



La politique d'incitation à la rénovation de l'immobilier de loisirs de La Grande Motte

RESUME

La rénovation de l'immobilier de loisirs est un enjeu majeur de toutes les stations en France, littorales comme montagnardes. La Grande Motte ne fait pas exception mais elle a su imaginer un programme spécifique et innovant. Ce dernier, a d'ailleurs retenu l'attention du niveau national qui l'a aidée dans sa conception durant 18 mois au sein d'un groupe de 13 stations pilotes. Depuis mai 2021, la ville bénéficie du soutien de la Région Occitanie via l'Appel à Manifestation d'Intérêt. Dans ce cadre elle peut engager dès à présent son programme. Ce dernier est composé de 2 volets distincts et complémentaires : « le coaching copropriétés » et « coaching propriétaires »

SOMMAIRE

1. Une politique qui s'inscrit dans la stratégie globale de requalification et d'attractivité de la station	2
1.1. La stratégie globale déployée ces dernières années par La Grande Motte	2
1.2. La problématique des Parcs vieillissants en station : un constat local, régional et national	2
1.3. Une politique spécifique, innovante et duplicable comme première réponse	2
1.4. La participation de LGM à l'expérimentation nationale	3
2. Notre politique d'incitation à la rénovation identitaire des meublés de La Grande Motte : un programme pour l'attractivité de la station « Le coaching propriétaire » ...	4
2.1 Les objectifs opérationnels	4
2.2 Les cibles	4
2.3 Le périmètre	5
2.4 Les acteurs du programme	5
2.5 Le concept	6
Un accompagnement technique :	6
Un accompagnement financier :	7
Schéma de la procédure « Coaching propriétaire »	0
2.6 Pas d'obligation, mais de l'incitation : aucune contrepartie obligatoire demandée aux propriétaires bénéficiaires, mais un bouquet de services qui leur est offert	0
Aucune contrepartie	0
Mais de l'incitation	0
De la valorisation avec la marque « LGM by »	1
Et un bouquet de services	1
2.7 La gouvernance du programme « coaching propriétaire »	1
2.6 Le coût	2
Le coût des prestations négociées entre les professionnels et l'OT	2
L'apport du dispositif aux propriétaires	2
Le budget global du « coaching propriétaires »	3
Le plan de financement du programme	5
2.7 Le calendrier du projet	0
2.8 Les indicateurs	15
2.9 Les infographies	18

1. Une politique qui s'inscrit dans la stratégie globale de requalification et d'attractivité de la station

1.1. La stratégie globale déployée ces dernières années par La Grande Motte

Les politiques publiques majeures des dernières années, en lien avec le tourisme, ont porté sur :

- La requalification de l'espace public notamment l'avenue de l'Europe, le port, le front de mer...
- Des projets de performance énergétique : thalasso thermie, éclairage public, ...
- Une stratégie de développement touristique fondée sur la segmentation des clientèles et orientée vers l'image de marque, la qualité, la montée en gamme, la performance des services touristiques et l'annualisation de l'activité (Ailes de saison, tourisme d'affaire).
- Une stratégie de marque : elle fédère les acteurs de l'hébergement autour de l'idée de la montée en gamme et de la valorisation identitaire des hébergements. Elle renforce le sentiment d'appartenance à une destination et d'adhésion à une politique de rénovation.

1.2. La problématique des Parcs vieillissants en station : un constat local, régional et national

Nos stations littorales comme celles de montagne sont confrontées à l'enjeu de rénover leur parc de meublés de loisirs afin qu'il réponde mieux aux attentes des clientèles d'aujourd'hui et gagne en performance d'occupation au bénéfice de la vie économique et sociale à l'année.

La requalification des meublés aurait pu se faire naturellement par le renouvellement des générations de propriétaires, voire mécaniquement par les grandes politiques publiques (ORIL), mais il n'en a rien été. Les parcs sont vieillissants, ils se renouvellent trop lentement au regard de l'évolution du marché touristique et les stations sont pénalisées dans leur développement.

En investissant sur la requalification urbaine, la politique de montée en gamme de LGM a fait effet de levier essentiellement sur le parc de lits professionnels : Hôtels, Résidences, Campings.

Le parc privatif d'hébergement, ainsi que les commerces, n'ont pas bénéficié du même effet.

1.3. Une politique spécifique, innovante et duplicable comme première réponse

Face à ce constat LGM a imaginé 2 politiques complémentaires en lien avec les tendances actuelles pour l'attractivité globale de la station impulser une dynamique chez les propriétaires de meublés de loisirs de la station :

- Une politique incitative à la rénovation durable et la performance énergétique des copropriétés, « Le coaching copro »
- Une politique incitative à la rénovation identitaire des meublés de loisirs par le Home Staging, « Le coaching propriétaire »

Les objectifs globaux de ces politiques sont de :

- Inscrire le parc d'hébergement privatif dans la transition écologique et énergétique

- Contribuer à moderniser et faire monter en gamme les meublés et copropriétés de LGM afin de mieux répondre à la demande, consolider le marché de la location et de la transaction, participer à la valorisation de l'image de la station (qualité et identité), renforcer la dépense touristique dans les autres filières (restaurants, commerces, services, loisirs)
- Adapter les meublés et les immeubles à la nouvelle mixité des usages touristique et résidentiels aux 4 saisons : télétravail, workation, ...

1.4. La participation de LGM à l'expérimentation nationale

La station de La Grande Motte a participé à l'expérimentation nationale « Réhabilitation de l'immobilier de loisirs et transition énergétique des stations » (RILTES) qui s'est déroulée pendant 18 mois entre juin 2018 et décembre 2019.

Lors de cette expérimentation La Grande Motte a bénéficié d'un accompagnement technique d'Atout France portant sur :

- La caractérisation du parc immobilier de loisirs : connaissance du parc, stabilisation des chiffres et qualification fine.
- L'analyse de la commercialisation des meublés touristiques de La Grande Motte au travers de l'interrogation des agences immobilière et de l'analyse des offres en ligne.
- La redéfinition et validation technique du dispositif de « Home Staging » imaginé par la station ainsi que sa mise en cohérence avec les stratégies et programmes locaux (notamment Plan Littoral 21).

Un rapport, avec l'ensemble des enseignements de diagnostic et analyse issus des 18 mois de l'expérimentation en station ainsi que des recommandations, a été livré à la station.

Un partage des enseignements de l'expérimentation nationale, avec un focus sur le cas de La Grande Motte, a par ailleurs eut lieu lors d'une réunion avec le Département de l'Hérault et d'une réunion avec la Région (comité du Plan Littoral 21).

2. Notre politique d'incitation à la rénovation identitaire des meublés de La Grande Motte : un programme pour l'attractivité de la station « Le coaching propriétaire »

2.1 Les objectifs opérationnels

Les objectifs sont de :

- Générer une attractivité nouvelle et une montée en gamme pour la filière des meublés de tourisme
- Viser à accroître l'occupation du meublé sur les 4 saisons par les propriétaires, la mise en location saisonnière, l'habitat saisonnier longue durée ou l'habitat permanent.
- Intégrer les enjeux de transition écologique et énergétique en mobilisant les propriétaires et en leur apportant des solutions techniques et financières.
- Autour de ces 3 premiers objectifs, construire une politique publique de pérennisation et de gestion dynamique du parc immobilier.
- Créer du gisement de meublés qualifiés pour les agents immobiliers, pour la location et pour la transaction
- Créer par ailleurs un pool d'appartements emblématiques à visée patrimoniale et touristique (effet vitrine)

2.2 Les cibles

Les cibles du programme :

- **Les meublés de petite surface de moins de 35m²** : ces meublés sont éligibles au programme s'ils sont situés dans le périmètre éligible, et s'ils sont validés par la commission de rénovation des meublés. Cette dernière est mobilisée pour arbitrer l'accès des candidats au programme au regard des objectifs visés par la collectivité : potentiel de monter en gamme, projet d'occupation...
- **Les meublés au potentiel emblématique** peuvent bénéficier du programme sans conditions liées au périmètre éligible et sans limitation de surface. En revanche, ils doivent répondre aux critères suivants :
 - Être une résidence secondaire
 - Avoir un lien formel avec l'architecture Balladur
 - Bénéficier d'un emplacement privilégié : proximité avec la plage ou proximité d'un équipement majeur (golf, port...) ou un environnement de qualité (vert, silencieux ou harmonieux).
 - Offrir une vue remarquable
 - Permettre un bon ratio surface/capacité d'accueil
 - Bénéficier d'une bonne accessibilité : capacité à se stationner (parking public à proximité immédiate ou stationnement privatif) + ascenseur si meublé à l'étage
 - Proposer des équipements de confort tels que local à vélo sécurisé, équipements de cuisine ...

- Être mis, au moins partiellement, en marché touristique

Durant la phase de test, seul un nombre limité de meublés emblématiques seront accompagnés. Les dossiers seront arbitrés par la commission de rénovation des meublés.

Le programme s'adresse aux propriétaires :

- Qui sont volontaires
- Dont le meublé ne constitue pas leur résidence principale
- Dont le meublé est soit une petite surface inférieure à 35m²
- Où dont le meublé porte un potentiel intéressant pour être qualifier « meublés emblématique by LGM »

2.3 Le périmètre

Le programme « coaching propriétaire » est engagé pour une période de test de 18 mois et pour nombre limité de meublés, une cinquantaine maximum. Afin de préserver l'efficacité et la visibilité de cette 1^{ère} phase, l'opération n'est pas ouverte à la totalité de la station, mais est au contraire recentrée sur un périmètre réduit. Ce dernier est un périmètre éclaté. En effet, seuls seront éligibles au programme « coaching propriétaire » les meublés situés dans les résidences bénéficiant déjà du programme « coaching copropriétaires » à l'exception des meublés emblématiques qui sont exonérés de conditions de périmètres.

2.4 Les acteurs du programme

- **L'Office de Tourisme** : Mandaté par la ville, il est le coordinateur et l'animateur du programme « coaching propriétaire »
- **Les professionnels** : sélectionnés et mobilisés par l'OT ce sont les fournisseurs de service du programme « coaching propriétaire ». Tous situés à moins de 30 km de La Grande Motte, ces architectes / architectes d'intérieurs, home-stagers, décorateurs, thermiciens... ont acceptés les conditions communes de leur intervention et sont à ce titre en relation contractuelle avec l'OT. Ils se sont engagés à :
 - Suivre la formation sur les spécificités de la ville, la marque « By LGM », les enjeux environnementaux (labellisation des artisans, choix des matériaux, provenance des objets de décoration ...) – format de la formation : conférence + visite guidée sur la station réalisée par l'OT, prévoir ½ journée maximum
 - Traiter conjointement les questions de confort thermique/phonique et de confort d'usage (optimisation de l'espace des petites surfaces) ainsi que les questions sur les nouveaux usages notamment pour l'aménagement d'un poste de travail. L'architecte intègre la dimension thermique dans son champ d'intervention, le home-stager pour intégrer cette dimension devra se coupler avec un thermicien
 - Appliquer les tarifs négociés dans le cadre de la convention : 3 forfaits négociés : architecte / home stager + thermicien / MO
 - Proposer une offre de rénovation adaptée aux attentes et moyens du propriétaire, veillant à formuler dans tous les cas une première proposition incitative : sexy et abordable.
 - Proposer un forfait « Appui à la définition du projet » avec esquisse(s) et estimatif du coût
 - Participer aux échanges avec le collectif des partenaires dans le cadre de la rénovation énergétique du bâtiment

- **Les propriétaires de meublés éligibles** : ce sont les bénéficiaires du programme qui pourront profiter des accompagnements à la réhabilitation de leur bien.

2.5 Le concept

Un accompagnement en 2 temps des projets individuels de réhabilitation.

Un accompagnement technique :

La ville et l'OT mobilise un réseau de professionnels partenaires contractuels, architectes, Home-Stagers et thermiciens, formés par LGM et appliquant des prix négociés

Ces professionnels sont mis à disposition du propriétaire pour l'aider à élaborer son projet de rénovation.

A ce stade, la relation contractuelle est double :

- OT/professionnel, commande de prestation
- OT/Propriétaire, mise à disposition

La prestation fournie au propriétaire est la suivante :

- Pour l'architecte :
 - Relevé de la zone concernée par le projet
 - Réalisation d'une ou deux esquisses qui répondent au projet dans ses 4 dimensions esthétiques, usages dont workation, thermique et identitaire avec vues 3D et plans sommaires qui ne sont pas des plans d'exécutions
 - Approche budgétaire globale, indicative et non contractuelle
 - Réalisation d'une proposition d'honoraires pour la phase de conception détaillée et suivi de chantier
- Pour le binôme Home-Stager et thermicien :
 - Réalisation d'une ou deux esquisses qui répondent au projet dans ses 4 dimensions esthétiques, usages dont workation, thermique et identitaire avec vues 3D et plans sommaires qui ne sont pas des plans d'exécutions
 - Approche budgétaire globale, indicative et non contractuelle

Les budgets prévus :

- Par meublé « classique » de moins de 35m² :
 - Intervention architecte avec conseil thermique : 1 200€ TTC
 - Intervention home-stager (600€) et thermicien (300€) : 900€ TTC
- Par meublé « emblématiques » :
 - Intervention architecte avec conseil thermique : 1 800€ TTC
 - Intervention home-stager (900€) et thermicien (300€) : 1 100€ TTC
 -

Un accompagnement financier :

Le propriétaire porteur du projet pourra bénéficier d'une aide supplémentaire portant sur la l'engagement des travaux, s'il engage la phase de réalisation des travaux pendant la validité du programme.

Cette aide financière sera octroyée sous la forme d'une prise en charge forfaitaire.

- Pour un meublé « classique » :
 - 700€ maximum de participation à la maîtrise d'œuvre architecte et maître d'œuvre
 - 400€ maximum de participation à la réalisation des travaux par le home-stager.
- Pour un meublé « emblématiques » :
 - 1 050€ maximum de participation à la maîtrise d'œuvre architecte et maître d'œuvre
 - 600€ maximum de participation à la réalisation des travaux par le home-stager.

Conditions d'éligibilité à cette aide financière :

- L'aide financière ne peut être utilisée pour de l'achat de matériel, elle doit être exclusivement utilisée pour financer les prestations de services en lien direct avec la réalisation des travaux : maîtrise d'ouvrage et/ou réalisation des travaux
- Cette prestation doit être confiée à l'un des professionnels de la sélection du programme, architecte / maître d'œuvre ou home stager / thermicien.
- Le propriétaire doit solliciter cette aide explicitement auprès de l'OT.
- Le bien rénové devra être mis en tourisme, avec 1 mandat d'une année en agence immobilière ou conciergerie avec un minimum de 6 semaines dont 4 semaines estivales

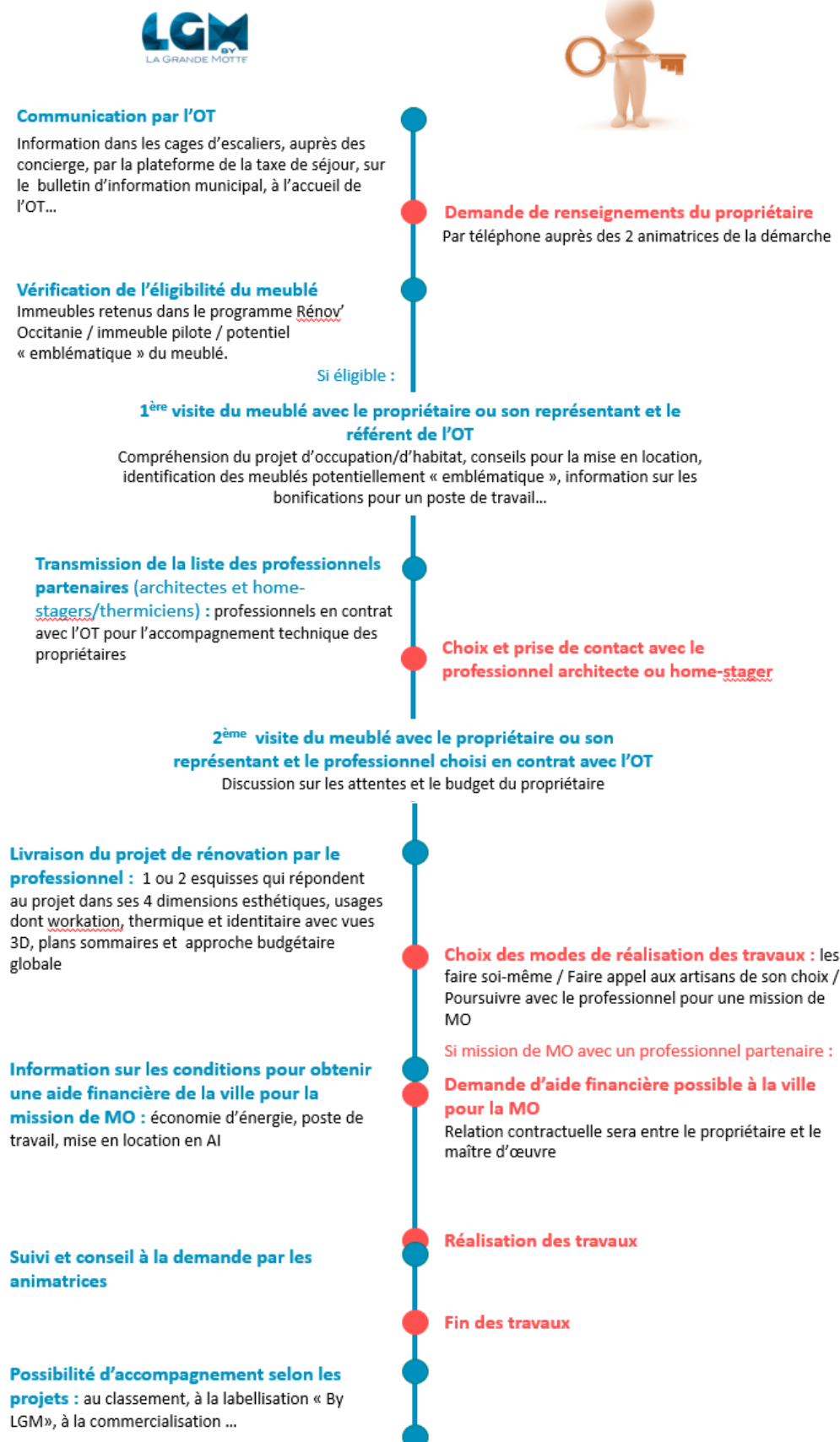
Dans cet accompagnement, la relation contractuelle est double :

- Commande des travaux : propriétaire / professionnel
- Participation financière : OT / Propriétaire

L'ensemble des meublés, « classique » et « emblématique », qui auront mené à terme leur projet de réhabilitation profiteront pendant 1 an de la marque « LGM by ».

Dans le cadre de la mission L'AMO fournira une ingénierie technique et financière pour valider les modèles contractuels et les champs juridiques

Schéma de la procédure « Coaching propriétaire »



2.6 Pas d'obligation, mais de l'incitation : aucune contrepartie obligatoire demandée aux propriétaires bénéficiaires, mais un bouquet de services qui leur est offert

Ce « coaching propriétaire », constitué d'animation, d'aides techniques et financières et d'offre de services pour les propriétaires se fonde sur la reconnaissance de leur **statut de résident et d'acteur économique et social de la station**.

Aucune contrepartie

Le fait de n'exiger aucune contrepartie de la part des propriétaires pour bénéficier du programme, peut prêter à discussion. Or, ce postulat a toute son importance dans la stratégie déployée et dans les enjeux visés.

En effet, il faut tout d'abord se rappeler que les politiques publiques de réhabilitation engagées par l'Etat dans les années 80 (ORIL) ont été des échecs retentissants en grande partie à cause de l'effet de frein généré par les contreparties exigées du propriétaire.

Par ailleurs, toute contrepartie déclenche une gestion administrative lourde, des démarches de contrôle intrusives et des coûts qui viennent obérer le modèle économique du programme. L'idée est plutôt de créer une dynamique globale, qui gommerait les freins habituels et emporterait plus d'adhésion à l'opération par la dynamique d'une politique publique volontariste.

En outre, la clef de voûte de ce programme est de **favoriser l'occupation du meublé, et sa qualité générale, quels que soient ses occupants**. L'intérêt est porté sur le fait que les occupants de l'appartement vont générer de la dépense de consommation sur la station : alimentaire, loisirs, services...

Qu'ils soient propriétaires, amis du propriétaire, locataires touristiques ou locataires à l'année, les occupants sont ciblés en tant que vecteurs sociaux et économiques.

En d'autres termes, des propriétaires occupants leur appartement 8 semaines par an sont plus « intéressants » économiquement et sociologiquement pour la station qu'un bien occupé 5 semaines par an en location touristique.

A titre d'illustration, **si l'ensemble des lits propriétaires étaient occupés une semaine de plus par an, la consommation générée dans la station, serait de + 10 millions d'euros**.

De plus, miser sur une occupation accrue de l'appartement, fût-ce par son propriétaire, permet **d'étaler davantage dans l'année la fréquentation** sur la station : Noël, février, Pâques...

Mais de l'incitation

Enfin, plutôt que mettre en place un système de contrôle et de sanction, **le programme privilégiera une approche incitative**, basée sur le volontariat, l'encouragement et la gratification des propriétaires. Ainsi, pour **les propriétaires dont le projet vise une mise en tourisme de leur bien**, la seconde partie du coaching, **l'accompagnement financier, recherche la professionnalisation de la communication, promotion et commercialisation**.

En effet, les propriétaires pourront demander une aide financière à la Ville pour la réalisation des travaux, à condition de :

- Réaliser les travaux de rénovation avec l'un des professionnels partenaires du programme.

- Mettre leur meublé en location en faisant appel aux services professionnels d'une agence immobilière pendant une durée minimale d'un an

De la valorisation avec la marque « LGM by »

Les biens qui bénéficieront du programme et seront mis en location touristique, seront inscrits dans une **démarche de labellisation identitaire LGM**. A ce titre, une attention particulière sera apportée à une décoration et un équipement faisant la part belle aux marqueurs identitaires : objets de la marque, mobilier, ... Par ailleurs, ils seront favorisés dans leur **promotion touristique par la publicité du label** et un appui particulier à la mise en marché.

En cela, le travail effectué par la station des Arcs, pourra être un exemple applicable à LGM.

La labellisation LGM pourra déclencher un niveau supérieur : **les meublés LGM emblématiques**. En effet, certains biens identifiés en amont comme remplissant un certain nombre de conditions favorables pourront bénéficier d'un accompagnement par un architecte/décorateur d'intérieur et d'une promotion renforcée

La marque « by LGM » sera attribuée pour 3 ans

Et un bouquet de services

- **Un guichet unique pour informer et conseiller** les propriétaires : Information, conseil ... sur la commercialisation, la fiscalité, les tendances déco, l'évolution des normes, l'offre de la station, l'agenda des événements...
- **L'accès à une boutique By LGM dédiée aux professionnels**
- **Des actions de communication et d'animation** pour maintenir une dynamique autour de l'immobilier de loisirs est maintenue à l'année via différents dispositifs : page facebook dédiée, newsletter, site dédié Propriétaire/Hébergeur à LGM, magazine, réunions, événements...
- **Une ou deux réunions d'informations et d'échanges par an avec le Maire**
- **Une aide à la commercialisation** : conseil, intermédiation, labellisation, ...

2.7 La gouvernance du programme « coaching propriétaire »

- **1 copil** : le Maire, l'adjoint au tourisme, l'adjoint au développement durable, l'adjoint à l'habitat et urbanisme, le directeur de station, le Directeur Général des Services, le directeur du service urbanisme
- **Commission rénovation des meublés** : issue du comité directeur de l'OT, avec l'adjoint au tourisme, les 2 représentants des agences immobilières, le directeur de la station et la directrice adjointe de l'OT
- **Equipe opérationnelle OT** : directeur de l'OT, la directrice adjointe, Catherine Grimaldi (qualité et meublés) et Laurence Mure (coordination générale)

2.6 Le coût

Le cout des prestation négociées entre les professionnels et l'OT

Phase 1 - Accompagnement technique pour la définition du projet		
	Désignation de la dépense	Montant TTC forfait
Meublés classiques	Prestation Home-stager	600 €
	Prestation Thermicien	300 €
	Prestation Architecte	1 200 €
Meublés emblématiques	Prestation Home-stager	900 €
	Prestation Thermicien	300 €
	Prestation Architecte	1 800 €

Phase 2 - Accompagnement financier - AMO		
	Désignation de la dépense	Montant TTC maximum
Meublés classiques	Binôme Home-stager & Thermicien	400 €
	Architecte	700 €
	Reportage photo - avant/après	200 €
Meublés emblématiques	Binôme Home-stager & Thermicien	600 €
	Architecte	1 050 €
	Reportage photo - avant/après	200 €

Les tarifs présentés correspondent à une prestation pour un meublé.

L'apport du dispositif aux propriétaires

		Prestations Home stager & thermicien	Prestations Architecte
Phase 1	Meublés classiques	900 €	1 200 €
	Meublés emblématiques	1 200 €	1 800 €
Phase 2	Meublés classiques	600 €	900 €
	Majoration de 50% des aides pour les meublés emblématiques		
	Meublés emblématiques	900 €	1 350 €

Le montant de l'accompagnement pour un propriétaire de meublé « classique » est **minimum de 900€ et maximum de 2 100€**

Pour un meublé « emblématique », l'accompagnement est **minimum de 1 200€ et maximum de 3 150€**

Le budget global du « coaching propriétaires »

Les objectifs chiffrés du nombre de meublés visés par le programme pour la période de mai 2021 à novembre 2022 sont de **36 meublés dont 6 emblématiques**.

L'estimation basse correspond à 36 meublés accompagnés par des binômes home-stagers et thermiciens

L'estimation haute correspond à 36 meublés accompagnés par des architectes

Au global, l'accompagnement des propriétaires dans leurs projets de rénovation et jusque dans la mise en œuvre (MO) représente pour la collectivité une dépense à prévoir de l'ordre de **57 000€ à 80 000€ pour 18 mois d'accompagnement**

Phase 1 - Accompagnement technique pour la définition du projet				Phase 1	
	Désignation de la dépense	Montant TTC forfait	Valeur totale au bénéfice du propriétaire		Estimation coût total du programme
30 Meublés classiques	Prestation Home- stager	600 €	900 €	Estimation basse	27 000 €
	Prestation Thermicien	300 €		Estimation haute	36 000 €
	Prestation Architecte	1 200 €	1 200 €		
6 Meublés emblématiques	Prestation Home- stager	900 €	1 200 €	Estimation basse	7 200 €
	Prestation Thermicien	300 €		Estimation haute	10 800 €
	Prestation Architecte	1 800 €	1 800 €		

Total estimation basse phase 1	34 200 €
-----------------------------------	----------

Total estimation haute phase 1	46 800 €
-----------------------------------	----------

Phase 2 - Accompagnement financier - AMO				Phase 2	
Désignation de la dépense		Montant TTC maximum	Valeur totale au bénéfice du propriétaire	Estimation coût total du programme	
30 Meublés classiques	Binôme Home-stager & Thermicien	400 €	600 €	Estimation basse	18 000 €
	Architecte	700 €	900 €	Estimation haute	27 000 €
	Reportage photo - avant/après	200 €			
6 Meublés emblématiques	Binôme Home-stager & Thermicien	600 €	800 €	Estimation basse	4 800 €
	Architecte	1 050 €	1 250 €	Estimation haute	7 500 €
	Reportage photo - avant/après	200 €			

Total estimation basse phase 2	22 800 €
--------------------------------	----------

Total estimation haute phase 2	34 500 €
--------------------------------	----------

Total estimation basse – phase 1 & 2 : 34 200€ + 22 800€ = 57 000€

Total estimation haute – phase 1 & 2 : 46 800€ + 34 500€ = 81 300€

Le plan de financement du programme

Le budget du programme « coaching propriétaire » s'élève à 156 500 euros sur les 18 mois. Il inclut :

Postes de dépenses	Prise en charge AMO/AMI	Prise en charge ville	Total
Animateurs de projet (2 quarts temps x 18 mois)	0 €	42 000 €	42 000 €
Poste de travail hébergé par l'OT : aménagement + informatique	0 €	4 000 €	4 000 €
Formation du réseau des professionnels Architectes/décorateurs d'intérieur - Thermiciens (2 journées)	0 €	4 500 €	4 500 €
Accompagnement par les professionnels			0 €
<i>Phase 1 meublés classiques</i>	36 000 €		36 000 €
<i>Phase 1 meublés emblématiques</i>	10 800 €		10 800 €
<i>Phase 2 meublés classiques</i>	27 000 €		27 000 €
<i>Phase 2 meublés emblématiques</i>	7 500 €		7 500 €
<i>Reportage photos</i>	7 200 €		7 200 €
Outils de communication, promotion et d'animation (dossier presse, réunions publiques, éditions...)		10 000 €	10 000 €
Ingénierie externe		7 500 €	7 500 €
TOTAL	88 500 €	68 000 €	156 500 €

- Le financement d'un poste d'animateur. rice du projet « Coaching propriétaire » : 2 personnes à quart temps pendant 18 mois
- Le poste de travail hébergé par l'OT
- Les conseils offerts aux propriétaires : intervention du binôme Home Stager et thermicien ou de l'architecte
- La réalisation d'un reportage photos par un professionnels « avant/après ».
- Les outils de communication et d'animation du dispositif financés par la ville via l'Office de tourisme

2.7 Le calendrier du projet

La première phase de test du programme « Coaching propriétaire » se décline en 8 grandes étapes sur une période de 18 mois à compter du lancement officiel : janvier 2022.

CALENDRIER COACHING PROPRIETAIRE																						
	ETAPE	Oct-21	Nov-21	Déc-21	Janv-22	Févr-22	Mars-22	Avr-22	Mai-22	Juin-22	Juil-22	Août-22	Sept-22	Oct-22	Nov-22	Déc-22	Janv-23	Févr-23	Mars-23	Avr-23	Mai-23	Juin-23
1	Acquisition de la base de données																					
2	Définition du périmètre																					
3	Mise en place des éléments contractuels																					
4	Sélection et formation des intervenants : Homes staggers, architectes d'intérieurs et thermiciens																					
5	Mise en place des outils de communication et publicité de l'opération																					
6	Création et déploiement des services dédiés : accueil, gestion des dossiers, accompagnement, commercialisation, animation du réseau des propriétaires																					
7	Projets de rénovation																					
8	Travaux, MO, suivi et réception																					

2.8 Les indicateurs

Evaluation du dispositif sur la base des actions menées par l'animateur.rice du projet Rénovation Meublés : information, recrutement de propriétaires, intervention des Home Stagers ou architectes/décorateurs d'intérieur (esquisses et estimations) :

- Nombre de devis et esquisses réalisés par les Home Stagers et les architectes/décorateurs d'intérieur
- Nombre de meublés rénovés, « classiques » et « emblématiques », et classés
- Nombre de rénovations réalisées par les Home Stagers/thermiciens et les architectes
- Nombre de meublés labellisés LGM
- Nombre et nature des produits de la boutique achetés par les propriétaires.

Evaluation du programme d'animation des propriétaires porté et animé par l'animateur.rice du projet Rénovation Meublés :

- Nombre de propriétaires engagés auprès de la station, par exemple (indicateurs à affiner) inscription newsletter, participation événements dédiés, augmentation du fichier résidents secondaires ...
- Evolution du nombre de semaines d'occupation par les propriétaires, leurs amis et famille et les locataires, mise en perspective avec la consommation d'eau et l'estimation de la consommation générée sur la station
- Périodes d'occupation notamment celles à faible remplissage : par exemple suivi par la consommation d'eau, signalement de l'occupation par le propriétaire à l'OT en échange d'avantages ...
- Consommation et retombées en station : retours commerçants et restaurateurs : cf. lien avec enquêtes de l'observatoire de l'OT

La dynamique collective animée par l'animateur.rice du projet Rénovation Meublés :

- Engagement des professionnels (agences immobilières, syndic) dans la stratégie de marque, la politique propriétaire et le dispositif
- Implication / mobilisation des artisans locaux dans le dispositif

2.9 Les infographies

A ACTUALISER