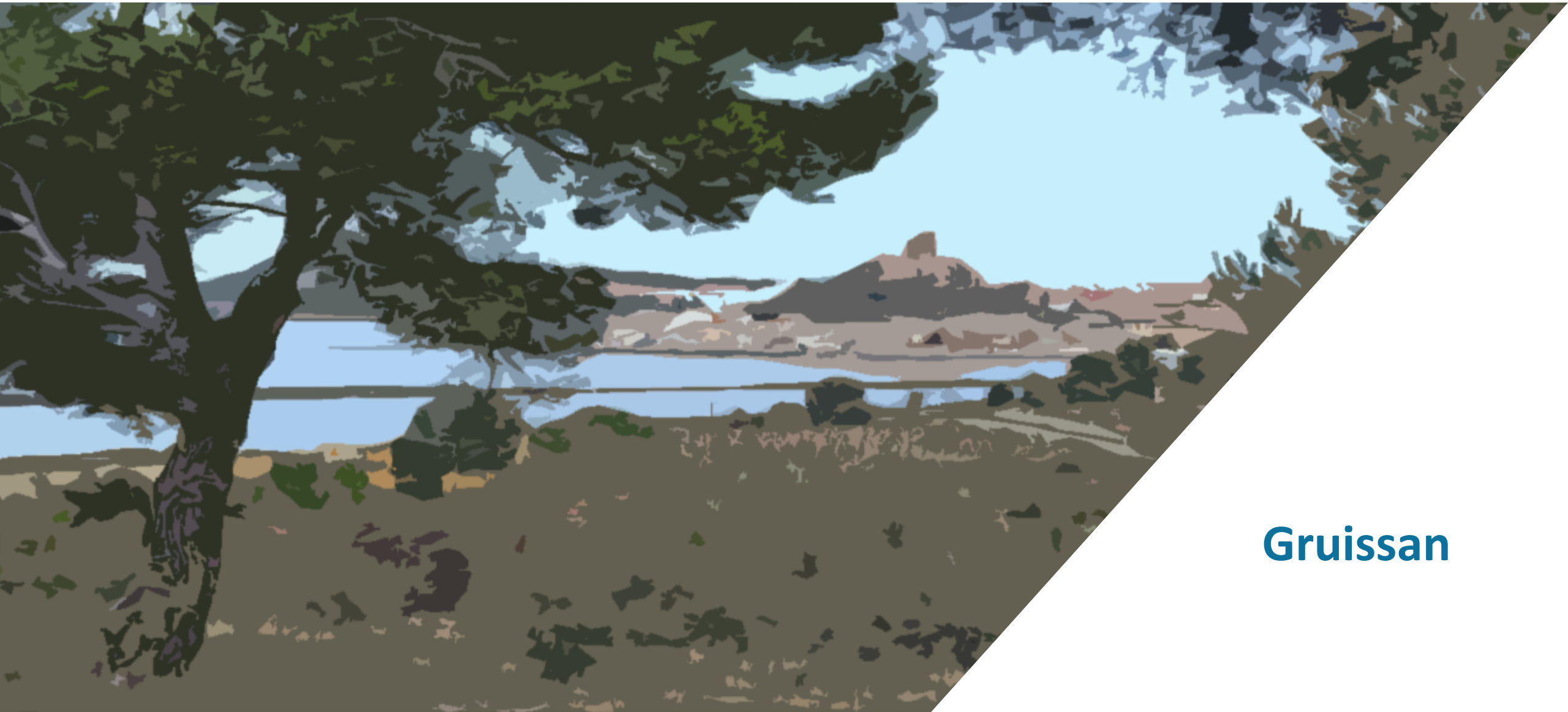
Zoom sur le projet

Axe 2 - Le « Coaching Propriétaires » :

- **Objectifs** : Monter **un réseau de Home Stagers locaux**, partenaires, formés par LGM à l'attention de copropriétés ciblées pour encourager les propriétaires à mettre en valeur leur meublé en les faisant monter en gamme.
- **La feuille de route** :
 - Acquisition de la base de données
 - Définition du périmètre
 - Recrutement animateur
 - Mise en place des éléments contractuels
 - Sélection et formation des intervenants : Homes stagers, architectes d'intérieurs et thermiciens
 - Mise en place des outils de communication et publicité de l'opération
 - Création et déploiement des services dédiés : accueil, gestion des dossiers, accompagnement, commercialisation, animation du réseau des propriétaires
 - Projets de rénovation
 - Travaux, suivi et réception



Présentation des lauréats



Gruissan



Mise en perspective du contexte et des enjeux



Le contexte et les enjeux du territoire :

- Gruissan, village bi millénaire et station créée en 1974 :
 - 70 000 lits Touristiques- 3, 8 M nuitées
 - 9 800 logements dans les résidences secondaires
 - Une concentré en petites surfaces : 42% des lits touristiques sont des meublés de tourisme dont 80% du parc sont des studios, T1 et T2
 - Un vieillissement du parc immobiliers (appartements/Parties communes/Commodités...)
 - Des Sorties du parc marchand – Augmentation des lits froids
- **Les enjeux :**
 - Remettre les propriétaires au cœur des enjeux de la station
 - Inciter massivement des copropriétaires ou investisseurs à s'engager sur des travaux lourds pour moderniser leurs meublés touristiques et leur parties communes



**Résidence Test : Les Dromadaires 214 logements:
12 Commerces Place des Menhirs Centre Port**



Mise en perspective du contexte et des enjeux



Les freins à l'opérationnalité :

- Motiver les propriétaires à réinvestir dans leurs biens et mettre sur le marché – Logique patrimoniale
- Requalification de l'immobilier de loisir en littoral : un serpent de mer ou une histoire d'échec
- Des propriétés émiettées
- Comment financer ou contribuer à financer le domaine privé



**Résidence Test : Les Dromadaires 214 logements:
12 Commerces Place des Menhirs Centre Port**

Valeur ajoutée de l'AMI :

- Une mise en commun d'expériences à l'échelle de la Région
- Une boîte à outils multi spécialisés pour nous accompagner
- Redonner une envie d'usage des logements
- Renforcer la commercialité des résidences secondaires



Présentation synthétique du projet : Gruissan Modèle 2030 vers la mixité des usages

▪ Enjeux :

- Inciter massivement des copropriétaires ou investisseurs à s'engager sur des travaux lourds pour moderniser leurs meublés touristiques et leur parties communes
- Aider à la commercialisation en déployant des services de conciergerie à l'intention des propriétaires de résidences touristiques et de leurs locataires
- Comment la collectivité peut-elle proposer aux propriétaires les services d'un prestataire-architecte pour des services de home staging qualifiés « Esprit Gruissan » et comment peut-elle financer des travaux de rénovation des appartements ?

▪ **Porteur du projet :** Commune de Gruissan

▪ **Partenaires institutionnels :** Communauté d'Agglomération du Grand Narbonne, Office du Tourisme

▪ **Partenaires techniques :** Pigassou Immobilier (Syndic de la Résidence Les Dromadaires)

▪ **Description :** Le projet cible, **à titre expérimental en vue de constituer un "laboratoire d'idées"** pour Gruissan 2030, la Copropriété Les Dromadaires, 238 lots dont 24 cellules commerciales. Il s'articule autour de 3 axes :

- **Axe 1 :** La mise en place d'une ORIL simplifiée expérimentale adossée à un Lab dédié à l'échelle du quartier du Port de Plaisance
- **Axe 2 :** L'étude d'une Conciergerie innovante
- **Axe 3 :** L'étude d'un concept qualifié « Architecture Esprit Gruissan »



Zoom sur le projet



Axe 1 – ORIL simplifiée expérimentale :

- **Objectifs** : Expérimenter le montage d'une ORIL simplifiée expérimentale visant la montée en gamme de copropriétés touristiques.
- **La feuille de route** :
 - Rendre possible la participation des collectivités dans le domaine privé, individuel pour impulser l'intérêt
 - Définition du périmètre restreint de l'ORIL et cadrage juridique du montage (loi montagne II décembre 2016)
 - Une incitation au Classement pour une montée en gamme
 - Définition des modalités et niveau d'aide des collectivités
 - Promotion auprès des Propriétaires et Collaboration avec le syndic.



Zoom sur le projet



Axe 2 – Conciergerie innovante :

- **Objectifs** : Préfigurer en concertation avec les acteurs économiques un modèle de conciergerie innovante en circuit court, à une échelle pertinente pour faciliter l'accueil des locataires et ainsi convaincre les propriétaires de résidences secondaires de mettre leur logement sur le marché

▪ La feuille de route :

- Propriétaire qui s'engage = reconnaissance & avantages pour lui ou ses occupants

Ex : Frigo Plein – Tarifs préférentiels ou offres d'activités

- Cash back pour les achats chez commerçants de la résidence test
- Participation à l'AG de la copropriété cet été
- Organisation d'ateliers estivaux animés par le Lab' pour définir les besoins des propriétaires
- Identification des besoins de services
- Réalisation d'un CCTP pour l'accompagnement
- Modèle économique de la conciergerie



Axe 3 – L'étude d'un concept qualifié « Architecture Esprit Gruissan » :

- **Objectifs** : Développer un dispositif d'incitation à la réalisation de travaux à l'intérieur des appartements qui associe:
 - une prestation de conseil en architecture qui soit garante d'une qualité de travaux de mise en valeur des parties privatives et communes qui soit représentative d'un Esprit Gruissan.
 - Le financement de travaux par la collectivité.
- **La feuille de route** :
 - Créer une signature #MyGruissan pour développer un style architectural intérieur différenciant Gruissan.
 - Apporter l'expertise d'un architecte d'intérieur conseil pour la décoration et optimisation de l'espace
 - Valorisation de la fonctionnalité et durabilité des équipements et matériaux, favorisant la sensation de bien-être.
 - Développer un sentiment d'appartenance locale et une différenciation locale
 - Ecriture d'une Charte pour appartements, parties communes et commerces
 - Définir niveau de curseur coercitif
 - Comment contrôler la qualité et conformité de réalisation
 - Classement des meublés, quel niveau minimum ?



Présentation des lauréats



Leucate



Le contexte et les enjeux du territoire :

- La commune de Leucate se caractérise par un **faible nombre d'hébergements de loisirs collectifs** (4 hôtels, 3 résidences hôtelières, 3 centres de vacance, 7 campings) et **un nombre très conséquent de meublés** (près de 14 000), la plupart étant utilisées de manière mixte (résidences secondaires et location).
- L'étude menée par le cabinet Urbanis en 2019 (l'EPF/DDTM11) indique que **sur l'ensemble des 18 000 logements sur la commune :**
 - 12 923 sont en copropriété (soit 402 copro.), plus de 95% sur Port Leucate
 - 10 191 de ces logements sont en résidence secondaire
 - Entre 25% et 30% sont mises en location au moins une semaine
 - Une large majorité de T1/T2 avec peu de classement
 - Parc vieillissant datant des années 70 et peu rénové depuis, fragilisant l'attractivité du territoire qui repose quasi exclusivement sur la qualité de ses paysages et de son environnement préservé
- **La question de la rénovation du parc locatif est donc une condition de l'avenir de la station touristique.**



Mise en perspective du contexte et des enjeux



Les leviers de l'AMI :

- La station de Leucate est en questionnement quand aux moyens pertinents à mettre en œuvre pour être efficace et efficient, d'autant que l'on se situe sur du parc locatif privé.
- **L'AMI a été identifié comme un outil qui devrait apporter des réponses et des solutions concrètes à ces questionnements**, avec l'espoir d'avoir in fine des programmes d'intervention généralisés :
 - Les outils juridiques traditionnels sont inadaptés : l'accompagnement de la région devrait permettre de clarifier un cadre d'intervention ou de définir celui à créer.
 - Les freins économiques et sociologiques sont nombreux : l'expérimentation permettra de les identifier plus précisément et de définir quelle est la bonne réponse à apporter. Des leviers pertinents pourront ainsi être définis, et le soutien financier apporté permettra de les tester sur le terrain.
 - Cette expérimentation porte en elle l'espoir de la prise de conscience de la nécessité d'agir pour remettre l'hébergement touristique au cœur des politiques économiques régionales et nationales, et décliner des programmes d'intervention généralisés pour voir se réaliser enfin cette « Mission Racine 2 », condition vitale pour un tourisme concurrentiel et générateur de valeur ajoutée.



Présentation synthétique du projet : Rénovation des copropriétés et meublés, expérimentation sur la résidence SOULEYROL

▪ Enjeux :

- **Accompagner une copropriété « vieillissante » dans un projet de montée en gamme comprenant la réfection des parties privatives et la valorisation des parties communes, environnement et équipements communs**

▪ **Porteur du projet** : Commune de Leucate

▪ **Partenaires institutionnels** : Office du Tourisme de Leucate

▪ **Partenaires techniques** : Syndic Agence du Soleil

▪ **Description** : Le projet consiste sur 1 copropriété-test (SOULEYROL 36 logements) en une opération globale de requalification et repositionnement de l'hébergement touristique. L'objectif est de produire une offre plus qualitative, innovante. Il intègre trois volets :

- **Un volet home-staging et amélioration des équipements intérieurs ;**
- **Un volet communication / création d'un référentiel auprès des copropriétaires.**
- **Un volet équipements communs, aménité et services partagés.**



Accompagnement expérimentale :

- **Objectifs** : Accompagner le syndic et les instances de la copropriété dans **la définition et le calibrage d'un projet d'ensemble de la copropriété** (aspects extérieurs, équipements et services et travaux de réfection des parties privatives : du home staging à la réhabilitation lourde (identifier des bouquets de travaux-types) et **concevoir les missions d'un ensemblier** / aides à la conception – réalisation de travaux jusqu'à la commercialisation
- **La feuille de route** :



Présentation des lauréats



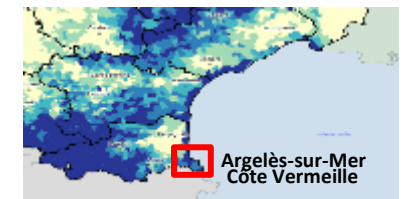
**Albères Côte
Vermeille
Illibéris**



Mise en perspective du contexte et des enjeux

Le contexte et les enjeux du territoire :

- **Des besoins structurants pour le territoire non satisfaits : travailleurs saisonniers et étudiants**
 - Des travailleurs saisonniers qui peinent à trouver un logement, des employeurs qui ont des difficultés à recruter;
 - Des établissements scolaires (formations post-bac) fragilisés dans le rayonnement de leur formation, faute d'offre adaptée pour ses étudiants.
- **Un parc touristique important et sous-utilisé**
 - Des phénomènes de saisonnalité- population multipliée par 15 en période estivale à Argelès-sur-Mer-plage-, une occupation des résidences secondaires faible en dehors de la période estivale- mi-octobre-mi-mai, moins de 5 résidences occupées sur 100-;
 - Un parc touristique spécialisé dans les petits logements (majorité de T1-T2)-75% des résidences secondaires à Argelès-sur-Mer-plage sont des T1-T2-;
 - Des meublés touristiques peu ou pas loués car non attractifs (hébergement plus au goût du jour) – principalement des hébergements non classés;



Mise en perspective du contexte et des enjeux

L'opportunité de l'AMI dans la mise en place du projet :

- Le diagnostic avait été dressé, des études avaient été réalisées sur les copropriétés du littoral, sur le logement des travailleurs saisonniers, sur les jeunes;
- L'enjeu avait été identifié, le principe trouvé: Optimisation des lits froids pour loger les travailleurs saisonniers et les étudiants;
- Un enjeu supplémentaire a été identifié au cours des auditions: la montée en gamme de l'hébergement touristique (le double avantage de la rénovation)

Besoin de décliner les enjeux de façon opérationnelle, quels moyens déployer pour y parvenir?

Les principaux freins à lever avec l'accompagnement de l'AMI :

- Prévoir des outils suffisamment incitatifs pour que le propriétaire décide de mettre en location son bien et/ou de le louer à des travailleurs saisonniers ou à des étudiants plutôt qu'à des touristes : leviers relatifs à la rénovation, gestion locative, visibilité de l'offre...;
- Répondre aux besoins des différentes complémentarités d'usage : location touristique et étudiante, mutabilité/réversibilité du parc (touristique/ résidence principale)
- Parvenir à sensibiliser les propriétaires : Communication, marketing



Présentation synthétique du projet : Optimisation des lits froids pour loger les travailleurs saisonniers et les étudiants

- **Enjeux :**
 - Comment capter et gérer l'offre touristique disponible (lits froids) à des fins de logements pour saisonniers et étudiants tout en procédant à une montée en gamme de l'hébergement touristique ?
- **Porteur du projet :** Communauté de Communes Albères Côte Vermeille Illibérés
- **Partenaires institutionnels :** Action Logement / Communes / Offices de Tourisme
- **Partenaires techniques :** Maison du travail saisonnier
- **Description :** Le projet consiste à développer une offre nouvelle et abordable à destination des travailleurs saisonniers et des étudiants en captant l'offre de meublés touristiques peu loués et de résidences secondaires sous occupées (lits froids)



Zoom sur le projet

Développer une offre nouvelle à destination des étudiants et saisonniers en captant l'offre touristique disponible (lits froids) :

- **Objectifs** : Tester les possibilités de complémentarité entre les fonctions de logement étudiant et saisonnier et celles de résidences secondaires et touristiques

- **La feuille de route / le contenu** :

COMPRÉHENDRE- INITIALISER LA DEMARCHE :

- Affiner les besoins des étudiants et des logements captables
- Élaborer la stratégie habitat des saisonniers et des étudiants
- 1er retour d'expérience du dispositif « louer pour l'emploi »

CALIBRER LE DISPOSITIF : Définir le dispositif à mettre en place (captation, amélioration du logement, gestion locative), les objectifs quantitatifs et qualitatifs, les modalités de financement (étude préopérationnelle pour la définition du programme).

TESTER LA FAISABILITÉ DU DISPOSITIF :

- Éprouver le modèle économique de « double location / montée en gamme » > vérifier la pertinence du modèle économique (étude de marché)
- Tester sur des logements types le dispositifs « Saisonniers » et/ou « Étudiants » > vérifier la faisabilité des travaux/coûts (étude test)

METTRE EN ŒUVRE : Elaborer le cadre opérationnel et la feuille de route du suivi-animation > définir les modalités opérationnelles (forme contractuelle, missions de prospection, gouvernance...)



Déroulé de la journée

Temps d'animation de l'après-midi :

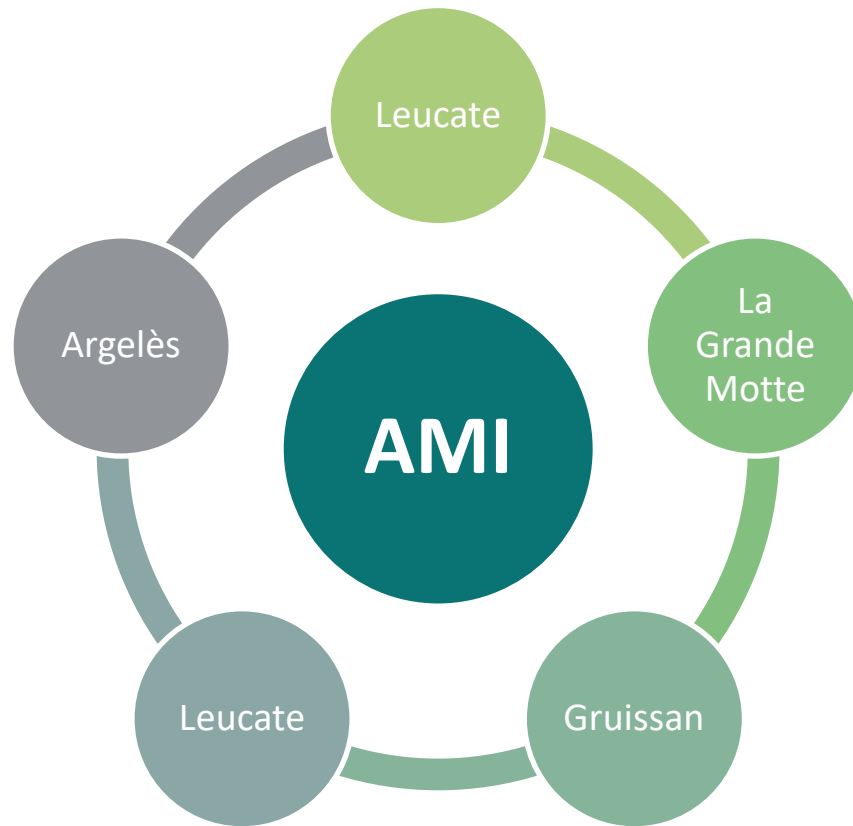
1. Introduction des représentants Etat, Région, Banque des Territoires et annonce des lauréats de l'AMI
2. Présentation par les lauréats de leurs projets
3. **Des projets démonstrateurs pour un bouquet de solutions**
4. Clôture de la journée



L'AMI: articulation et catalyseur de projets

Présentation Manon Vanbersalaert (SCET)

Les démonstrateurs : une logique d'échanges et de partage d'expériences



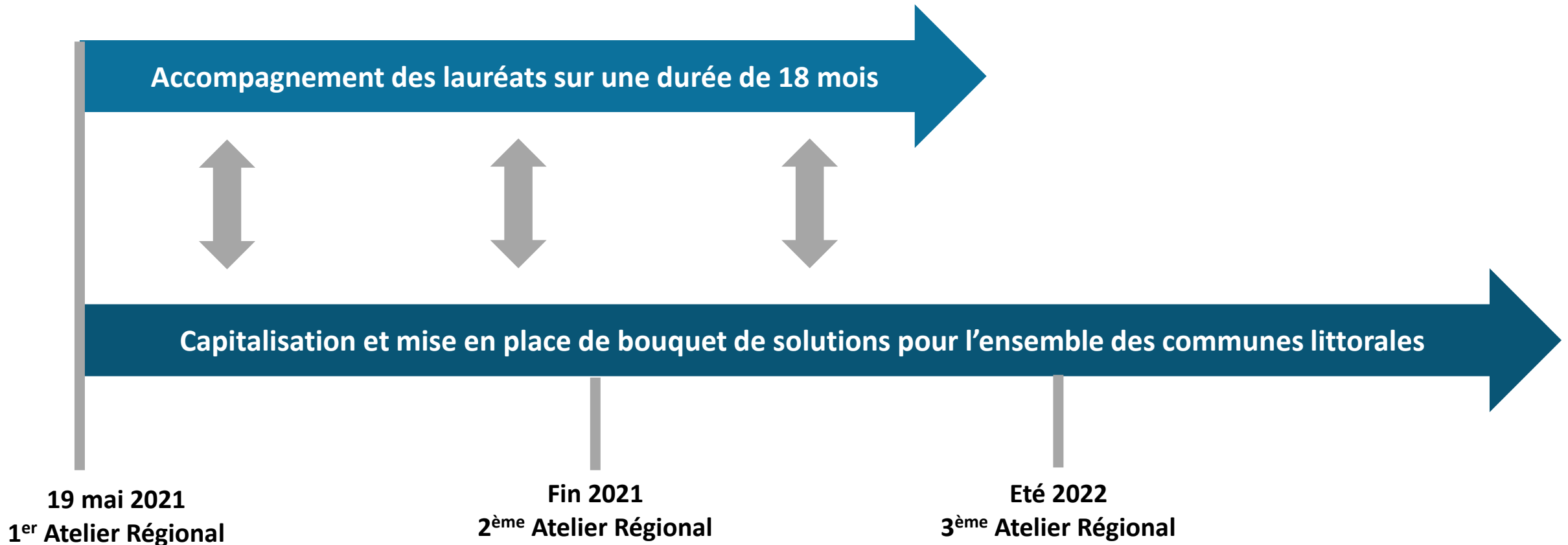
- L'action du Plan Littoral 21 s'appuie sur les démonstrateurs lauréats et les axes complémentaires différenciés et répliquables présentés précédemment
- L'AMO favorisera une mise en dynamique via l'apport d'outils, de process, de méthodes et de d'expertises au service des projets
- Les réflexions, difficultés et enjeux rencontrés par les démonstrateurs seront au cœur d'échanges permanents entre eux et impulsés par le PL21 pour dégager une réflexion collective
- Ces échanges constants seront le terreau pour une capitalisation au-delà de l'AMI à destination des autres collectivités littorales pour la mise en opérationnalité de vos projets futurs



Une capitalisation continue

Présentation Manon Vanbersalaert (SCET)

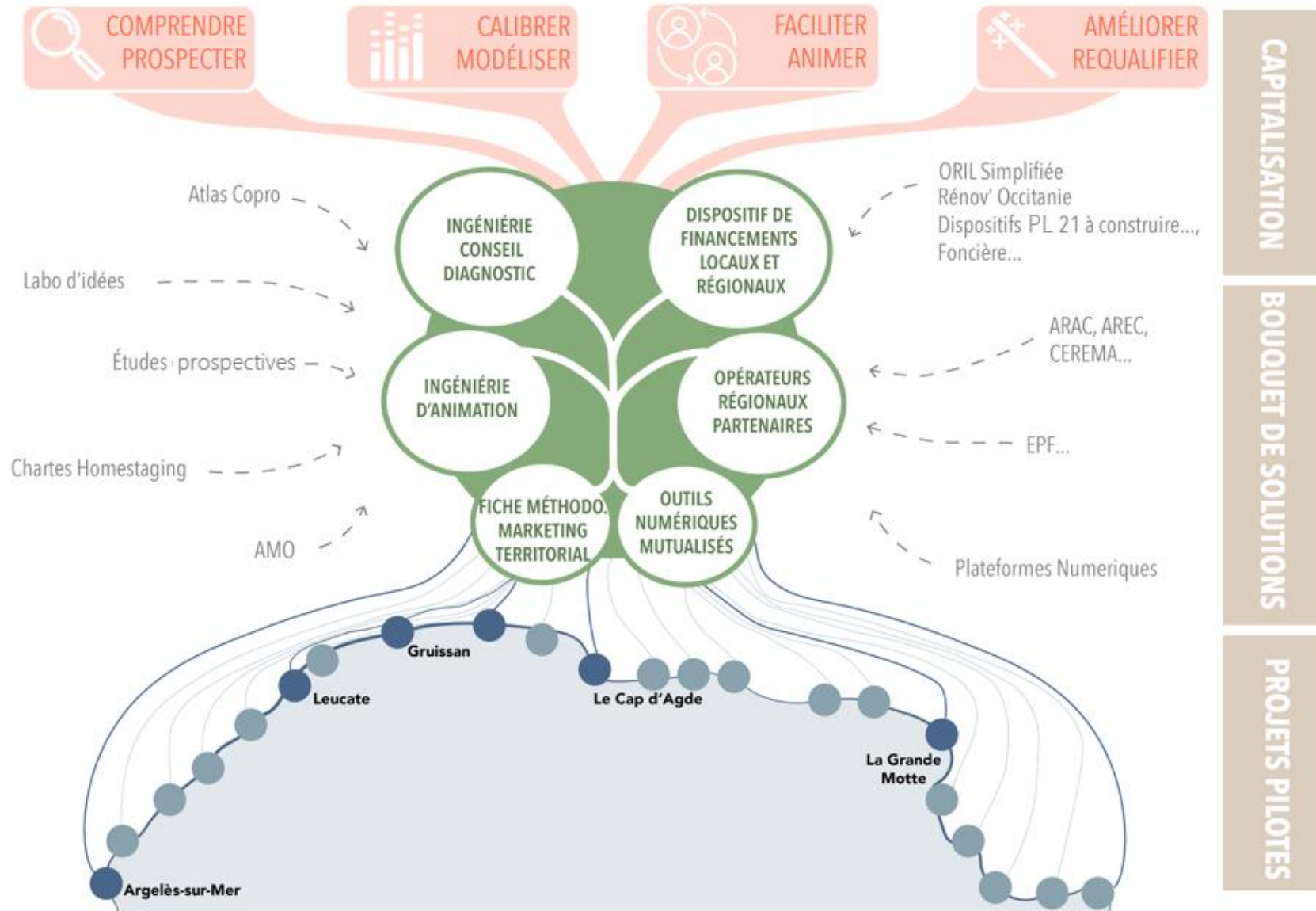
Divers temps forts pour animer et développer une capitalisation progressive à destination de l'ensemble des collectivités



1^{er} atelier régional dédié à la rénovation des copropriétés et des meublés touristiques du littoral

La construction du bouquet de solutions au titre du Plan Littoral 21 pour la rénovation des copropriétés

Présentation Manon Vanbersalaert (SCET)



Déroulé de la journée

Temps d'animation de l'après-midi :

1. Introduction des représentants Etat, Région, Banque des Territoires et annonce des lauréats de l'AMI
2. Présentation par les lauréats de leurs projets
3. Des projets démonstrateurs pour un bouquet de solutions
4. **Clôture de la journée**



Suites et conclusions

INTERVENANTS



- Nicolas HESSE, Secrétaire Général pour les Affaires Régionales de la région Occitanie



- Didier CODORNIU, 1er Vice-Président en charge de l'Economie maritime, du littoral et des aéroports, Région Occitanie



- Christelle ASSIE, Directrice régionale adjointe, Banque des Territoires Occitanie

