

# Etude de marché immobilier des meublés touristiques du Cap d'Agde

Cap d'Agde (34)

Janvier 2023



Source : Ville du Cap d'Agde

# Sommaire

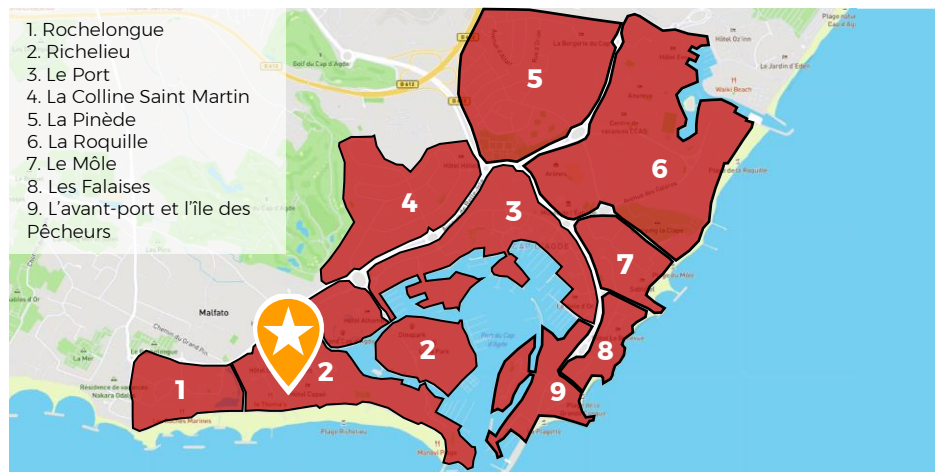
1. IMPACT DE LA RÉNOVATION	P.3
2. IMPACT DE LA MONTÉE EN GAMME	P.6
3. IMPACT DE L'ÉLARGISSEMENT DES AILES DE SAISON	P.11
4. SYNTHÈSE	P.19
5. ADÉQUATION EN BREF	

# 1. Impact de la rénovation

## 1. Impact de la rénovation

# Résidence « Amoureva » : le ravalement de cette copropriété offrant des vues vers la mer a principalement bénéficié aux T2

## Résidence « Amoureva », 2 rue des Corsaires



Source : Carte OpenStreetMap, traitement Adéquation



Source : Google street view

2016-2018 : 21 transactions

Date de ravalement :  
2019

2019-2021 : 25 transactions

T2

25 m<sup>2</sup>

90 - 110 K€

+ 15%

T2

25 m<sup>2</sup>

100 - 130 K€

T3

35 m<sup>2</sup>

148 - 166 K€

+ 6,5%

T3

35 m<sup>2</sup>

155 - 175 K€

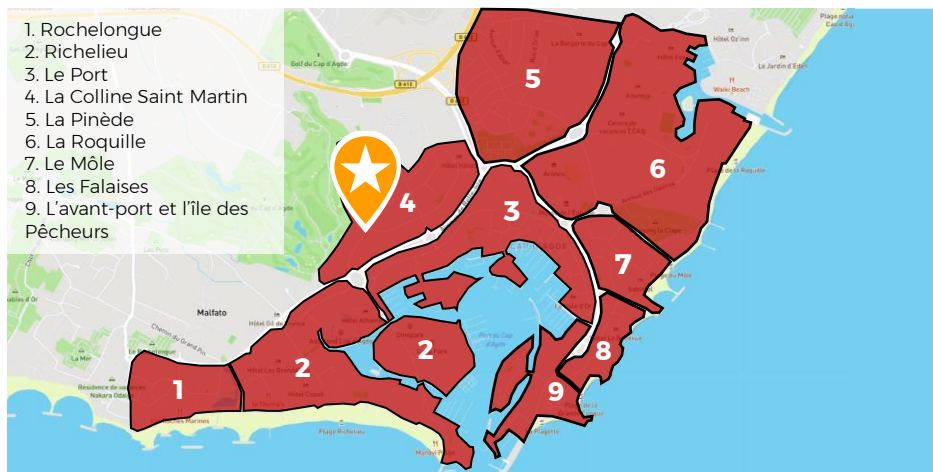
Marché sur la période :  
+ 5,5%

Source : DVF, prix stationnement inclus, hors mobilier,  
hors frais de mutation, traitement Adéquation

## 1. Impact de la rénovation

# Résidence « le Clos Saint-Martin » : le ravalement de cette copropriété dans un secteur plus calme et résidentiel a fortement augmenté les valeurs vénale des biens

## Résidence « le Clos Saint-Martin », 9 rue Sarret de Coussergues



Source : Carte OpenStreetMap, traitement Adéquation



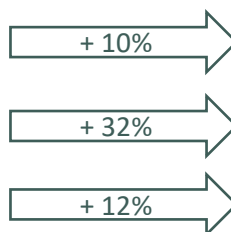
Source : Google street view

2015-2017 : 11 transactions

Date de ravalement :  
2017

2018-2020 : 9 transactions

T1	19 m <sup>2</sup>	38 - 42 K€
T2	25 m <sup>2</sup>	50 - 56 K€
T3	69 m <sup>2</sup>	139 - 142 K€



T1	19 m <sup>2</sup>	41 - 47 K€
T2	25 m <sup>2</sup>	67 - 73 K€
T3	69 m <sup>2</sup>	147 - 170 K€

Marché sur la période :  
+ 4,5%

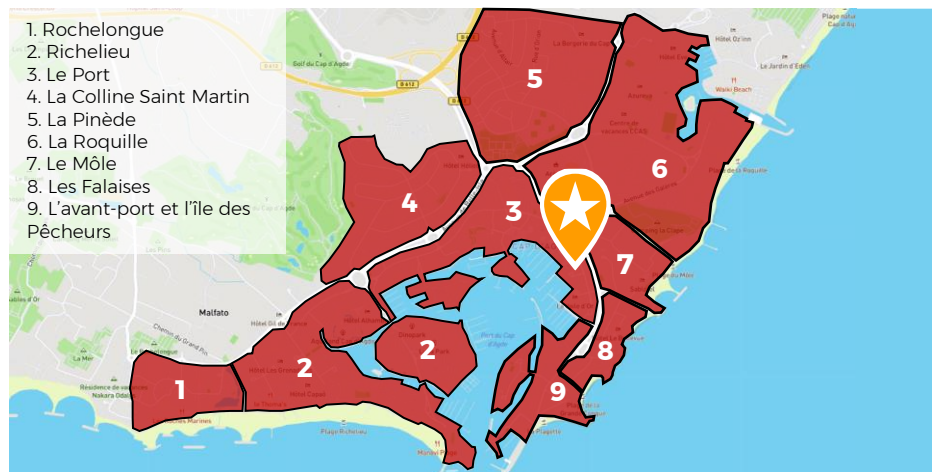
Source : DVF, prix stationnement inclus, hors mobilier,  
hors frais de mutation, traitement Adéquation



## 1. Impact de la rénovation

**Résidence « Quai d'Azur » : dans le quartier du port, un ilot dont le ravalement n'a pas permis d'accroître les valeurs plus rapidement que le marché sur la période**

### Résidence « Quai d'Azur », 17 avenue des Sergents



Source : Carte OpenStreetMap, traitement Adéquation



Source : Google street view

2016-2018 : 18 transactions

Date de ravalement :  
2018

2019-2021 : 10 transactions

T2

27 m<sup>2</sup>

40 - 45 K€

+ 5%

T2

27 m<sup>2</sup>

42 - 47 K€

T3

37 m<sup>2</sup>

70 - 80 K€

+ 0%

T3

37 m<sup>2</sup>

70 - 80 K€

Marché sur la période :  
+ 5,5%

Source : DVF, prix stationnement inclus, hors mobilier,  
hors frais de mutation, traitement Adéquation

1. Impact de la rénovation

**Des rénovations qui permettent généralement une augmentation de la valeur vénale supérieure à la progression normale du marché**

- Des rénovations extérieures permettant une valorisation de leur patrimoine par les propriétaires de résidences secondaires, notamment pour les biens bénéficiant déjà d'atouts (emplacements, vues offertes)
- Le cout individuel du ravalement semble bien absorbé par la plus-value à la revente des biens, dont la valeur progresse davantage suite à un ravalement que par la progression du marché sur la même période
- Les biens qui profitent le plus de la progression de valeur suite aux ravalements sont les T2 qui sont également les biens les plus recherchés

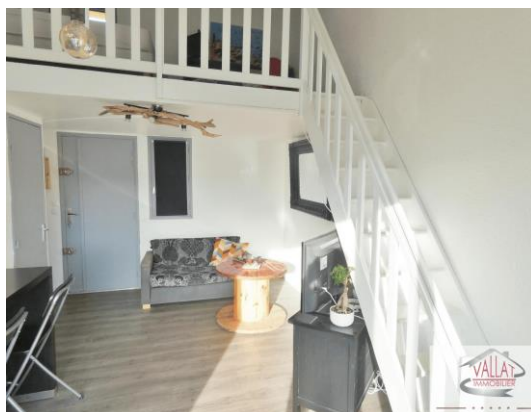
## 2. Impact de la montée en gamme



## 1. Impact de la rénovation

## Secteur du port (1, 2, 3 et 9) : un impact de la rénovation important sur les valeurs vénale et les prix de la nuitée permettant des rentabilités élevées

### Revenus générés en saison haute : biens de gamme supérieure



Typologie	Surface	Prix nuitée (moyenne annuelle)	Revenu annuel global	Valeur vénale	Rentabilité
T1	25 m <sup>2</sup>	75 €/nuit	11.610 €/an	75.000 €	15,5 %
T2	31 m <sup>2</sup>	90 €/nuit	13.930 €/an	120.000 €	11,6 %
T3	42 m <sup>2</sup>	100 €/nuit	15.480 €/m <sup>2</sup>	170.000 €	9,1 %

### Revenus générés en saison haute : biens de gamme intermédiaire



Typologie	Surface	Prix nuitée (moyenne annuelle)	Revenu annuel global	Valeur vénale	Rentabilité
T1	25 m <sup>2</sup>	55 €/nuit	8.520 €/an	50.000 €	17 %
T2	31 m <sup>2</sup>	70 €/nuit	10.840 €/an	80.000 €	13,5 %
T3	42 m <sup>2</sup>	80 €/nuit	12.390 €/m <sup>2</sup>	120.000 €	10,3 %

Prix stationnement inclus, hors mobilier, hors frais de mutation

Source : prix de nuitées AirDNA, valeurs vénale DVF et sites internet spécialisés, traitement Adéquation

## 1. Impact de la rénovation

**Secteur des plages (6, 7 et 8) : sur ces secteurs parmi les plus recherchés, les rentabilités après rénovations sont moins attractives mais les valeurs vénale vont jusqu'à doubler**

## Revenus générés en saison haute : biens de gamme supérieure



Typologie	Surface	Prix nuitée (moyenne annuelle)	Revenu annuel global	Valeur vénale	Rentabilité
T1	24 m <sup>2</sup>	80 €/nuit	12.390 €/an	80.000 €	15,5 %
T2	34 m <sup>2</sup>	95 €/nuit	14.710 €/an	150.000 €	9,8 %
T3	52 m <sup>2</sup>	110 €/nuit	17.030 €/an	165.000 €	10,3 %

## Revenus générés en saison haute : biens de gamme intermédiaire



Typologie	Surface	Prix nuitée (moyenne annuelle)	Revenu annuel global	Valeur vénale	Rentabilité
T1	24 m <sup>2</sup>	60 €/nuit	9.290 €/an	50.000 €	18,6 %
T2	34 m <sup>2</sup>	75 €/nuit	11.610 €/an	75.000 €	15,5 %
T3	52 m <sup>2</sup>	90 €/nuit	13.930 €/an	110.000 €	12,7 %

Prix stationnement inclus, hors mobilier, hors frais de mutation

Source : prix de nuitées AirDNA, valeurs vénale DVF et sites internet spécialisés, traitement Adéquation

## 1. Impact de la rénovation

## Secteur en retrait (4 et 5) : sur ces secteurs résidentiels plus calmes, des revenus et des rentabilités moins attractives pour des valeurs vénale intermédiaires

### Revenus générés en saison haute : biens de gamme supérieure



Typologie	Surface	Prix nuitée (moyenne annuelle)	Revenu annuel global	Valeur vénale	Rentabilité
T1	25 m <sup>2</sup>	80 €/nuit	12.390 €/an	75.000 €	16,5 %
T2	28 m <sup>2</sup>	85 €/nuit	13.160 €/an	105.000 €	12,5 %
T3	44 m <sup>2</sup>	75 €/nuit	11.610 €/an	175.000 €	6,6 %

### Revenus générés en saison haute : biens de gamme intermédiaire



Typologie	Surface	Prix nuitée (moyenne annuelle)	Revenu annuel global	Valeur vénale	Rentabilité
T1	25 m <sup>2</sup>	60 €/nuit	9.290 €/an	50.000 €	18,6 %
T2	28 m <sup>2</sup>	65 €/nuit	10.060 €/an	70.000 €	14,4 %
T3	44 m <sup>2</sup>	55 €/nuit	8.520 €/an	125.000 €	6,8 %

Prix stationnement inclus, hors mobilier, hors frais de mutation

Source : prix de nuitées AirDNA, valeurs vénale DVF et sites internet spécialisés, traitement Adéquation

## 2. Impact de la montée en gamme

**La plus-value tirée de la rénovation intérieure des biens permet un retour sur investissement théorique rapide et une augmentation importante de la valeur vénale**



Impact moyen sur le prix de la nuitée d'une rénovation permettant la montée en gamme d'un logement : + 20 €/nuit après rénovation



Impact moyen sur la valeur vénale après une rénovation :

- T1 : + environ 30.000 €
- T2 : + environ 40.000 €
- T3 : + environ 50.000 €



Durée de retour sur investissement par typologie pour un investissement de base de 1 000 €/m<sup>2</sup> :

- T1 : entre 23 et 25 mois (environ 2 ans de retour sur investissement)
- T2 : entre 25 et 27 mois (2 ans à 2 ans et demi de retour sur investissement)
- T3 : entre 31 et 40 mois (2 ans et demi à 3 ans de retour sur investissement)

2. Impact de la montée en gamme

**La valeur vénale des biens reste le principal levier d'attractivité pour la rénovation des parties communes comme privatives**

- Les rentabilités proposées pour les biens dont les parties privatives sont rénovées sont moins attractives que pour les biens « en l'état »
- Des valeurs vénales qui progressent fortement suite aux rénovations des parties communes et/ou privatives
- Pour les propriétaires de RS ne louant pas leur bien (la grande majorité), le gain de valeur vénale constitue un levier attractif : une rénovation à env. 1000 €/m<sup>2</sup> est absorbée par l'augmentation de valeur vénale
- Pour les propriétaires-bailleurs, il est intéressant de mettre en avant l'augmentation des revenus et le rapide retour sur investissement de la rénovation des parties privatives

**3.**

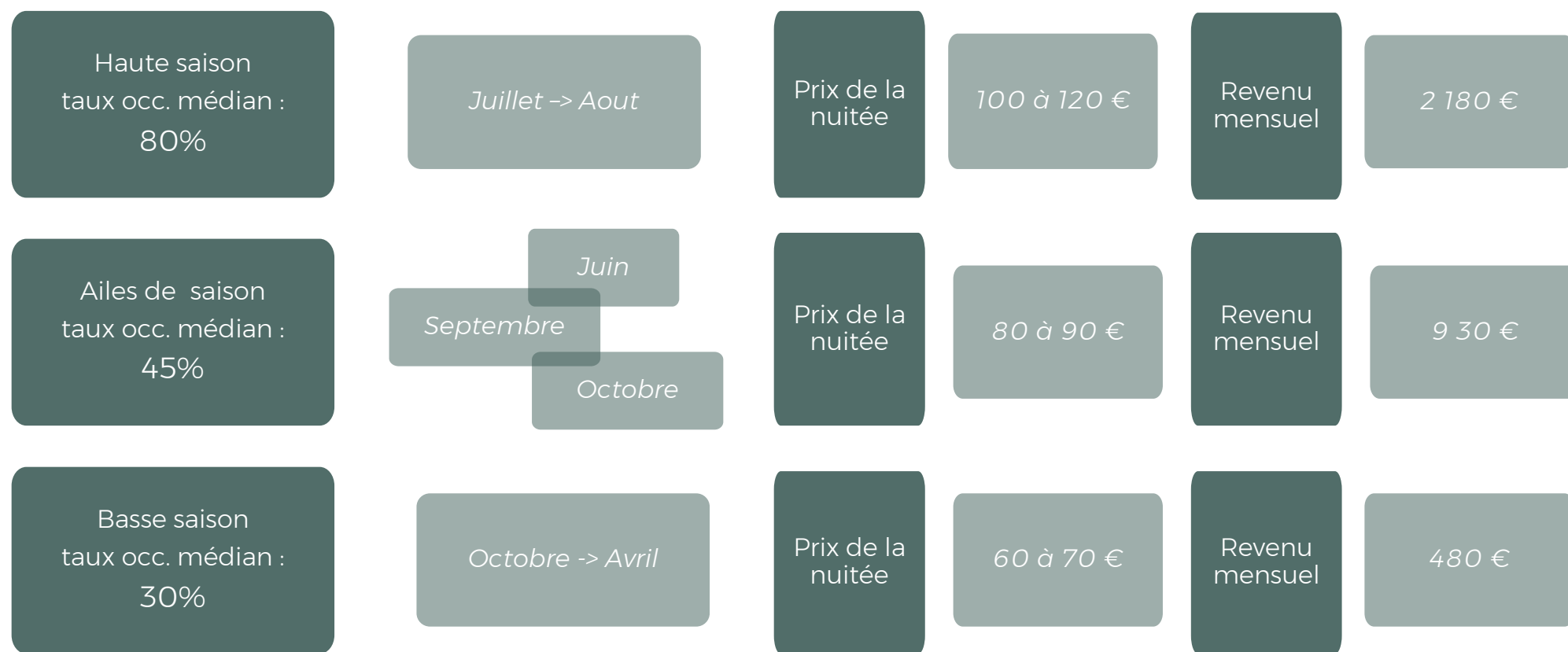
## **Impact de l'élargissement des ailes de saison**



## 3. Impact de l'élargissement des ailes de saison

**Une saisonnalité importante qui entraîne une concentration des revenus sur la haute saison : 47% des revenus moyens sont générés sur ces deux mois**

## Décomposition de la saisonnalité au Cap d'Agde et revenus associés



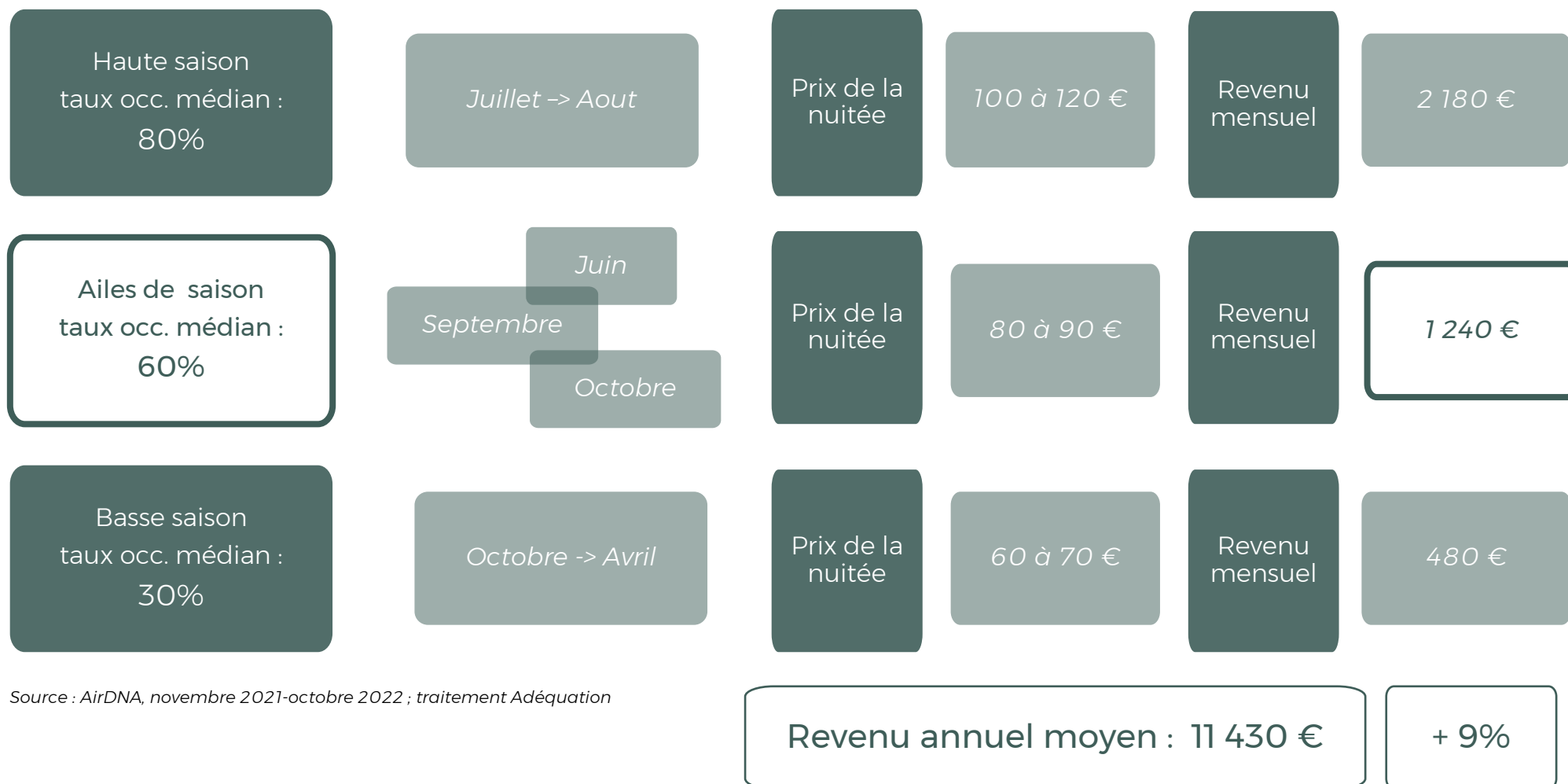
Source : AirDNA, novembre 2021-octobre 2022 ; traitement Adéquation

**Revenu annuel moyen : 10 500 €**

## 3. Impact de l'élargissement des ailes de saison

**Hypothèse 1 : une augmentation de 15% du taux d'occupation sur les ailes de saison qui offre un levier de +9% sur les revenus annuels**

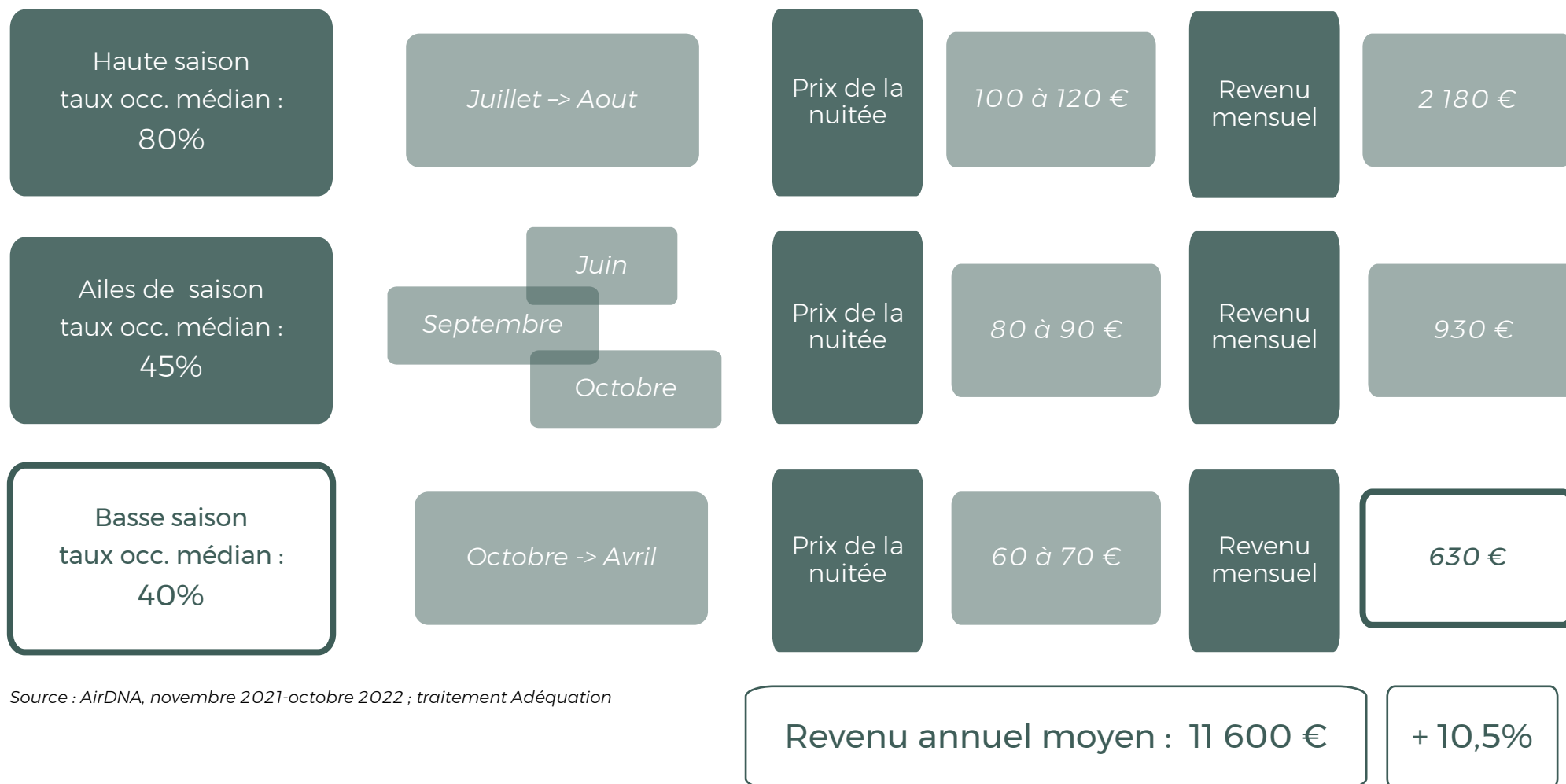
## Décomposition de la saisonnalité au Cap d'Agde et revenus associés



## 3. Impact de l'élargissement des ailes de saison

**Hypothèse 2 : une augmentation de 10% du taux d'occupation en basse saison qui offre un levier de +10,5% sur les revenus annuels**

## Décomposition de la saisonnalité au Cap d'Agde et revenus associés

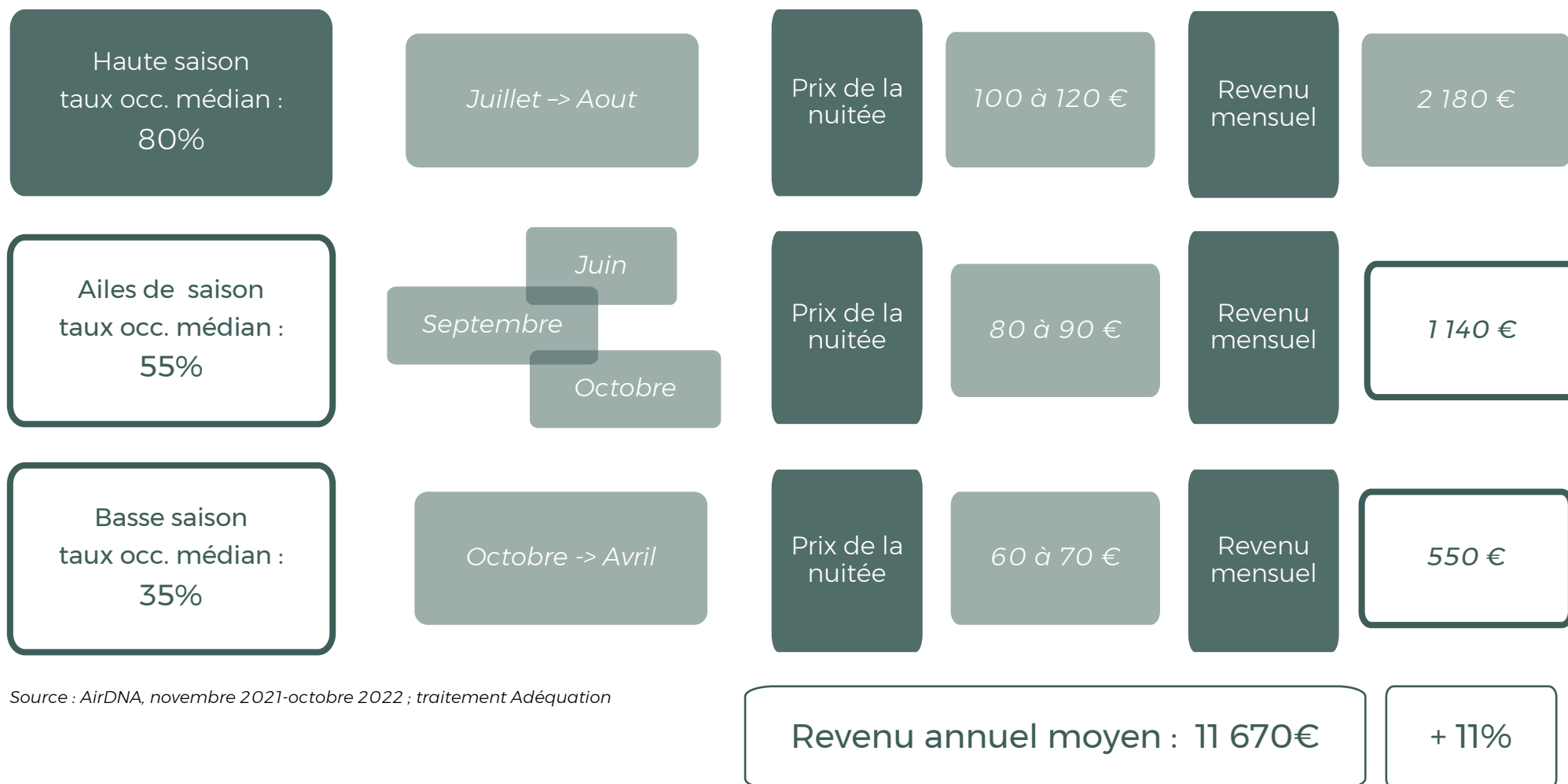


Source : AirDNA, novembre 2021-octobre 2022 ; traitement Adéquation

## 3. Impact de l'élargissement des ailes de saison

## Hypothèse 3 : une augmentation de 10% du taux d'occupation sur les ailes de saison et de 5% en basse saison qui offre un levier de +11% sur les revenus annuels

### Décomposition de la saisonnalité au Cap d'Agde et revenus associés



Source : AirDNA, novembre 2021-octobre 2022 ; traitement Adéquation

3. Impact de l'élargissement des ailes de saison

**Un élargissement des ailes de saison susceptible de générer des revenus supplémentaires à hauteur de 10% en moyenne**

- Des hypothèses de hausse du taux d'occupation de l'ordre de 10 à 15% sur les ailes de saison et en basse saison
- Des hausses de revenus plus conséquentes pour l'hypothèse de hausse de fréquentation en basse saison, alors que l'effort sur le taux d'occupation est moindre.

# 4.

## Synthèse



#### 4. Synthèse

**Pour la rénovation du parc de logements du Cap d'Agde, le principal levier reste une approche par la valeur vénale des logements, qui augmente fortement suite aux travaux**

- Les logements meublés proposés à la location pour les touristes sont nettement minoritaires par rapport à l'important volume de logements secondaires
- Pour les propriétaires-bailleurs, la rénovation des logements permet une montée en gamme et une hausse sensible des revenus, permettant un retour sur investissement en 2 à 3 ans en moyenne
- Pour les propriétaires non-bailleurs, la plus-value apportée au logement par sa rénovation, de l'ordre de 25 000 à 50 000 € selon les typologies et les secteurs, est rentable dès le court terme
- Une communication à porter auprès des propriétaires pour inciter à la rénovation afin d'augmenter la valeur de leur patrimoine, pouvant être financé par la mise en location de leur bien sur le marché locatif meublé touristique

## Nous aidons les acteurs du foncier, de l'aménagement et de l'immobilier à comprendre leurs marchés pour y développer les meilleurs projets et stratégie



### Au commencement était la donnée

À l'heure du big data, nous rappelons qu'ADEQUATION est née en 1992 d'une conviction de ses fondateurs : pour rendre les études des marchés du logement réellement fiables et pertinentes pour les opérateurs immobiliers, il fallait une amélioration radicale de la qualité des données utilisées.

C'est à cette conviction que nous devons nos observatoires du logement, développés partout en France, ainsi qu'une expertise unique de la production de données premium.



### Comprendre les marchés...

Comprendre les marchés n'est pas seulement évaluer des potentiels d'affaires. C'est intégrer l'ensemble des conditions économiques, sociologiques, urbaines, politiques, temporelles, juridiques ou financières susceptibles de peser sur la réussite des projets, aujourd'hui et demain.

Pour cela, nous renforçons sans cesse notre présence sur les territoires et nous évoluons dans un véritable écosystème de partenaires techniques et institutionnels.



### ... pour y développer les meilleurs projets et stratégies

Nos activités de conseil et d'AMO sont très largement tournées vers l'innovation et la mise en œuvre opérationnelle de vos projets. Nous "montons dans le bateau" avec vous, non pour tenir le gouvernail, mais pour vous aider à tenir le cap.

N'est-ce pas à toutes les "aventures" partagées avec nos clients, année après année et au fil des cycles immobiliers, que nous devons ce que nous sommes aujourd'hui ?

# Propriété intellectuelle

Ce document est protégé par un copyright (©).

Il est destiné au seul usage de **CA HERAULT MEDITERRANEE** et ne peut être diffusé auprès de personnes physiques ou morales extérieures à l'entreprise sans notre accord.

Les méthodologies d'intervention, les mises en œuvre s'ensuivant et les techniques d'investigation sont la propriété d'ADEQUATION.

## Auteurs

Cette mission a été conduite par **Baptiste Humblot** et **Florian Poulain**.

Pour toute information au sujet de cette mission, nous nous tenons à votre disposition.

**Baptiste Humblot**

P. 06 24 68 11 71

b.humblot@adequation-france.com

**Florian Poulain**

f.poulain@adequation-france.com

## La société ADEQUATION

**Parce que les évolutions sociétales et technologiques interagissent avec les lieux de vie, de travail et de consommation des français, parce que le développement des territoires suppose innovation et anticipation, les acteurs des marchés de l'immobilier, du foncier et de la construction connaissent une période de grandes mutations où foisonnent les questionnements comme les opportunités. S'en saisir demande de plus en plus d'acuité.**

Depuis 1992, la société ADEQUATION observe, analyse et étudie les marchés immobiliers résidentiels en France. Elle aide les acteurs de la filière à mieux comprendre leurs marchés et leurs enjeux pour y développer les meilleurs projets et définir les stratégies les plus efficaces. Une expertise au long cours qui en a fait un acteur réputé et incontournable.

**Dans cet objectif, ADEQUATION réunit un triptyque singulier d'activités : data, études, conseil. Trois métiers guidés par un principe d'hybridation adressé à l'ensemble des acteurs de la filière : promoteurs, investisseurs, institutionnels, collectivités territoriales, bailleurs.**

Adossée à un solide ancrage territorial (8 implantations régionales), ADEQUATION maille l'ensemble du territoire national et s'est dessinée une place de leader qui agit quotidiennement pour sécuriser, accompagner et anticiper la réussite des projets et des stratégies, en réponses aux contraintes et aux opportunités d'un marché immobilier en pleine mutation.

### CHIFFRES CLÉS

- 115 collaborateurs au 1<sup>er</sup> janvier 2022
- 170 sociétés partenaires au côté d'ADEQUATION dans le cadre de ses activités
- 1 214 clients actifs
- 3 000 missions d'études et de conseil en 2021
- 24 000 études en ligne en 2021
- Plus de 500 aires de marchés couvertes par nos observatoires immobiliers
- 8 implantations régionales : Lyon, Paris, Montpellier, Nantes, Bordeaux, Nice, Lille et Marseille
- Société créée en 1992
- 9 909 424 € de chiffre d'affaires en 2021
- Index égalité professionnelle de 79 /100.

# Nos implantations

## LYON

31 rue Mazenod  
69003 Lyon  
T. 04 72 00 87 87

## MONTPELLIER

50 rue Ray Charles  
34000 Montpellier  
T. 04 67 27 11 60

## NANTES

11 allée Duquesne  
44000 Nantes  
T. 02 40 95 64 64

## LILLE

Wereso - 104 rue Nationale  
59000 Lille  
T. 06 79 51 25 10

## PARIS

32 avenue de l'Opéra  
75002 Paris  
T. 01 40 28 12 00

## BORDEAUX

10 D terrasse du front du Médoc  
33000 Bordeaux  
T. 06 24 30 72 43

## NICE

23 rue Jean Canavèse  
06000 Nice  
T. 04 93 51 01 11

## MARSEILLE

Le Calypso - 48 Quai du Lazaret  
13002 Marseille  
T. 04 67 27 11 60