



Placements - Stations savoyardes : toujours plus haut !

Depuis la crise sanitaire, les prix de l'immobilier dans les Alpes françaises, une destination prisée pour ses grands espaces, atteignent des sommets. La cote de l'immobilier de montagne continue son ascension. Été comme hiver, les paisibles séjours en famille avec activités de plein air attirent toujours plus de vacanciers. Une fois encore, la fréquentation de juillet et août a été un bon cru. Le bilan de cette saison estivale a été « globalement positif », savourent les professionnels de l'immobilier savoyard. Depuis la crise sanitaire, la destination en altitude, qui offre de grands espaces, séduit davantage. Dans un marché immobilier essentiellement animé par les transactions de résidences secondaires, « les acheteurs sont encore plus nombreux qu'avant. Ne cherchant plus la rentabilité locative à tout prix, ils souhaitent désormais réaliser un véritable achat plaisir. Certains recherchent de grandes surfaces où pouvoir, notamment, pratiquer le télétravail », commente Bérengère Servat, présidente adjointe de la **Fnaim** Savoie Mont-Blanc. Le renforcement considérable de la demande, en regard d'une offre non extensible, a fait bondir les prix dans toutes les stations des Alpes. Selon la **Fnaim** Mont-Blanc, l'ancien coûte au moins 10 000 €/m à Avoriaz, près de 11 000 €/m aux Gets et de 5 000 à 8 000 €/m aux Arcs. À Megève, station huppée, le marché est en ébullition. Entre 2018 et 2021, le prix de certains chalets a flambé de 40 %, tandis que les appartements se sont valorisés de presque 25 %.

Nouveaux acheteurs

Affichant la même insolente santé, l'activité de la promotion suit ce mouvement. Les offres, qui arrivent au compte-gouttes sur le marché, se vendent comme des petits pains. Dans les stations stars de Val-d'Isère et de Méribel, certains appartements et chalets neufs s'écoulent à prix d'or, souvent entre 20 000 € et plus de 30 000 €/m. Duplex et triplex en dernier étage, les meilleures réalisations valent entre 5 et 10 millions d'euros, parfois plus. L'appétit pour ces habitations tout confort et « dernière génération » ne faiblit pas. « À Megève, le marché a réussi à absorber 250 appartements neufs en deux ans », signale Benjamin Berger, directeur général associé du groupe Cimalpes. Dans d'autres stations, le prix du mètre carré moyen dans le neuf n'a jamais été aussi élevé : de 12 000 à 13 000 € à l'Alpe-d'Huez, avec des pics à 16 000 € au pied des pistes ; 10 000 € à Tignes, ou encore 7 000 € à Valmorel. « À ce jour, en montagne, je dispose de 162 appartements neufs à vendre au prix moyen de 2,5 millions d'euros », signale Joffray Vallat, président de Vallat. Les acheteurs friands de ces lieux de vie de standing sont des Français et des Européens. « Il y a à nouveau beaucoup d'Anglais ou de personnes du Benelux, et aussi pas mal d'expatriés », précise Morgan Bientz, directeur général du groupe Alpine Collection. « La clientèle russe, autrefois très active et aujourd'hui absente, a été remplacée. De nouveaux acheteurs venus du Golfe apprécient les stations de montagne pour leur climat agréable exempt de canicule », ajoute Olivier Roche, président de Sotheby's Megève et Courchevel.

C'est la revalorisation des chalets constatée à Megève entre 2018 et 2021 (+ 25 % pour les appartements).

C'est le nombre d'appartements neufs vendus à Megève ces deux dernières années.

Effet boule neige

Comment expliquer que les prix du neuf atteignent de tels sommets ? Une conjonction de facteurs a eu un effet boule neige sur ces derniers. Dans une topographie contrainte par le relief, le foncier disponible et constructible est devenu une denrée rare, donc chère. « Nous achetons souvent un terrain déjà bâti et démolissons pour reconstruire »,



indique un promoteur. De plus, le coût de construction en altitude est traditionnellement plus élevé qu'en plaine. « Outre l'accès difficile aux terrains escarpés, ces immeubles disposent d'une infrastructure spécifique pour la montagne. La charpente doit tenir compte des risques sismiques et d'avalanche, et les toitures sont renforcées pour supporter le poids de la neige. Ces exigences multiplient par 2, voire par 3 les coûts de la construction par rapport à un immeuble standard », affirme Jean-Thomas Olano, président de Promo 6. Depuis le retour d'une inflation galopante, qui a fait flamber le prix des matériaux, ces dépenses se sont appréciées. « Pour absorber ce renchérissement du prix de fabrication d'un logement, nous avons ajusté à la hausse nos barèmes de vente de l'ordre de 10 à 12 % », reconnaît Nicolas Grizard, directeur commercial de MGM Constructeur, qui réalise des résidences de tourisme à la montagne.

(Très) haut de gamme

Voilà pourquoi la poignée de promoteurs actifs sur ce terrain de jeu limité a fait le choix de construire du très haut de gamme, voire du luxe. Une façon de répondre aux besoins d'une clientèle fortunée amatrice de biens exceptionnels, peu sensible à ces majorations de prix. « Huit fois sur dix, ces acheteurs s'engagent sans condition suspensive. C'est un achat plaisir. L'hiver dernier, un client en location pour une semaine dans un chalet a décidé, en fin de séjour, de l'acheter pour 12 millions d'euros », raconte Olivier Roche. La majorité de ces opérations de standing offre des habitations aux surfaces généreuses, avec des volumes XXL, des vues sur la montagne, des terrasses et des services, le tout avec un emplacement skis aux pieds.

En dépit de prix parfois stratosphériques, la notion de placement refuge dans l'immobilier de montagne trace sa route, surtout à l'heure où la récession gronde et où les marchés financiers sont hésitants. « Le déséquilibre entre une offre contrainte et une demande grandissante est tel, en montagne, que cela ouvre des perspectives de plus-value à long terme », avance Jean-Luc Guitard, directeur général du groupe Consultim. Ces (nouveaux) propriétaires apprécient de profiter de leur bien quelques semaines par an et le louent en leur absence, histoire de rentabiliser leur investissement ou, tout du moins, d'absorber les charges fixes. Dans les résidences de tourisme de montagne, « même si la rentabilité locative a baissé et avoisine les 4 %, les loyers pratiqués restent indexés sur l'inflation, et les taux d'occupation des saisons d'été et d'hiver progressent », souligne Jean-Luc Guitard.

Location en parahôtellerie

Une autre formule de location connaît un franc succès : l'exploitation en parahôtellerie. Contrairement à la résidence de tourisme, où les dates d'occupation sont figées et les biens meublés de façon standard, « le propriétaire choisit librement ses dates d'occupation et décore lui-même son bien. En son absence, il le confie en gestion locative à un professionnel qui s'occupe de le remplir avec les prestations de services. Avec cette formule, ce dernier peut récupérer la TVA », explique Benjamin Berger. Une option parfaitement adaptée aux biens haut de gamme, qui trouvent vite preneur auprès des vacanciers de passage. Selon la notoriété des stations et les emplacements sur les pistes, Cimalpes indique, dans sa dernière étude annuelle « Panorama Montagne », que, pendant les vacances d'hiver, le prix d'une semaine de location évolue entre 2 900 et 29 000 € dans un appartement et entre 4 300 et 56 000 € dans un chalet

