



Appel à Manifestation d'Intérêt « Rénovation des copropriétés et des meublés touristiques du littoral d'Occitanie 2020-2022 »

Le Cap d'Agde

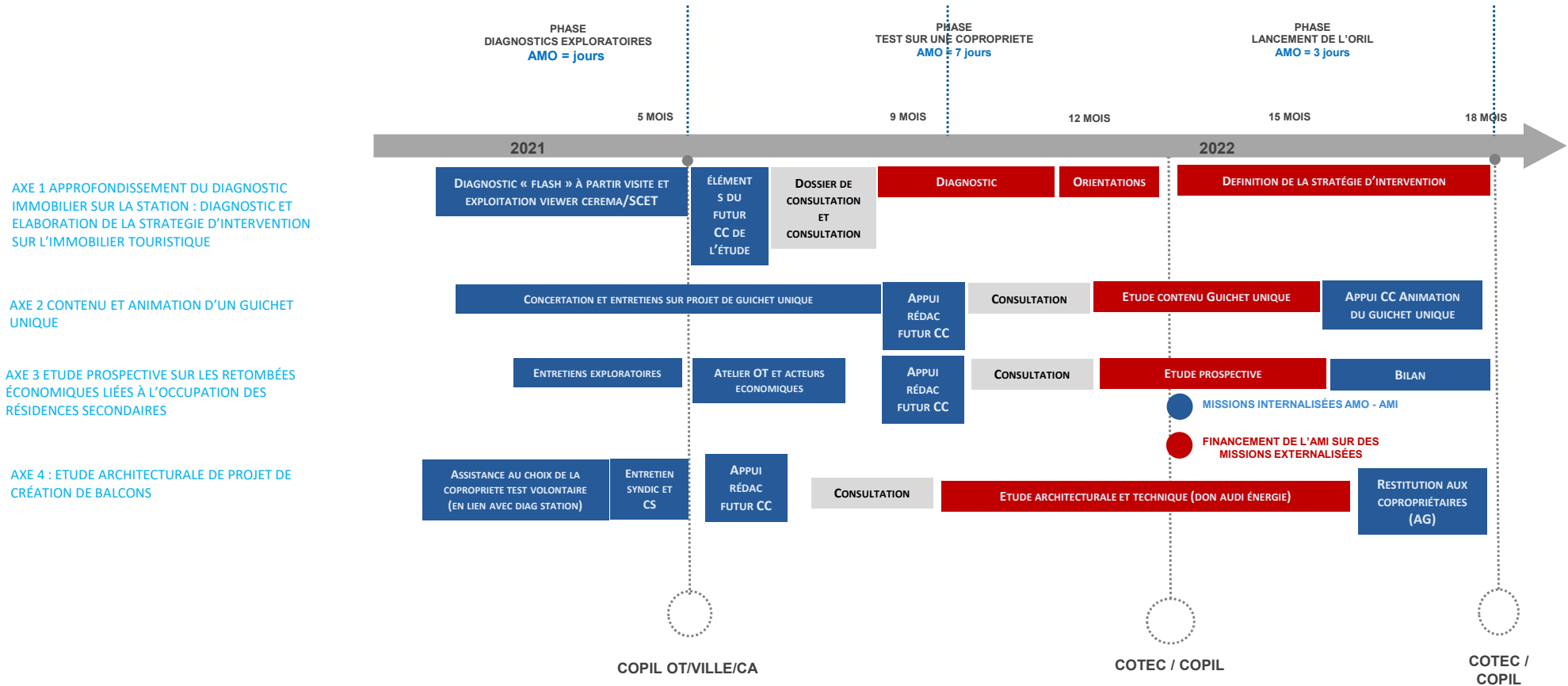
Axe 1 Approfondissement du diagnostic immobilier sur la station



Appel à Manifestation d'Intérêt « Rénovation des copropriétés et des meublés touristiques du littoral d'Occitanie 2020-2022 »



Cap d'Agde – feuille de route tous axes



Appel à Manifestation d'Intérêt « Rénovation des copropriétés et des meublés touristiques du littoral d'Occitanie 2020-2022 »



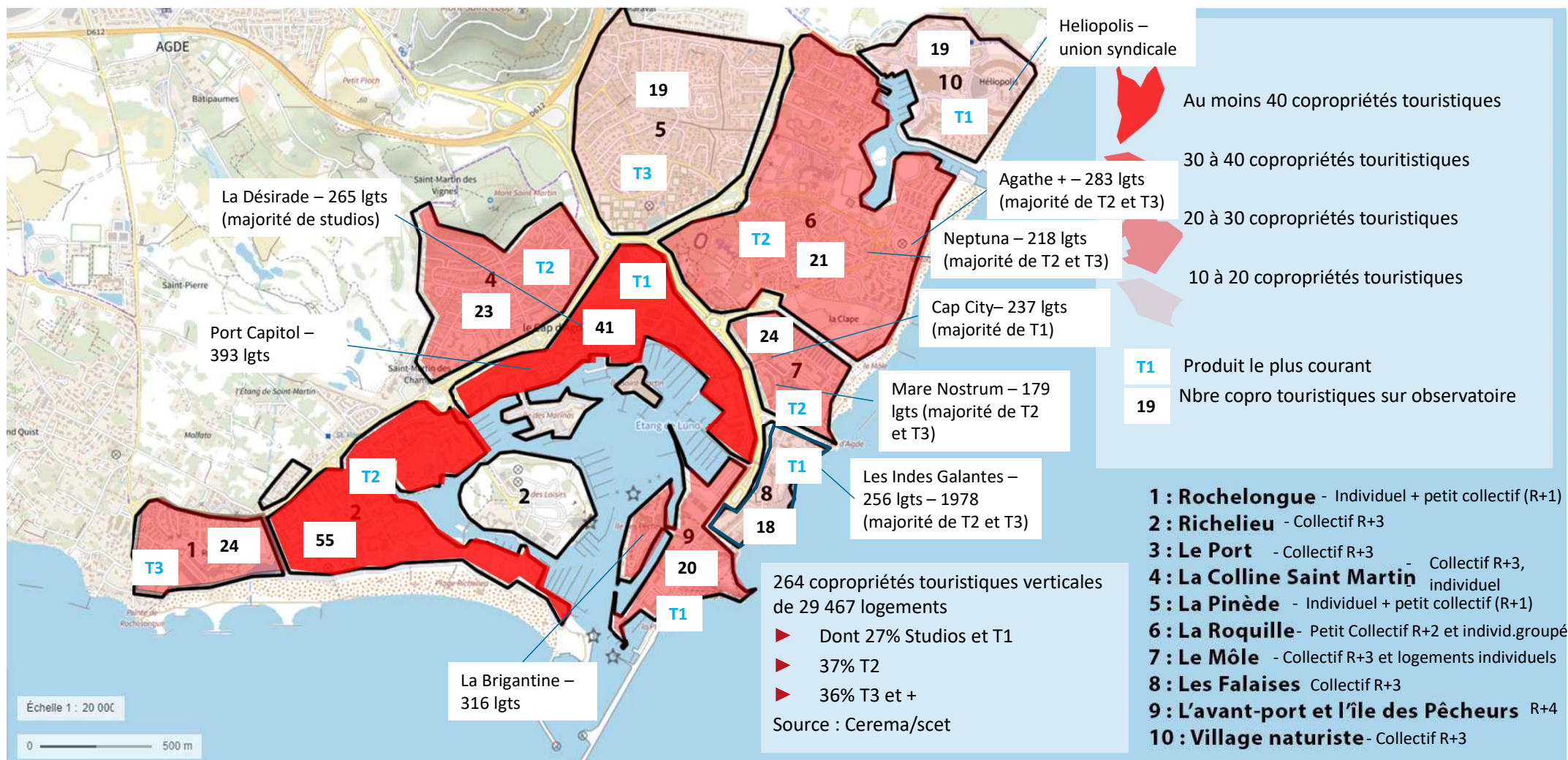
Axe 1 Approfondissement du diagnostic immobilier sur la station : Feuille de route cadencée

- **Contenu du projet :** Appui pour l'élaboration du cahier des charges techniques de la prestation externalisée (évaluée à 50 000 € par la MO)
- **Composantes de l'Appui AMI :**
 - Un accompagnement du candidat pour exploiter les études réalisées par l'EPF, le CEREMA et la SCET sur le parc de copropriétés touristiques du Littoral dans l'objectif de mieux connaître les copropriétés situées sur son territoire, et repérer celles dont les caractéristiques sont favorables à une intervention ciblée par la collectivité.
 - un appui pour identifier les diagnostics complémentaires, enquêtes sociales, qui s'avèreraient nécessaires pour choisir une copropriété cible

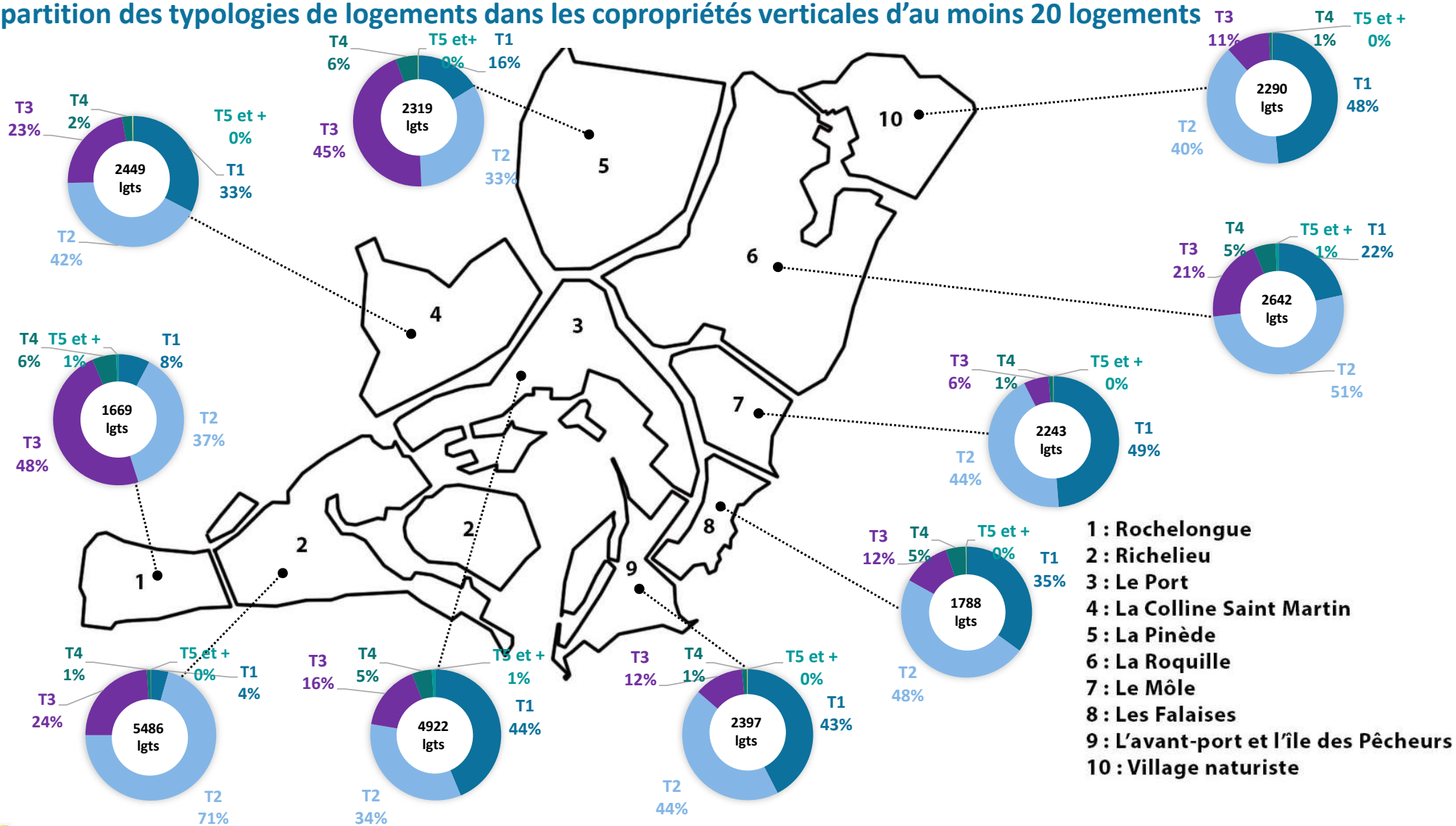
Intervention de l'AMO : (3 jours)

Phase 1 (M0 au M3)	Phase 2 (M3 au M15)	Phase 3 (M15 au M18)
<ul style="list-style-type: none"> • Exploiter l'étude EPF CEREMA qui présente des données quantitatives • Exploiter le zoom sur le littoral piloté par SCET et CEREMA (étude en cours) • Appui à la définition du contenu des études de diagnostic immobilier complémentaire (une enveloppe de 50 000 € pour une prestation externalisée) 		

Répartition des copropriétés verticales d'au moins 20 logements et à majorité de meublés touristiques



Répartition des typologies de logements dans les copropriétés verticales d'au moins 20 logements



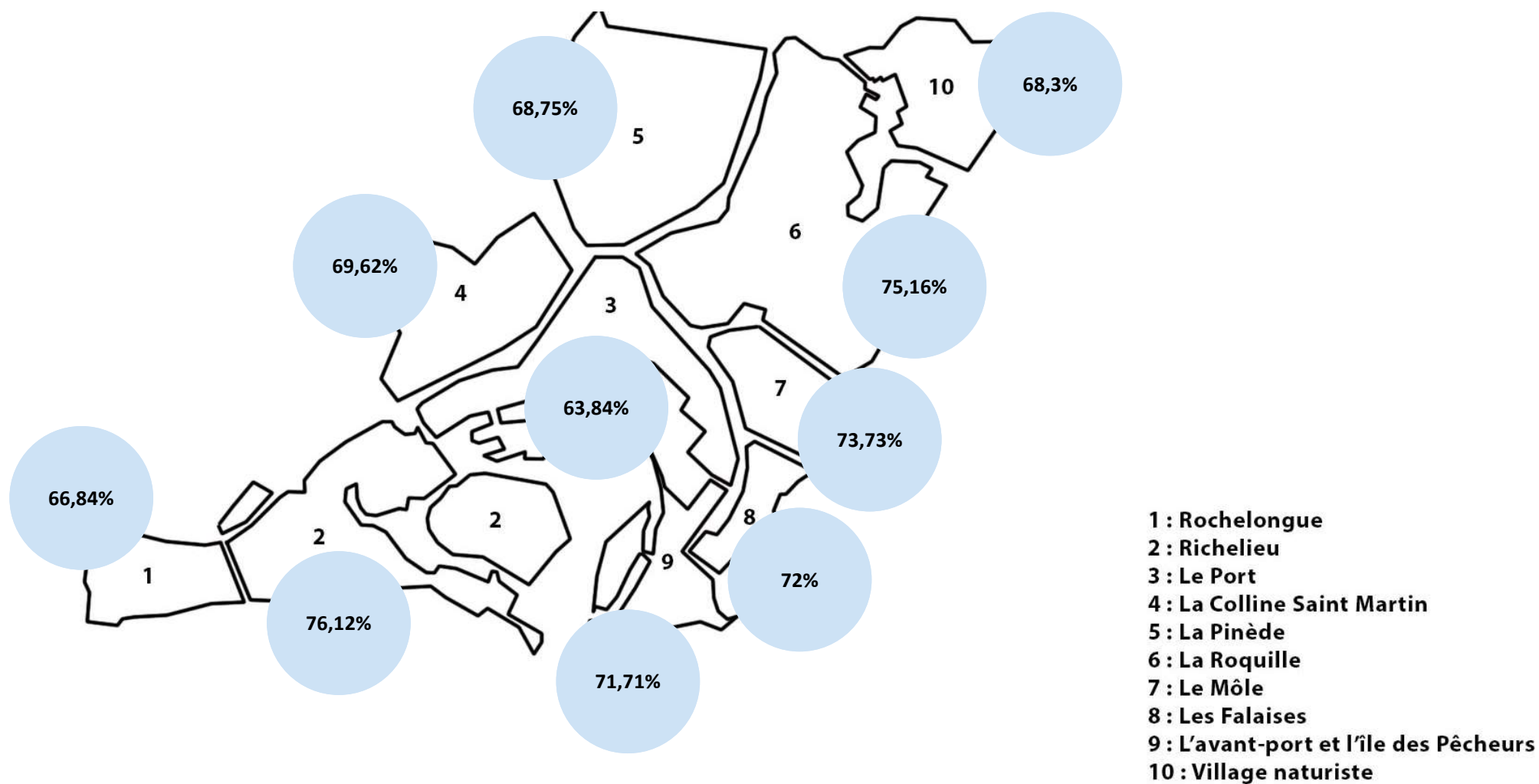
- 1 : Rochelongue
- 2 : Richelieu
- 3 : Le Port
- 4 : La Colline Saint Martin
- 5 : La Pinède
- 6 : La Roquette
- 7 : Le Môle
- 8 : Les Falaises
- 9 : L'avant-port et l'île des Pêcheurs
- 10 : Village naturiste



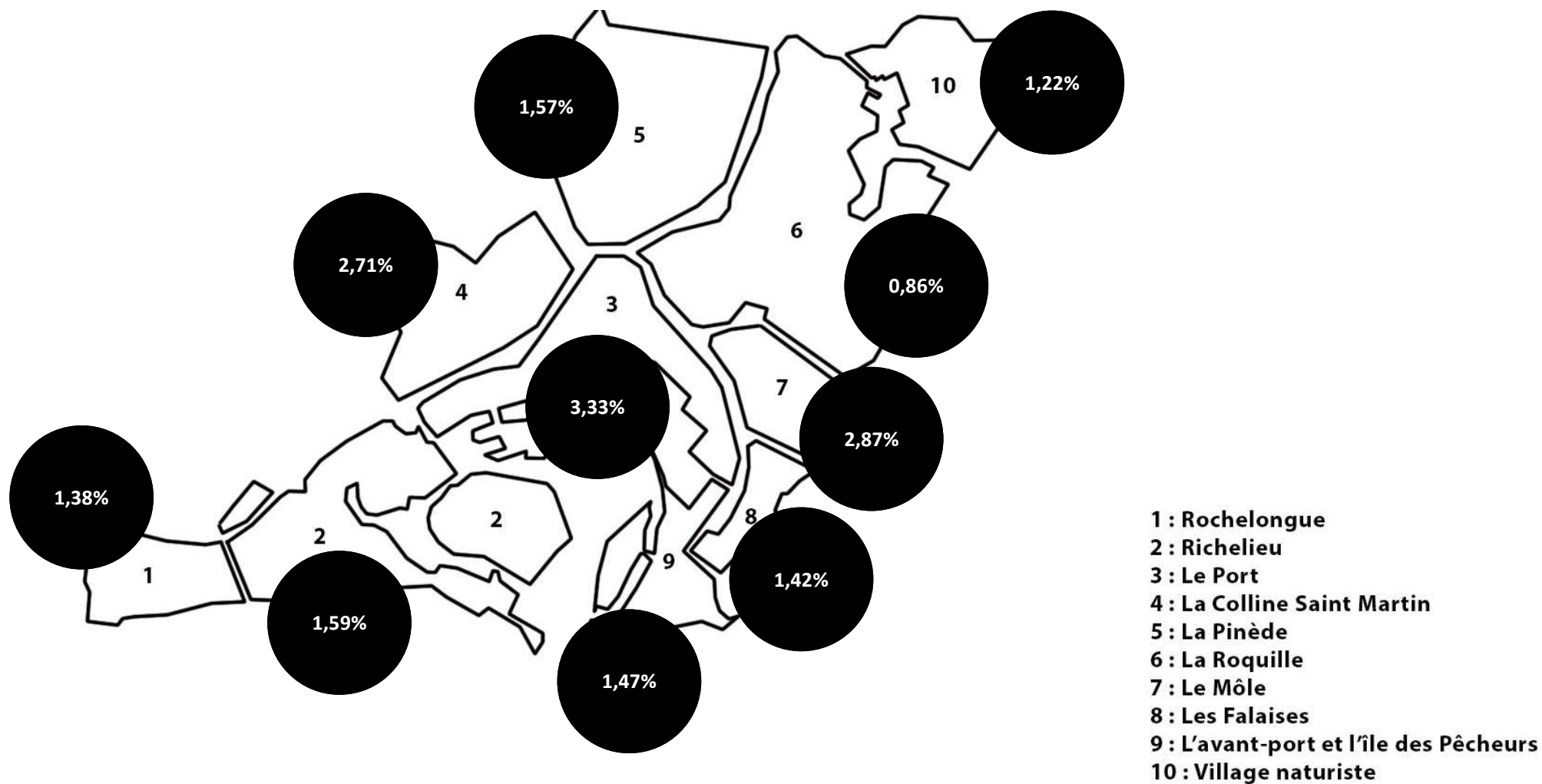
Appel à Manifestation d'Intérêt « Rénovation des copropriétés et des meublés touristiques du littoral d'Occitanie 2020-2022 »

Source : CEREMA / SCET

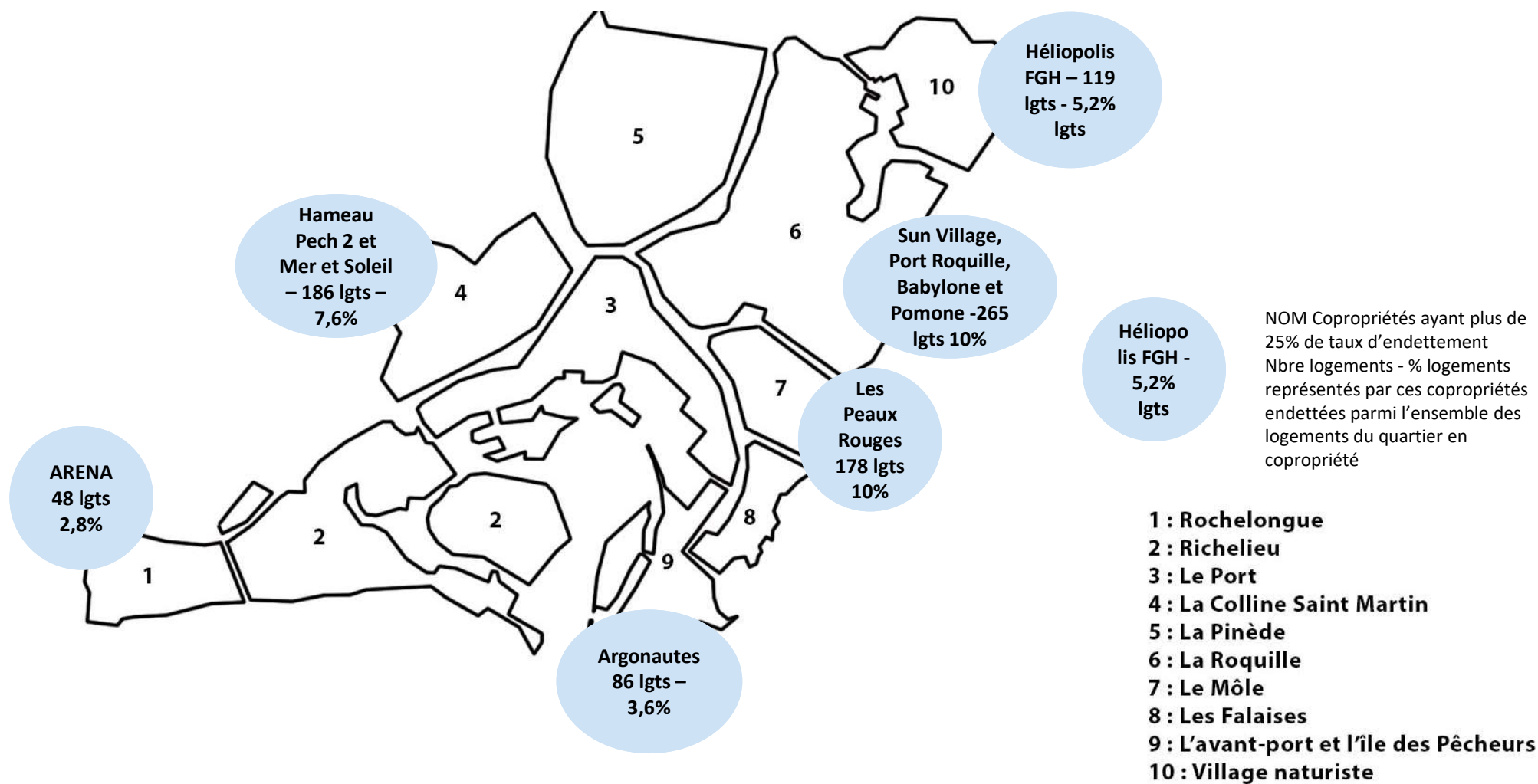
Taux de résidences secondaires dans les copropriétés verticales d'au moins 20 logements



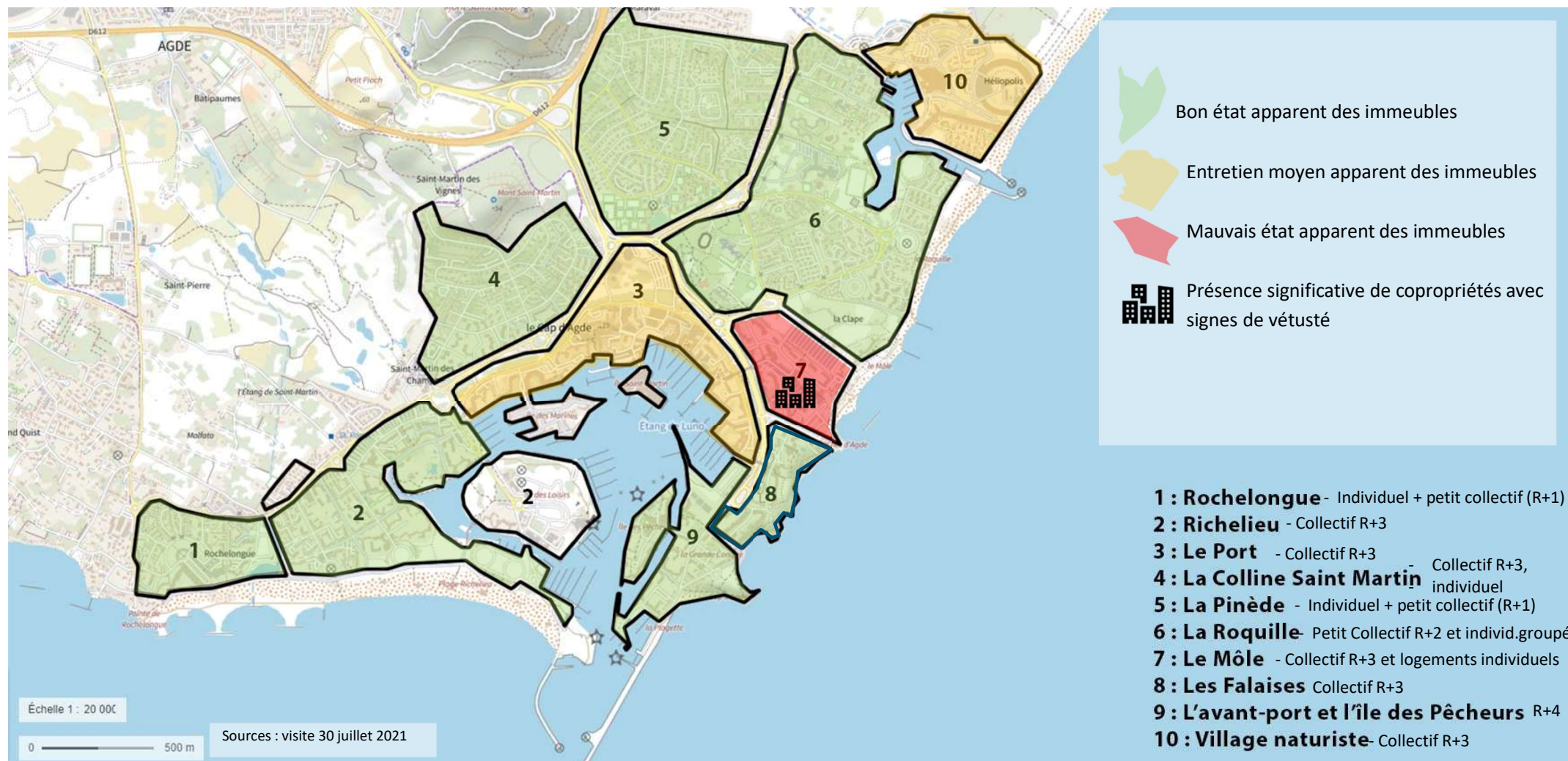
Taux de vacance dans les copropriétés verticales d'au moins 20 logements



ENDETTEMENT supérieur à 25% des copropriétés verticales touristiques d'au moins 20 logements

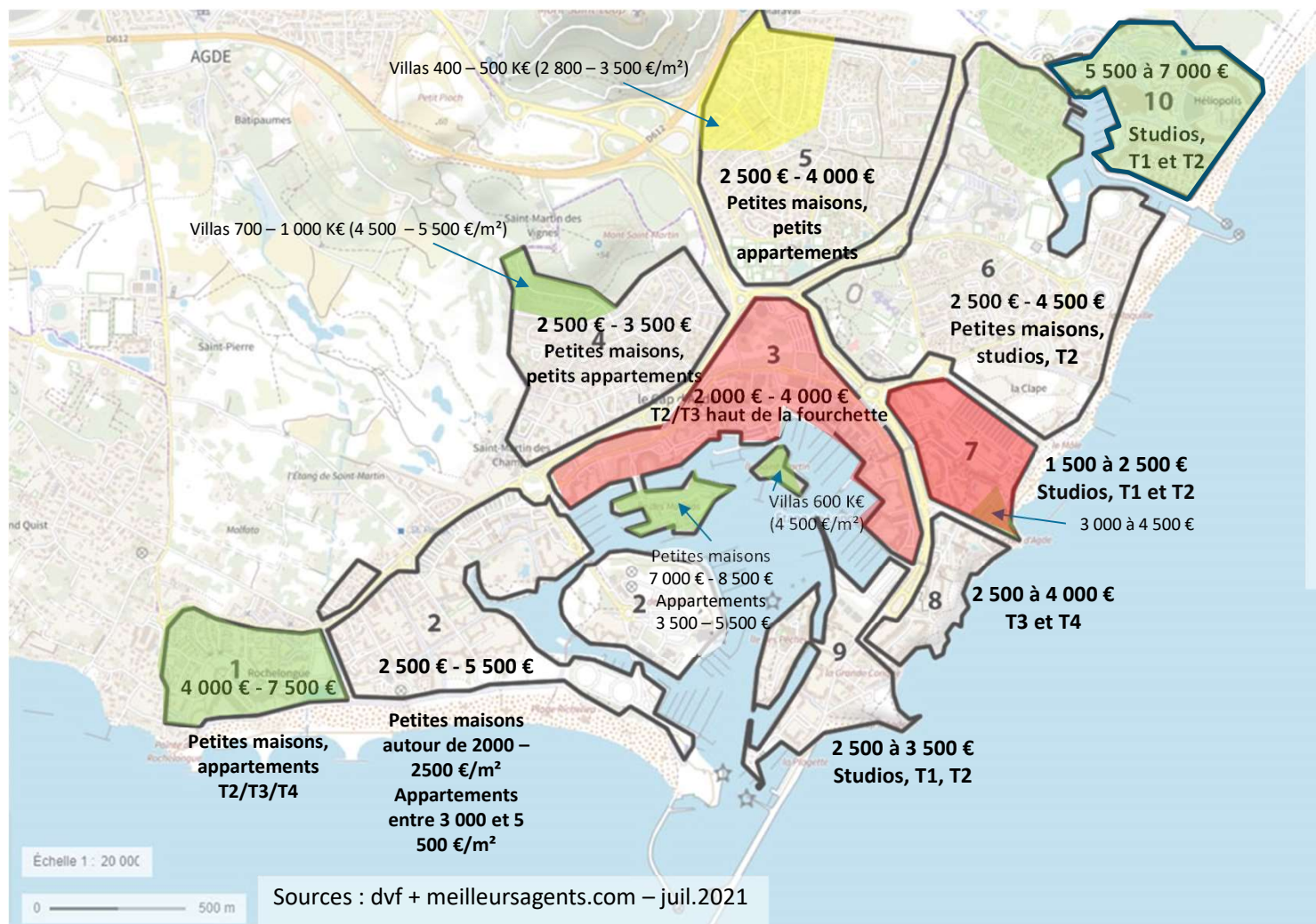


Etat apparent général du bâti



Appel à Manifestation d'Intérêt « Rénovation des copropriétés et des meublés touristiques du littoral d'Occitanie 2020-2022 »

Analyse du marché des transactions (€/m²)



- ▶ Le 30 juillet 2021, valeur sur meilleursagents.com du produit type = T1 ou T2 de 27 m² : 94 900 Euros, avec fourchette entre 87 865 et 106 846 €, soit environ **3 000 €/m²**
- ▶ Les logements de superficie supérieure à 45 m² se vendent 500 à 1000 € plus chers du mètre carré que les autres

▲ Secteurs « primes » : Le village naturiste et ses avoisinants, Rochelongue, villas sur le haut colline St Martin, et les deux îles privatisées

▲ Secteurs moins chers : Le Môle et une partie du cœur de station

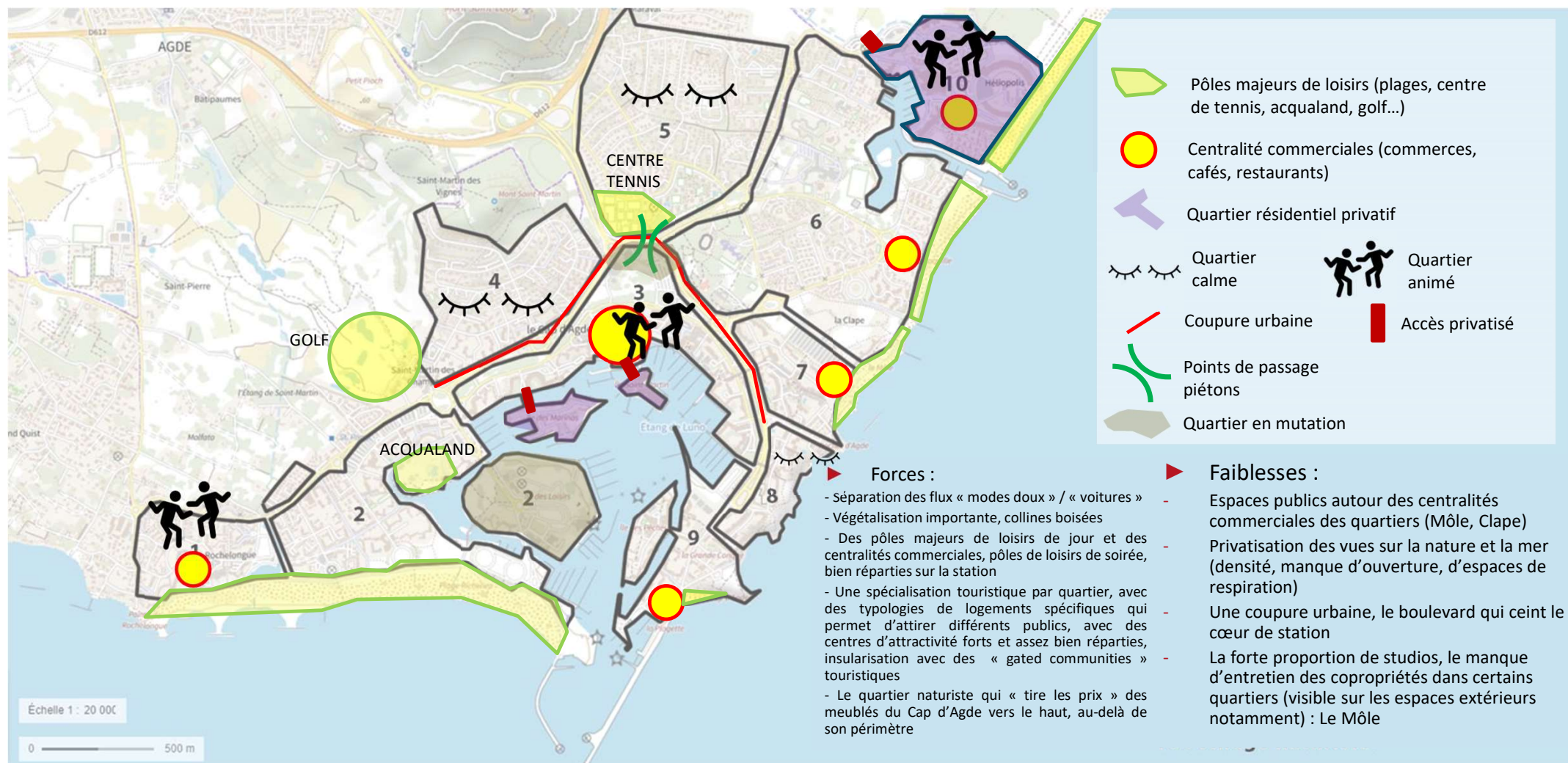
■ concentration d'habitat permanent

- 1 : Rochelongue**
- 2 : Richelieu**
- 3 : Le Port**
- 4 : La Colline Saint Martin**
- 5 : La Pinède**
- 6 : La Roquette**
- 7 : Le Môle**
- 8 : Les Falaises**
- 9 : L'avant-port et l'île des Pêcheurs**
- 10 : Village naturiste**



Appel à Manifestation d'Intérêt « Rénovation des copropriétés et des meublés touristiques du littoral d'Occitanie 2020-2022 »

Carte Fonctionnement urbain



Appel à Manifestation d'Intérêt « Rénovation des copropriétés et des meublés touristiques du littoral d'Occitanie 2020-2022 »

Ebauche de diagnostic FORCES / FAIBLESSES QUARTIERS

Quartier	Forces	Faiblesses
1. Rochelongue	<ul style="list-style-type: none"> • Copropriétés récentes (construites après 1990), avec typologie d'appartements plus grands (T2 et T3) • Formes urbaines et espaces publics paysagés, spacieux (conception par Vilmothte) • Densité relativement faible, mixte logements individuels et petits collectifs • Centralité sur Mail avec offre commerces et sorties diversifiée, plage • Dynamisme du marché des transactions (prix élevés) • Quartier demandé 	<ul style="list-style-type: none"> • Nuisances sonores
2. Richelieu	<ul style="list-style-type: none"> • Sur moitié nord du quartier, Copropriétés récentes (construites après 1990), avec typologie d'appartements plus grands • les plus demandés car central, accès direct à la plage, loisirs et centre-ville à proximité • Densité relativement faible, mixte logements individuels et petits collectifs • Potentiel de reconversion de l'île aux Loisirs 	<ul style="list-style-type: none"> • Sur moitié sud du quartier, Copropriétés des années 80, avec essentiellement des T2 • Nuisances sonores
3. Le Port	<ul style="list-style-type: none"> • Copropriétés des années 70, avec surtout des studios-cabines • Cœur de station, point de convergence en soirée en saison • Piétonnisation, modes doux, parkings paysagers en périphérie • Certaines grandes copropriétés sont remarquables : piscines, paysagers, modernisation des façades 	<ul style="list-style-type: none"> • Majorité de petits logements (studios) • Perspectives et vue • Espaces publics • Devantures commerces • Ouvertures des commerces (horaires et saisonnalité) • Etat médiocre apparent d'une grande partie des copropriétés (réhabilitation à minima, pas d'ambition sur les ravalements de façade), style • Forte minéralité



Ebauche de diagnostic FORCES / FAIBLESSES QUARTIERS

Quartier	Forces	Faiblesses
4. Colline St Martin	<ul style="list-style-type: none"> Quartier attractif et pour partie encore abordable pour les résidents à l'année, Maisons individuelles, petit collectif, en bon état d'entretien Beaucoup d'espaces verts Calme Sur le haut, vues sur la mer 	<ul style="list-style-type: none"> Éloigné des plages Piétons/modes doux : Coupure du boulevard / cœur de station Concurrence entre résidences principales/résidences secondaires et location meublés touristiques?
5. La Pinède	<ul style="list-style-type: none"> Quartier attractif et pour partie encore abordable pour les résidents à l'année, Attractif pour un public touristique de familles et seniors Cheminements piétons Maisons individuelles, petit collectif, en bon état d'entretien Forte proportion de grands logements (T3 et T4) Beaucoup d'espaces verts Calme 	<ul style="list-style-type: none"> Éloigné des plages Piétons/modes doux : Coupure du boulevard / cœur de station Concurrence entre résidences principales/résidences secondaires et location meublés touristiques?
6. La Roquille	<ul style="list-style-type: none"> Bénéficie indirectement de la proximité du village naturiste et de sa saturation : beaucoup de résidents touristiques dans ce quartier qui se rendent quotidiennement dans le village naturiste Offre de logements de type T2 et T3 importante Nombreux espaces verts, parkings paysagers 	<ul style="list-style-type: none"> Excentré 4 grandes copropriétés présentant un endettement signe de mauvaise santé
7. Le Môle	<ul style="list-style-type: none"> Plage Proximité du cœur de station Centralité commerçante Loyers et prix de vente accessibles classes populaires Mixte collectifs et maisons individuelles 	<ul style="list-style-type: none"> État de certains bâtis Espaces extérieurs privatifs Omniprésence de la voiture Qualité des espaces publics



Ebauche de diagnostic FORCES / FAIBLESSES QUARTIERS

Quartier	Forces	Faiblesses
8. Les Falaises	<ul style="list-style-type: none"> • Vue pour les appartements en front de mer dominant la falaise • Chemin des douaniers • Immeubles bien entretenus • Tranquillité 	<ul style="list-style-type: none"> • Minéralité (sauf en front de mer) • Forte proportion petits logements (studios)
9. L'avant Port	<ul style="list-style-type: none"> • Tranquillité • Petit pôle commerçant et plagette • Immeubles bien entretenus, en grande partie rénovés 	<ul style="list-style-type: none"> • Forte proportion petits logements (studios) • Manque de vues depuis l'espace public • Impression de forte densité • Minéralité
10. Village naturiste	<ul style="list-style-type: none"> • Demande de logements supérieure à l'offre limitée → Prix élevés, • Marché de niche, forte spécialisation, avec une image de marque et une clientèle européenne, • Fréquentation bien plus large que la pleine saison : de mai à octobre • Centralité commerciale pour journées et soirées 	<ul style="list-style-type: none"> • Forte proportion de petits logements (studios) • Manque de places de stationnement • Espaces extérieurs et immeubles vieillissants • Réduction de la largeur de la plage (évolution du trait de côte)



Les tendances d'archipélisation, un quartier ou micro-quartier = une offre touristique cohérente et spécifique par quartier

- ▶ Peut-être s'appuyer sur les spécificités déjà présentes de l'offre touristique de chaque quartier (ou partie de quartier) pour valoriser et accentuer ces différences, avec une intervention publique ciblée, en termes d'attractivité :
 - Offre de commerces,
 - Qualité du paysage et des espaces urbains
 - Equipements de loisirs,
 - Plan de circulation (modes doux), facilités de mobilités, place de la voiture, parkings relais et transports en commun...
 - Offre de services,
 - Offres d'hébergement,
 - Segmentation des loyers et de la clientèle (quartier pour un tourisme populaire, d'autres plus haut de gamme, familiaux, seniors, niche du tourisme naturiste, ...)



Rénovation des copropriétés (espaces communs) : enjeu de l'amorce d'un cycle économique vertueux?

► Un vrai potentiel de la station sur le marché des transactions :

Les valeurs de transactions des logements sont très segmentées (de 1500 €/m² jusqu'à 7 000 €/m²) sur Cap d'Agde et témoignent d'un marché porteur et en hausse :

- En fonction des quartiers
 - En fonction de la localisation du bien (vue)
 - En fonction de la copropriété et de son niveau d'équipement (piscine, cœur central paysager, calme...)
 - En fonction de la typologie (maison/appartement)
 - En fonction de la taille du logement
-
- ➔ Cela impacte les capacités et l'intérêt des copropriétaires à investir dans leur patrimoine
 - ➔ Véritable moteur pour la valorisation foncière et immobilière (générer des recettes pour la copropriété afin de réinvestir dans la réhabilitation des PC)
 - ➔ Enjeu de remontée sur le marché de la vente et du locatif de certaines copropriétés pour accroître la capacité d'investissement
 - ➔ Travailler par périmètres concentriques à partir d'ilots de copropriétés (ou cœurs de quartiers) qui fonctionnent bien et qui sont cotés sur le marché pour éviter de disperser l'aide publique (logique de grignotage) en agissant sur TOUS les fronts de manière coordonnée :
 - ➔ Qualité espaces publics et équipements,
 - ➔ Ravalement façades et parties communes,
 - ➔ Offre et qualité commerciale

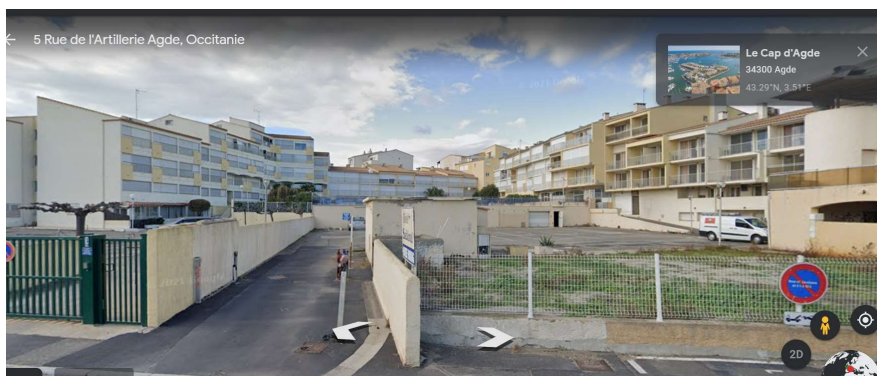
► Le quartier du Môle : un décrochage en termes de qualité résidentielles et urbaine par rapport aux autres quartiers

- Pourrait être prioritaire dans une future ORIL simplifiée, conjointement à la requalification des espaces publics autour de sa partie centrale et de la plage

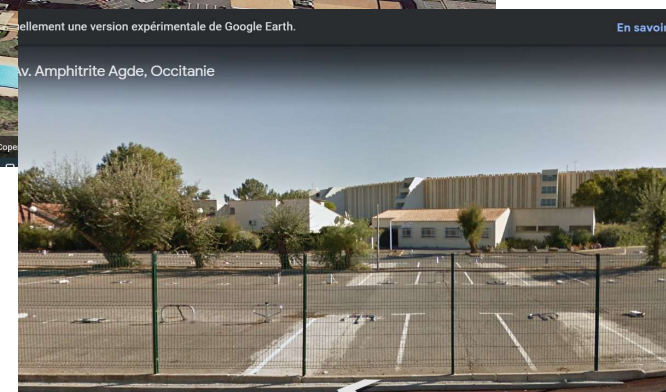
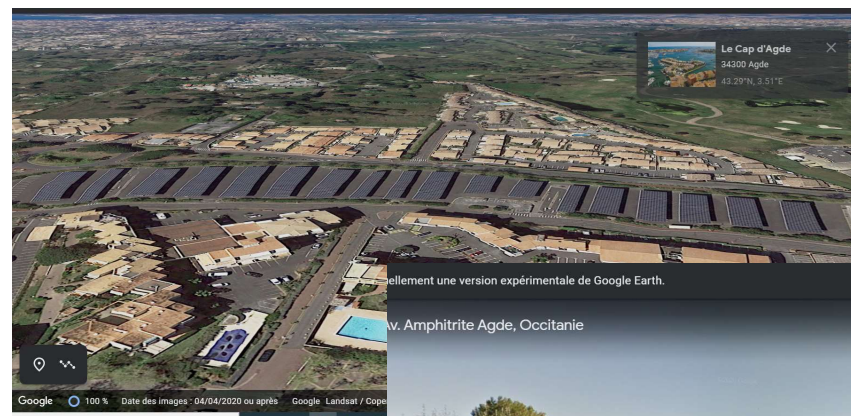


Un potentiel et un enjeu fort sur les parkings des copropriétés

- ▶ Enjeux forts sur les parkings et espaces extérieurs des copropriétés : un espace tampon entre espace public et espace privatif délaissé alors qu'important en termes d'image (ci-dessous : La Clape, Le Môle)
- ▶ Des exemples de parkings publics paysagés le long du boulevard ceinturant le centre, peuvent servir de références



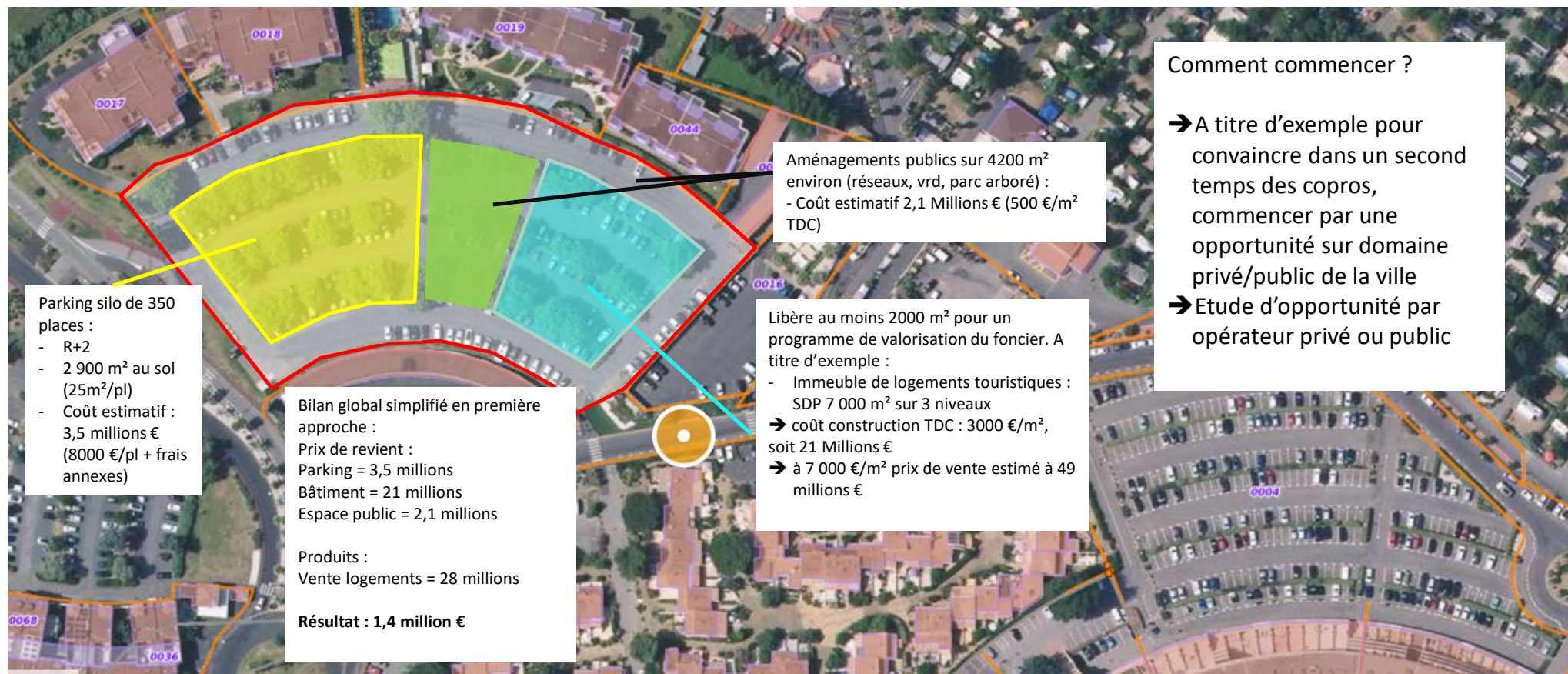
- ▶ Potentiel de valorisation foncière : construction de parkings silo et de nouveaux bâtiments, augmentation de la capacité de stationnement
- ▶ Potentiel de lutte contre le réchauffement climatique et de mise en valeur des espaces publics : plantations arborées, jardins, ...
- ▶ Potentiel de création de valeur ajoutée en termes d'attractivité touristique pour la copropriété : trouver de nouveaux usages (jeux pour enfants, espaces de rencontres ou d'animations, location de vélos ou autres points de service...)
- ▶ Certains parkings de surface constituent de vraies réserves foncières pour la station (voir ci-dessous parking Aqualand)



Situation de départ : parking public au cœur du village naturiste

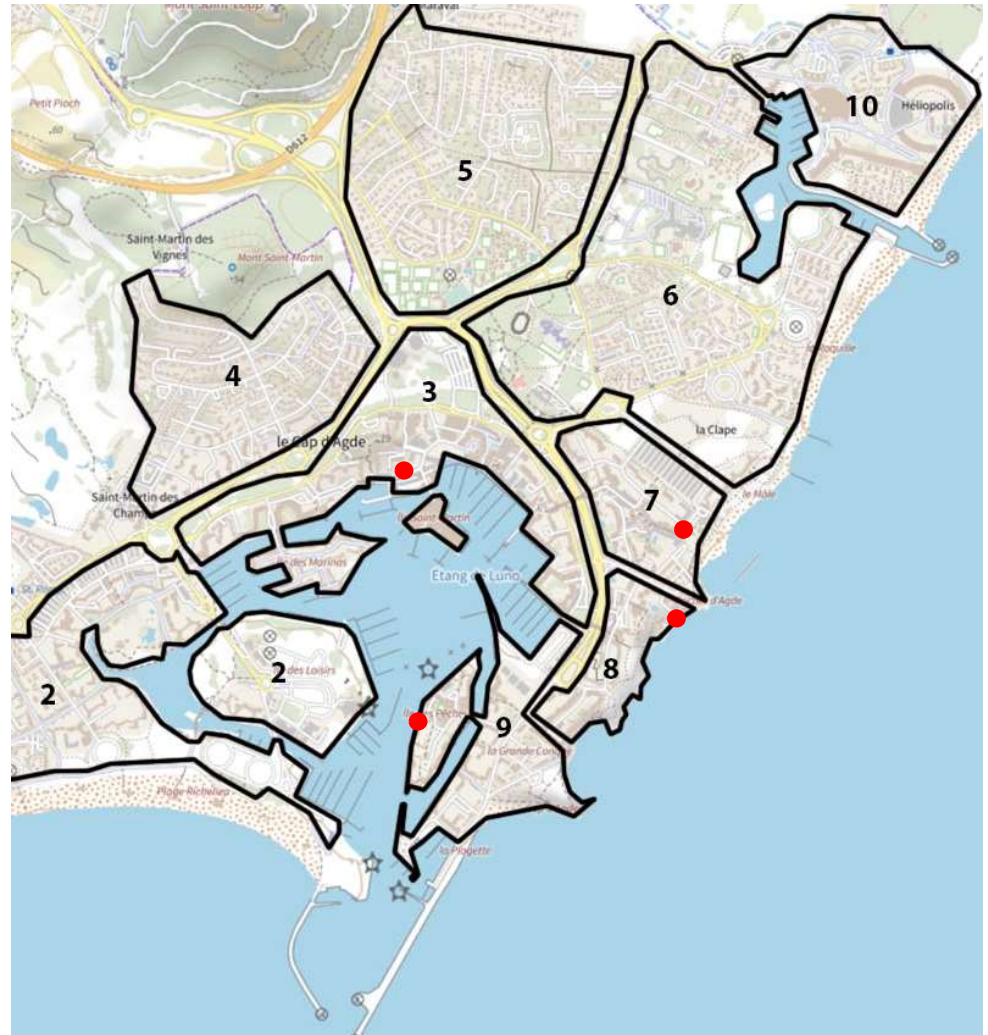


Réflexion sur potentiel économique de valorisation du foncier :



Réflexion sur les Balcons : concept prototype

- ▶ Diagnostic en première approche :
 - La plupart des copro ont déjà des balcons/terrasses
 - Un grand nombre a été transformé en loggias qui nuisent à l'image architecturale
- ▶ Plutôt que la création de balcons, réfléchir à la création d'une « nouvelle façade » qui permet :
 - De transformer les anciens balcons/loggia en SDP supplémentaire pour les logements
 - De mettre en valeur des vues en offrant une terrasse profonde
 - D'apporter de la modernité et des ruptures de style architectural à certains endroits stratégiques
- ▶ Quels endroits possibles pour cette expérimentation ?
 - Front de mer au-dessus de la corniche (vue sur la mer, logements de prestiges, disponibilité foncière)
 - Ou centralité des quartiers ayant le plus besoin de retrouver de l'attractivité par de la requalification urbaine : Le Môle / Cœur de Station (vue sur la mer ou vue sur le Port) mais attention à la dureté foncière car la plupart des immeubles dans ces quartiers sont alignés en limites parcellaire (à creuser par La Strada)



Notions à approfondir dans le diagnostic

- ▶ Marché des transactions et tendances par quartier : le renouvellement des propriétaires est-il important? Comment évoluent les prix, avec quelle segmentation?
 - ▶ Analyse des profils des propriétaires et des nouveaux propriétaires pour appréhender les tendances (et donc la manière dont ils investiront dans leur bien) : âges, CSP, occupation de leur bien,...
 - ▶ Marché locatif/occupation du meublé touristique en pleine saison et hors saison : Dans les ailes de saison et hors saison, certains secteurs restent-ils plus fréquentés que d'autres? Certaines copropriétés?
 - ▶ Modèle économique de parkings silo (concessions) à étudier
 - ▶ Qualification des copropriétés suivant leur état extérieur et le fonctionnement de leurs instances afin de définir les secteurs prioritaires à traiter →
Repérage de terrain + analyse des données sur les copros + enquête auprès des syndic
 - ▶ Hébergement saisonnier et résidence principales
 - ▶ Maturité des opérateurs professionnels et : syndic, agence immobilières, commerçants...
-
- ▶ Enjeu d'un diagnostic co-construit plus encore que partagé : les agents économiques du meublé touristique et de la copropriété sont à associer, ainsi que si possible des représentants des propriétaires et commerçants.



Éléments pour le futur cahier des charge de l'Etude Diagnostic Copropriétés touristiques du Cap d'Agde

- ▶ Déroulement de l'étude :
 - Phase de diagnostic : 4 mois
 - Phase d'élaboration des grandes orientations stratégiques : 2 mois
 - Phase d'élaboration du plan d'action : 3 mois

- ▶ Gouvernance et co-construction :
 - Composition du Comité de Pilotage
 - Composition du COTEC
 - Composition du COTEC élargi aux acteurs économiques (syndics, représentants de propriétaires et commerçants, etc)
 - animateur au niveau de la Ville, de l'OT ou de l'intercommunalité?

- ▶ Compétences à demander dans le groupement :
 - Expert en Conseil stratégique tourisme et hôtellerie (mandataire) → identifier BE avec Atout France
 - Marché de l'habitat
 - Urbanisme et Paysages
 - Economiste de la construction
 - Cartographe

