



LA MONTAGNE À L'ANNÉE Et si 2020 avait tout changé...

Antoine Sillières



La saison touristique a durement pâti de la crise sanitaire et de la mise à l'arrêt des stations.

L'immobilier de montagne n'a cependant pas si mal résisté. Les confinements successifs, le développement du télétravail et la distanciation sociale ont alimenté les envies de grand air. Si bien que la résidence secondaire pourrait devenir le must-have des années 2020 pour les urbains en mal d'espace. À Lyon, forcément, les regards se tournent vers les Alpes... où vivre à l'année paraît de moins en moins saugrenu.

Des voitures cul à cul sur l'autoroute entre Genève et Chamonix fin octobre. Quelques heures après l'annonce du second confinement, les cimes alpines ont de nouveau vu débarquer de longues files de véhicules, bien souvent immatriculés 69, comme le raconte Virginie Duby-Muller, députée et conseillère départementale de Haute-Savoie. À l'intérieur, des urbains venus se mettre au vert, ou plutôt au blanc. Cinq millions de Français ont quitté leur résidence principale pour le confinement d'automne. C'est un

million de plus qu'au printemps 1.

On se souvient des tensions alors apparues entre les habitants à l'année et ceux venus se confiner dans leur résidence secondaire. Les maires de Saint-Gervais-les-Bains, Valloire ou encore Châtel étaient d'ailleurs montés au créneau lorsque plusieurs dizaines de personnes avaient rejoint ces stations en plein mois d'avril, pour les vacances de Pâques. À Chamonix, l'édile avait même pris un arrêté interdisant les locations de courte durée.



Plus qu'un bégain printanier, cet intérêt pour le grand air s'est prolongé une fois les Français déconfinés. Les acteurs du tourisme ont d'ailleurs axé leur communication sur les vastes espaces alpins pour la saison estivale. Avec un remplissage historique à la clé, même si, en valeur, le chiffre d'affaires plus faible ne comblera pas une fin de saison dernière et un début de prochaine nettement amputés.

L'immobilier de montagne pourrait bien profiter de ce retour à un tourisme de proximité. À l'explosion du trafic sur les sites Internet des agences pendant le confinement a succédé un fort rebond du marché après le 11 mai. Avec des transactions qui sont reparties en flèche. *"Il n'y a pas eu de désistements"*, se félicite Jean-Jacques Botta, président de la Fnaim sur les deux départements savoyards. Le maire de Moûtiers, Fabrice Pannekoucke, également vice-président de la commission Montagne au conseil régional, confirme : *"Il y a une appétence d'une clientèle de proximité, une clientèle nationale venue de Lyon, Paris et des grandes agglomérations, pour un immobilier plutôt rural, éloigné des grands centres."*

Le marché de l'immobilier de montagne se portait bien avant l'année 2020 et se porte toujours bien à la fin de celle-ci. Mieux, le Covid aurait été un *"formidable*



accélérateur”, selon Gabriel Mingeon, directeur général délégué du groupe GSI Immobilier. “*Le confinement a mis en perspective les valeurs familiales, mais aussi l'immobilier comme valeur refuge face à une bourse fluctuante,* analysait-il en visioconférence lors du Salon de l'immobilier de montagne (SIM). *Tous les critères qui font que les gens achètent à la montagne ont été décuplés.*” Chez le concurrent Cimalpes, on a noté une progression des ventes de 60 % sur les mois d'été par rapport à l'année précédente. Un rattrapage des deux mois sans visites, sans signature ni déménagement, mais pas seulement. Il y a une tendance longue à l'arrivée sur le territoire, notamment en vallée, avec des industries dynamiques. “*La Haute-Savoie gagne 10 000 habitants par an en temps normal,* souligne Virginie Duby-Muller. *Cela incite les jeunes cadres qui vivent en zone urbaine, à Lyon ou autre, à venir trouver des maisons plus agréables, des grands espaces où les gens ne sont pas les uns sur les autres.*” D'ailleurs, la tendance haussière du marché s'est poursuivie après le rattrapage de l'été. Les prix continuent de progresser, soutenus par une demande toujours forte. Les stocks s'écoulent rapidement. Des biens, parfois en vente depuis long-temps, partent en quelques heures. “*Chez une frange non négligeable d'acheteurs, il y a une crainte d'un nouveau confinement, de revivre ce sentiment d'enfermement dans des petits espaces étroits sans air libre*”, analyse Vincent Morati, président de la chambre des notaires sur les deux départements savoyards.

RUÉE VERS L'OR... BLANC

Jeter un œil hors du cadre franco-français, par-dessus

l'Atlantique en l'occurrence, permet parfois de pré-tendre à des talents divinatoires. Encore tendre en France, ce mouvement vers les campagnes et les montagnes est ainsi bien plus marqué en Californie. L'État où se concentrent les sièges des GAFAM et autres géants de la tech fait office de poisson-pilote pour le reste du pays – et du monde – avec notamment un développement massif du travail à distance. On ne compte plus les urbains de San Francisco opérant une ruée, à rebours des siècles, vers l'or blanc de l'Est montagnoux. Le phénomène est répandu sur tout le territoire américain, au point que ces nouveaux eldorados ont été théorisés et baptisés “*Zoom towns*” (*lire ci-contre*). Preuve d'un certain parallélisme des formes entre la France et les États-Unis, le patron de l'espace de coworking The Ski Locker à Steamboat, station prisée du Colorado, a ouvert une deuxième adresse à Chamonix.

En France, les néoruraux ne partent pas tous élever des chèvres dans la Drôme et l'Ardèche. Certains se font néo-montagnards. Il s'agit essentiellement d'urbains en provenance des grandes métropoles. “*Des personnes de la région lyonnaise souhaitant se rapprocher de la Haute-*, analyse Virginie Duby-Muller. *D'autant qu'il y a des modalités, avec télétravail notamment, qui permettent d'avoir un pied à Lyon et un pied-à-terre en Haute-Savoie.*” “*Une clientèle lyonnaise et grenobloise, qui vient accéder à nos villages par la route,* détaille Benjamin Berger, directeur général du réseau Cimalpes. *Sur le locatif, on a beaucoup de demandes sur une pièce de bureau et une connexion Internet à haut débit.*”

TÉLÉTRAVAIL ET RÉSIDENCE SECONDAIRE

En 2017, seuls 3 % des actifs français pratiquaient le télétravail **2**. Au sortir du premier confinement, une étude estimait que plus de la moitié des personnes ayant travaillé en mai l'avaient fait à distance (57 %) et que 84 % auraient aimé prolonger l'expérience **3**. Le télétravail a pris. Cette organisation a surtout séduit les cadres employés de bureau, devenus professionnels du jonglage entre réunions visio, casseroles sur le feu et changement des couches. “*On s'est rendu compte qu'un emploi de bureau, ce n'est pas forcément être au bureau tout le temps*”, observe Fabrice Pannekoucke. Dès lors, les centres urbains perdant de leur utilité, l'envie de grand air et de résidence secondaire s'est accrue chez les cadres de 40 à 60 ans. Passé de mode, ce désir semble revenir en force dans les préoccupations des Français. Au point qu'un quart d'entre eux envisageaient cet investissement après le premier confinement (dont 11 % à la montagne **4**). Ceux qui en ont déjà une en profitent plus fréquemment et plus longuement. À Megève, un couple y est même resté toute l'année. “*Ils sont arrivés pour le premier confinement puis restés l'été avant d'enchaîner sur le deuxième confinement et l'hiver*”, nous raconte-t-on à la mairie. Un couple d'étrangers déjà propriétaire est lui venu s'installer à l'année. Preuve de cette tendance, les acheteurs recherchent moins la rentabilité locative. “*À Lyon, Grenoble ou même Chambéry, la montagne est considérée comme un lieu de villégiature, à l'instar de Deauville pour les Parisiens,* comparait Gabriel Mingeon lors du SIM. *On part le vendredi soir s'y oxygéner.*” “*La résidence secondaire va devenir un plan B*

pour de nouvelles épidémies mais aussi des épisodes de forte pollution dans des villes, anticipait le consultant Vincent Pavanello, coauteur du livre L'Immobilier demain. On peut imaginer des stratégies de Lyonnais qui vont passer une ou deux semaines dans leur résidence secondaire quand il y a un pic. ”

LE BOOM DES ZOOM TOWNS AMÉRICAINES



La poussière de la Route 66 pourrait de nouveau se soulever sous la ruée. Deux siècles après avoir gagné le Far West californien, les Américains se remettent à traverser leur pays. Mais pas vers l'ouest. Deux millions* d'entre eux visent désormais les “Zoom towns”, nouvel Eldorado. Ce néologisme en forme de clin d'œil au succès de la plateforme de visioconférence Zoom fait surtout écho aux “Boom towns” du XIX^e siècle, villes-champignons poussant au gré des pérégrinations des orpailleurs. Il donne la mesure de l'impact du télétravail à l'échelle d'un pays de 330 millions d'habitants. Avec encore une fois la Californie comme toile de fond. Plus précisément les rives du lac Tahoe, qui se sont peuplées de cadres de Facebook, Google et autres géants de la tech depuis le début de la pandémie. D'autant que certaines entreprises ont annoncé le prolongement du télétravail en 2021. Ils ont donc été nombreux à quitter la baie de San Francisco et sa fièvre

immobilière délirante pour s'acheter une demeure dans cette région montagneuse à trois heures de route de la Silicon Valley, où une maison coûte deux fois moins cher. Sur les rives montagneuses du lac, une transaction sur trois est paraphée par des salariés d'entreprises de la tech californienne, selon le site d'information Bloomberg. Le nombre de transactions a doublé et les prix grimpé de 20 % en un an. Mais le phénomène s'étend sur tout le territoire.

Les stations prisées du Colorado comme Steamboat ou Aspen voient aussi arriver les urbains. À Aspen, les demandes de scolarisation ont tellement augmenté que la municipalité n'arrive plus à les absorber. Bozeman, dans le Montana, Jackson dans la campagne new-yorkaise ou les bourgades de la côte du Massachusetts font aussi rêver les urbains en mal d'air pur. Reste à savoir si, la tendance passée, ces petites villes à la célébrité fulgurante ressembleront aux photos jaunies des villes fantômes du Far West une fois les camps de mineurs levés. * Source : Zillow. com (site américain d'annonces immobilières coté au Nasdaq).



BUREAU SUR PISTE



Plus qu'un “appartement à la neige”, en 2020, le must-have, c'est le chalet avec bureau pour travailler à distance. “Aujourd'hui, on peut tout à fait vivre toute l'année aux Deux-Alpes ou à L'Alpe-d'Huez et aller physiquement dans les bureaux à Lyon un ou deux jours par semaine”, estime Vincent Pavanello. Le dirigeant d'une start-up des télécoms a sauté le pas de l'exil sur les glaciers. “Il vit quinze jours aux Arcs et quinze jours sur Paris, raconte Olivier Fabre, PDG de Courchevel Télécom. Aux Arcs, il a la fibre, il a tout ce qu'il faut pour pouvoir bosser, il reste très opérationnel, très efficace, très joignable. ” Directeur général de Maia Immobilier, René Cabon imagine que certains parents pourront passer les vacances de février au grand air sans nécessairement poser deux semaines de congé, en télétravaillant et en inscrivant leurs enfants à l'école de ski.

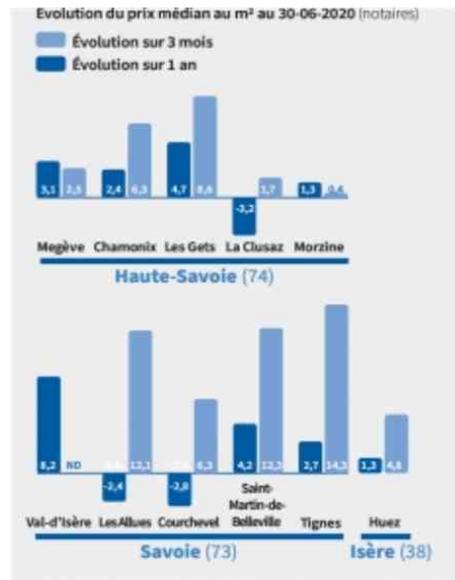
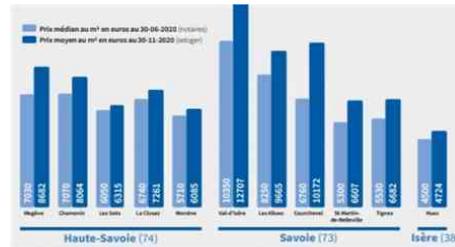
EN CHIFFRES

- >1/4 des Français envisagent d'investir dans une résidence secondaire (Orpi)
- >84 % des personnes ayant pratiqué le télétravail aimeraient prolonger l'expérience (Malakoff)
- >90 % des ventes à L'Alpe-d'Huez sont des studios, T1 ou T2, 85 % à Chamrousse et aux Sept-Laux (Magazine Cosy).



Le luxe ne connaît pas la crise, et ces chalets sont toujours plus grands et mieux équipés. “Il y a une forte demande de Parisiens et de Lyonnais qui veulent s'installer en chalet en résidence secondaire ou même principale, remarquait, lors du SIM, Maeléy Dunoyer, dont le groupe construit ce genre de demeure sur mesure. On nous demande aussi de plus en plus des espaces de travail au sein des habitations.” “La tendance de midweek qui existait déjà un petit peu est de nature à se renforcer”, prédit Fabrice Pannekoucke. Ce privilège de passer la moitié de la semaine dans son bureau à la ville et l'autre au grand air était surtout réservé aux hommes d'affaires londoniens. Avec un Ge-nève-Gatwick qui sent les vapeurs de fondue les jeudis soir et les lundis matin. En rembobinant douze mois en arrière on se souvient d'ailleurs que le premier cluster français de Covid-19 provenait du fameux “super-contaminateur” britannique Steve Walsh, homme d'affaires bourlinguant entre Singapour, Londres et un chalet haut-savoyard.

PRIX LES STATIONS LES PLUS PRISEES



Au-delà de ces célèbres stations aux prix prohibitifs, des “bons plans” existent pour les acheteurs à plus petit budget, ou allergiques à la fièvre immobilière. Les premiers conseils seraient de s'éloigner du pied des pistes ou de privilégier les petites stations reliées aux mêmes domaines skiables que les stars alpines. Vaujany est ainsi deux fois moins chère que L'Alpe-d'Huez voisine. Une étude de Meilleursagents a montré que la proximité des remontées mécaniques (moins de deux minutes à pied) fait grimper les prix de 12, 5 % (tous massifs confondus) par rapport aux biens situés à 15 ou 20 minutes à pied. Mais il n'y a pas de mystère, pour faire tomber les prix, il faudra descendre **Martin-de-** en altitude... et vers le sud. **Saints Courchevel Belleville Tignes Huez** En Savoie et en Isère, d'abord, **Martin-de-** où la Maurienne, **avoieIsèrèsère** le Vercors **Les Allues** ou **Courchevel**

Chamrousse **Belleville** restent **Tignes** moins chers. **Huez ND Saint** En poursuivant, **Savoieon** tombera sur Serre-Chevalier, **Isère** prisée pour son ensoleillement mais encore accessible. “Les stations qui ont le plus le vent en poupe sont celles proches des aéroports et des gares, mais aussi celles de moyenne montagne comme Saint-Martin-de-Belleville, rappelle Benjamin Berger, directeur général du réseau d'agences Cimalpes. Megève évidemment, qui n'est pas loin de Lyon et Genève, ou Courchevel conservent leur attractivité. Le cocktail parfait, c'est le cachet de la vieille pierre et de grands domaines skiables. ” À Courchevel, les prix d'appartements grimpent ainsi jusqu'à 30 000 euros le mètre carré, 40 000 pour un chalet ! À Megève, jusqu'à 16 000 pour un appartement. À peine moins à Saint-Martin-de-Belleville. Contre 35 000 à Val-d'Isère, où Cimalpes a vendu un 300 m² en front de neige 10 millions d'euros en 2019. À la sortie du confinement, le réseau Sotheby's a lui trouvé preneur pour une ferme avec chalet à Megève à 5, 6 millions d'euros. Les acheteurs des villes font grimper les prix alors que la demande est faible. Avec des tarifs au mètre carré importés de Lyon, Paris ou Londres. Ce sont d'ailleurs les Britanniques qui achètent les biens les plus chers. **PART-DIEU SUR ISÈRE**



S'ils sont prêts à changer d'air, ces investisseurs ne veulent pas pour autant remettre en question leur mode de vie. Ils ont besoin d'une connexion Internet fiable pour travailler et de transports efficaces pour se rendre rapidement dans les centres urbains. Pour les étrangers, la connectivité est un critère essentiel. Si la couverture fibre est bonne en Oisans avec 50 à 80 % de locaux raccordables et très bonne sur Belledonne (plus de 80 %), l'accès est plus bigarré en haute montagne savoyarde. Le premier confinement l'avait illustré avec des saturations du réseau haut-savoyard dès les premiers jours de télétravail massif. Au point que la préfecture demande de limiter les usages, pointant notamment les plateformes vidéo particulièrement gourmandes en données. *“Dans les grandes villes, ce sont les grands opérateurs, mais ensuite c'est un réseau d'initiative publique avec forcément des accès plus inégaux parce qu'on a été obligé de phaser l'installation du très haut débit en donnant la priorité aux bâtiments publics et aux zones d'activité d'entreprises”* ,

reconnait la députée Virginie Duby-Muller. *“Tout n'est pas fini partout, mais tout est planifié, ce qui nous permet de donner des perspectives”* , assure Fabrice Pannekoucke.



Le besoin de proximité des axes de communication routiers, ferroviaires et numériques fait ainsi grimper la demande en Isère. C'est le cas de L'Alpe-d'Huez où les prix atteignent des sommets. L'Oisans de manière générale séduit Lyonnais et Grenoblois. Mais, si la demande croît, les stocks eux ne sont pas extensibles, et les propriétaires souvent moins pressés de vendre une résidence secondaire qu'une principale. L'inadéquation de l'offre et de la demande devrait donc se creuser. D'autant que des PLU-H et un Scot assez sévères limitent les constructions sauvages en haute montagne. L'heure est davantage à la densification des vallées. Pas franchement de quoi séduire les Lyonnais quittant la Part-Dieu... Densification, artificialisation, pollution et gentrification, les problèmes de la ville pourraient eux aussi prendre la route de la montagne...

1. Odoxa pour France Info et France Bleu (30 novembre 2020). **2.** Institut national de recherche et de sécurité pour la prévention des accidents du travail et des maladies professionnelles (Enquête SUMER 2017). **3.** Malakoff Humanis (25 juin 2020). **4.** Orpi (54 % mer, 25 % campagne, 11 % montagne). ■