

« LE PROGRAMME REHABILIT » :
**ACCOMPAGNER LA RÉNOVATION DES COPROPRIÉTÉS ET DES
MEUBLES TOURISTIQUES SUR LE LITTORAL OCCITANIE**
BILAN ET ENSEIGNEMENTS DES 5 EXPÉRIMENTATIONS DU PLAN LITTORAL 21



0	Edito	3
1	Introduction.....	4
2	Les expérimentations des 5 démonstrateurs de l'AMI.....	7
3	Les solutions testées et les outils développés.....	23
4	Les axes de solutions	25
	Axe 1 : Développer une stratégie de destination et d'attractivité du territoire, vecteur des actions sur l'immobilier touristique.....	26
	Axe 2: Optimiser les actions concrètes par une meilleure connaissance du parc immobilier.....	33
	Axe 3 : Mobiliser et accompagner les propriétaires pour enclencher le passage à l'acte.....	42
	Axe 4 : Développer des actions sur le bâti	53
5	Synthèse et perspectives.....	60
6	Annexes	62

La parole à ...

Pierre-André Durand, préfet de la Région Occitanie

« Deux ans après le lancement du programme Rehabilit, une véritable dynamique a été enclenchée avec les élus du littoral, sous l'impulsion du Plan littoral 21, pour prendre à bras-le-corps ce sujet complexe mais néanmoins majeur. Sur un territoire toujours très attractif mais très contraint sur le plan foncier et qui concentre les plus forts taux de pauvreté et de chômage de la région, il faut accélérer la rénovation de ces copropriétés touristiques, emblèmes de la mission Racine, pour favoriser le vivre ensemble entre résidents permanents ou occasionnels, touristes, étudiants, travailleurs saisonniers, et accompagner la mutation de stations balnéaires en villes littorales. »

Carole Delga, présidente de la Région Occitanie / Pyrénées-Méditerranée

« La rénovation des copropriétés touristiques du littoral est un enjeu majeur de notre territoire. A travers le Plan Littoral 21, nous avons entamé en 2021 un travail sur ce sujet complexe, avec pour objectif d'optimiser l'offre de logement face à la pression démographique. Nous sommes conscients que ces projets et réflexions s'inscrivent sur du long terme, mais après plus de 18 mois d'expérimentation, le bilan est d'ores et déjà satisfaisant puisqu'il a permis de tester plusieurs dispositifs et solutions techniques et de relancer une dynamique régionale sur ce sujet. Aussi, nous invitons les Communes du littoral à se saisir de ces outils, qui font partie de notre plan Habitat Durable, pour les déployer sur leurs territoires »

Annabelle Viollet, directrice régionale de la Banque des Territoires

« Partenaire du Plan Littoral 21 aux côtés de l'Etat et de la Région Occitanie, la Banque des Territoires poursuit son engagement auprès des collectivités en accompagnant notamment les stations littorales sur la problématique de la rénovation des copropriétés et des meublés touristiques. A ce facteur clé pour l'attractivité touristique des territoires vient s'ajouter un autre enjeu, celui de la résidentialisation pour le développement de l'habitat permanent. Ces transformations ne sauraient s'opérer sans s'inscrire dans une démarche ambitieuse et durable de rénovation énergétique des logements. Les expérimentations menées en Occitanie ont permis d'identifier les facteurs de réussite et les conditions pour créer une dynamique favorable à l'implication des propriétaires avec la construction d'une véritable stratégie territoriale à l'échelle du littoral. »

Le littoral d'Occitanie avec près de 40 communes littorales, regroupe **120 000 logements répartis sur plus de 1 300 copropriétés touristiques**. 65% d'entre elles sont concentrées dans les départements de **l'Hérault et des Pyrénées Orientales**. Plus précisément, ce sont les 7 stations de la Mission Racine qui concentrent plus de 50% des copropriétés touristiques du littoral, et plus de la moitié d'entre elles ont une taille moyenne comprise entre 51 et 200 logements

C'est en 1963 qu'est lancée la Mission Racine, qui consiste en un vaste plan d'aménagement du littoral du Languedoc Roussillon avec notamment la création de nouvelles stations (Saint-Cyprien, Port-Barcarès, Port-Leucate, Gruissan, le Cap d'Agde, La Grande-Motte, Port-Camargue).



Source : Atlas des copropriétés, PL21

Ces copropriétés ont été construites entre les années 60 et les années 90 et se caractérisent par :

1. **Un vieillissement important du parc** faute de réinvestissement par les propriétaires
2. **Des typologies de logements de petite taille** : 75% des logements en T1 et T2
3. **Beaucoup de copropriétés verticales** (particulièrement de R+2 à R+4)
4. **Des problématiques énergétiques** (des bâtiments classés D ou E) et donc des charges complémentaires pour les propriétaires.

Ces caractéristiques ont **des conséquences pour l'attractivité des logements** en location touristique **mais aussi pour les stations** en général : une inadéquation entre l'offre et la demande, des demandes de clientèles qui ne sont pas satisfaites, des prix moyens en baisse au regard de la qualité de l'offre, des difficultés de commercialisation et par conséquent des lits froids, etc.

La question du devenir de cet immobilier touristique est centrale à l'heure où **le littoral de l'Occitanie se trouve confronté à d'autres problématiques** : celles générées par une forte pression démographique face à une pénurie de foncier qui limite l'aménagement d'une nouvelle offre d'hébergement, les risques littoraux (risque de submersion marine, réchauffement climatique, érosion du trait de côte, etc.).

QUATRE ENJEUX PRIORITAIRES POUR LE LITTORAL D'OCCITANIE PAR LE PRISME DES COPROPRIÉTÉS TOURISTIQUES

Intégrer à la question de l'immobilier touristique, la notion de destination et penser à l'attractivité de la station en termes d'équipements, d'activités et services

Répondre aux contraintes actuelles (manque de foncier, risques littoraux, ZAN, etc.) en travaillant sur **une optimisation de l'offre** de logements touristiques sur le littoral et sur la réhabilitation et la rénovation de l'existant.

Préparer le changement climatique en **adaptant les logements** et en accompagnant la transition énergétique et écologique des bâtiments

Trouver des solutions à la **problématiques démographiques, aux besoins en logements permanents et saisonniers** en favorisant la mutation/adaptation (surface, équipements) du parc touristique-et en conciliant les différents usages (tourisme, habitat permanent, saisonnier).

Le Plan Littoral 21, un outil pour la transformation du littoral d'Occitanie

Dans le cadre du Plan littoral 21 (PL21), l'Etat, la Région Occitanie et la Banque des Territoires souhaitent **d'accélérer la transformation du littoral** vers un modèle de développement plus vertueux et de relever de nombreux défis : attractivité touristique, montée en qualité de l'offre particulièrement du parc de logements touristiques, réchauffement climatique, etc.

Depuis 2016, **plus de 500 projets ont été soutenus par ces trois grands acteurs** : restructuration des ports de plaisance, modernisation des infrastructures touristiques, développement de l'éolien flottant, valorisation des espaces protégés. Etc.

La question des copropriétés touristiques s'inscrit parfaitement dans les objectifs du PL21 et résonne aussi en articulation avec d'autres programmes portés par Atout France en partenariat avec la Banque des territoires : en 2020, l'expérimentation nationale sur la réhabilitation de l'immobilier de loisir et la transition énergétique des stations (13 stations pour l'expérimentation dont 3 sur le littoral – La Grande Motte, La Baule et Saint-Jean-de-Monts ; en 2021, le plan Avenir Montagnes afin d'accompagner les territoires vers une stratégie touristique aux enjeux écologiques.

Dans la continuité de ces démarches, les partenaires du PL21 ont lancé en 2021 **un Appel à manifestation d'intérêt (AMI) auprès des 40 stations du littoral**. L'objectif de cet AMI est de travailler sur des actions et des projets exemplaires et innovants avec une vocation à devenir des « cas d'école » reproductibles sur d'autres stations du littoral.

5 collectivités ont été sélectionnées pour expérimenter différents dispositifs en lien avec sur la réhabilitation et la montée en gamme des copropriétés touristiques. Elles ont bénéficié d'un appui en ingénierie sur 18 mois et d'un financement à hauteur de 50% du budget prévisionnel du projet pour un total de 613000€ de subventions des trois partenaires du PL21.

« La rénovation des copropriétés est un enjeu majeur du Plan Littoral 21. Elle sera un facteur d'attractivité touristique, une source de création de richesses. Mais aussi un moyen d'orienter les logements vers davantage de durabilité et de lutter contre l'artificialisation des sols en reconstruisant sur l'existant »

Nicolas Hesse, SGAR Occitanie, 2021

Ce guide présente le bilan et les enseignements de l'expérimentation menée à l'échelle de 5 stations du littoral d'Occitanie. Il retrace les démarches engagées par chaque territoire, les outils et solutions testés. Ce retour d'expériences

Pourquoi faire ce guide ?

- Retours d'expérience sur les démarches engagées dans 5 stations dans le cadre de l'AMI
- Présentation d'un bouquet de solutions
- Inciter d'autres collectivités du littoral à mettre en œuvre des dispositifs de ce type, en capitalisant sur les enseignements

A qui est destiné ce guide ?

- Aux élus et services des EPCI et communes dotées de stations littorales et à leurs satellites et partenaires (OTSI, Agences de développement, etc.)

Que retrouver dans ce guide ?

- Des exemples concrets de dispositifs expérimentés (ORIL simplifiée, prestations de coaching propriétaires, etc.)
- Des outils facilement utilisables et reproductibles (cahiers des charges, questionnaires, etc.)
- Des conseils et des recommandations pour engager des démarches similaires

Les 5 territoires lauréats



LA
GRANDE
MOTTE

La Grande Motte

La Grande Motte avait un projet de rénovation mature, sur lequel nous avons beaucoup réfléchi. L'AMI a été le levier décisif pour actionner le projet et l'élargir à l'enjeu énergétique et durable.

Les deux visions se sont mutuellement enrichies. Je retiens à cette heure ces 5 constats :

- *Les délais longs. Heureusement que l'AMI a su réadapter le programme à la lenteur et la lourdeur des processus du monde de la copropriété. Bravo.*
- *La double détente : l'appétence pour la rénovation et la décoration du meublé à l'échelle individuelle est une clef essentielle pour trouver le dialogue sur le sujet plus complexe et plus contraignant de l'enjeu énergétique collectif.*
- *L'identité, une autre clef pour intéresser et motiver. Nos propriétaires ont choisi leur bien dans une ville, une station, dont ils partagent les valeurs et les caractères. Il faut en faire une chance.*
- *Le financement d'un poste de chef de projet a été décisif, sans cela les projets se seraient effilochés.*
- *Le programme parle d'habitat mais l'enjeu dissimulé derrière est aussi celui de l'habitant. Nos résidents secondaires seront certainement demain les acteurs les plus influents et les plus solides de notre économie touristique.*

L'AMI a le mérite d'être à la fois un révélateur et un acteur de ces mutations.

Stephan Rossignol, Maire de La Grande Motte



Source : La Grande Motte - Tourisme en Occitanie

LA GRANDE MOTTE

La Grande Motte

8 696

habitants

21 000

logements

16 000

résidences
secondaires

+ de 6000

lits touristiques



LES CONSTATS ET LES ENJEUX

Un parc vieillissant qui appelle des besoins d'intervention :

- Conserver un gisement pour les professionnels de l'immobilier
- S'inscrire dans la **montée en gamme**
- Accélérer la mutation vers **plus d'attractivité**
- Intégrer **l'enjeu énergétique** à l'enjeu touristique

Chiffre clé :

86 % des lits
touristiques sont des
résidences secondaires

Un besoin de réponse aux nouveaux usages mis en évidence par la pandémie :

- Le poids et l'importance stratégique des bassins de proximité dans l'économie globale.
- **L'enjeu de l'occupation** (lits froids) devient dominant.
- **Lever les freins** à la résidentialisation en travaillant sur le design, le confort d'été et hivernal
- Nouveaux usages, **nouvelles attentes** : services, vélos, bornes électriques, télétravail, etc...



ACTIONS MISES EN ŒUVRE DANS LE CADRE DE L'EXPÉRIMENTATION

Coaching Copropriétés :

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 la copropriété pilote « Les Jardins du Couchant ». Le « Coaching Copro », pris en charge par la commune, vise à développer des outils de mobilisation des acteurs et d'animation du dispositif pour créer les conditions favorables à la mise en œuvre du projet.

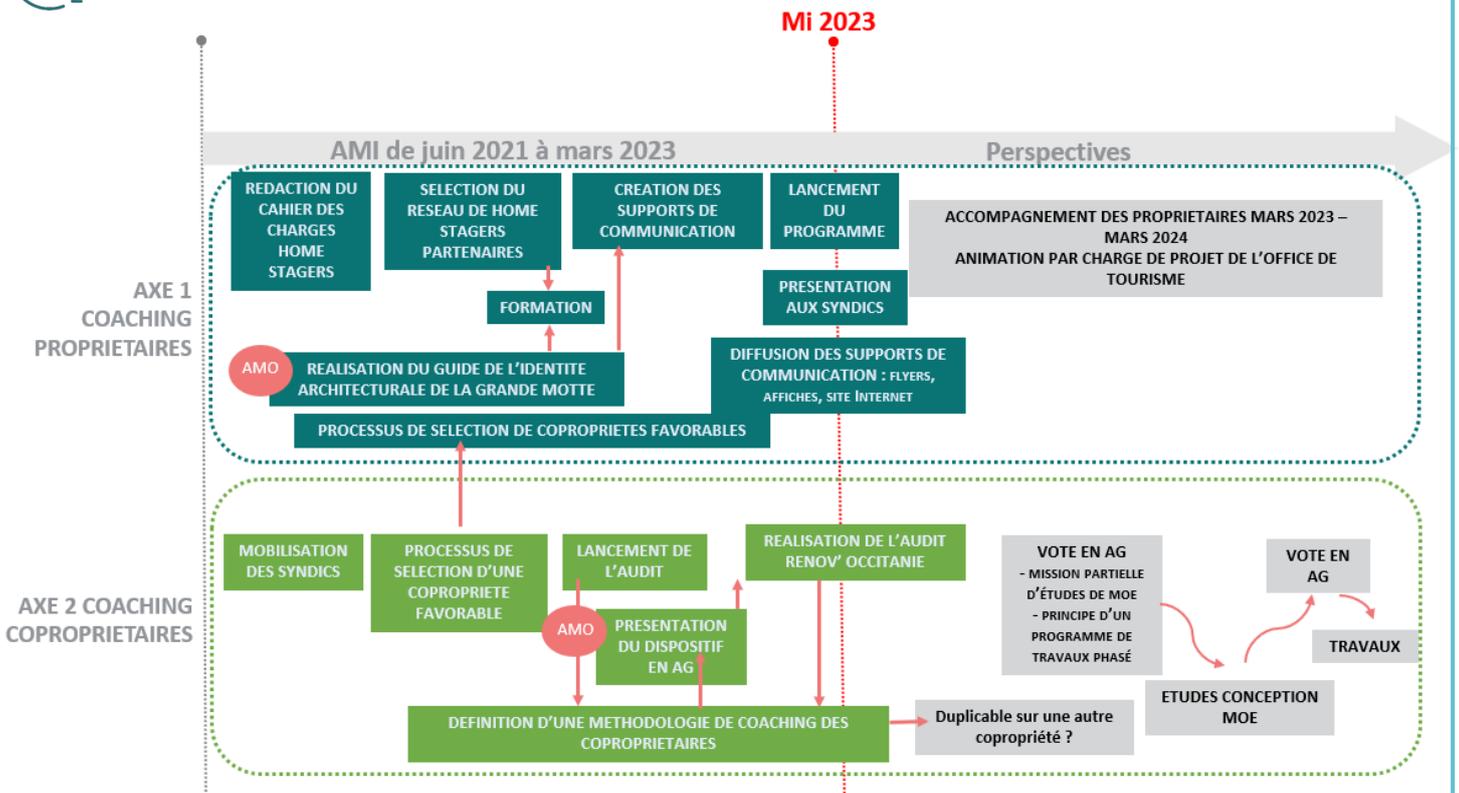
Coaching Propriétaires :

Monter un **réseau de Home Stager locaux et thermiciens** qui met à disposition des artisans partenaires, formés par La Grande Motte, à l'attention de copropriétés ciblées pour encourager les propriétaires à **mettre en valeur leurs meublés en les faisant monter en gamme**. Via l'Office de Tourisme, la **ville finance** l'animation du dispositif : un accompagnement des propriétaires par un chargé de projet dédié, la réalisation par l'un des Home Stager du réseau, laissé au choix du propriétaire, de scénarios de travaux de réhabilitation chiffrés, et si ces travaux sont engagés, une partie des prestations de suivi des travaux (honoraires de maîtrise d'œuvre).

LA GRANDE MOTTE



FRISE CHRONOLOGIQUE DES ACTIONS MENÉES DANS LE CADRE L'AMI



OUTILS EN ANNEXES

- Présentation du programme de Coaching propriétaires
- Fiche Syndic Copropriété
- La communication pour la rénovation des meublés
- Questionnaire Audit Renov Occitanie



AXES DE SOLUTIONS

- Accompagner les copropriétaires dans leurs démarches de rénovation
- Intervention sur les parties communes : Cibler les copropriétés « favorables »
- Créer des supports de communication pour les copropriétaires
- Favoriser la rénovation énergétique des copropriétés touristiques



Le Cap d'Agde

En tant que Maire d'Agde, et donc du Cap d'Agde, j'ai la responsabilité de gérer l'évolution d'une des créations les plus spectaculaires de la Mission Racine il y a plus de 50 ans déjà, quand l'Etat aménageur décida de mener un projet architectural et urbain révolutionnaire afin de doter le littoral languedocien de stations touristiques attractives.

Un demi siècle plus tard, le contexte a changé du tout au tout: l'offre touristique a déjà opéré plusieurs mutations pour s'adapter aux nouvelles demandes des clientèles, dont l'une des plus marquantes est l'élargissement de la période de fréquentation de la station, jadis limitée aux mois de juillet-août, mais qui aujourd'hui enregistre une affluence importante de Pâques à Toussaint.

Nouvelles demandes, nouvelles pratiques, avec le développement d'un phénomène de bi-résidentialisation ou des propriétaires sont de plus en plus nombreux à vivre entre 4 et 8 mois au Cap d'Agde, ce qui n'est pas sans conséquence sur la nécessaire rénovation des logements et sur l'évolution de la gestion des copropriétés.

Alors que c'est l'Etat qui a intégralement géré la conception et l'aménagement de la station initiale, ce sont aujourd'hui la ville et sa communauté d'agglomération qui gèrent seuls l'évolution et le devenir du Cap d'Agde. Les projets urbains que nous menons, avec les nouveaux espaces publics du cœur de station autour du palais des congrès pour ne citer qu'un exemple, tout comme l'obligation de ravalement des façades des immeubles tous les 10 ans, nous permettent de moderniser chaque année la ville avec une exigence d'harmonie architecturale et paysagère. Mais si nous voulons réellement adapter le parc immobilier du Cap d'Agde aux défis que nous impose le changement climatique, il nous faut aller plus loin en créant de nouveaux dispositifs qui s'adressent directement aux milliers de copropriétaires concernés

.Après l'Etat aménageur des années 70, j'en appelle à l'Etat partenaire des collectivités locales, pour créer des dispositifs incitatifs de rénovation de l'immobilier de loisirs. Sans dispositif fiscal spécifique, aucun outil ne sera suffisant afin de répondre à la diversité des situations rencontrées et surtout aux investissements indispensables pour que les stations littorales languedociennes restent les moteurs de l'attractivité touristique de l'Hérault et de la Région Occitanie.

Gilles D'Ettoire, Maire d'Agde, Président de l'Office de Tourisme Cap d'Agde Méditerranée



Source : Google Image





Le Cap d'Agde

30 000
habitants

49 600
logements

33 500
résidences
secondaires

+ de 20 000
lits touristiques



LES CONSTATS ET LES 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 porter des travaux de rénovation pour emporter leur décision de s'engager
- Convaincre les acteurs de l'économie touristique, les propriétaires et les collectivités de la nécessité d'intervenir, appréhender les **retours sur investissement potentiels** pour une collectivité qui miserait sur la montée en gamme des résidences secondaires
- **Tester la capacité à améliorer la commercialité des petits logements/studios** cabines en créant de la surface habitable supplémentaire

Chiffre clé :

67 % des
logements sont des
résidences
secondaires



ACTIONS MISES EN ŒUVRE DANS LE CADRE DE L'EXPÉRIMENTATION

Les actions ont été lancées dans le périmètre des quartiers du Môle, du centre port et du village naturiste.

Une étude de Clientèle :

L'objectif de cette étude est de construire un argumentaire permettant de convaincre les propriétaires de meublés sur le territoire de mettre en location leurs biens, en engageant au besoin des travaux pour répondre aux attentes des clientèles touristiques.

Une étude du marché immobilier des meublés touristiques :

L'intérêt d'une étude du marché local du meublé touristique est de qualifier le potentiel économique de la réhabilitation d'un meublé suivant sa localisation, sa taille, et les périodes à laquelle il pourrait se louer. Sur le Cap d'Agde, un enseignement intéressant de l'étude a été de révéler que si en pleine saison tous les meublés, peu importe leur état, se louent, la rénovation est-elle nécessaire pour pouvoir trouver des clients en demi-saison et hors saison..

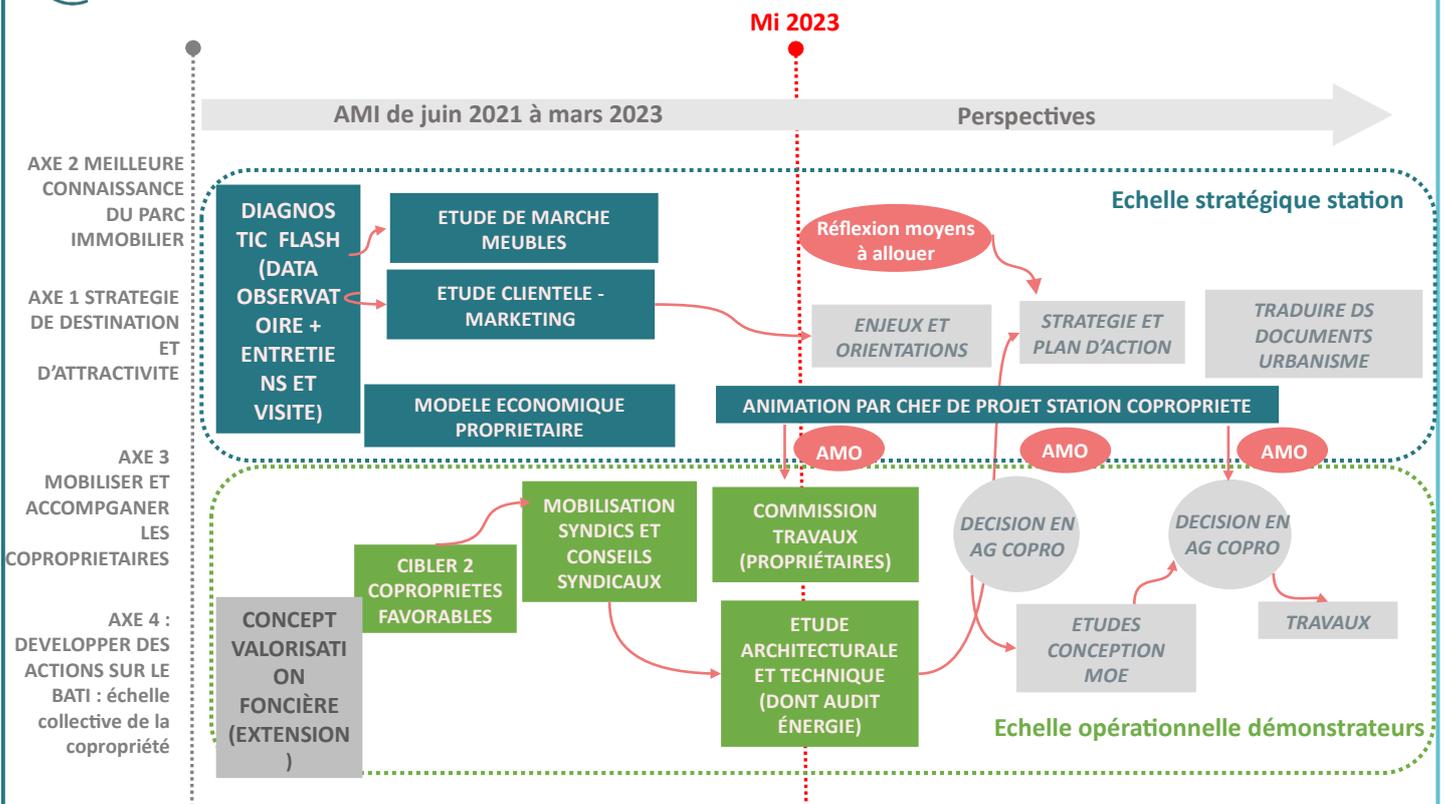
Étude de greffes architecturales sur les copropriétés Port Saint-Martin et Capri-Bali : Recherche expérimentale sur deux greffes visant à marquer des ruptures architecturales dans un ensemble homogène, en cherchant un modèle économique qui ferait financer les travaux par la création de surface de plancher. La réflexion sur l'isolation thermique par l'extérieur a été intégrée dans l'étude. Le montage juridique, entre parties communes et parties privatives est stratégique. L'étude des greffes architecturales se poursuit sur 2023 créant un espace de dialogue et de projet entre la Ville, les copropriétaires de ces résidences pilotes et les deux architectes retenus.



Le Cap d'Agde



FRISE CHRONOLOGIQUE DES ACTIONS MENEES DANS LE CADRE L'AMI



OUTILS EN ANNEXES

- Diagnostic immobilier flash
- Etudes Archi Greffes architecturales (Capri Bali et Port saint Martin)
- Audit énergétique
- Constitution d'une commission travaux



AXES DE SOLUTIONS

- Mieux comprendre le parc immobilier de mon territoire
- Améliorer l'attractivité des résidences touristiques
- Parties communes : fédérer les copropriétaires autour d'un projet commun



Gruissan

Pourquoi le Plan Littoral 21 ?

Alors que nous allons célébrer les 50 ans de la première pierre du port de la cité maritime de Gruissan, son attractivité ne s'est jamais démentie. Au contraire la saison touristique s'allonge, passant des deux seuls mois d'été à la période entre avril et octobre, avec un autre pic pour les fêtes de fin d'année. Forte de sa popularité, la station ne doit cesser de se renouveler pour s'adapter aux nouveaux enjeux tels que la pression démographique et touristique ou le réchauffement climatique ainsi qu'aux nouvelles attentes du public en matière de standards d'hébergement et de mobilité.

Quelles sont les déclinaisons pour Gruissan ?

Pour Gruissan, le Plan Littoral 21, et l'AMI Rénovation des copropriétés se déclinent en trois axes. Tout d'abord, avec nos partenaires que sont la Région Occitanie et l'Etat, nous accompagnons la plus ancienne copropriété, les Dromadaires, à réaliser un audit énergétique. Nous avons également mené une étude juridique pour l'élaboration d'une conciergerie haut de gamme correspondant aux attentes des touristes en matière d'accueil et de conseil. Le pilier le plus important de notre projet est la mise en place d'une opération de réhabilitation de l'immobilier de loisir (ORIL) expérimentale. Celle-ci, vise à accompagner les propriétaires à rénover leur appartement au travers de travaux lourds afin de les rendre attractifs et accueillants quelle que soit la saison. Déjà expérimenté en montagne, ce dispositif est particulièrement ambitieux à Gruissan avec le soutien également aux copropriétés pour leurs espaces communs, fait unique en France !

Quelles ambitions pour notre littoral ?

Conscient des enjeux, il s'agit ici de jouer collectif ! Les cinq territoires démonstrateurs, la Région Occitanie et l'Etat travaillent de concert pour élaborer un modèle duplicable sur tout le littoral languedocien. Chaque station expérimente une approche différente. Toutes sont perfectibles, mais toutes sont pertinentes, dans deux ans nous nous assiérons autour de la table pour observer le travail réalisé et tracer tous ensemble un avenir désirable pour notre trait de côte, le modèle touristique et notre région dans sa globalité.

Didier Codorniou, Maire de Gruissan



Source : Gruissan, La Calade

Didier Codorniou,

Occitanie



Gruissan

5 087
habitants

13 305
logements

10 517
résidences
secondaires

+ 70 000
lits touristiques



LES CONSTATS ET LES ENJEUX

Un parc de meublés touristiques vieillissant :

- **80% du parc** composé de **petites surfaces** (T1 et T2)
- Une **offre globalement vieillissante**, aussi bien les appartements, que les parties communes ou les commodités
- **Un enjeu de mobiliser les propriétaires**
- Remettre les propriétaires **au cœur de la stratégie et des enjeux d'attractivité de la station**
- Inciter les copropriétaires à **s'engager sur des travaux de modernisation** des copropriétés et des meublés
- **Améliorer la commercialisation** de l'offre de meublés en déployant de nouveaux services pour les propriétaires et les clientèles des meublés

Chiffre clé :

42 % des lits touristiques
sont des meublés



ACTIONS MISES EN ŒUVRE DANS LE CADRE DE L'EXPÉRIMENTATION

Le projet « Gruissan 2030 vers la mixité des usages » vise à définir un échantillon expérimental de copropriétés pour tester un dispositif qui comprend:

La mise en place de l'ORIL (Opération de Restauration de l'Immobilier de Loisir) : Etudier et expérimenter le montage d'une ORIL simplifiée pour permettre une montée en gamme de copropriétés touristiques. Des diagnostics architecturaux ont été menés sur trois copropriétés (Barberousse, Amphitrite et Dromadaires) et une étude de cas de quatre logements a permis de dimensionner puis évaluer l'ORIL par des simulations. Au total, le périmètre de l'ORIL couvre 17 copropriétés soit 2 300 logements.

Une étude sur une conciergerie innovante : Préfigurer un modèle de conciergerie innovante en circuit court pour faciliter l'accueil des locataires et convaincre les propriétaires de commercialiser leurs meublés

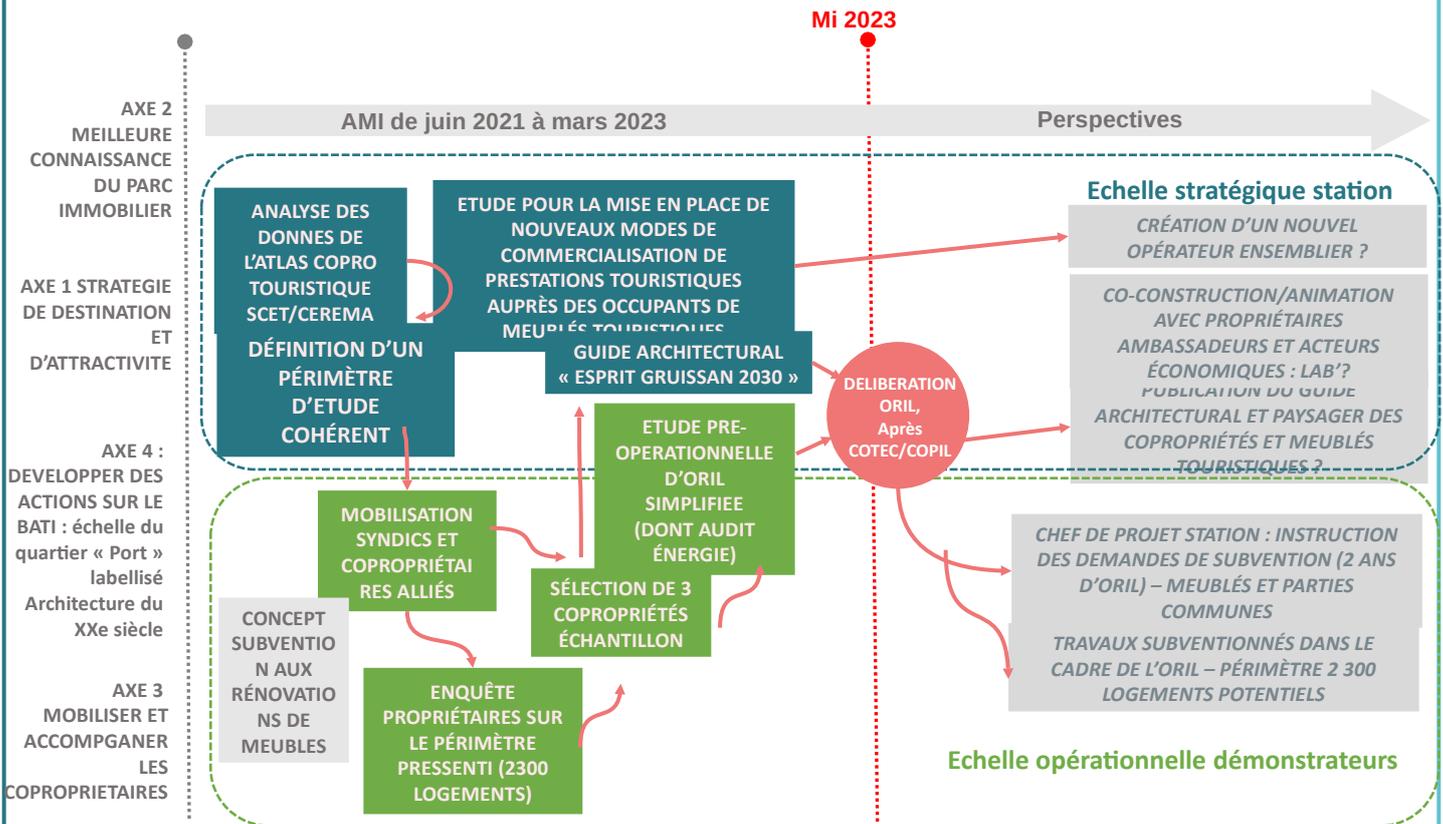
L'accompagnement d'une copropriété touristique dans une démarche d'audit énergétique : réalisation d'un audit sur la copropriété Barberousse (228 lots)



Gruissan



FRISE CHRONOLOGIQUE DES ACTIONS MENEES DANS LE CADRE L'AMI



OUTILS EN ANNEXES

- CCTP de l'étude pré opérationnelle d'ORIL
- Questionnaire Audit Renov Occitanie
- Audit énergétique
- Proposition d'intervention pour une conciergerie innovante



AXES DE SOLUTIONS

- Lancer une Opération de Réhabilitation de l'Immobilier de Loisirs
- Favoriser la rénovation énergétique des copropriétés touristiques
- RENOV'OCCITANIE
- Développer le niveau de services et la qualité de l'accueil touristique en station



Leucate

« Associer à tous niveaux les énergies et les volontés publiques et privées ! »

Le premier enjeu de l'attractivité touristique, l'enjeu fondamental, reste l'offre de logements adaptés aux tendances de fond de la clientèle touristique. Fille de la mission Racine à l'instar d'autres stations de littoral occitan, Port Leucate doit faire face à de nombreux défis dans ce domaine : typologie des habitats, vieillissement, rénovation énergétique, etc. C'est en ce sens que Leucate a accueilli avec enthousiasme l'appel à projet PL21. Il permet de dépasser l'enjeu purement comptable de la requalification pour aborder la question de manière transversale en tenant compte des défis du développement durable. Le PL21 innove aussi par sa méthode : en favorisant la co-construction et l'expérimentation d'actions pour accompagner au plus près les propriétaires de meublés. C'est une véritable dynamique vertueuse que l'État, la Banque des Territoires et la Région ont su mettre en place avec nos destinations. Une dynamique capable d'associer à tous niveaux les énergies et les volontés publiques et privées pour redonner souffle et élan à notre région et son littoral pour les 50 prochaines années. Plus que jamais, Leucate y souscrit. »

Michel Py , Maire de Leucate, Vice-président du Grand Narbonne, Conseiller régional Occitanie



Source : Port Leucate, Office de Tourisme de Leucate



Leucate

4612

habitants

18 000

logements

14 000

résidences
secondaires

4 000

lits touristiques



LES CONSTATS ET LES ENJEUX

- Faible nombre d'hébergements de loisirs collectifs
- **Un nombre conséquent de meublés**, la plupart étant utilisés de manière mixte (résidences secondaires et location)
- **Un parc vieillissant** des années 1970 peu rénové, fragilisant l'attractivité du territoire qui repose presque exclusivement sur la qualité de ses paysages et son environnement préservé
- Un enjeu fort **d'élargir la saison touristique** et de maintenir l'attractivité sur les 4 saisons

Chiffre clé :

Près de 1400 meublés **soit 77% des logements de la commune**



ACTIONS MISES EN ŒUVRE DANS LE CADRE DE L'EXPÉRIMENTATION

AXE 1 : Programme de travaux de rénovation sur les parties communes d'une copropriété test de 36 logements (copropriété du Soulairol).

Réalisation d'une enquête affinitaire auprès de l'ensemble des résidents

Mise en œuvre d'un audit énergétique (Rénov'Occitanie)

Constitution et tenue d'une Commission de travaux réunissant les copropriétaires volontaires

Restitution de l'audit énergétique en Assemblée Générale des copropriétaires

AXE 2 : Programme de travaux de rénovation sur les parties privées de résidences en copropriétés situées dans un périmètre défini.

Définition d'un périmètre : choix des « Carrats » labellisé Patrimoine du XXème siècle

Réflexion sur les aides à la conception et à la maîtrise d'œuvre pour les travaux

Elaboration en cours d'une « solution clé en main » aux propriétaires

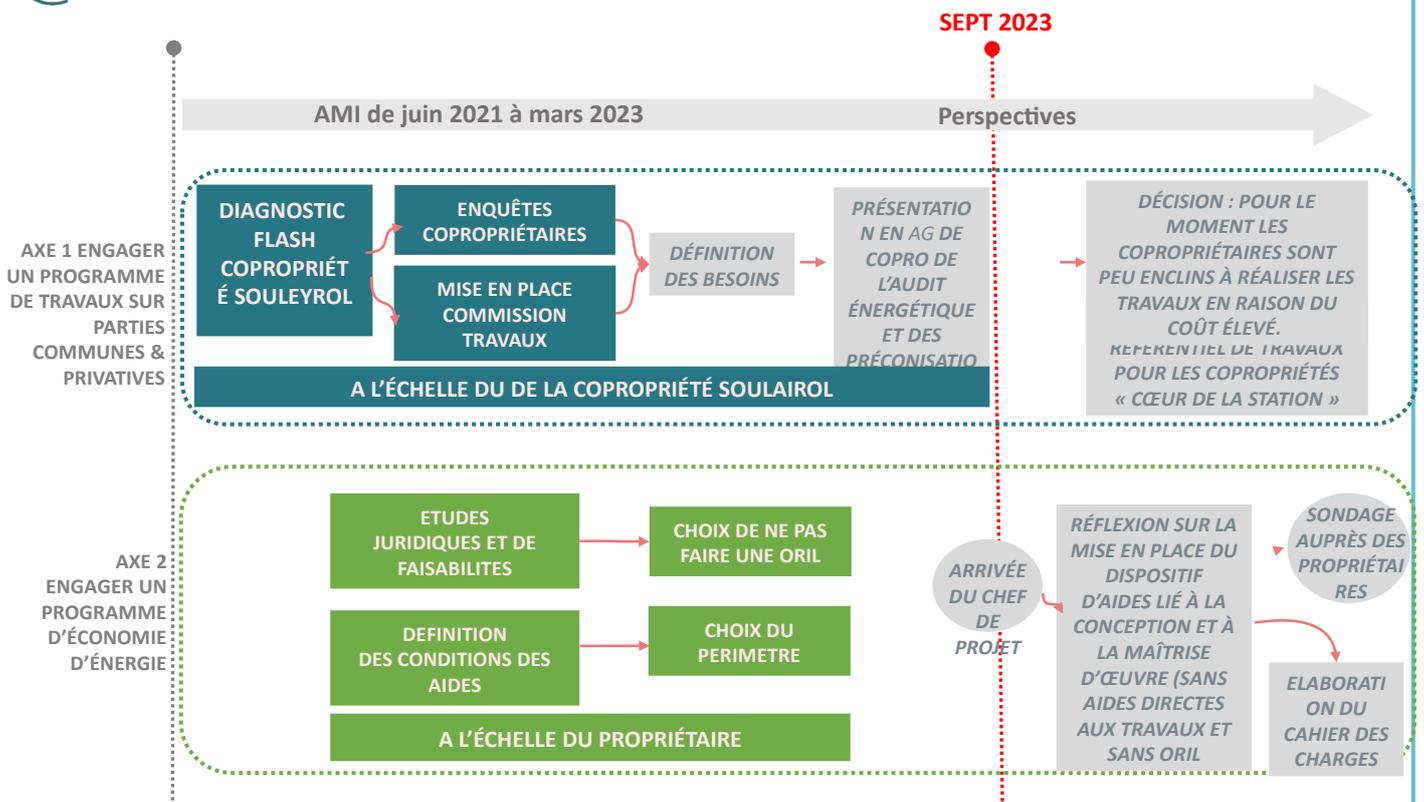
Négociation engagée par la commune avec des promoteurs-constructeurs pour réaliser les travaux de rénovation des appartements pour le compte des propriétaires



Leucate



FRISE CHRONOLOGIQUE DES ACTIONS MENEES DANS LE CADRE L'AMI



OUTILS EN ANNEXES

Enquête auprès des copropriétaires

Axe 1 : Audit énergétique

Susciter l'adhésion au projet :
Axe 1 : Flyer commission travaux

Axe 1 : Journal des résidents

Axe 2 : Cahier des charges et règlement contractant général Travaux



AXES DE SOLUTIONS

Cibler les copropriétés « favorables ».

Accéder aux copropriétaires

RENOV'OCCITANIE
Professionnels et thermiciens

Parties communes : fédérer les copropriétaires autour d'un projet commun

Accompagner les copropriétaires dans leurs démarches de rénovation



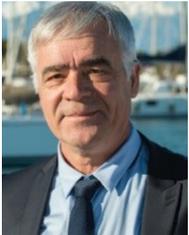
Albères Côte Vermeille Illibérès

« L'accueil des travailleurs saisonniers et de quelques étudiants, est un enjeu prégnant pour un territoire touristique comme le nôtre. Pourtant la question du logement de ces publics est difficile à appréhender pour une collectivité, faisant intervenir de nombreux acteurs, publics et privés, se heurtant à la saisonnalité de l'activité, à la concurrence des meublés de tourisme.

L'enjeu est donc complexe et c'est pourquoi, grâce à l'appel à manifestation d'intérêt du plan littoral 21, une étude a été lancée pour clarifier les possibilités, sous l'angle de la captation d'une infime partie d'un très important parc de logements aujourd'hui uniquement consacrés à un usage touristique :

quels logements cibles ? quels propriétaires viser ? quelles copropriétés présentent un potentiel de requalification ? quel discours tenir auprès des propriétaires ? quels liens entre employeur, propriétaire et collectivité ? »

Antoine Parra, Président de la CC Albères Côte Vermeille Illibérès



Source : Port Vendres, Google Image



Source : Banyuls-sur-Mer, Google Image



Source : Présentation CC et 15 communes, Site officiel de la CC ACVI



Albères Côte Vermeille Illibérès

56 000

habitants

50 000

logements

21 000

résidences
secondaires

Chiffre clé :

Seulement 5
résidences sur

100 occupées entre
mi-octobre et mi-mai



LES CONSTATS ET LES ENJEUX

Des besoins en logements importants pour les travailleurs saisonniers et les étudiants et un parc de meublés en difficulté

- Des travailleurs saisonniers qui **peinent à trouver un logement** avec une conséquence sur **les employeurs, une difficulté supplémentaire pour le recrutement**
- Un parc touristique très développé mais **vieillissant**, avec **des petites surfaces**
- Un **parc parfois sous-utilisé** hors période estivale (lits tièdes ou froids)

Un enjeu d'optimiser l'offre en meublés touristique

- **Lutter contre les lits froids** en occupant les logements sur des périodes plus longues...
- **... tout en répondant au besoin** des travailleurs saisonniers et des étudiants en recherche de logements
- Contribuer le cas échéant à la **montée en gamme** de l'offre en meublés



ACTIONS MISES EN ŒUVRE DANS LE CADRE DE L'EXPÉRIMENTATION

Pré-diagnostic sur les besoins des saisonniers et étudiants et pré-sélection de copropriétés

Identification de copropriétés pré-sélection d'une vingtaine de copropriétés touristiques, avec des taux de vacance avérés, ou un état du bâti moyen à mauvais ; vérification terrain de l'état des bâtis et rédaction de fiches copropriétés.

Sélection d'un échantillon de copropriétés (hiérarchisation) criblage selon trois critères : typologie de logement (dominante de T1/T2 ; état technique et énergétique du bâtiment – parties communes, DPE) ; prix de vente des appartements (prix inférieurs aux prix du marché).

Entretiens avec les acteurs (Action logement, pôle emploi, maison du travail saisonnier, G2A, offices de tourisme, mairies, syndicats de copropriétés et enquêtes propriétaires)

Visite d'un échantillon de logements et étude de faisabilité

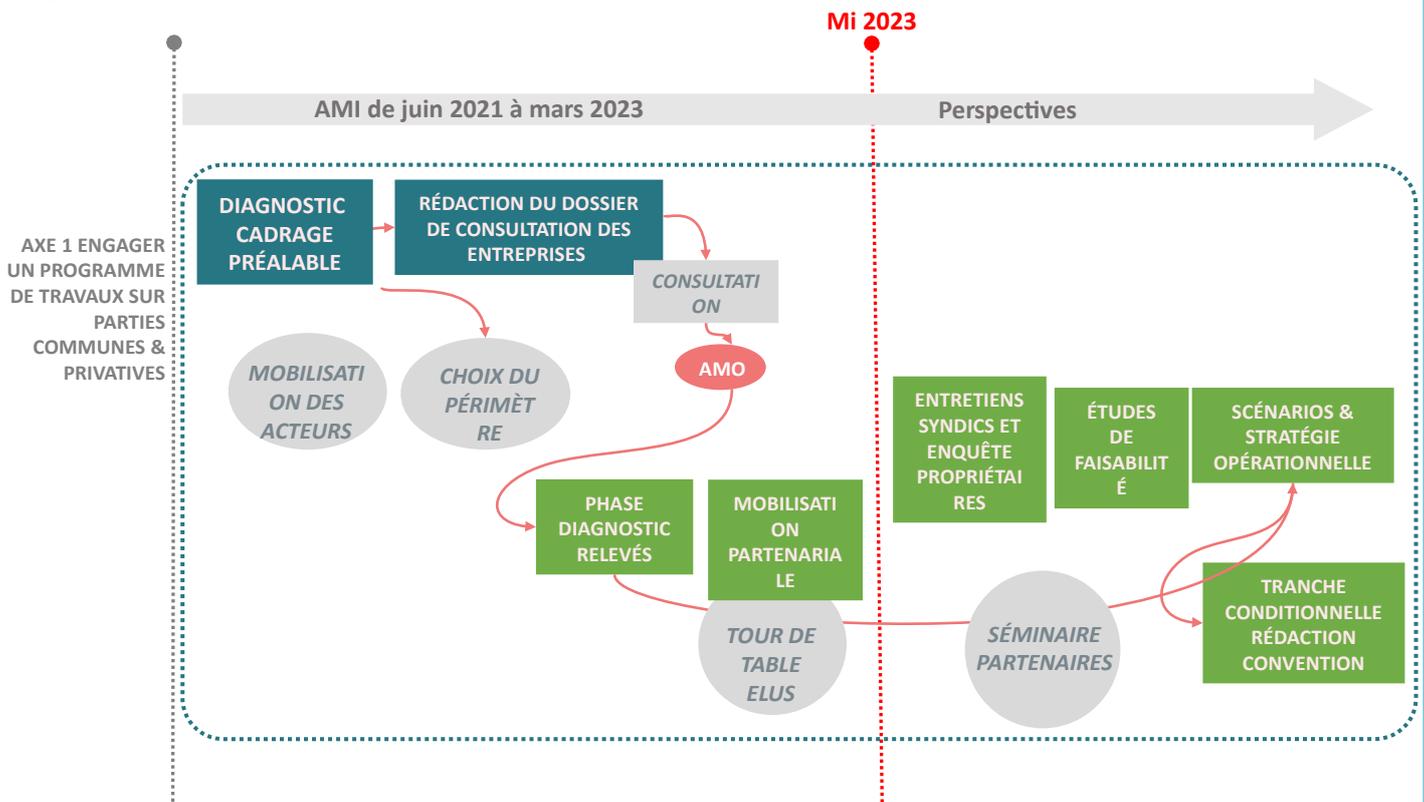
Définition d'une stratégie d'intervention (co-construction de pistes opérationnelles suivant plusieurs scénarios)



Albères Côte Vermeille Illibérés



FRISE CHRONOLOGIQUE DES ACTIONS MENEES DANS LE CADRE L'AMI



OUTILS EN ANNEXES

- CCTP de l'étude pré-opérationnelle pour le logement étudiant et saisonnier
- Cadrage avant consultation ORIL à destination des partenaires (ACVI)
- Courriers de sollicitation des Syndics de copro
- Enquête propriétaire



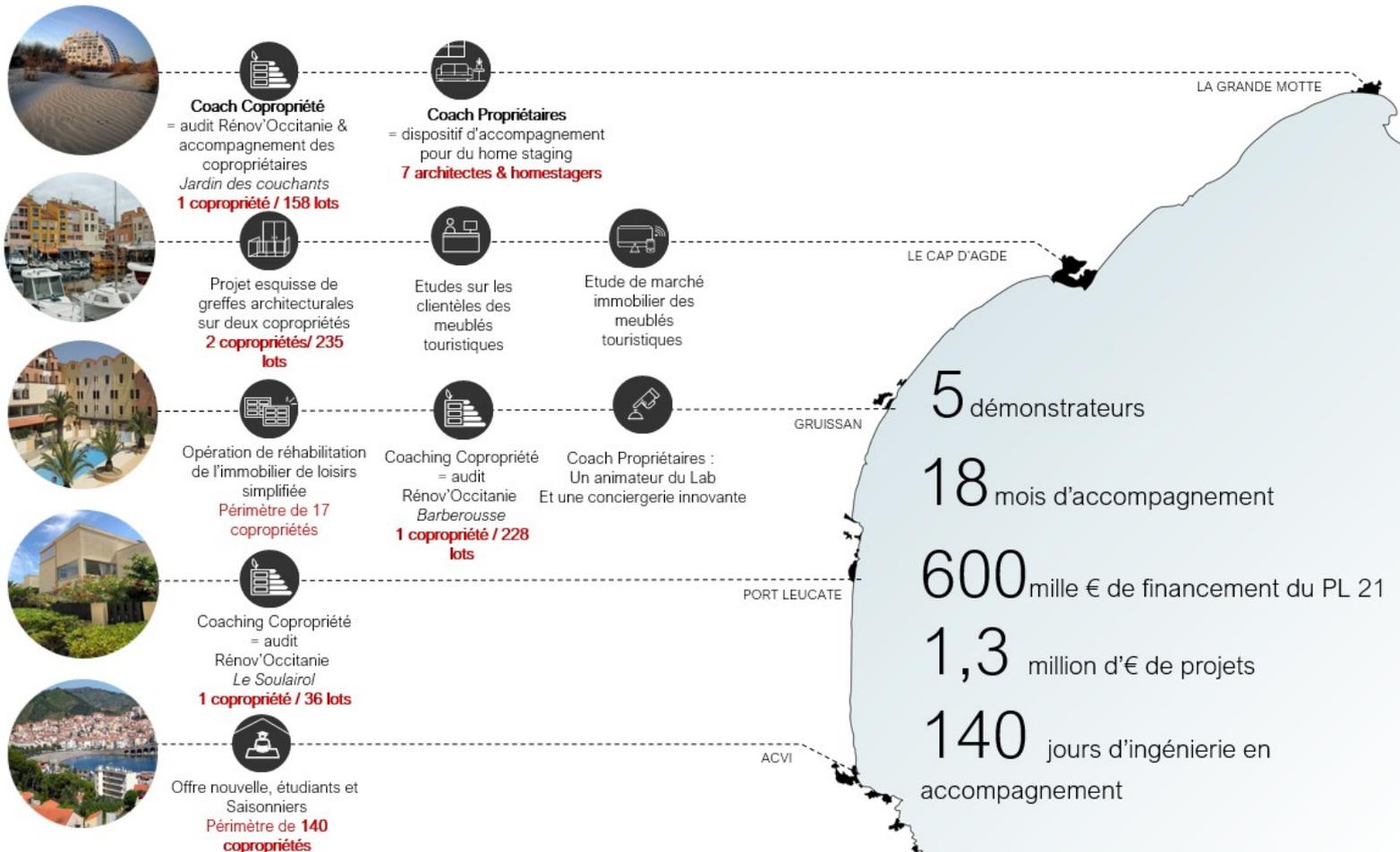
AXES DE SOLUTIONS

- Bien comprendre comment fonctionnent les syndics, créer une relation avec eux
- Fiche Zoom : Gouvernance de projet

Vue synthétique des actions portées par les 5 stations lauréates de l'AMI

Au global, ce sont une dizaine d'actions qui ont été engagées durant les 18 mois de l'Appel à Manifestation d'Intérêt lancé par le Plan Littoral 21, autant de solutions testées pour répondre aux objectifs portés par l'AMI :

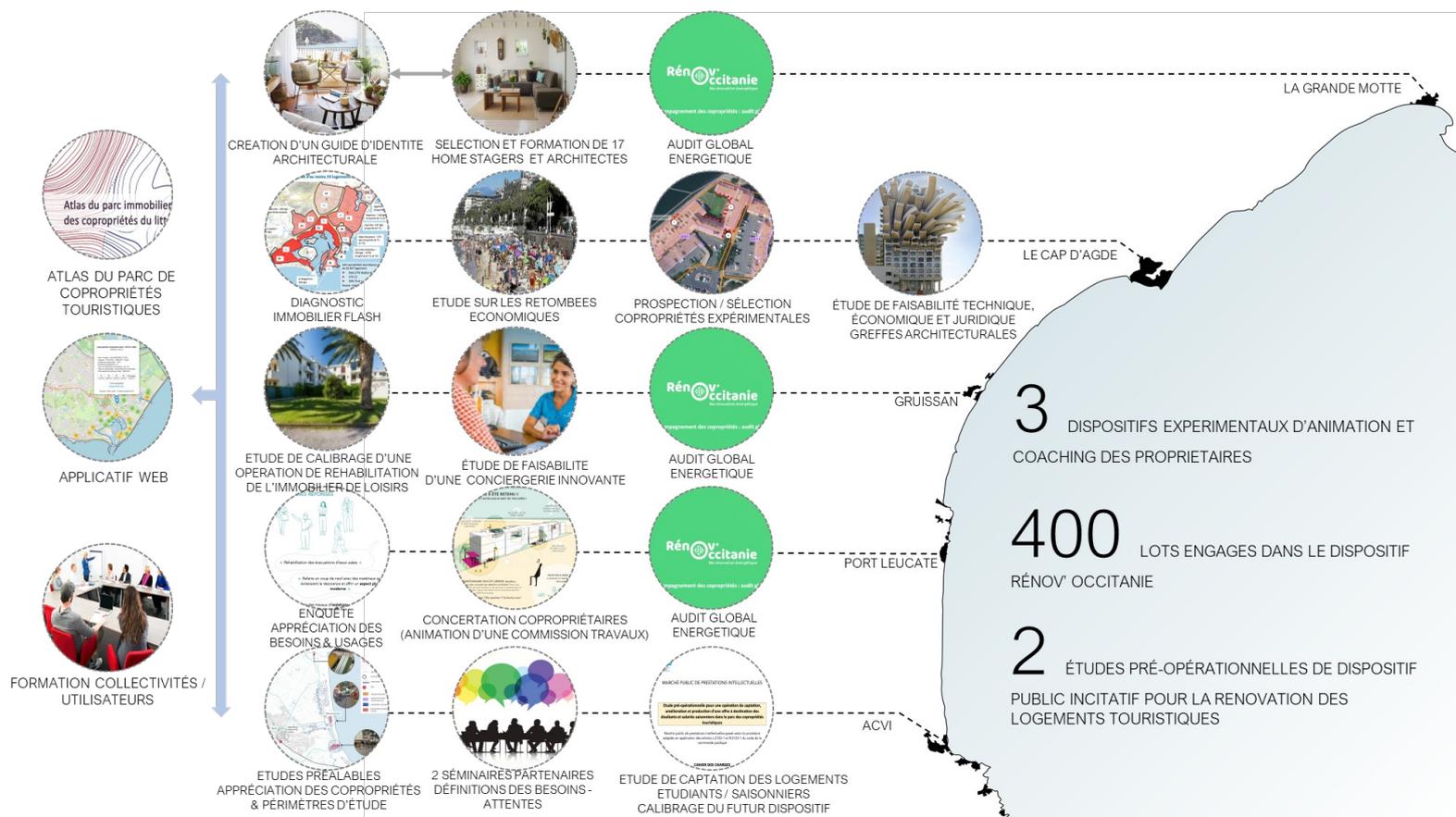
- Mieux comprendre, localiser, diagnostiquer les besoins et définir une stratégie,
- Sensibiliser, motiver et mobiliser les copropriétaires et l'ensemble des partenaires qui concourent aux opérations de rénovation



Avec l'appui en ingénierie de l'équipe d'assistance à maîtrise d'ouvrage composée de la SCET, l'ARAC, l'AREC et la Strada et d'Atout France mis à disposition de chacun des 5 démonstrateurs pendant les 18 mois de l'AMI, des solutions opérationnelles ont pu être testées, qu'il s'agisse :

- pour la collectivité de poser un diagnostic et définir une stratégie d'intervention,
- de convaincre des copropriétaires de s'engager dans des opérations de rénovation,

Vue synthétique des moyens mobilisés dans le cadre de l'AMI



Axe 1 : Développer une stratégie de destination et d'attractivité du territoire, vecteur des actions sur l'immobilier touristique

Fiche 1 : S'appuyer sur une stratégie de marketing territorial pour mobiliser les copropriétés touristiques

Fiche 2 : Développer le niveau de services et la qualité de l'accueil touristique en station

Fiche 3 : Traduire les enjeux d'attractivité des stations et de rénovation dans les documents d'urbanisme

Fiche Zoom : La végétalisation des espaces communs et la création d'ilots de fraîcheur

Fiche 4 : Mieux connaître les attentes de la clientèle touristique et des propriétaires

Axe 2: Optimiser les actions concrètes par une meilleure connaissance du parc immobilier

Fiche 1 : Mieux comprendre le parc immobilier de mon territoire

Fiche 2 : Mieux connaître le marché des transactions et de la location saisonnière

Fiche 3 : Bien comprendre comment fonctionnent les syndicats, créer une relation avec eux

Fiche 4 : Intervention sur les parties communes : cibler les copropriétés « favorables »

Axe 3 : Mobiliser et accompagner les propriétaires pour enclencher le passage à l'acte

Fiche 1 : Appuyer les démarches par le déploiement d'une animation dédiée

Fiche Zoom : Gouvernance de projet

Fiche 2 : Créer des supports de communication pour les copropriétaires

Fiche Zoom : Accéder aux copropriétaires

Fiche 3 : Accompagner les copropriétaires dans leurs démarches de rénovation

Fiche 4 : Mettre en évidence le modèle investisseur pour inciter les propriétaires à louer

Fiche 5 : Parties communes : fédérer les copropriétaires autour d'un projet commun

Fiche Zoom : Renov'Occitanie

Axe 4 : Développer des actions sur le bâti

Fiche 1 : Améliorer l'attractivité des résidences touristiques

Fiche 2 : Lancer une Opération de Réhabilitation de l'Immobilier de Loisirs

Fiche 3 : Favoriser la rénovation énergétique des copropriétés touristiques

Fiche 4 : Favoriser la mutabilité des logements

Axe de solutions 1 : Développer une stratégie de destination et d'attractivité du territoire, vecteur des actions sur l'immobilier touristique

Échelle du territoire

1 S'appuyer sur une stratégie de marketing territorial pour mobiliser les copropriétés touristiques



Contexte et enjeux identifiés

Les stations du littoral d'Occitanie ont des enjeux communs :

- **Maintenir ou augmenter l'occupation touristique des meublés** et développer cette occupation hors saison estivale
- **S'adapter face aux évolutions des usages de location de séjours de courte durée** (télétravail, recentrement des séjours en France après les vagues du covid, recherche d'expériences, concurrence et critères des plateformes de location)
- **Vieillesse du parc immobilier** de la Mission Racine (patrimoine de plus de 60 ans)
- **S'adapter aux effets du changement climatique** sur les activités touristiques en place

Un exemple hors périmètre du PL21, celui de Sud Sainte Baume (Var) (04), qui a élaboré un diagnostic, une stratégie et un plan d'actions de marketing territorial et touristique dans l'objectif de promouvoir la destination et de véhiculer une image globale valorisante de la station, dans une logique de durabilité. Il s'agit in fine pour le territoire de développer l'économie touristique en intégrant une démarche de durabilité. Il s'agit pour le territoire de **bénéficier d'une vision commune et partagée entre les communes de la communauté d'agglomération.**



Les solutions testées

- **Choisir un prestataire pour être accompagné dans la définition d'une stratégie de marketing territorial pour :**
 - Objectiver les fréquentations touristiques, le positionnement de la station et ses principaux freins d'attractivité, d'évaluer les capacités d'agir de la station,
 - Construire un diagnostic partagé avec les propriétaires de meublés,
 - Bénéficier d'une stratégie partagée intégrant tous les niveaux de la gouvernance territoriale et régionale,
 - Disposer d'un plan d'actions opérationnel et déployable, dotés d'indicateurs.



Enseignements

- **Affiner le ciblage** : identifier les cibles d'attractivité prioritaires et secondaires
- **Identifier les leviers marketing possibles** : signalétique, traitement des parcours marchands, mobilier urbain, communication, ...
- **Pour la pérennisation de la destination touristique après élaboration de la stratégie** : doter la station d'outils de développement touristique communs, mettre en place une gouvernance claire et unifiée

Fiches outils :

Cahier des charges de consultation pour l'élaboration d'une stratégie de marketing territorial

Axe de solutions 1 : Développer une stratégie de destination et d'attractivité du territoire, vecteur des actions sur l'immobilier touristique

Échelle du territoire

Échelle du bâtiment

2

Développer le niveau de services et la qualité de l'accueil touristique en station



Contexte et enjeux identifiés

Les communes concernées par cette solution sont marquées par un contexte de concentration des ouvertures de commerces, services et équipements sur les **3 à 5 mois de la pleine saison**, de **difficultés pour les commerces et services** à être visibles ou présenter une offre claire pour les touristes, ou de gestion à distance par les propriétaires de leurs meublés et de satisfaction des locataires. Les enjeux rencontrés par ces territoires sont :

- D'offrir des **facilités de gestion à distance** aux propriétaires (renvoi à d'autres acteurs pour les services proposés aux locataires) :
- D'organiser pour les locataires de meublés une **offre de services se rapprochant de celles des résidences de tourisme**, via par exemple un guichet unique ou conciergerie innovante ;
- **D'augmenter les retombées économiques** et l'ouverture des commerces et services.



Les solutions testées

1/ Structuration en concertation avec des acteurs économiques des modalités de mise en place d'une structure ensemblière dite conciergerie innovante, qui assurerait le lien entre propriétaires/« concierges », touristes locataires et les fournisseurs de services et commerçants déjà présents dans la station (exemples de services : livraison de repas, organisations de sorties, mise en relation avec des prestataires (ex : chauffeurs...) etc.)

Élaboration du modèle juridique et économique applicable au projet de conciergerie sur la base d'un référencement transparent, objectif et non discriminatoire par le biais d'un **AMI** (reconductible) et s'appuyant sur de **labels existants** ou à créer permettant de garantir une offre de qualité et cohérente dans la durée



Enseignements

1/ Pour la conciergerie

- **Dimensionnement du projet de conciergerie à définir en fonction des besoins du territoire** : recensement et exploration du panorama de l'offre existante permettant de calibrer les services à mettre en place
- **Identification de la cible** : par exemple développement d'un outil facilement utilisable, accessible et téléchargeable en un clic proposé à l'ensemble des touristes, notamment par les concierges de l'écosystème actuel sans que ces derniers y voient un concurrent à leur intervention
- **Besoin d'associer les professionnels** pour garantir leur adhésion au projet : logique de « club des partenaires »
- **Appui sur l'OT et les services existants** dans une logique de montée en puissance progressive (du recensement/mise en contact vers un service « sur mesure » le cas échéant)

Source : Plage des chalets à Gruissan - Google images

Axe de solutions 1 : Développer une stratégie de destination et d'attractivité du territoire, vecteur des actions sur l'immobilier touristique

Échelle du territoire

Échelle du bâtiment

2

Développer le niveau de services et la qualité de l'accueil touristique en station



Les solutions testées

2/ Étude de faisabilité d'un dispositif expérimental de type « OPAH » ciblant le logement vacant en station pour y créer du logement de qualité et abordable pour étudiants / saisonniers



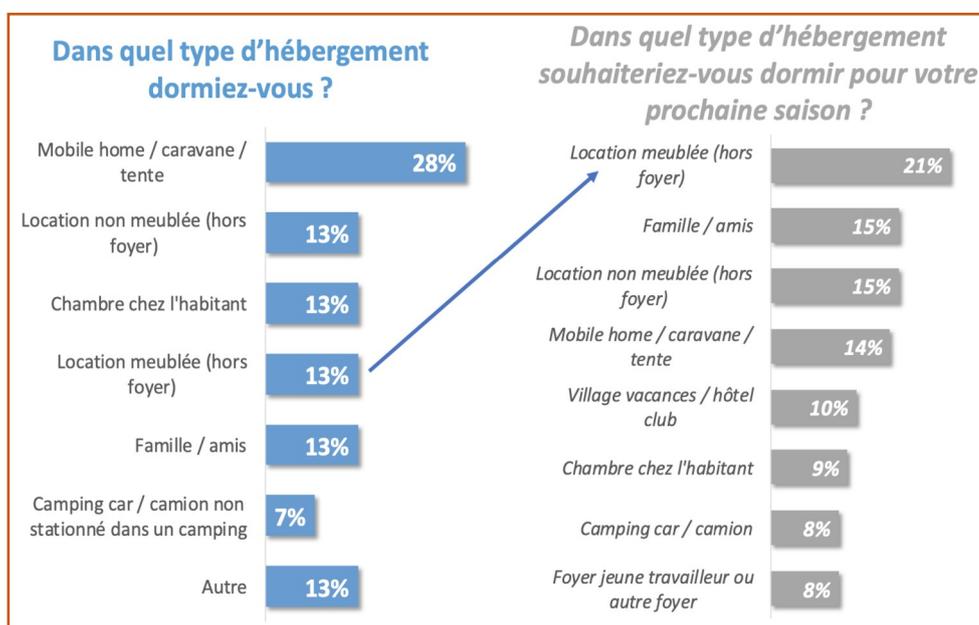
Enseignements

2/ Pour l'étude de faisabilité d'OPAH sur les logements saisonniers / étudiants

Pour réaliser l'étude de faisabilité d'un dispositif expérimental : réaliser un sourcing de candidats en amont pour obtenir des offres au lancement de la consultation, un portage technique et politique fort de la station, bien identifier les études / dispositifs sur l'habitat en cours sur le territoire pour s'assurer de leur intégration, mettre autour de la table des négociations l'ANAH, la Région, le Département et les communes concernées pour le financement des travaux, impliquer les employeurs dans la démarche de gestion locative.

Fiches outils :

Proposition d'intervention SCET pour une étude de conciergerie innovante (Gruissan) ; CCTP d'OPAH logements saisonniers (ACVI) ; Étude pré-opérationnelle Citémétrie (ACVI)



Résultats de l'enquête sur les travailleurs saisonniers et les employeurs de saisonniers à Argelès-sur-Mer - Saison estivale 2018

Axe de solutions 1 : Développer une stratégie de destination et d'attractivité du territoire, vecteur des actions sur l'immobilier touristique

Échelle du territoire

3 Traduire les enjeux d'attractivité des stations et de rénovation dans les documents d'urbanisme



Contexte et enjeux identifiés

Ce zoom s'adresse aux stations qui ont déjà préalablement défini leur stratégie, leurs projets et les moyens de la gouvernance vis-à-vis des copropriétés et meublés.

La question des périmètres réglementaires (zones PLU, secteurs à enjeux des SCOT...) à mettre en cohérence avec les périmètres de projets mérite réflexion : cibler les cœurs de stations dessinés par la Mission Racine, les périmètres du label Patrimoine du XXe siècle, y compris dans le Projet D'Aménagement et de Développement Durables (PADD) et le zonage des Plans Locaux d'Urbanisme (PLU) pourrait être étudié. Les documents d'urbanisme sont des outils légitimes pour porter les politiques de lutte contre le réchauffement climatique et notamment la politique de désimperméabilisation des sols, de lutte contre les îlots de chaleur...

Cela recoupe les enjeux de rafraîchissement des meublés touristiques (confort d'été) et de qualité paysagère des parkings de ces copropriétés. Le déploiement de chartes architecturales sur les commerces et enseignes permet également de garantir des possibilités d'installation de terrasses pour les commerces en conservant des espaces publics accueillants et accessibles.



Les solutions testées (ailleurs...) :

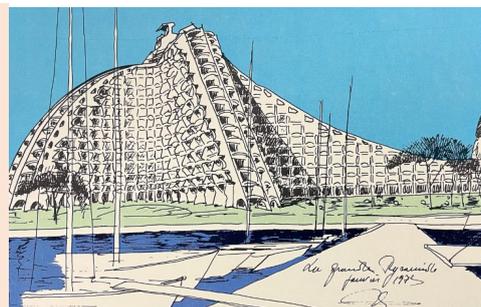
- **Disposer d'un PLU coercitif pour garantir une qualité urbaine et architecturale attractive :** obligation de ravalement des façades, respect des codes architecturaux emblématiques des stations balnéaires, traitement des clôtures.

Une possibilité est de traduire les chartes architecturales –exemple de La Grande Motte - dans les PLU pour rendre les prescriptions opposables.

- **Actions de valorisation des espaces publics et privés non bâtis pour renforcer l'attractivité touristique et l'adaptation aux changements climatiques dans les quartiers d'immobilier touristique.**

Une piste pourrait être de fixer un **coefficient de biotope** (pour maintenir des espaces perméables ou végétalisés) et / ou de végétalisation, ou encore d'instaurer une obligation de traitement paysager des espaces non bâtis. L'Atelier Parisien d'Urbanisme a travaillé à un guide d'aide à l'action publique pour **intégrer les enjeux environnementaux, dont la végétalisation, et le traitement paysager, dans le PLU.**

Cette idée de végétalisation des espaces publics ou privés non bâtis rejoint l'enjeu de créer des **îlots de fraîcheur** pour l'adapter au changement climatique et températures croissantes.



Source : La Grande Motte - Google images



Les solutions testées (ailleurs...)

Règlement d'urbanisme contraignant sur les prescriptions en cas de création / rénovation de parking privatif. Plusieurs possibilités envisageables en fonction des enjeux :

- **Limiter les exigences pour optimiser au mieux les espaces** (densification, traitement paysagers, ...) avec le risque d'avoir un report du stationnement sur les espaces publics
- **Ou l'inverse : Augmenter les exigences pour s'assurer que le stationnement dans les copropriétés s'effectue sur les parties privatives** (pour éviter le report de stationnement sur les espaces publics)
- **De manière générale possible d'obliger à la perméabilité des espaces de stationnement, leur végétalisation, etc.**

Extrait du
PLU

Le terrain doit comprendre après travaux :

- une surface S_a au moins égale à 20% de la superficie S , obligatoirement en pleine terre* ;
- une surface complémentaire S_b au moins égale à :
 - → 10% de la superficie S sur les terrains situés dans le Secteur de mise en valeur du végétal* ;
 - → 15% de la superficie S sur les terrains situés dans le Secteur de renforcement du végétal*.

Cette surface complémentaire doit être réalisée prioritairement en pleine terre. A défaut, elle peut être remplacée par une Surface végétalisée pondérée de même valeur minimale.*

- une surface végétalisée pondérée supplémentaire S_c au moins égale à 10% de la superficie S . [...]

Exemple de PLU coercitif pour maintenir des espaces végétalisés, PLU de Paris – source : APUR

Fiches outils :

Le Plan Local d'Urbanisme : Guide d'application des dispositions environnementales (APUR)

Fiche de l'Axe 3, *Identité et ORIL*



Axe de solutions 1 : Développer une stratégie de destination et d'attractivité du territoire, vecteur des actions sur l'immobilier touristique

Échelle du quartier

Zoom sur un outil à creuser

La végétalisation des espaces communs et la création d'îlots de fraîcheur

Un sujet évoqué en toile de fond des expérimentations menées dans le cadre de l'AMI Plan Littoral 21 a été celui de la **végétalisation des espaces communs et la création d'îlots de fraîcheurs afin de mobiliser aussi les espaces interstitiels** : entre les copropriétés et les espaces publics, dans une **logique intégratrice en englobante des secteurs publics et privés**.

Un travail conjoint sur les espaces publics, privés et interstitiels est un outil de renforcement de l'attractivité des hébergements touristiques, et **plus globalement de l'attractivité touristique et résidentielle**.



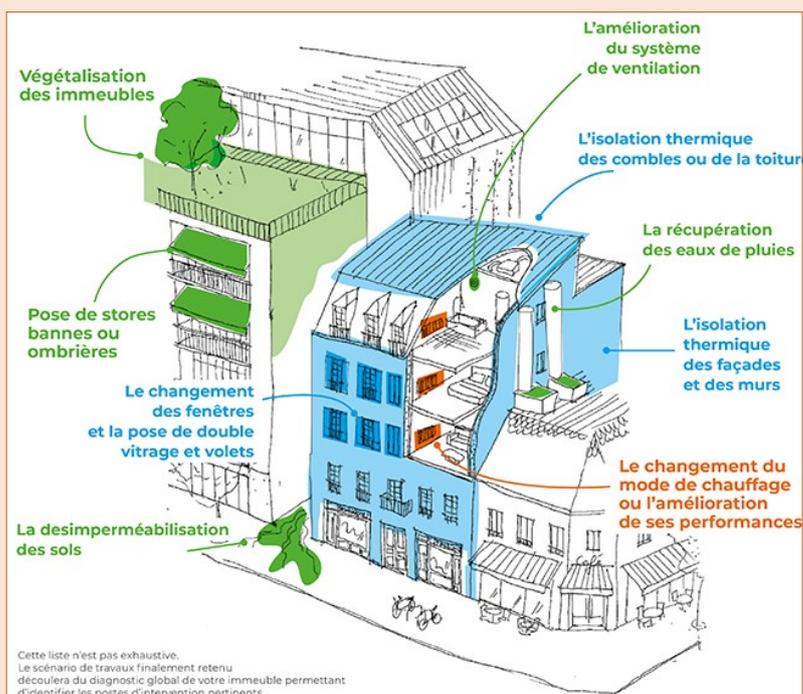
Solutions testées (ailleurs...)

ECO-RENOVONS PARIS+ : dispositif de subventionnement des coûts d'études pour les copropriétés qui s'engagent dans un projet global sur leurs parties communes et extérieurs, et qui veulent désimperméabiliser.

Dans le cadre d'une ORIL, la collectivité peut trouver légitime de cibler des travaux présentant une utilité publique avérée, telle que la désimperméabilisation des parkings de la copropriété et la végétalisation des façades et abords, ou encore l'installation de production d'énergie renouvelable.

Les impacts sont multiples :

- **Rafraîchissement naturel**, générant une diminution des besoins en climatisation
- Facteur de **biodiversité**
- **Diminution du risque d'inondation** par ruissellement
- **Qualité paysagère** des entrées de station, les parkings étant souvent côté Rue/route
- **Commercial** en pensant le jardin avec un usage récréatif pour les résidents



Exemples de travaux pouvant bénéficier d'une subvention. Source : site de la mairie de Paris.

Axe de solutions 1 : Développer une stratégie de destination et d'attractivité du territoire, vecteur des actions sur l'immobilier touristique

Échelle du territoire

4 Mieux connaître les attentes de la clientèle touristique et des propriétaires



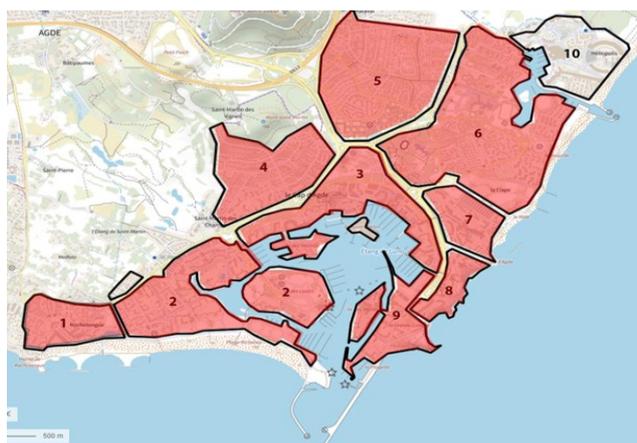
Contexte et enjeux identifiés

De nombreuses stations ont besoin de connaître et comprendre les points bloquants de l'attractivité touristique de leur territoire, avant de se lancer dans des stratégies ou opérations de rénovation de l'habitat. Pour adapter les projets opérationnels aux problématiques locales, il convient de **cibler au mieux les attentes des clientèles mais aussi des propriétaires et de mener une réflexion pour les mettre en compatibilité.**



Les solutions testées

- **Analyse des clientèles** et étude de marché préalables à une stratégie de développement de l'offre locale de meublés touristiques. L'objectif final est de déployer un argumentaire permettant de convaincre les propriétaires de meublés sur le territoire de mettre en location leurs biens, en engageant au besoin des travaux pour répondre aux attentes des clientèles touristiques.
- Approche sociologique et marketing avec focus groups



Périmètres de l'étude d'analyse des clientèles et étude de marché – Le Cap d'Agde. Source : CCTP de l'étude.



Enseignements

- **Volonté politique et dotation de moyens humains et financiers** pour engager une étude allant directement au contact des propriétaires
- **les attentes des clientèles sont proches d'une station à l'autre** : une enquête annuelle à l'échelle régionale serait un outil pertinent (sonder les stations sur cette idée)
- 2 niveaux d'enquêtes et de connaissance de ces attentes clientèles/propriétaires avec des dissonances fortes :
 - **Échelle large et générale préalable**
 - A l'occasion d'un **projet concret** de travaux à l'échelle de leur copropriété

Fiches outils :

Cahier des charges de consultation et résultats de l'Analyse des clientèles et étude de marché préalables à une stratégie de développement de l'offre locale de meublés touristiques (Cap d'Agde)

Axe de solutions 2 : Optimiser les actions concrètes par une meilleure connaissance du parc immobilier

Échelle du territoire

1 Mieux comprendre le parc immobilier de mon territoire



Contexte et enjeux identifiés

Tout type de territoire souhaitant porter des actions favorisant la rénovation du parc immobilier et l'occupation.

Disposer de données qualitatives et quantitatives sur les copropriétés permet de qualifier le territoire d'intervention et constitue une véritable d'aide à la décision pour affiner les opérations à mener et les secteurs sur lesquels agir.



Les solutions testées

- **L'Atlas des Copropriétés d'Occitanie** : Rénovation des copropriétés du littoral d'Occitanie : *DATA géoréférencée croisant les fichiers d'impôts fonciers et le registre des copropriétés : nom copropriété, nbre de lots, typologies de logements, taux de vacances, part des résidences secondaires, niveau d'endettement, indicateurs du besoin en travaux, etc.*
- **FOCCUS réalisé par CEREMA SCET sur la visualisation des copropriétés touristiques** du littoral d'Occitanie en 2020 : carte, étiquettes de données, indicateurs, données téléchargeables, filtres, documentation
- Réaliser un **diagnostic flash immobilier** pour connaître et quantifier l'état de son parc immobilier

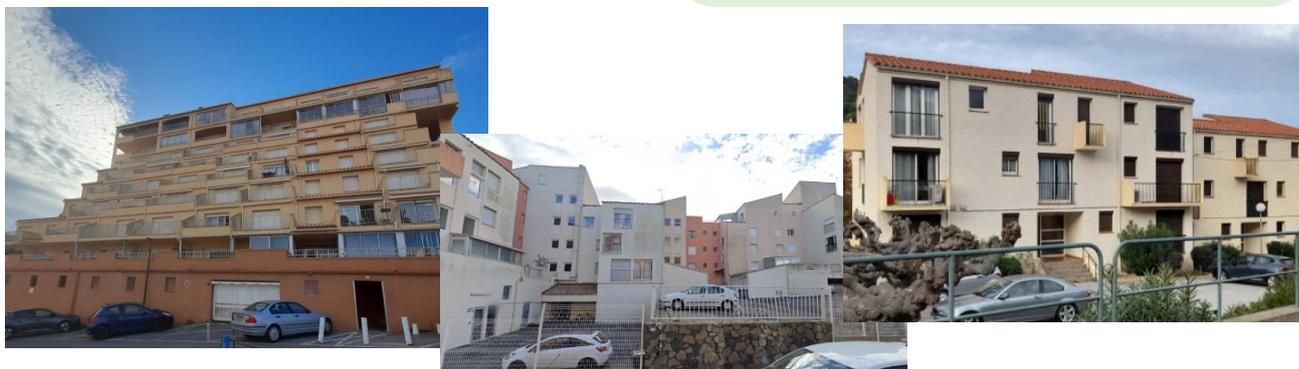


Enseignements

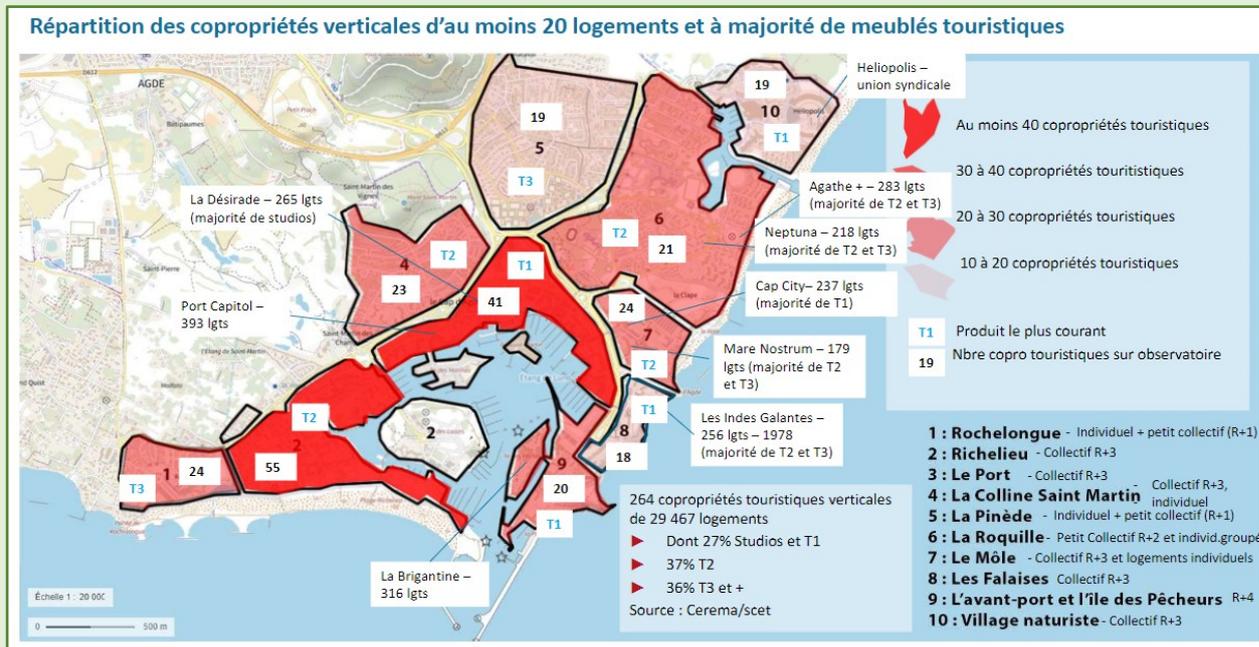
- Un diagnostic immobilier à l'échelle de la Station permet d'évaluer l'état général des copropriétés ; en le croisant avec un projet de programmation urbaine des espaces publics de la station, ça peut être un moyen d'identifier les périmètres stratégiques sur lesquels concentrer les efforts ; ça peut aussi permettre d'identifier des typologies de copropriétés avec une homogénéité d'enjeux sur lesquels prioriser des missions d'accompagnement aux projets de rénovation (mission d'animation).

Fiches outils :

Atlas des Copropriétés d'Occitanie ;
Outil de visualisation des copropriétés ;
Diagnostic immobilier flash (Cap d'Agde)



Fiche outil: extraits d'outils testés



Extrait de l'étude de diagnostic immobilier flash au Cap d'Agde. Source : Cerema et Scet



Extrait de l'étude de diagnostic immobilier flash au Cap d'Agde. Source : Cerema et Scet

Axe de solutions 2 : Optimiser les actions concrètes par une meilleure connaissance du parc immobilier

Échelle du territoire

② Mieux connaître le marché des transactions et de la location saisonnière



Contexte et enjeux identifiés

Station souhaitant définir ou adapter sa stratégie en faveur de la rénovation et mise en location des copropriétés touristiques. Les études de marchés immobilières permettent de **développer un argumentaire investisseur à destination des propriétaires** en :

- **Objectivant** les PRODUITS potentiels générés par la location saisonnière et par la VENTE des biens
- Avec une segmentation **par : localisation, saisonnalité et gamme d'hébergement (niveau de rénovation)**



Les solutions testées

- **Étude de marché immobilier des meublés touristiques menée sur le Cap d'Agde.** L'objectif de cette étude est d'apporter les données et analyses spécifiques au marché du meublé touristique et d'identifier les leviers permettant de convaincre les propriétaires de meublés sur le territoire de mettre en location leurs biens, en engageant au besoin des travaux de rénovation pour répondre aux attentes des clientèles touristiques.



Source : Google images



Enseignements

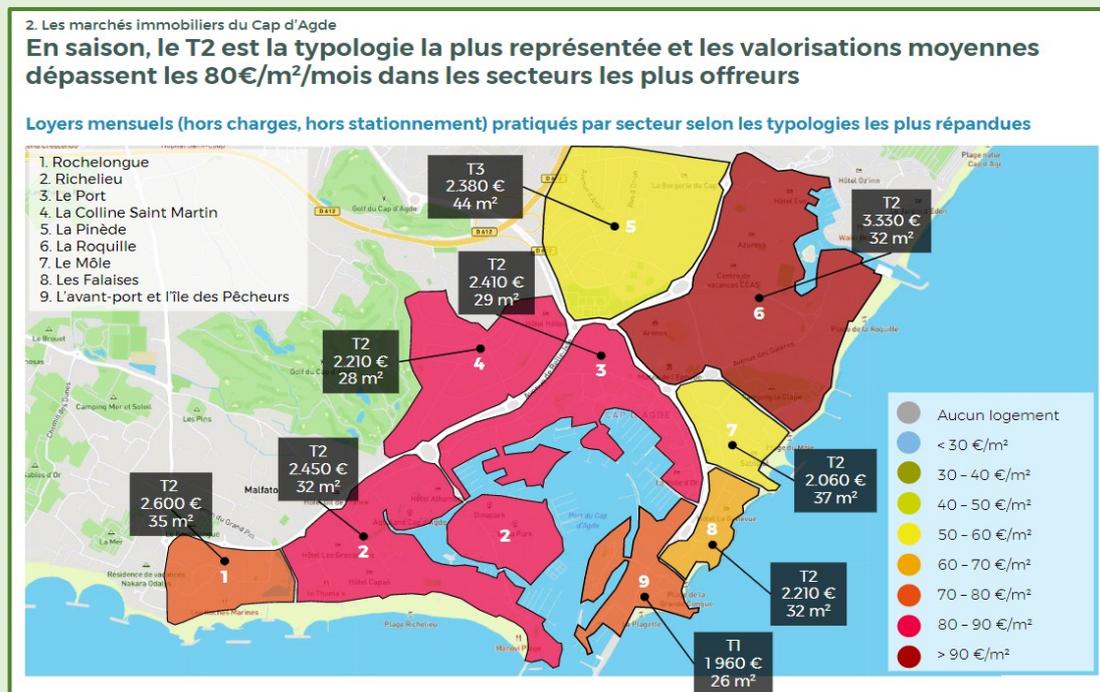
- **L'étude de marché immobilier des meublés touristiques peut être complétée par une analyse des clientèles** afin de comparer l'offre et la demande (cf. fiche action Axe 1 : Mieux connaître les attentes) et par un observatoire de l'occupation et du remplissage des meublés touristiques de la Station pour suivre un indicateur de performance et mesurer l'impact d'une politique vis-à-vis de ces copropriétés
- **Potentiel de captation :** Cette étude sur une station a mis en évidence une disparité entre la fréquentation touristique perçue et l'offre réelle sur les plateformes de location touristique : seulement 12,6% des meublés de la station étaient offerts au moins une fois dans l'année à la location. Ce constat pourrait-il être généralisé à l'ensemble des stations du littoral ?
- **Le niveau de rénovation impacte essentiellement le potentiel locatif** (et les recettes) **hors saison** ; en pleine saison, tout se loue, mais l'offre manque.

Fiches outils :

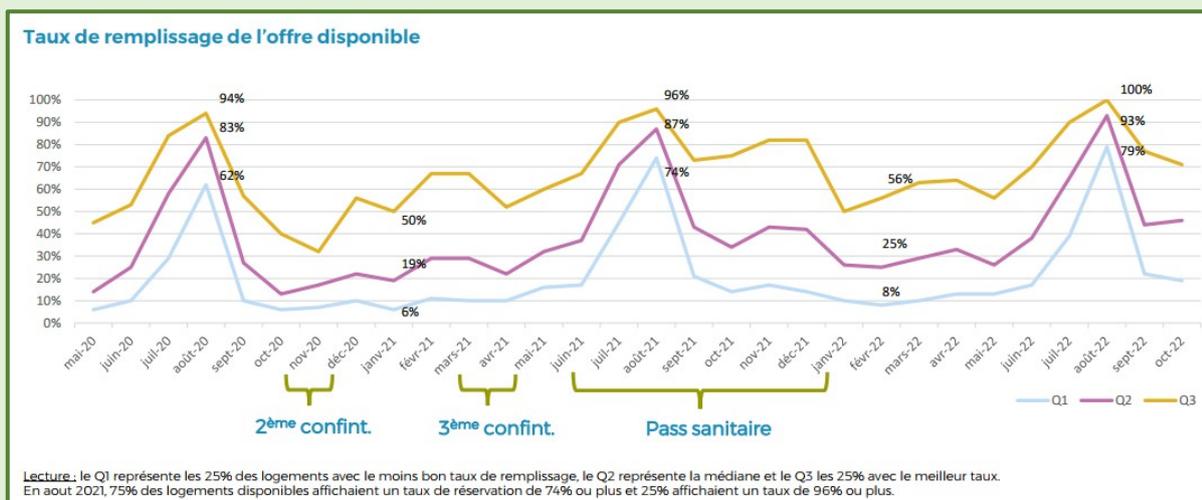
Étude de marché immobilier des meublés touristiques (Cap d'Agde)



Fiche outil: extraits d'outils testés



Extrait de l'étude de marché immobilier des meublés touristiques – Le Cap d'Agde. Source : Cabinet Adéquation, 2022.



Extraits de l'étude de marché immobilier des meublés touristiques – Le Cap d'Agde. Source : Cabinet Adéquation, 2022.

Axe de solutions 2 : Optimiser les actions concrètes par une meilleure connaissance du parc immobilier

Échelle du bâtiment

3 Bien comprendre comment fonctionnent les syndicats, créer une relation avec eux

Contexte et enjeux identifiés

Lorsque la commune ou l'agglomération a décidé d'une stratégie d'intervention qui **justifie d'une intervention de rénovation des copropriétés** (énergétique, home staging, travail sur les façades, sur les espaces communs et extérieurs, ...), et qu'elle souhaite **entrer en dialogue avec les syndicats qui sont des partenaires incontournables d'un projet de rénovation de copropriétés**.



Les solutions testées

- **Organiser des réunions avec les syndicats** en ayant bien en tête leur fonctionnement, missions et obligations, et leviers de mobilisation, avec le soutien des élus et institutions locales
- **Développer des modules et supports de sensibilisation, formation**
- **Proposer des actions d'accompagnement** comme des Coaching Propriétaires ou Copropriétaires (comme à La Grande Motte)
- **Pérenniser un animateur à l'échelle de la station**, participer à des réseaux de professionnels du bâtiment, intégrer le réseau des acteurs de la rénovation des copropriétés et de l'attractivité touristique



Enseignements

- **Connaitre les copropriétés touristiques** de sa station via différents outils (Registre d'Immatriculation des Copropriétés, etc.) et leurs besoins (exemple: questionnaire affinitaire)
- **Connaitre les syndicats de copropriété** agissant sur la station (porte à porte, associations professionnelles, etc.)
- **Développer une méthodologie et des outils durables** et spécifiques à la station à destination des syndicats, du conseil syndical et des copropriétaires : formations, informations, guides, en coordination avec les guichets si existants
- **S'assurer d'une bonne diffusion de l'information auprès du conseil syndical et des copropriétaires**

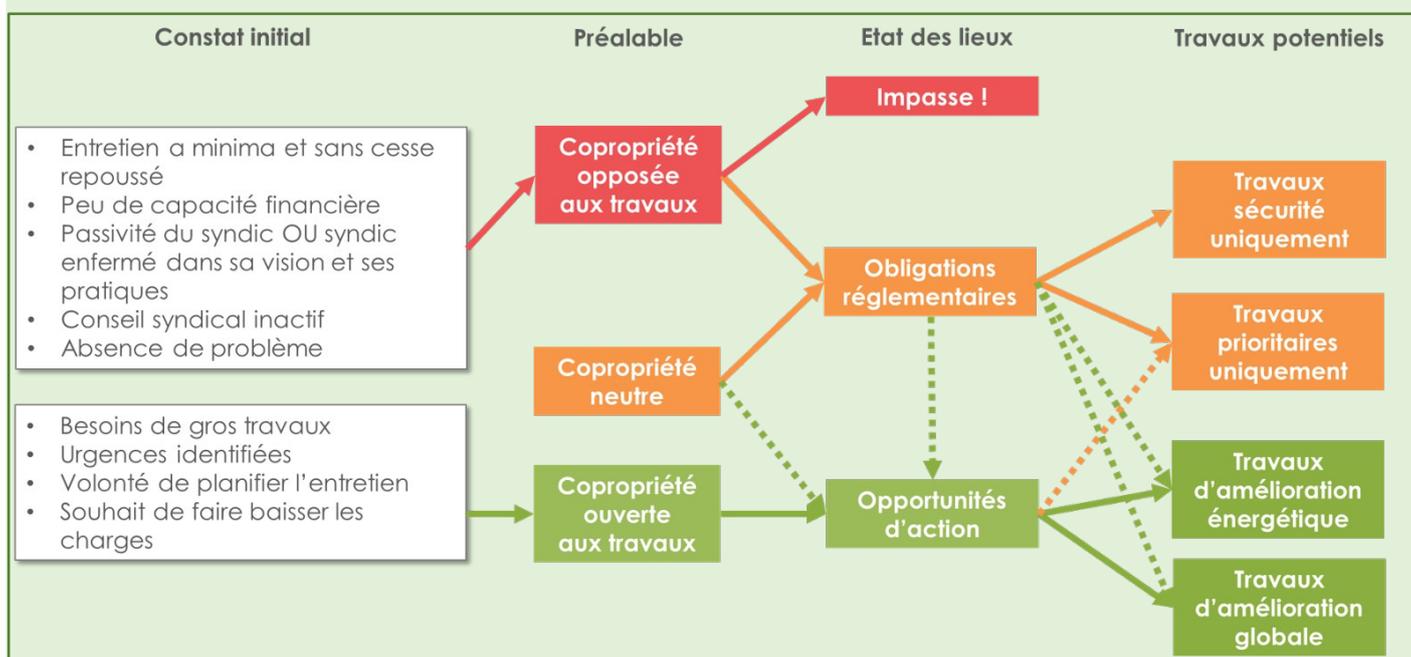


Source : Google images

Fiches outils :

Diaporama *La démarche de projet en copropriété, Méthodes et outils pour mobiliser les acteurs d'une copropriété autour d'un projet de rénovation* ; Actions de [Bleu Littoral](#) ;

Fiche outil : Les missions des 3 entités



Source : Atout France

Les missions des 3 entités

Le Syndicat Des Copropriétaires (SDC)

Il se réunit au minimum une fois par an en Assemblée Générale pour prendre des décisions relatives à la copropriété
Il décide des travaux

élit



élit

Le syndic (professionnel ou bénévole) est nommé par l'AG. Il est le mandataire du SDC.

Le conseil syndical

- Les membres sont élus par l'AG et ils élisent leur Président (*qui fait le lien avec le syndic*)
- Il donne un avis sur toutes les questions concernant le SDC
- Il est associé à l'élaboration du budget
- Il peut demander la convocation d'une AG
- Possibilité de lui donner un mandat précis



Contrôle et assiste le syndic dans sa gestion

Ses fonctions et attributions:

- Exécuter les décisions prises en AG et faire respecter le règlement
- Administrer l'immeuble
- Pourvoir à sa conservation et à son entretien
- Tenir la comptabilité
- Représenter le SDC dans les actions en justice



Les missions des 3 entités syndicales. Extrait du diaporama *La démarche de projet en copropriété, Méthodes et outils pour mobiliser les acteurs d'une copropriété autour d'un projet de rénovation* Source : PL21, 2022.

Axe de solutions 2 : Optimiser les actions concrètes par une meilleure connaissance du parc immobilier

Échelle du territoire

Échelle du bâtiment

4 Intervention sur les parties communes : Cibler les copropriétés « favorables »



Contexte et enjeux identifiés

Commune souhaitant, après avoir assemblé des éléments de diagnostics et/ ou stratégiques sur le parc des copropriétés touristiques, **accompagner la rénovation de ces bâtiments en sélectionnant des copropriétés les plus appropriées** en termes de besoins, de faisabilité technique court-terme, et de motivation.



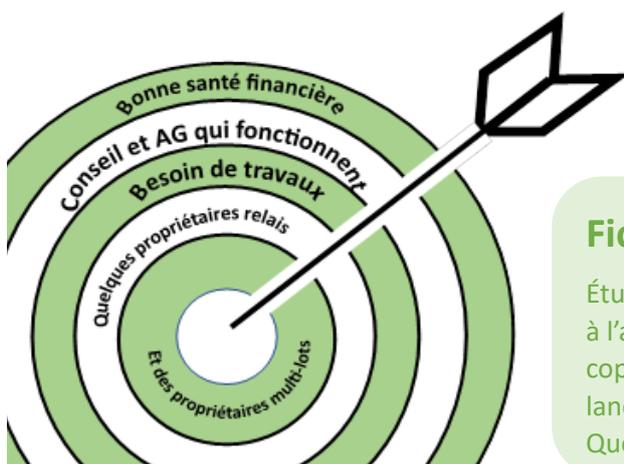
Les solutions testées

- **Étudier finement l'état des copropriétés** : répartition, caractéristiques des bâtis selon différents critères permettant de proposer des secteurs prioritaires d'intervention pour une première phase test
- **Lancer une expérimentation en sélectionnant des copropriétés favorables**, à partir de critères de sélection partagés (La Grande Motte, Gruissan, Leucate)
- **Déployer des questionnaires, fiches de synthèse auprès des copropriétaires, conseil syndical ou des syndicats** pour bénéficier de valeurs chiffrées et détaillées sur les logements et leurs états, mais aussi mesurer leur niveau de motivation.



Enseignements

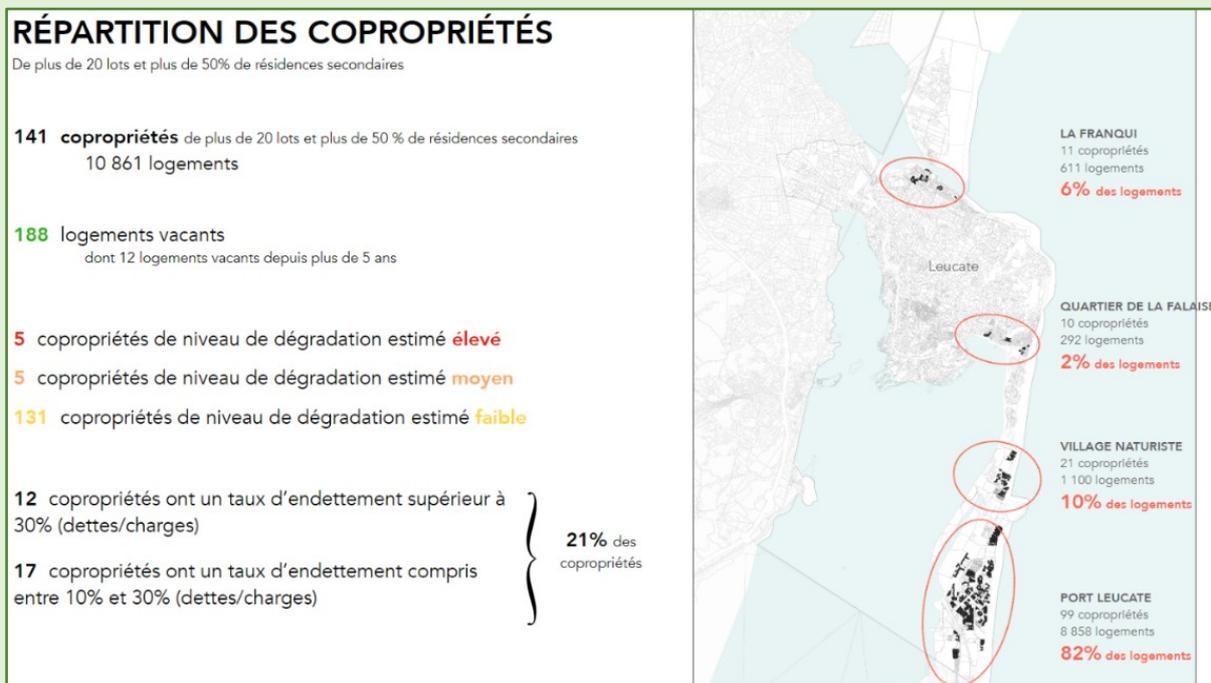
- Identifier dans le cadre d'un **diagnostic les copropriétés avec de la réserve foncière**, ou du potentiel d'extension ou d'espaces sans usage qui pourront être motivées par un intérêt de création de valeur
- **le questionnaire affinitaire** crée une attente chez les copropriétaires ayant pris le temps de répondre. Il faut saisir sans attendre cette occasion d'initier un espace de co-construction avec eux »
- **Les copropriétaires doivent exprimer déjà un besoin de travaux**, voir une idée de projet collectif, qu'il s'agira alors d'accompagner et de faire monter en ambition par la collectivité.
- Tenir compte de la santé financière de la copropriété pour évaluer sa capacité financière à porter des travaux de rénovation (taux d'endettement de la copropriété)



Fiches outils :

Étude fine des copropriétés (Leucate) ; Fiche de synthèse à l'attention des Syndics pour proposition d'une copropriété pilote (La Grande Motte) ; Présentation de lancement de l'AMI (LGM) ; Enquête Affinités (Gruissan) ; Questionnaire aux copropriétaires (Leucate)

Fiche outil : extraits d'outils



Extrait de l'étude des copropriétés à Leucate. Source : PL21, 2022.

La Grande Motte – Coaching Copropriétés

Fiche de synthèse à l'attention des Syndics pour proposition d'une copropriété pilote

Document à remettre par mail à M. XXX : XXXX@XXX |
Avant le 12 Novembre 2021 à 16h00

Rappel des critères d'analyse proposés :

- Année de construction : de : de manière préférentielle mais non exclusive avant 1974
- Minimum 60% de résidences secondaires
- Minimum 20 lots
- Pas ou peu d'isolation, de travaux réalisés, mauvais DPE
- Système de chauffage collectif
- Conseil syndical : uni et motivé
- Syndic : motivé, associé à une bonne gestion de la copropriété (fonds de travaux existants, peu ou pas d'impayés, bon entretien du bâtiment, absence de problèmes structurels etc.)

Critères de sélection d'une copropriété pilote à La Grande Motte. Source : La Grande Motte, 2022.

Fiche outil : extraits d'outils

Mobilisation des copropriétaires par une enquête et processus de sélection des trois copropriétés pilotes

Choix de s'appuyer sur les syndicats pour être relais et prescripteurs auprès des copropriétaires.

Engagement des syndicats = valorisation de leur position = clef de réussite de la démarche (mobilisation et discours positifs vers les copropriétaires)

Stratégie d'en faire des « ambassadeurs de l'esprit Gruissan »

140 répondants sur 2000 questionnaires envoyés par le biais des agences et syndicats

85% digital, 15% voie postale

soit un taux de réponse de 5%, ce qui est très bon

132 questionnaires exploitables

7 syndicats de copropriétaires concernés:

Vialan, Lacil, Foncia, Pigassou, Soleil, Alizés, Laforêt;

3 résidences choisies en fonction de leur motivation, de leur engagement, de leur taux de réponse.

Barberousse: agence Pascal Vialan / 198 logements, 13 réponses, 7%

Dromadaires: agence Cédric Pigassou / 214 logements, 41 réponses, 20%

Amphitrite: agence Alyzès 21 logements, 7 réponses, 30%

Méthodologie de ciblage de copropriétés pour expérimentations de rénovation à Gruissan. Source : PL21, 2022.

Résultats de l'enquête Affinités menées auprès des propriétaires**Typologie copropriétaires:**

Tranche d'âge majoritaire + 65 ans

Résidence principale: 10%

Seulement 10 % mettent en location (tourisme ou saisonnier)

majorité de résidents secondaires

Usage Mixte Résidence secondaire et Locative : 9%

Typologie logements

studio cabine/T1: 40%

T2: 30%

T3 et +: 30%

Engagement dans l'expérimentation

34 ont déclaré être prêts à mettre de l'argent

pour 12 000€ de travaux en moyenne

taux de subvention attendu

50% pour 70% des répondants

30% pour 20% des répondants

20% pour 10% des répondants

Typologie des travaux

Mise au « goût du jour »

travaux amélioration intérieure

performance énergétique

Méthodologie de ciblage de copropriétés pour expérimentations de rénovation à Gruissan. Source : PL21, 2022.

Axe de solutions 3 : Mobiliser et accompagner les propriétaires pour enclencher le passage à l'acte

Échelle du territoire

Échelle du bâtiment

Échelle du logement

1 Appuyer les démarches par le déploiement d'une animation dédiée



Contexte et enjeux identifiés

La principale difficulté pour les collectivités qui ont des projets pour la montée en gamme des copropriétés et meublés touristiques, est qu'elles ne sont pas décideurs. Seuls les propriétaires sont décideurs. Il est dès lors nécessaire pour la collectivité de mettre en œuvre une stratégie et des moyens pour mobiliser les propriétaires et maintenir sur un temps long une dynamique.

A l'instar du rôle des Managers de centre-ville pour le commerce, l'animateur « copropriétés » fait le lien entre les enjeux de la collectivité à l'échelle de la station et ceux du copropriétaire qui a sa propre logique patrimoniale



Les solutions testées

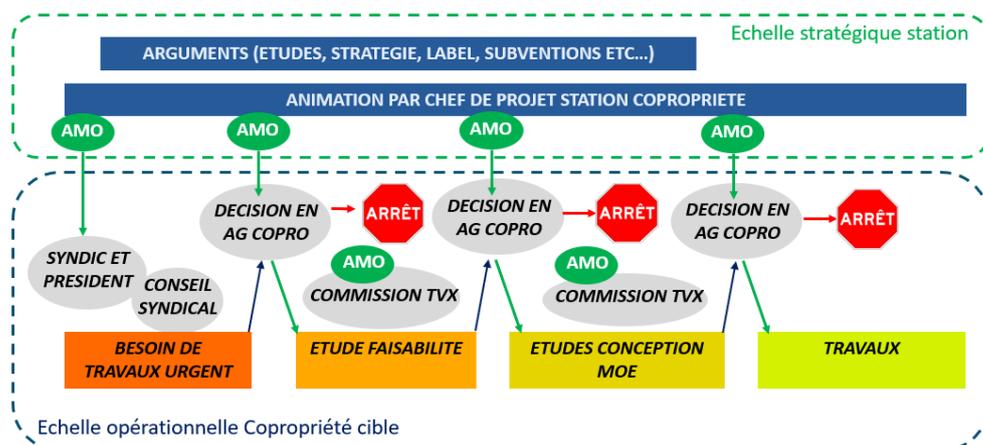
• Recrutement d'un chef de projet animation « copropriétés »

Le chef de projet a pour mission d'animer et de gérer le dispositif pour la montée en gamme des meublés, renforcer le lien copropriétaires-conseil syndical-pouvoirs publics, assurer la promotion des dispositifs existants, améliorer la connaissance de l'écosystème, etc.



Enseignements

- L'importance de s'adresser aux propriétaires de résidences secondaires qui constituent une réserve de logement touristique non négligeable à l'échelle d'une station.
- La nécessité de s'adresser directement aux copropriétaires pour identifier les plus motivés qui vont servir de relais, mais aussi aux autres acteurs (syndics, conciergeries...) pour les impliquer dans la stratégie de communication



Fiches outils :

Fiche de poste
« Animateur »

Présentation **SEM Renov Belleville** :
prestation centralisée et coordonnée, guichet unique

Axe de solutions 3 : Mobiliser et accompagner les propriétaires pour enclencher le passage à l'acte

Échelle du territoire



Zoom sur la gouvernance de projet

Cette solution concerne les territoires inscrits dans un contexte d'absence de projet porté par la Station sur la rénovation et la mise en location des copropriétés et meublés touristiques. L'enjeu pour la collectivité est déjà d'initier et porter ce projet pour pouvoir fédérer l'ensemble des parties prenantes et des décideurs.

La démarche partenariale large nécessite une acculturation de toutes les parties prenantes privées et publiques

La gouvernance de ces projets à l'échelle de la Station doit donc définir le véhicule de la co-construction public/privé du projet.



Les solutions testées

Expérimentation de véhicules de co-construction articulés aux traditionnels COPIL et COTEC, à des réunions de travail et à des tables rondes : le **LAB'** à Gruissan, laboratoire d'idées dédié aux copropriétés animé par un professionnel et qui intègre élus, syndicats et agences, propriétaires, commerçants en fonction des thématiques

Partager avec les élus les démarches réalisées : diffuser auprès des partenaires publics pour validation et arbitrage une note de cadrage détaillant les enjeux partagés et le contenu de dossier de consultation de cabinets d'études.

Organiser une table ronde avec les élus sur le sujet du logement saisonnier. Cette table ronde peut précéder la rédaction d'un CCTP d'études afin d'affiner les besoins et enjeux.



Enseignements

Organiser une réunion de travail informelle avec l'ensemble des partenaires susceptibles de participer et/ou financer le projet pour poser les enjeux, les interroger sur leur position et diffuser le compte-rendu à l'ensemble des participants permet **d'acter un début à la démarche.**

Mettre autour de la table les mêmes partenaires dans le cadre d'un COPIL, par exemple au moment de la sélection d'un candidat à la suite d'un appel d'offre : permet de maintenir leur implication et permet de **faciliter le déroulement des études et travaux**

Fiche outil :

Cadrage avant consultation ORIL à destination des partenaires (ACVI) ; Support séminaire de travail ACVI 1 et ACVI 2.

Axe de solutions 3 : Mobiliser et accompagner les propriétaires pour enclencher le passage à l'acte

Échelle du bâtiment

Échelle du logement

2 Créer des supports de communication pour les copropriétaires



Contexte et enjeux identifiés

Mobiliser les copropriétaires et favoriser le passage à l'acte sont deux étapes difficiles à mettre en place tant il est nécessaire de **rentrer dans un processus global de pédagogie, d'explications précises et détaillées**. Ce process est un préalable pour mobiliser et rassurer les copropriétaires. Cette étape consiste en la création d'une **véritable politique de communication auprès des copropriétaires**.

Les stations de La Grande Motte, Gruissan ou de Leucate ont rapidement identifié les difficultés pour convaincre les copropriétaires de leur démarche. Chacune des stations a réfléchi au processus de communication le plus pertinent en travaillant sur des outils visant à offrir des supports de communications pédagogiques, clairs et compréhensibles du plus grand nombre.



Les solutions testées

• Un site Internet

La Grande Motte a réalisé un site Internet présentant le programme de rénovation des meublés qu'elle met en place en précisant les objectifs, les modalités de réalisation, le calendrier, le contact des personnes ressources.

• Des flyers

En complément de ce site Internet, la station a fait réaliser des flyers, distribués à l'intégralité des copropriétaires concernés par le programme de rénovation mis en place

• Des appartements témoins

Les stations de Gruissan ou de Leucate ont misé sur la réalisation d'appartements témoins à visiter pour objectiver les possibilités de rénovation.



Enseignements

- **Nécessité de multiplier les supports de communication** pour atteindre le plus grand nombre de copropriétaires, considérant que la majorité n'habite pas sur place
- Nécessité de s'appuyer sur les Syndics en tant que relai pour diffuser aux copropriétaires ces supports et éléments de communication (mails, PV d'AG ou autres)
- **Donner à voir pour objectiver** la démarche, et partager les témoignages d'expériences réussies
- **Communiquer pour débloquer les réticences**

La ville de LA GRANDE MOTTE, met en place un programme pour favoriser

LA RÉNOVATION DES MEUBLÉS

Vous êtes propriétaire d'un appartement à La Grande Motte, en qualité de résident secondaire, seriez-vous intéressé par des SOLUTIONS POUR RÉNOVER VOTRE APPARTEMENT ?

Ce programme expérimental est limité dans un premier temps aux propriétaires des résidences suivantes :

- LES JARDINS DU COUCHANT 1
- LES JARDINS DU COUCHANT 2
- GREEN VILLAGE
- FLEURIE 1
- LES INCAS

CE PROGRAMME EST OUVERT
DE MARS 2023
À MARS 2024
IL EST PORTÉ PAR
L'OFFICE DE TOURISME DE
LA GRANDE MOTTE

CONTACTEZ-NOUS
DÈS À PRÉSENT
04 34 17 42 24
renovmeubles@lagrandemotte.com





Fiches outils :

[Site Internet dédiées à la rénovation pour les copropriétaires \(lagrandemotte.com\)](http://lagrandemotte.com)

; Affiches de communication pour la rénovation des meublés ;

Questionnaire Affinités ;

Appartements témoins



La communication de La Grande Motte (mars 2023)

Objectifs architecturaux à Gruissan : appartements témoins.



- ▶ Esprit Gruissan à construire à partir du label Patrimoine du 20^e siècle et la volonté des architectes coordonnateurs lors de la création de la station en 1963 :
 - l'harmonie avec la nature, le recyclage de matériaux
 - la réinvention du village traditionnel
 - Faire « voyager » par l'imagination vers l'autre rive de la méditerranée (architecture en voutains)
 - Champs des storytelling suivant publics visés
- ▶ le concept Esprit Gruissan se déclinerait sur :
 - L'ameublement et la décoration intérieure
 - Différents niveaux de rénovation intérieure des logements
 - Des idées et un cahier des charges architectural et paysager pour les espaces communs extérieurs et intérieurs, les rénovations des parties communes



Source : Source: Cahier des charges Etude d'élaboration du guide de prescriptions architecturales et paysagères Gruissan 2030

Axe de solutions 3 : Mobiliser et accompagner les propriétaires pour enclencher le passage à l'acte

Échelle du territoire

Échelle du bâtiment

Échelle du logement



Zoom sur des solutions à développer

Accéder aux copropriétaires

Le premier temps à toute démarche est d'accéder aux copropriétaires de meublés touristiques dans les stations. En effet, la collectivité, dans sa démarche, ne doit pas hésiter à aller au contact des propriétaires car sans eux, la rénovation ne se fera pas.

C'est une première étape difficile et qui se heurte à deux problématiques principales :

- **Il faut rester en conformité avec le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD)** qui accroît la protection des personnes dans la transmission et le traitement des données mais aussi par la responsabilisation des acteurs dans la gestion de celles-ci.
- **Il faut trouver les bons canaux de communication** pour accéder le plus facilement possible aux copropriétaires.

Pour ce faire, quelques exemples d'outils qui ont pu être développés par les collectivités :

1/ Réaliser une fiche de contact direct avec les copropriétaires répondant à toutes les contraintes du Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD)

La collectivité a accès aux fichiers fiscaux (taxe d'habitation notamment), c'est une source d'informations donnant accès aux coordonnées des copropriétaires ; toutefois, l'utilisation de ces données devant respecter le RGPD, la constitution d'un fichier dans le but d'adresser des informations aux copropriétaires est très délicate. Il est cependant possible de mettre en place un système de collecte dans la mesure où il respecte le RGPD.

2/ Elaborer une plateforme en ligne des copropriétaires

C'est ce qui a été développé également par la SEM Renov' à Belleville qui a mis en place une plateforme numérique en ligne qui propose aux propriétaires un ensemble de services moyennant une inscription gratuite et sans engagement

3/ Proposer un service d'accompagnement à la labellisation des meublés touristiques

C'est par exemple ce qu'a réalisé la station de Saint-Lary Soulan, qui a mis un dispositif d'accompagnement des propriétaires avec notamment la création d'un guichet unique. Ce guichet unique se veut comme un facilitateur pour que les propriétaires mènent toutes les démarches administratives, juridiques, fiscales ou encore commerciales.

Pour aller + loin :

<https://www.cnil.fr/professionnel> ;

[Vidéo](#) présentation du retour d'expérience Saint-Lary Soulan

[Plateforme propriétaire](#) mise en place sur la Vallée de Belleville



Axe de solutions 3 : Mobiliser et accompagner les propriétaires pour enclencher le passage à l'acte

Échelle du logement

3 Accompagner les copropriétaires dans leurs démarches de rénovation

Contexte et enjeux identifiés

Les difficultés que peut rencontrer un propriétaire souhaitant rénover son meublé sont plurielles : il peut manquer de budget, en 1^{ère} approche, mais il peut aussi manquer d'idées, de temps, de disponibilité, de compétence, ou de connaissance de professionnels locaux.

L'accompagner, c'est aussi agir sur ces canaux, comprenant qu'il habite potentiellement loin, qu'il est potentiellement âgé, ou qu'il n'y connaît tout simplement rien à la rénovation. C'est en ce sens qu'une offre d'accompagnement ne saurait se réduire à un dispositif financier, mais doit articuler des actions permettant de structurer une offre globale, claire et lisible, permettant de rassurer le propriétaire dans sa démarche : une solution clé en main.



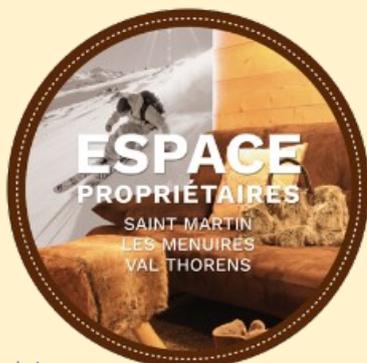
Les solutions testées

- **Le coaching propriétaires**

Apporter aux copropriétaires les garanties d'un réseau de professionnels (architectes ou home stager) présélectionnés par la station en lien avec sa politique publique, et les accompagner à chaque étape du processus (permanence d'un contact référent)

- **La labellisation SEM Renov**

Organisme de labellisation des meublés touristiques **garantissant auprès des professionnels de l'immobilier ou des locataires une qualité d'accueil.**



Source : Google images



Enseignements

- **L'argument financier n'est pas toujours le 1er déclencheur d'une démarche de rénovation.**
- **Donner l'envie de faire des travaux** chez une partie des propriétaires (goût de la décoration)
- **Leur faciliter le passage à l'acte**
- **S'appuyer sur ce qui est important pour eux**
- **Il faut adapter l'offre d'accompagnement** à la typologie de propriétaires à laquelle on s'adresse.
- **Actionner d'autres leviers financiers** de soutien à la rénovation

Fiches outils :

Note juridique sur les montages du Coaching Propriétaires par les collectivités ; Présentation du programme de Coaching propriétaires ; Petit guide du programme rénovation meublés de tourisme ; Guide élu rénovation copropriétés AMORCE ; Présentation de la SEM Renov Belleville

Axe de solutions 3 : Mobiliser et accompagner les propriétaires pour enclencher le passage à l'acte

Échelle du logement

3 Accompagner les copropriétaires dans leurs démarches de rénovation

Fiche outil :

La Grande Motte a passé un accord-cadre pour sélectionner un pool de prestataires dédiés à la montée en gamme des meublés.

Ceux-ci sont mobilisables directement par les propriétaires, sous validation des bons de commandes idoines par la collectivité.

Le financement est assuré directement par la collectivité via l'OT.

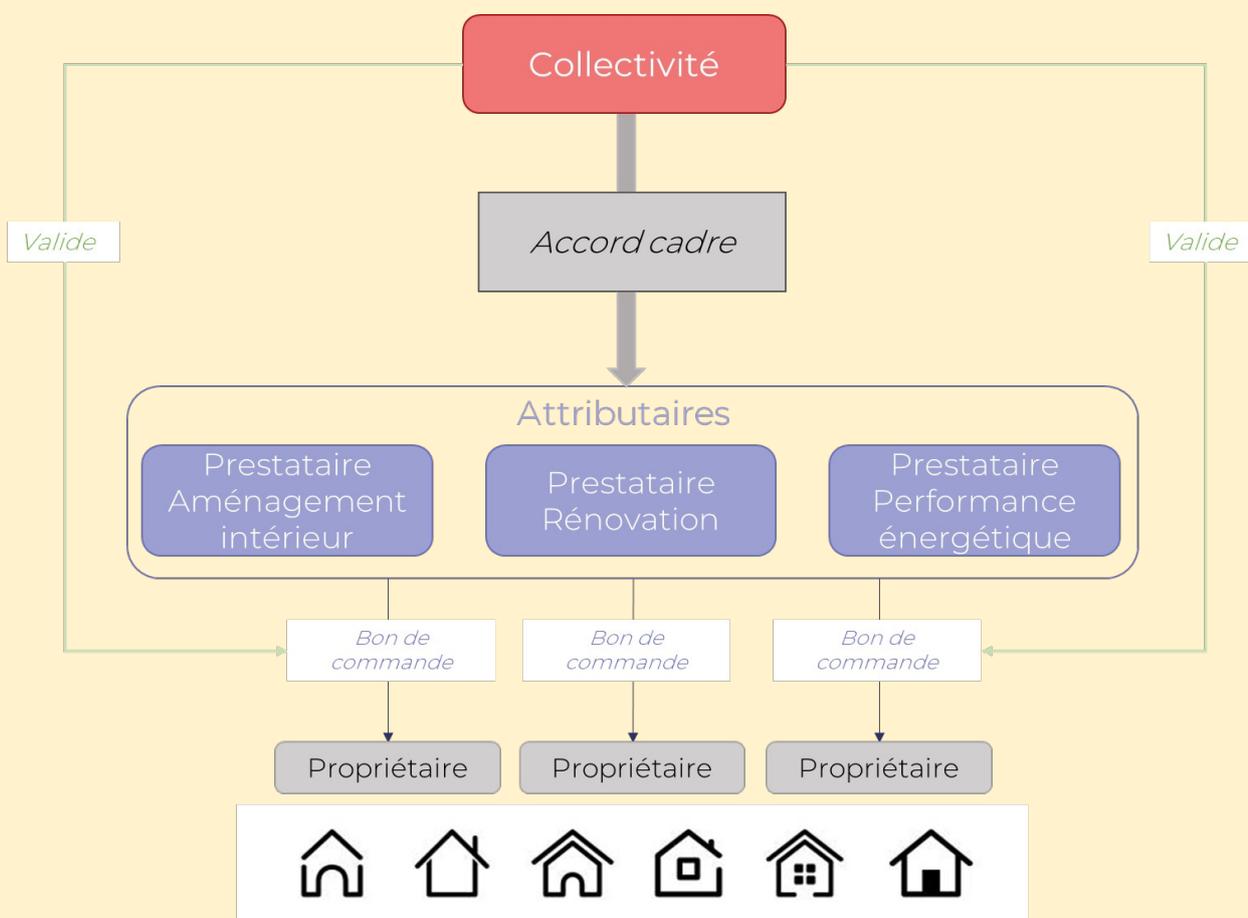


Schéma du montage contractuel Coaching Propriétaires – Source : SCET

« La méthodologie de coaching permettra d'estimer la part d'actions reproductibles qui peuvent marcher sur d'autres stations »

La Grande Motte

Axe de solutions 3 : Mobiliser et accompagner les propriétaires pour enclencher le passage à l'acte

Échelle du logement

4 Mettre en évidence le modèle investisseur pour inciter les propriétaires à louer



Contexte et enjeux identifiés

L'objectif est de **motiver** pour rénover et louer plus souvent des meublés dans la station :

- Les 10% de propriétaires qui louent déjà leur meublé,
- Les propriétaires qui ont acheté récemment et hésitent entre quelques travaux ou une rénovation complète,
- Des particuliers locaux ou régionaux qui cherchent à investir

Un axe de communication et d'argumentaire doit être sur l'intérêt économique de réaliser des travaux de rénovation. Ainsi, avoir un appartement et une résidence bien entretenue, rénovée et en lien avec les attentes des clientèles touristiques, peut permettre :

- Une hausse du prix de location de l'appartement
- Une croissance du nombre de nuitées louées, notamment hors saison
- Un retour sur investissement à moyen terme



Les solutions testées

- **Simulation bilans économiques location saisonnière**

A partir des données issues de l'étude de marché local, permettre au propriétaire avec un outil de simulation d'établir des projections quant aux capacités de location envisageables pour les propriétaires qui réaliseront des travaux et l'impact de ce rendement locatif sur le retour sur investissement/remboursement d'un crédit pour travaux

- **Retours sur investissements**

L'ingénierie financière est au cœur de la démarche de rénovation des copropriétés. Il faut décrypter les investissements et leurs retombées en intégrant une analyse financière comparative : **Coûts / Économie – Valorisation Patrimoniale.**



Enseignements

- **Entrer dans une démarche financière comparative** : les recettes locatives d'un bien non rénové vs rénové
- **Avoir en tête que la rénovation des parties privatives va avec la rénovation des parties communes**, mais ces rénovations s'inscrivent dans des temporalités différentes (10 ans vs 40 ans). Ainsi l'intervention dans une copropriété est une occasion unique d'entrer en contact avec les propriétaires pour les sensibiliser, les accompagner

Fiches outils :

Outil de simulation des bilans économiques de la location saisonnière ; Exemple de recettes locatives (Leucate)



Extraits d'outils

Coûts

Travaux
Exploitation Maintenance
Entretien

Economie

Charges d'exploitation / maintenance
Energie

Valorisation patrimoniale

Augmentation de la valeur du patrimoine
(amélioration, valeur « verte »)
Recette foncière potentielle
Recette locative nouvelle / additionnelle

Intégrer une analyse financière comparative – Source : Atout France

Ainsi, un outil de simulations simple créé par l'ARAC et la SCET sur le Cap d'Agde dans le cadre de l'AMI permet à un propriétaire de meublé d'établir des projections en testant différentes hypothèses de programme de travaux, de durées de locations, ou encore de financements. Alimenté en données de marché local grâce à l'étude de marché du cabinet Adéquation, voici à un exemple de simulation réalisé au Cap d'Agde :

DONNES SAISIES PAR LE PROPRIETAIRE (ENTRANTS):

Cas d'un T2 de 34 M² dans le quartier du Port au Cap d'Agde,

- Propriété par transmission familiale et pas de revente à terme
- avec une rénovation complète (50 K€ de travaux)
- Données extraites de l'étude de marché Adéquation : prix de vente moyen 84 K€ HT, loyer été 80€/m²/mois, loyer hors saison 12 €/m²/mois
- Potentiel de réservations maximisé par travaux de rénovation : 150 jours (soit 23% de l'offre à la location sur plateforme)
- financement à 50% par emprunt
- charges propriétaire : prestataire pour ménage, recours à une agence pour la location, taxe foncière, frais de consommable

PROJECTIONS A
15 ANS pour le
propriétaire
investisseur :

Gain /perte en valeur absolue	70 983 €
Marge attendue	58,0%
Taux de rendement locatif	14,1%
Taux de rentabilité	45,3%

Exemple de simulation de retour sur investissement – Source : simulateur créé par SCET et ARAC dédié aux propriétaires de meublés "SCET bilan éco location saisonnière"

Axe de solutions 3 : Mobiliser et accompagner les propriétaires pour enclencher le passage à l'acte

Échelle du bâtiment

Échelle du logement

5 Parties communes : fédérer les copropriétaires autour d'un projet commun



Contexte et enjeux identifiés

Réaliser des travaux est coûteux, et si certains propriétaires sont prêts à engager temps, argent et énergie dans un projet de rénovation individuel, le passage à l'acte dans une échelle collective est plus complexe. L'un verra l'enjeu majeur d'une rénovation énergétique de la copropriété alors que l'autre se souciera de l'absence d'ascenseur ou encore des problématiques de nuisances sonores. Travailler « l'en commun » nécessite de se doter d'outils permettant de comprendre les attendus de chacun et les modalités de leurs convergences. C'est dans ce sens qu'une commission travaux a pu être expérimentée à Leucate par exemple.

Cet « en commun » peut aussi être plus large, dépasser la copropriété et s'étendre à la station.



Les solutions testées

Le questionnaire

Elaborer un questionnaire à l'attention des copropriétaires pour connaître leur logement, leurs usages et leurs attentes, en lien avec un projet de travaux

• **La commission travaux** : composée des copropriétaires volontaires souhaitant contribuer à imaginer un projet commun. Objectif : porte-parole des copropriétaires et assurer le lien entre les copropriétaires, le syndic, les entreprises et les autres acteurs...



Enseignements

- Un besoin **d'engagement** des copropriétaires et des syndicats
- **Des actions de sensibilisation et de communication obligatoires** auprès des syndicats mais aussi par l'intermédiaire de réunions publiques avec des Élus

Fiches outils :

Questionnaire aux copropriétaires (Leucate) ; Analyse des réponses au questionnaire des copropriétaires ; Guide l'identité architecturale (LGM) ; Flyer commission travaux ; Journal le Soulairol

LA COPROPRIÉTÉ DU SOULAIROL... présentation



Analyse de la copropriété du Soulairol

Axe de solutions 3 : Mobiliser et accompagner les propriétaires pour enclencher le passage à l'acte

Échelle du territoire

Échelle du bâtiment



Pour aller plus loin :

RENOV'OCCITANIE

Rénov'Occitanie, le service public pour la rénovation énergétique des logements, a été initié par la Région avec l'appui de l'AREC Occitanie. L'objectif est de promouvoir et de favoriser la rénovation énergétique des logements privés et des copropriétés en Occitanie.

La couverture territoriale est totale grâce à 32 guichets et 164 conseillers apportant des conseils et orientant les propriétaires.

Le dispositif propose un accompagnement complet du projet de rénovation énergétique des copropriétés et une offre de financement à taux bonifié.

L'accompagnement se fait en trois temps :

1/ Audit architectural, technique et financier : bilan, synthèse et préfiguration

2/ Assistance à la réalisation du projet : AMO et MOE

3/ Travaux de rénovation



Étapes clés de la rénovation énergétique en copropriété, Rénov'Occitanie.

Fiches outils :

Présentation : le parcours d'accompagnement des copropriétés touristiques de Rénov'Occitanie ;

Plaquette Rénov'Occitanie : mener une rénovation énergétique en copropriété ;

Audit Rénov'Occitanie (Leucate) ;

Procédure de demande d'audit global Rénov'Occitanie, offre de financement Rénov'Occitanie

Axe de solutions 4 : Développer des actions sur le bâti

Échelle du bâtiment

Échelle du logement

1

Améliorer l'attractivité des résidences touristiques



Contexte et enjeux identifiés

Les meublés touristiques du littoral d'Occitanie se confrontent globalement au même constat : leur surface est restreinte, leur décoration vieillotte, leurs usages non renouvelés. Pourtant l'enjeu de rénovation du parc est stratégique : pour permettre aux stations de rester compétitives certes, mais aussi pour leur permettre d'améliorer leur fréquentation sur les ailes de saison, profitant des nouvelles opportunités créées par les possibilités de télétravail ou la tendance de consommation visant à privilégier les séjours courts en France. Améliorer l'attractivité des copropriétés touristiques, c'est actionner un levier en faveur de toute l'économie locale.

Si les leviers sur les hébergements comme l'hôtellerie semblent plus évidents, atteindre le parc privé des meublés est plus complexe au regard des typologies de propriétaires. Le passage à l'acte avec la réalisation d'investissements et de travaux est le principal frein pour les stations.



Les solutions testées

- **Home staging**

Structurer son offre d'home staging sur la base d'un cahier des charges conditionnant l'accès au dispositif à la prise en compte des nouvelles attentes clientèles : obligation de prévoir un espace dédié au télétravail, à améliorer le volet thermique du logement dans le cadre des travaux etc.

- **Greffes architecturales**

Imaginer des greffes architecturales en façade afin d'offrir une plus grande surface, de disposer d'un extérieur et de reconfigurer/requalifier les aspects extérieurs de la copropriété.

- **Chartes architecturales**

Un guide pour établir les codes identitaires de la station dans les appartements (formes, couleurs, planches de styles, etc.)



Enseignements

- **Nécessite que les stations interrogent ce qui fait frein à la rénovation** pour structurer un programme adéquat : certains propriétaires peuvent exprimer le manque de moyens financiers, mais d'autres le manque d'idées, de repères, ou encore la complexité qu'engendre le fait de réaliser des travaux alors qu'ils n'habitent pas sur place (manque de connaissance du réseau de professionnels locaux : architectes, maîtres d'œuvres ou artisans). Plus que d'agir sur le « Combien », l'action sur le bâti passe par une aide à la définition du « Comment », et doit se poser comme un facilitateur au projet.
- **Les supports d'aide à la projection** (guides ou chartes architecturales) **constituent des leviers dont les effets dépassent le champ des propriétaires** de meublés touristiques : en s'adressant à tous les acteurs des stations (propriétaires de résidences principales, commerçants, restaurateurs, hôteliers etc.), ils permettent d'enclencher une dynamique globale et cohérente participant de l'image de marque de la station.

Axe de solutions 4 : Développer des actions sur le bâti

Échelle du bâtiment

L'exemple des greffes architecturales sur 2 copropriétés-tests du Cap d'Agde

Développer de nouveaux espaces

DES INSTALLATIONS FLOTTANTES TEMPORAIRES

- Créer des espaces partagés pour les habitants
 - Jouer avec la saisonnalité avec des installations réversibles
 - Mise en valeur « d'objets architecturaux »
- Réglementation des pontons de la copropriété
 - Extension sur le domaine maritime (SODEAL)
 - Ne pas créer de vis-à-vis avec les logements



Une pièce en plus



Des installations temporaires



Des espaces de partage



// PHASE 2

RÉFÉRENCES



Lodge boat à Gruissan



Eco-domaine Coucou Grands Cèpages



Netherlands Floating Observatory de Marc van Vliet



Exbury Egg

Les pistes d'expérimentation

- La copropriété de Port Saint Martin, une copropriété donnant sur le port constituée d'un ensemble immobilier fermé, autour d'un îlot intérieur arboré.

Des solutions imaginées (EXM Architecture + Elithis) contribuant à la valorisation touristique de l'ensemble, améliorer l'habitabilité, favoriser la résilience du bâti...

- La copropriété de Capri Bali : copropriété au cœur de la station, disposant d'un socle particulièrement actif (commerces) ; en état d'obsolescence et de dysfonctionnements croissant.

Des solutions (Forvieux Architecture + OrganikStudio) consistant à restructurer le socle commercial et valoriser le foncier disponible en arrière de parcelle (actuellement parking nu imperméabilisé)

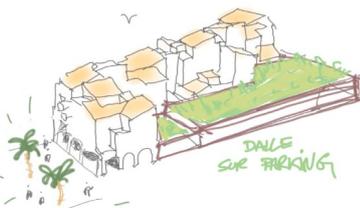
- Redonner des espaces privatifs ou collectifs
- Accompagner la résilience climatique
- Réinvestir et redonner une valeur architecturale



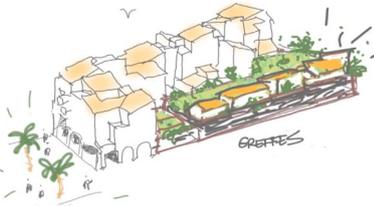
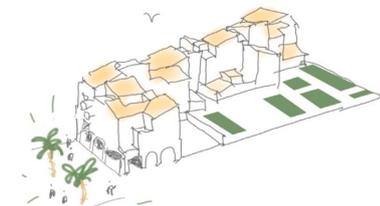
LES INTENTIONS | Vide / Parking



Densification avec cahier des charges



Permeabilisation progressive



ETUDE DE FAISABILITE ARCHITECTURALE, URBAINE, ECONOMIQUE ET REGLEMENTAIRE POUR LA REALISATION DE GREFFES ARCHITECTURALES EN FACADE DE LA COPROPRIETE DE CAPRI BALI - CAP D'AGDE

Extraits d'outils



Présentation de la Charte architecturale de La Grande Motte, le 29 juin 2022- Source : présentation du projet de greffes architecturales – La Grande Motte

Fiches outils :

Note juridique sur le financement de Home staging (LGM) ; Courrier de sélection de prestataires home stagers (LGM) ; CCTP Coaching Propriétaires (LGM) ; Charte architecturale (LGM) ; Greffes architecturales – présentation projet (CAHM) ; Guide recommandations architecturales Guissan 2030 ; Etude archi Capri Bali et Port Saint Martin.

LE BENCHMARK



Les styles architecturaux en Europe - Source : présentation du projet de greffes architecturales – La Grande Motte



Opération Home Staging / travail sur des appartements témoins Guissan

Axe de solutions 4 : Développer des actions sur le bâti

Échelle du bâtiment

Échelle du logement

② Lancer une Opération de Réhabilitation de l'Immobilier de Loisirs

 Contexte et enjeux identifiés

Pour subventionner les travaux de réhabilitation de meublés et de parties communes de copropriétés touristiques, les stations ne peuvent s'appuyer que sur le dispositif d'Opération de Réhabilitation de l'Immobilier de Loisirs (ORIL), outil créé par la loi SRU puis modernisé par la loi Montagne II. L'intérêt de l'ORIL simplifiée, telle que définie récemment dans la Loi Montagne a été d'alléger les contreparties dues par les propriétaires bénéficiaires des aides : obligation de location et/ou de simple occupation du meublé concerné. Gruissan a expérimenté cette ORIL nouvelle formule.

Plusieurs freins sont identifiables : des propriétaires habitant loin et relativement indifférents, un coût élevé pour la collectivité qui peut limiter l'amplification du dispositif, un effet d'aubaine pour des propriétaires prévoyant déjà des travaux, les mesures et moyens de contrôle à mobiliser etc.



Les solutions testées

• Mise en place de l'ORIL

Attribution de subventions pour travaux : partie logements (réaménagement, amélioration habitabilité, amélioration performances énergétiques et phoniques, amélioration des sanitaires, embellissement) ; parties communes (performances énergétiques et phoniques, lutte contre îlots de chaleur, désimperméabilisation des sols, offre de services, mise en valeur.

La subvention oblige les propriétaires à classer l'appartement par **Atout France** ou par le label « Gruissan 2030 » mais aussi une location annuelle de 12 semaines, dont 4 hors saisons.



Enseignements

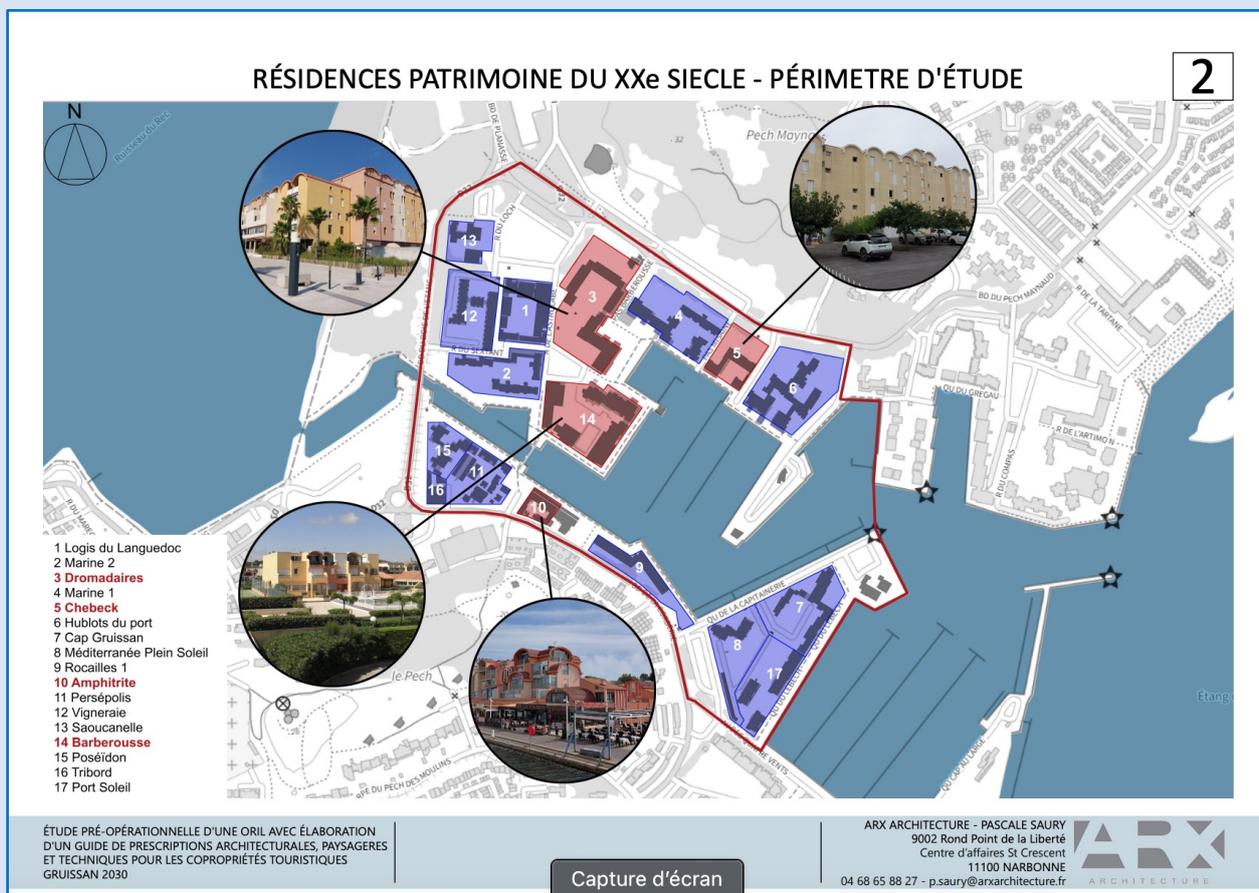
- L'ORIL comme **outil fédérateur** d'une communauté d'intérêt et d'actions (les propriétaires)
- Pour définir le niveau de qualité, le programme de travaux et calibrer l'ORIL, le besoin d'une étude pré-opérationnelle d'ORIL faisant la part belle aux **études architecturales**
- **Identifier d'autres acteurs** pour porter des subventions au regard du nombre de copropriétés et de l'enveloppe travaux nécessaires
- **Motiver un périmètre de projet porteur de sens** : A Gruissan, le périmètre d'ORIL (environ 2 300 logements) est celui de la station de la mission Racine d'origine, soit le patrimoine classé Architecture Contemporaine Remarquable. Parce que c'est le cœur de station, en même temps que le périmètre qui concentre les studios et petits logements moins attractifs que les grands, ainsi que le patrimoine le plus vieux donc nécessitant le plus de travaux de rénovation
- **Justificatifs d'occupation (contrepartie)** : factures lorsque le logement est occupé par le propriétaire ou prêté, ou paiement de la taxe de séjour.

Pour aller + loin :

Note juridique sur l'ORIL ; CCTP de l'étude pré opérationnelle ORIL Gruissan ; Délibération de l'étude pré opérationnelle d'ORIL



Extraits d'outils



Extrait de l'étude pré opérationnelle d'ORIL – Gruissan 2030. Source : ARX Architecture



Copropriété à Gruissan Source : Groupement AMO AMI PL21

Axe de solutions 4 : Développer des actions sur le bâti

Échelle du bâtiment

Échelle du logement

3 Favoriser la rénovation énergétique des copropriétés touristiques



Contexte et enjeux identifiés

La rénovation énergétique des copropriétés touristiques répond à plusieurs enjeux : **lutter contre le changement climatique, améliorer les conditions de vie dans ces habitations, diminuer les charges..**

Pour autant, si tout le monde s'accorde en théorie sur les adages, **le passage à l'acte génère bien souvent des positions plus nuancées entre les copropriétaires**. La rénovation coûte cher, et après tout : « N'est-ce pas qu'un logement de vacances ? », « N'y a-t-il pas d'autres priorités ? », et « On n'y arrivera jamais, M. X du 3^{ème} n'est jamais d'accord sur rien, il va tout faire pour bloquer », puis « Il n'y a aucune aide financière pour les résidences secondaires »

Dépasser ces points de blocage nécessite que la rénovation soit **accompagnée d'outils à destination des copropriétaires afin de les inciter à rénover**.



Les solutions testées

• Questionnaire

Questionnaire à remplir pour établir le contrat d'audit global avec informations sur la copropriété.

• Objectiver la qualité énergétique du bâtiment

Réalisation d'un audit Rénov'Occitanie; et restitution des résultats de l'audit devant les copropriétaires.

Vote en AG de la poursuite du projet de rénovation : choix d'un scénario de travaux, d'une mission d'AMO et de MOE



Enseignements

- Même si l'absence d'obligation réglementaire à mener des travaux d'isolation et la rareté des financements publics pour les propriétaires de résidences secondaires est une contrainte, la réalisation d'un audit Rénov Occitanie permet de bénéficier d'un accompagnement indispensable.
- L'enjeu énergétique n'est pas nécessairement le premier enjeu pour les copropriétaires de résidence touristique; sur le littoral il passe souvent après le confort d'été .
- Prévoir un accompagnement renforcé et un temps long, sur plusieurs années avant de passer au vote des travaux
- Tenir compte de la saisonnalité des réunions de Conseil Syndical (juillet/aout) dans le planning de validation des résultats de l'audit .

Fiches outils :

Flyer Rénovation Énergétique; Questionnaire Audit Rénov'Occitanie ; Méthodologie de la démarche projet; Guide ADEME rénover en copropriété; Présentation du Coaching Copropriétaire et Propriétaires par Impulse ; Arguments pour s'engager dans un projet de rénovation.

cf Le Zoom sur Rénov'Occitanie



Axe de solutions 4 : Développer des actions sur le bâti

Échelle du bâtiment

Échelle du logement

4

Favoriser la mutabilité du logement



Contexte et enjeux identifiés

Loger ses travailleurs saisonniers est devenue une question déterminante dans le maintien des équilibres économiques et démographiques des stations touristiques : favoriser l'emploi tout en développant la station, notamment aux ailes de la saison.

Dans un contexte de pénurie foncière, de tensions des marchés immobiliers et du Zéro Artificialisation Nette, le parc existant apparaît comme le principal gisement mobilisable. L'enjeu consiste donc à favoriser la mutabilité ou la captation de ce parc à destination des travailleurs saisonniers. Cette mutabilité des logements comporte plusieurs enjeux : immobilier – afin de redonner sens à un parc parfois déclinant ou partiellement vacant ; social – en apportant une réponse à un besoin spécifique ; et économique - comme une des conditions contribuant à l'attractivité des stations.

De quel parc s'agit-il ? Quelles conditions techniques, économiques, sociales sont nécessaires à son réemploi, sa mutation pérenne ou temporaire ? Quelles formes opérationnelles et quelle gouvernance doivent être bâties pour fédérer les acteurs touristiques mais également de l'habitat ou du développement économique autour de ce projet de territoire ?



Les solutions testées

• Étude pré-opérationnelle

Apprécier la faisabilité, le calibrage et la mise en œuvre d'une opération visant à capter, améliorer et gérer une offre disponible dans les copropriétés touristiques « déclinantes » mise à disposition des étudiants et des travailleurs saisonniers du secteur touristique

• ANAH

L'ANAH constitue un partenaire essentiel dans l'élaboration d'une stratégie en amont et le financement l'amélioration ou création de résidences principales (issue notamment des résidences touristiques)

• ACTION LOGEMENT

Action Logement est un acteur fondamental, au travers le dispositif "Louer pour l'Emploi", l'accompagnement des bailleurs, des salariés ou des entreprises ou le dispositif de sécurisation Visale.



Enseignements

- Partager l'intérêt général de la démarche auprès de l'ensemble des partenaires (publics ou privés)
- L'envisager comme un "projet de territoire", en faisant converger l'ensemble de ces dimensions : habitat, mobilité, services-équipements, etc.
- La difficulté de positionnement des acteurs sur des usages "hybrides" (habitat pour saisonniers et logement touristique selon les saisons)
- La difficulté d'agir à l'échelle du logement, dans des copropriétés pouvant relever de pathologies sur parties communes
- La nécessité de développer un argumentaire convainquant auprès des propriétaires, du point de vue financier mais également en matière de

Fiches outils :

Cahier des charges de consultation « Logement des travailleurs saisonniers » ;

Rapport du Ministère des Finances - Lutte contre l'attrition des résidences principales – 2023



Les enjeux de la démarche d'expérimentation initiée par le Plan Littoral 21

L'Etat, la Région et la Banque des Territoires ont souhaité accompagner des stations littorales dans l'expérimentation de projets d'intervention sur les copropriétés et meublés touristiques. Les projets sélectionnés visent la mise en œuvre de leviers opérationnels sur trois enjeux principaux auxquels fait face ce patrimoine des stations : attractivité et montée en gamme, rénovation énergétique et résidentialisation pour faciliter la mise en marché ou la réponse aux enjeux de l'habitat permanent intégrant les problématiques du Zéro Artificialisation Nette et des risques littoraux.

La restitution de ces 18 mois d'expérimentations, à travers le présent guide, se veut comme une capitalisation sur l'expérience des démonstrateurs pour faire émerger outils, méthodes, freins et facteurs clés de succès pour éclairer les autres stations du littoral dans leur démarche.

Quels sont les principaux retours d'expériences et les facteurs clés de réussite ?



Inscrire les actions sur le bâti dans le cadre d'une **stratégie globale d'attractivité de la station et le déploiement d'actions coordonnées sous un portage politique fort** : les propriétaires ne peuvent décider « d'investir » que s'ils se projettent dans une destination attractive, tant en termes de services, que de qualité des espaces et équipements publics.



Disposer d'une bonne **connaissance initiale du parc immobilier et des syndicats de copropriétés** afin de prioriser et cibler les actions à engager, tout comme les copropriétés « favorables » : si les caractéristiques techniques du patrimoine sont nécessaires à appréhender (âge, pathologies spécifiques, besoins de travaux), tester le niveau de motivation des syndicats, conseils syndicaux et copropriétaires reste primordial via des dispositifs de mobilisation des syndicats ou propriétaires en direct.



Faciliter l'enclenchement opérationnel et la bonne implication des acteurs par **une animation dense des dispositifs**, dans la durée : le passage à l'acte se fera dans le temps long qu'est celui de la cyclicité des prises de décision en copropriétés et la mobilisation des propriétaires ce qui nécessite de prévoir un accompagnement facilitateur de la démarche pour dialoguer, convaincre, embarquer les propriétaires dans un projet collectif.



Conscientiser le rôle prépondérant du **propriétaire** tout au long de la démarche : que l'on parle de propriétaires occupants ou loueurs, aux intérêts parfois différenciés, c'est l'acteur au centre de la décision. Sur le volet énergétique, la priorité des propriétaires est donnée au confort d'été ce qui amène à devoir travailler à de nouvelles solutions architecturales sur le bâti et l'engagement d'actions de renaturation, de développement d'ilots de fraîcheur connexes, qui peuvent être les catalyseurs de l'intérêt commun, des différents statuts de copropriétaires.

Quelles perspectives ?

La démarche du Plan Littoral 21 a pour ambition d'accompagner les dynamiques mises en place par les collectivités et les acteurs du territoire pour répondre aux enjeux d'évolution et d'adaptation nécessaires des copropriétés du littoral.

C'est l'agrégation des différentes approches déployées par les démonstrateurs qui permettra de faire levier pour déployer et massifier la rénovation globale des meublés et des copropriétés

Au-delà de la publication des retours d'expériences, et de la mise à disposition de la boîte à outils issue de cette phase d'expérimentations, il s'agira de capitaliser sur la durée pour structurer et faciliter l'essaimage des solutions testées, dans une logique de co-construction avec les collectivités littorales et des acteurs impliqués sur cette problématique.

Ce déploiement pourra s'appuyer sur des outils nationaux développés en parallèle de la phase d'expérimentation tels que le déploiement de leviers règlementaires et fiscaux propres aux résidences secondaires ou logements vacants, ou les financements publics permettant la désimperméabilisation et la végétalisation des espaces publics et équipements des stations du littoral, en synergie avec les actions développées sur le bâti.

L'Etat, la Région Occitanie et la Banque des Territoires, partenaires du Plan Littoral 21 s'engagent à aller plus loin sur l'adaptation de l'habitat aux effets du changement climatique. Cela s'inscrit dans l'ambition du Plan littoral 21 d'amorcer, pour la seconde phase (2023-2027), un véritable virage en faveur de la transition écologique du littoral, avec la volonté de prioriser les investissements sur des projets à forte ambition environnementale (exemples : végétalisation de façade, désimperméabilisation de parkings, etc.).

Sommaire des annexes

Axe 1 : Développer une stratégie de destination et d'attractivité du territoire, vecteur des actions sur l'immobilier touristique**Fiche 1 : S'appuyer sur une stratégie de marketing territorial pour mobiliser les copropriétés touristiques**

Cahier des Charges : Stratégie de marketing territorial (Sud Sainte Baume - Var)

Fiche 2 : Développer le niveau de services et la qualité de l'accueil touristique en station

Proposition d'intervention SCET pour une étude de conciergerie innovante (Gruissan)

Cahier des Charges Lancement OPAH logements saisonniers (ACVI)

Etude pré-opérationnelle Citémétrie (ACVI)

Fiche 3 : Traduire les enjeux d'attractivité des stations et de rénovation dans les documents d'urbanisme

Le Plan Local d'Urbanisme : Guide d'application des dispositions environnementales (APUR)

Fiche Zoom : La végétalisation des espaces communs et la création d'îlots de fraîcheur**Fiche 4 : Mieux connaître les attentes de la clientèle touristique et des propriétaires**

Cahier des Charges et résultats de l'Analyse des clientèles et de la demande (CAHM)

Etude de marché préalable à une stratégie de développement de l'offre locale de meublés touristiques (CAHM)

Axe 2 : Optimiser mes actions par une meilleure connaissance du parc immobilier**Fiche 1 : Mieux comprendre le parc immobilier de mon territoire**

Atlas des copropriétés d'Occitanie

Outil de visualisation des copropriétés (Cerema)

Diagnostic Immobilier Flash (CAHM)

Fiche 2 : Mieux connaître le marché des transactions et de la location saisonnière

Etude de marché immobilier des meublés touristiques (CAHM)

Fiche 3 : Bien comprendre comment fonctionnent les syndicats, créer une relation avec eux

Diaporama La démarche de projet en copropriété, Méthodes et outils pour mobiliser les acteurs d'une copropriété autour d'un projet de rénovation

[Site internet de Bleu Littoral](#)**Fiche 4 : Intervention sur les parties communes : Cibler les copropriétés « favorables »**

Etude fine des copropriétés (Leucate)

Fiche de synthèse à l'attention des Syndicats pour proposition d'une copropriété pilote (LGM)

Présentation de lancement de l'AMI (LGM)

Enquête Affinités (Gruissan)

Questionnaire aux copropriétaires (Leucate)

Sommaire des annexes

Axe 3 : Mobiliser et accompagner les propriétaires pour enclencher le passage à l'acte**Fiche 1 : Appuyer les démarches par le déploiement d'une animation dédiée**

Fiche de poste animateur de Gruissan

L'exemple de la société d'économie mixte SEM Renov : prestations centralisées et coordonnées, guichet unique

Fiche Zoom : Gouvernance de projet

Cadrage avant consultation ORIL à destination des partenaires (ACVI)

Support séminaire de travail ACVI 1

Support séminaire de travail ACVI 2

Fiche 2 : Créer des supports de communication pour les copropriétaires[Site Internet dédié à la rénovation pour les copropriétaires \(lagrandemotte.com\)](http://lagrandemotte.com)

Affiches de communication pour la rénovation des meublés

Enquête Affinités (Gruissan)

Appartement témoin

Fiche Zoom : Accéder aux propriétaires<https://www.cnil.fr/professionnel>[Vidéo présentation du retour d'expérience Saint-Lary Soulan](#)[Plateforme propriétaire mise en place sur la Vallée de Belleville](#)**Fiche 3 : Accompagner les copropriétaires dans leurs démarches de rénovation**

Note juridique sur les montages du Coaching Propriétaires par les collectivités

Présentation du programme de Coaching propriétaires

Petit guide du programme rénovation meublés de tourisme

Guide élu rénovation copropriétés AMORCE

Présentation de la SEM Renov Belleville

Fiche 4 : Mettre en évidence le modèle investisseur pour inciter les propriétaires à louer

Outil de simulation des bilans économiques de la location saisonnière

Exemple de recettes locatives (Leucate)

Fiche 5 : Parties communes : fédérer les copropriétaires autour d'un projet commun

Questionnaire aux copropriétaires (Leucate)

Guide l'identité architecturale (LGM)

Flyer commission travaux

Journal le Soulairol

Analyse des réponses au questionnaire des copropriétaires

Fiche Zoom : Renov' Occitanie

Audit Renov'Occitanie (Leucate)

Plaquette Renov'Occitanie : mener une rénovation énergétique en copropriété

Procédure de demande d'audit global Renov'Occitanie, offre de financement Renov'Occitanie

Présentation : le parcours d'accompagnement des copropriétés touristiques de Renov'Occitanie

Sommaire des annexes

Axe 4 : Développer des actions sur le bâti**Fiche 1 : Améliorer l'attractivité des résidences touristiques**

Note juridique de financement par une collectivité de Home Staging

Courrier de sélection de prestataires home stagings

Cahier des Charges Coaching Propriétaires

Greffes architecturales – présentation projet

Etudes architecturales copropriété Capri Bali (CAHM)

Etudes architecturales copropriété Port Saint Martin (CAHM)

Charte architecturale La Grande Motte

Guide recommandations architecturales Gruissan 2030

Fiche 2 : Lancer une Opération de Réhabilitation de l'Immobilier de Loisirs

Note juridique sur l'ORIL

Délibération de lancement de l'ORIL Gruissan

Cahier des Charges de l'étude pré opérationnelle ORIL Gruissan

Fiche 3 : Favoriser la rénovation énergétique des copropriétés touristiques

Flyer rénovation énergétique

Questionnaire Audit Renov'Occitanie

Méthodologie de la démarche projet

Guide ADEME : Rénover les copropriétés touristiques

Arguments pour s'engager dans un projet de rénovation

Présentation du Coaching Copropriétaire et Propriétaires par Impulse

Fiche 4 : Favoriser la mutabilité des logements

Cahier des Charges « Etude sur les logements des travailleurs saisonniers »

Rapport du Ministère des Finances - Lutte contre l'attrition des résidences principales – 2023

Les rédacteurs du guide :



Novembre 2023