



## REVUE DE PRESSE

Vendredi 21 Février

# Sommaire

Montagne : le palmarès 2020 des stations Les Echos - 21/02/2020	3
Les nouvelles exigences des locataires Les Echos - 21/02/2020	6
Ce qui fait le prix des logements Les Echos - 21/02/2020	9



**PATRIMOINE**

# Montagne : le palmarès 2020 des stations

**IMMOBILIER** Peut-on encore acheter à la montagne ? Globalement en hausse, les prix atteignent parfois des hauteurs stratosphériques. Le marché français attire à la fois les touristes, les investisseurs et les étrangers. Mais il existe encore des appartements « low cost ».

**A** l'image du marché immobilier national qui a connu une année 2019 exceptionnelle, celui de la montagne a également bien performé, avec un volume de transactions au sommet », se félicite Jean-Jacques Botta, président de la chambre Fnaim Savoie Mont-Blanc. Mais pas forcément pour les mêmes raisons que dans les grandes agglomérations. Motif ? « En station, 90 % des acquisitions dans le neuf ou l'ancien, quel que soit le type de bien, studio, grand appartement ou chalet, incluent désormais un projet de location », analyse Benjamin Berger, directeur général de Cimalpes, agence immobilière spécialisée dans le haut de gamme en montagne.

## RETOUR DES BRITANNIQUES

Si le maintien des taux de crédit à des niveaux particulièrement bas a certes favorisé l'achat dans l'ensemble de l'Hexagone, c'est en revanche l'effort fait par les promoteurs privés et institutionnels au cours des dernières années qui a permis la commercialisation en station de pro-

duits correspondant aux attentes des investisseurs actuels. D'où leur rapidité à sauter le pas. Sans compter une forte présence d'acquéreurs étrangers. « Après une période d'incertitude liée aux atermoiements sur la date du Brexit, les acheteurs britanniques ont fait leur retour sur le marché notamment dans les Alpes. Maintenant qu'ils en savent un peu plus sur la fiscalité qui leur sera appliquée, ils aspirent à nouveau à réaliser un investissement stable en Europe », poursuit Benjamin Berger.

Pour autant, toutes les stations ne sont pas logées à la même enseigne. En l'occurrence, tout sur ce micro-marché montagnard est question de massif mais aussi d'image touristique. Ainsi, parmi les six massifs français (Alpes du Nord, Alpes du Sud, Jura, Massif central, Pyrénées et Vosges), ce sont les Alpes du Nord qui trustent les premières places du podium en matière de prix, avec une moyenne de 4.895 euros le m<sup>2</sup> appartements et chalets confondus, selon la récente enquête réalisée par Meilleurs Agents. Loin devant les Alpes du Sud (2.549 euros/m<sup>2</sup>), le

Jura (2.484 euros/m<sup>2</sup>), le Massif central (2.083 euros/m<sup>2</sup>) et les Vosges (2.055 euros/m<sup>2</sup>).

Quant aux Pyrénées, elles clôturent ce classement avec un prix moyen inférieur à 2.000 euros le m<sup>2</sup> (1.940 euros/m<sup>2</sup> précisément). Et cet écart tarifaire tend à s'accroître au fil des années. Alors que les Alpes du Nord ont vu leurs prix augmenter de 5,6 % en 2019 et d'un peu plus de 12 % en seulement trois ans, les Pyrénées elles n'ont enregistré respectivement sur les mêmes périodes qu'une hausse de 1,7 % et de 5,3 %. Pire, alors que leur prestigieuse voisine ne cesse de progresser, les Alpes du Sud ont pour leur part essuyé un recul de leurs tarifs immobiliers de 2,5 % au cours de l'année écoulée, enregistrant de fait une baisse de l'ordre de 3 % en trois ans.

## MARQUEUR DE RICHESSE

Principale explication de cette évolution : les prix immobiliers des stations sont déterminés par leur accessibilité en voiture ou en transports en commun, leurs infrastructures, leur offre de commerces, leur niveau d enneigement ainsi que les

activités qu'elles peuvent proposer aux vacanciers. Or, souligne Thomas Lefebvre, directeur scientifique de MeilleursAgents, « à la différence des Alpes du Sud, les Alpes du Nord se révèlent extrêmement faciles d'accès avec la proximité de l'aéroport de Lyon mais surtout de Megève ainsi que celle du TGV. De plus, c'est dans ce massif que se trouvent les plus grands domaines skiables et les stations réunissant le plus d'infrastructures ». A ces considérations matérielles et pratiques s'ajoute également une question d'image et de typologie de clientèle qui jouent tout autant sur les prix.

« Les sports d'hiver sont porteurs d'une certaine forme de vecteur social. Plus que partout ailleurs dans l'immobilier, l'adresse compte énormément, au sens où elle constitue un marqueur de richesse. » A cet égard, alors que les Alpes du Nord sont plébiscitées par une clientèle aisée notamment francilienne et internationale, « les stations des Pyrénées sont davantage prisées par les Toulousains et les Bordelais ayant un pouvoir d'achat inférieur à celui des Franciliens, et sont peu recherchées par les acheteurs étrangers, excepté espagnols. Quant à celles du Jura, outre le fait qu'elles soient plus familiales, elles attirent une clientèle un peu moins faite de vacanciers mais davantage de frontaliers qui choisissent d'y installer leur résidence principale. A l'image, par exemple, de la commune des Rousses ou celle de Métabief », détaille Thomas Lefebvre.

### ✚ LE TRIO DE TÊTE

Autant de raisons qui expliquent le niveau particulièrement élevé des prix dans certaines stations des Alpes du Nord. A commencer par Val-d'Isère, Courchevel et Megève qui, avec respectivement 11.665 euros, 10.242 et 8.884 euros le m<sup>2</sup>, affichent des tarifs comparables, voire supérieurs aux arrondissements parisiens. Pour mémoire, le mètre carré moyen dans le 16<sup>e</sup> arrondissement de la capitale

atteint aujourd'hui 11.122 euros. Si ces trois communes présentent des prix stratosphériques, toutes les stations de ce massif ne sont néanmoins pas hors de prix. A l'image de Gresse-en-Vercors, où l'on peut encore s'offrir un bien pour 1.594 euros/m<sup>2</sup>.

Dans les Alpes du Sud, Auron conserve le titre de station la plus chère du massif malgré un léger recul au cours des douze derniers mois (4.316 euros le m<sup>2</sup> en 2019 vs 4.435 euros en 2018). Et ce, loin devant Montgenèvre (3.795 euros/m<sup>2</sup>), Isola 2000 (3.463 euros/m<sup>2</sup>), Serre-Chevalier (3.333 euros/m<sup>2</sup>), Vars (3.103 euros/m<sup>2</sup>) ou encore Valberg (3.023 euros/m<sup>2</sup>).

Enfin, du côté du Jura, des Pyrénées, des Vosges et même du Massif central, aucune station ne dépasse pour sa part les 2.600 euros du m<sup>2</sup>. Ainsi, à Métabief, commune de montagne pourtant la plus onéreuse du Jura, le tarif moyen atteint seulement les 2.567 euros/m<sup>2</sup>. Même chose dans le massif pyrénéen, où Cauterets, station aux prix les plus hauts, n'excède pas les 2.268 euros/m<sup>2</sup> tandis que sa dauphine Ax-les-Thermes pointe à 2.211 euros/m<sup>2</sup>. Quant à Gérardmer dans les Vosges et Super-Besse dans le Massif central, elles occupent la première place de leurs massifs respectifs à raison de 2.478 euros et 2.330 euros le m<sup>2</sup> en moyenne. Problème : certes attractives d'un point de vue tarifaire, ces stations à la clientèle plus locale et familiale se révèlent plus aléatoires que celles des Alpes du Nord en matière de potentiel de plus-value et de liquidité du marché.

— Anne-Lise Defrance



### ÉCOUTEZ NOTRE PODCAST LA STORY

L'immobilier de montagne dans le prochain épisode de « La Story », le podcast d'actualité des « Echos ».

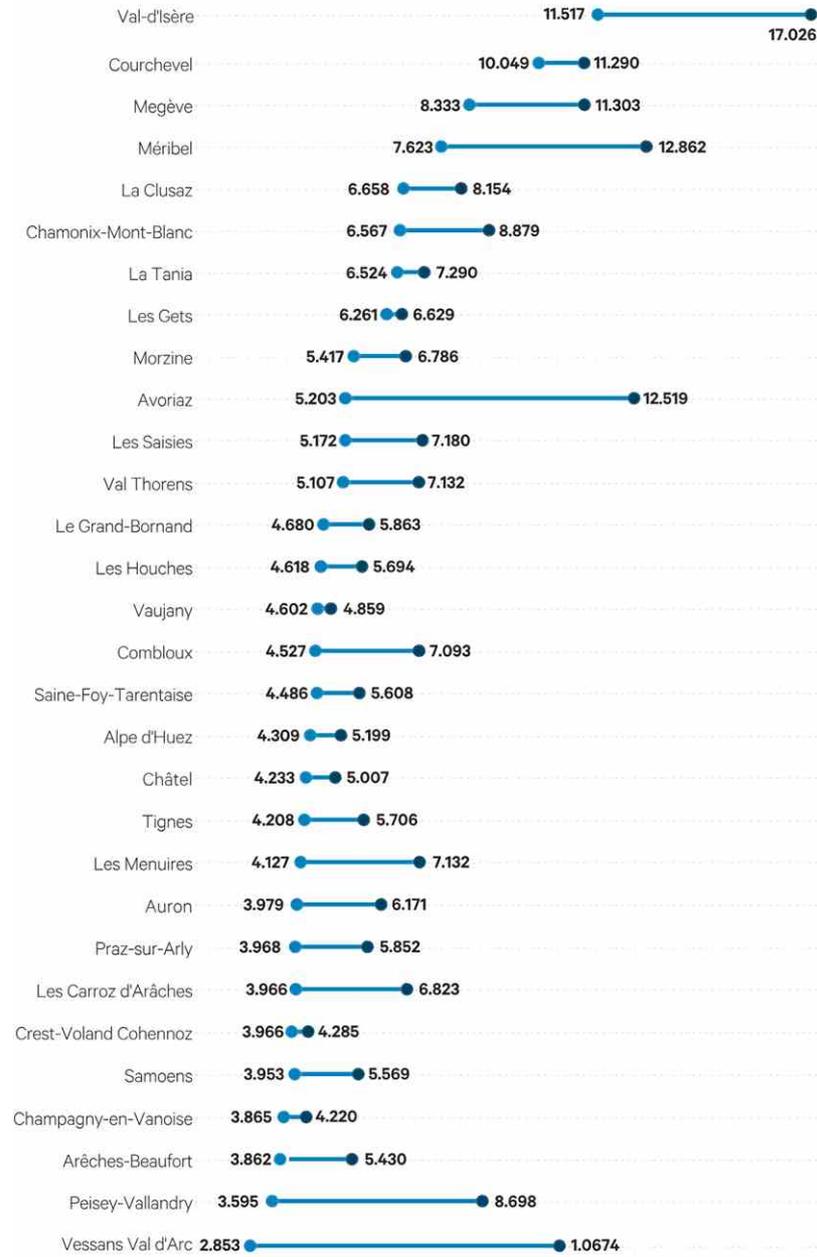
### Des domaines connectés

Atouts supplémentaires des grandes stations ou des domaines skiables les plus réputés (Val-d'Isère, Les 3 Vallées...), des applications dernier cri. Elles permettent entre autres de visualiser en temps réel l'ouverture des pistes et des remontées mécaniques ou même l'horaire de la prochaine navette. Des petits bonus que les visiteurs apprécient de plus en plus.



## Les 30 stations les plus chères en France

Prix, en euros/m<sup>2</sup> ● Appartement ● Chalet



Toutes les stations sont dans les Alpes du Nord sauf Auron (Alpes du Sud) «LES ÉCHOS» / SOURCE : MEILLEURS AGENTS



**PATRIMOINE**

# Les nouvelles exigences des locataires

**PRESTATIONS** Les vacanciers sont des plus en plus exigeants. Outre le confort, il faut offrir des services annexes. Ce qu'on doit savoir des nouveaux usages locatifs pour attirer les vacanciers.

**L**es attentes des vacanciers ont changé. Aujourd'hui, lorsqu'ils viennent passer quelques jours en station, ils recherchent ce que les professionnels du tourisme à la montagne ont coutume d'appeler les 3R. A savoir : rupture, rassemblement et ressourcement », commente Pascal Vie, directeur général délégué de Savoie Stations Ingénierie Touristique (SSIT) et gérant d'Affiniski, société développant des solutions clés en main pour faciliter le maintien et la création de lits en zone touristique de montagne. Parmi leurs priorités donc, rompre avec le quotidien. Et, pour cela, ils sont en quête, au niveau de leur hébergement, d'une ambiance typique « montagne ». D'où leur attachement à une décoration naturelle laissant la part belle au bois et à la pierre. Car même s'il leur suffit de sortir de leur résidence ou de leur chalet pour se sentir dépaysés, ils veulent retrouver cette même atmosphère quand ils rentrent se mettre au chaud.

**• ÉQUIPEMENTS INDISPENSABLES**

Mais pas question pour autant pour les locataires de courte durée de renoncer aux prestations qu'ils ont chez eux. « En plus de ce côté traditionnel, ils veulent retrouver sur leur lieu de vacances le confort de leur domicile... en mieux », note le président de la chambre Fnaim Savoie Mont-Blanc, Jean-Jacques Botta. Si la présence d'une machine à laver, d'un lave-vaisselle, d'un micro-ondes ou encore d'une télé fait depuis longtemps partie des équipements incontournables dans toute location, la mise à disposition du wi-fi, d'un lecteur DVD ou encore du replay l'est devenue tout autant. Sans oublier tout ce que les vacanciers veulent trouver sur place, n'ayant pas pu ou voulu l'emporter dans leurs bagages. Exemple, précise Pascal Vie, « il n'est pas rare désormais que les familles avec enfants réclament la mise à disposition d'un chauffe-biberon ou d'autres matériels de puériculture ».

Autre nouveauté sur laquelle s'accordent tous les professionnels du secteur : le ski à outrance n'est plus une priorité. En d'autres termes, le temps passé à l'intérieur du logement loué tend à augmenter. « Contrairement à il y a encore quel-

ques années, les touristes ne sont plus sur les pistes 7 jours sur 7 toute la journée. Ils veulent profiter de leur séjour pour partager du temps en famille ou entre amis. Pour ce faire, ils ont besoin d'espace et aspirent à des logements leur offrant une grande pièce de vie », indique Jean-Jacques Botta. Fini donc le temps où ils acceptaient de s'empiler à quatre ou cinq dans des deux-pièces de 30 à 35 m<sup>2</sup>, aujourd'hui « la typologie idéale pour séduire la clientèle de passage est un T3 de 50 à 67 m<sup>2</sup> disposant d'un salon représentant un tiers à la moitié de la superficie totale de l'appartement », poursuit Pascal Vie.

**• LES PRESTATIONS EXIGÉES**

Corollaire de ce changement de conception des vacances en montagne, les touristes conçoivent de plus en plus leur séjour comme un moyen pour eux de recharger leurs batteries, en profitant certes du bon air via une pratique sportive (ski, randonnées en raquettes...), mais aussi en se vidant l'esprit via l'accès à des espaces bien-être (piscine, sauna, hammam...) au sein de leur



résidence ou au moins de la station. Mais pas seulement... « *Réservation du matériel de ski, abonnement de remontées mécaniques... ils sont toujours plus nombreux à souhaiter que l'ensemble de leurs démarches soient facilitées* », remarque David Pretot, directeur de l'agence Barnes à Megève. Objectif ? Ne pas se gâcher les vacances ni perdre une seconde de repos en courant d'un prestataire à un autre.

« *Offrir simplement l'hébergement n'est plus suffisant*, constate le président de la chambre **Fnaim** Savoie Mont-Blanc. *A l'heure actuelle, les touristes veulent que les propriétaires leur simplifient au maximum la vie en leur proposant des services annexes comme les lits déjà faits à leur arrivée ou même le transport entre la gare la plus proche et la station.* »

### ✚ CONTEXTE CONCURRENTIEL

Si ces nouvelles attentes en matière de services et de facilitation du parcours client portent essentiellement sur le logement, qui constitue toujours le principal poste de dépenses des vacanciers à la montagne, elles commencent néanmoins aussi à concerner les stations dans leur globalité.

Pour réussir à louer dans un contexte concurrentiel extrêmement vif, les bailleurs n'ont donc pas d'autre solution que de s'adapter à ces nouvelles demandes. Problème : sauf à investir dans une construction neuve qui répond aux nouveaux critères de superficie voulue par les vacanciers ou dans une résidence de tourisme qui offre l'ensemble des prestations auxquelles ils aspirent, les propriétaires dans l'ancien ne résidant pas sur place n'ont actuellement pas d'autre choix que de tout miser sur les services additionnels, en faisant appel notamment aux services de conciergerie qui fleurissent dans les stations.

— Anne-Lise Defrance

**Le ski à outrance n'est plus une priorité. Autrement dit, le temps passé à l'intérieur tend à augmenter.**

**Fini donc le temps où les vacanciers s'empilaient à quatre ou cinq dans des deux-pièces de 30 m<sup>2</sup>.**

## Chalets de luxe, le marché qui monte

En hiver 2019-2020, 70 chalets de luxe étaient à louer à Courchevel contre seulement une vingtaine il y a dix ans, selon une étude de Cimalpes, spécialiste du secteur. La tendance ne concerne pas ce seul village, mais l'ensemble des grandes stations alpines. Cette évolution résulte d'une demande internationale en nette croissance et de l'essor de services hôteliers très haut de gamme. Majordome, haute gastronomie, piscine et spa... c'est la surenchère de services dédiés à une clientèle exigeante. Les agences immobilières spécialisées réagissent à la concurrence hôtelière... et inversement, ce qui tire l'offre vers le très haut de gamme.

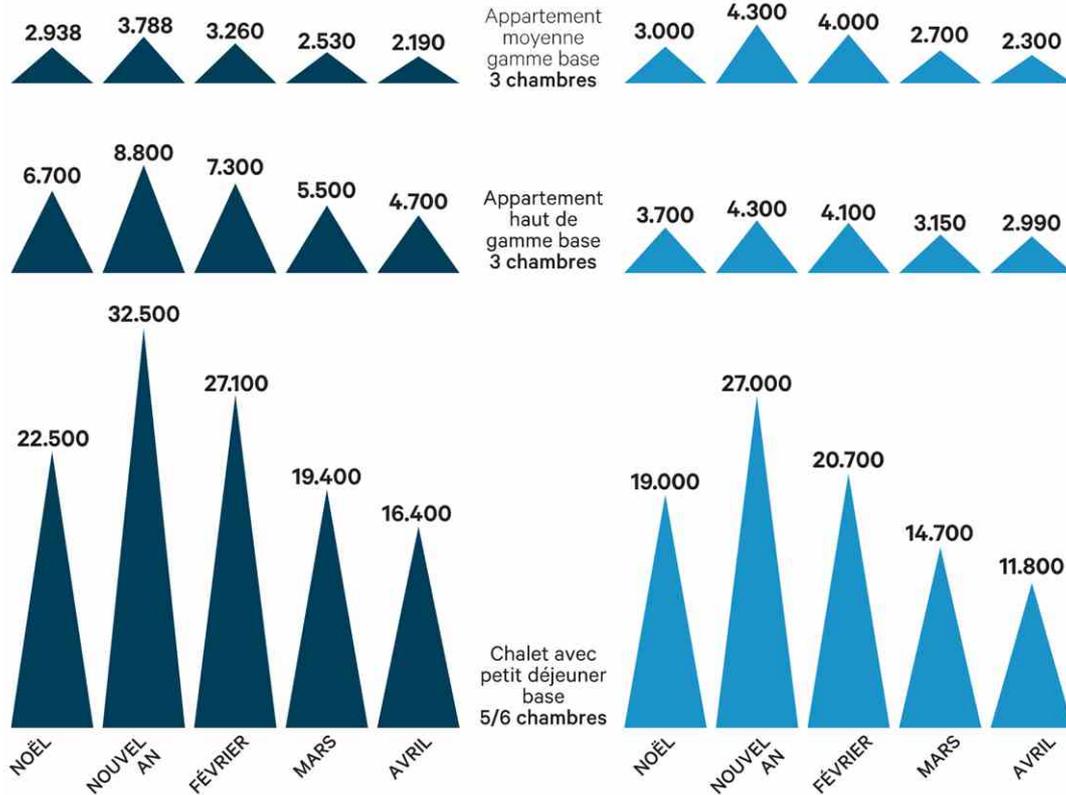


### Exemples de prix de location pour une semaine en fonction de la période

En euros

MÉRIBEL

COURCHEVEL LE PRAZ



«LES ÉCHOS» / SOURCE : CIMALPES



## PATRIMOINE

**ACHETER** Aux sports d'hiver comme ailleurs, l'emplacement fait le prix, mais d'autres critères sont à prendre en compte, en particulier celui de la taille du logement.

# Ce qui fait le prix des logements

**M**ême si la tendance en matière de séjour en station n'est plus au 100 % ski, la distance d'un logement par rapport aux remontées mécaniques joue toujours énormément sur son prix. « *Et ce, qu'importe le massif* », constate Thomas Lefebvre, directeur scientifique de Meilleurs Agents. « *D'après nos analyses, un bien situé à moins de 5 minutes à pied des remontées se vend en moyenne 9,1 % plus cher qu'un produit nécessitant 15 à 20 minutes de marche. Et cet écart grimpe jusqu'à 12,5 % dès lors que le logement en question s'en trouve à moins de 2 minutes à pied.* »

Ce postulat posé, la prime en matière de hausse des prix revient aux grandes superficies. En cause ? Aujourd'hui très demandé par les vacanciers et plus rare sur le marché de l'ancien, ce type de produit suscite la convoitise des acquéreurs. Or, insiste Jean-Jacques Botta, président de la chambre **Fnaim** Savoie Mont-Blanc, « *alors que dans les villes, plus l'appartement est grand, moins le prix au mètre carré est élevé, c'est l'inverse à la montagne* ». Conséquence, selon la **Fnaim** Savoie Mont-Blanc, pour acquérir un bien en station dans cette région, il faut prévoir un budget médian de 83.000 euros pour un 22 m<sup>2</sup>, 249.000 euros pour un 45 m<sup>2</sup>

et 692.000 euros pour un 95 m<sup>2</sup>. Soit un prix de l'ordre de 3.772 euros/m<sup>2</sup> pour un studio, 5.533 euros/m<sup>2</sup> pour un 2-3 pièces et 7.284 euros/m<sup>2</sup> pour un 3-4 pièces.

Corollaire de ce désintérêt des candidats à la propriété pour les petites surfaces, « *le marché de l'ancien tend à ralentir par rapport à celui du neuf* », note Olivier Roche, directeur des agences Sotheby's Realty à Courchevel, Megève et Méribel.

### Afflux de nouveaux biens

La faute à un parc immobilier ancien en montagne composé majoritairement de petites superficies. « *Jusque dans les années 1990, les 2 pièces dans les stations faisaient en moyenne de 20 à 25 m<sup>2</sup>. L'avantage à l'heure actuelle des constructions neuves est d'offrir des surfaces plus vastes tout en se fondant bien dans le paysage. Autrement dit, en respectant un certain esthétisme, qui ne dénature pas le reste de la station* », explique Charles-Antoine Sialelli, directeur de la section Alpes chez Athena Advisers.

Sans compter que l'offre dans le neuf s'accroît considérablement depuis quelques années. « *Les récentes modifications des plans d'occupation des sols en montagne ont changé la donne en permettant la sortie de terre de nombreux programmes immobiliers. Jusqu'à pré-*

*sent, les candidats à la propriété n'avaient pas le choix et se tournaient vers l'ancien. Cet afflux de nouveaux biens leur a ouvert d'autres perspectives d'autant que, même s'ils sont un peu plus chers à l'achat, ces logements bénéficient de frais de notaire réduits* », commente Olivier Roche. D'où un écart tarifaire finalement assez limité. Exemple, un appartement d'au moins 3 pièces à Courchevel-Le Praz dans un emplacement standard s'affiche, selon l'agence Cimalpes, entre 9.000 et 11.000 euros le mètre carré dans le neuf, et entre 7.500 et 10.500 euros dans l'ancien rénové. Soit à peine 500 à 1.500 euros de différence.

— **Anne-Lise Defrance**



## Impôts locaux, une charge à bien calculer

En moyenne, la taxe foncière a augmenté de près de 35 % en dix ans, selon le dernier Observatoire de l'Union nationale des propriétaires immobiliers (Unpi), soit respectivement de 3,5 et 3,7 fois plus vite que l'inflation et les loyers. Si Paris a certes enregistré la plus forte hausse durant cette période (+ 81 %), les stations de montagne n'ont pas non plus été épargnées.

Dans les Alpes du Nord, les propriétaires d'un logement à Chamrousse ont ainsi vu leur taxe foncière bondir de 42,66 % entre 2008 et 2018, soit presque autant que ceux de Combloux qui ont essuyé pour leur part une progression de 40,46 %. Moins bien lotis, les propriétaires d'un appartement ou d'un chalet à Champagny-en-Vanoise ont, quant à eux, dû faire face à une véritable explosion avec 63,35 % de hausse. Même constat dans les Alpes du Sud, où la taxe foncière a grimpé de 60,36 % à Isola, 49,02 % aux Orres et même 42,50 % à Orcières, du fait notamment, pour ces deux communes des Hautes-Alpes, de l'application d'un taux départemental parmi les dix plus élevés de France et qui a lui-même augmenté de près de 12 % en dix ans. En revanche, du côté des Pyrénées, la hausse apparaît un peu plus modérée avec seulement 18,49 % sur la même période à Saint-Lary, 19,79 % à Barèges, 22,62 % à Font-Romeu ou encore 26,41 % à Cauterets.

### Le palmarès des stations les plus chères et les moins chères

Prix en euros/m<sup>2</sup>, au 1<sup>er</sup> janvier 2020

	Alpes du Nord	Alpes du Sud	Pyrénées
<b>LES PLUS CHÈRES</b>	Val d'Isère <b>11.665</b>	Auron <b>4.316</b>	Cauterets <b>2.268</b>
	Courchevel <b>10.242</b>	Montgenèvre <b>3.795</b>	Ax-les-Thermes <b>2.211</b>
	Megève <b>8.884</b>	Isola 2000 <b>3.463</b>	Luz-Ardiden <b>2.183</b>
<b>LES MOINS CHÈRES</b>	Le Corbier <b>1.762</b>	Puy-Saint-Vincent <b>1.833</b>	Font-Romeu <b>1.827</b>
	Chamrousse <b>1.761</b>	Montclair <b>1.723</b>	Gourette <b>1.749</b>
	Gresse-en-Vercors <b>1.594</b>	Chabanon <b>1.705</b>	La Mongie <b>1.613</b>

« LES ÉCHOS » / SOURCE : MEILLEURS AGENTS