

## ÉTAT DES LIEUX

# UN GROS APPÉTIT POUR LA MONTAGNE

LA MONTAGNE ATTIRE DE PLUS EN PLUS LES TOURISTES EN QUÊTE DE GRANDS ESPACES, MAIS AUSSI D'INVESTISSEURS POUR QUI LA PIERRE EST UNE EXCELLENTE VALEUR REFUGE, ENCORE PLUS EN TEMPS DE CRISE. AVANT DE QUITTER SON POSTE À LA PRÉSIDENTE DE LA FÉDÉRATION NATIONALE DE L'IMMOBILIER (FNAIM) SAVOIE MONT-BLANC CET AUTOMNE, JEAN-JACQUES BOTTA DRESSE UN BILAN DES PREMIERS MOIS DE 2021. LA RÉALITÉ DU MARCHÉ EST PLUS OPTIMISTE QUE SES PRÉVISIONS. LES BIENS IMMOBILIERS EN VENTE SONT RARES ET TROUVENT RAPIDEMENT ACQUÉREURS. QUANT AUX PRIX, ILS AUGMENTENT PROGRESSIVEMENT.

PROPOS RECUEILLIS PAR PATRICIA PARQUET.  
ILLUSTRATION JOSÉPHINE ONTENIENTE





## ÉTAT DES LIEUX

### Quel bilan dressez-vous du marché immobilier en montagne en Savoie et Haute-Savoie pour les six premiers mois de l'année ?

Jean-Jacques Botta. Le marché immobilier est soutenu en plaine et on retrouve ce dynamisme dans la résidence secondaire en montagne, même si on ne s'adresse pas aux mêmes clients. Le marché des transactions a très bien démarré. Le problème rencontré est celui de l'offre qui est rare.

### Que recherchent les acquéreurs ?

Des biens de qualité, spacieux, dans des résidences bien aménagées, avec des services de conciergerie. Il existe une demande de plus en plus forte de services. Aujourd'hui, il est difficile de vendre un studio de 20 m<sup>2</sup> sauf à des employeurs cherchant à loger les saisonniers.

### Comment les prix évoluent-ils depuis le début de l'année ?

Tout dépend des secteurs, mais globalement nous sommes sur une augmentation à deux chiffres. On évoque +10% des prix en Tarentaise.

### Les prix vont-ils augmenter en 2022 et dans quelle proportion ?

Ils vont augmenter, mais j'ignore dans quelle proportion. L'offre n'est pas pléthorique et la demande restera forte même l'an prochain.

### Est-il vrai que les propriétaires, qui ont des biens à vendre, ont vu les prix grimper et finalement attendent encore un peu ?

C'est exact et c'est une caractéristique de la résidence secondaire en montagne. La décision de céder un bien d'immobilier de loisirs à la montagne n'est pas une obligation. Les propriétaires ne sont pas fondamentalement pressés de se séparer de leurs biens. Ceux qui sont sur le point de le faire se demandent toujours si c'est le bon moment, pas pour faire une plus-value, mais pour garder son logement quelques hivers encore afin d'en profiter.

### Dans quels types de stations avez-vous enregistré un fort intérêt ?

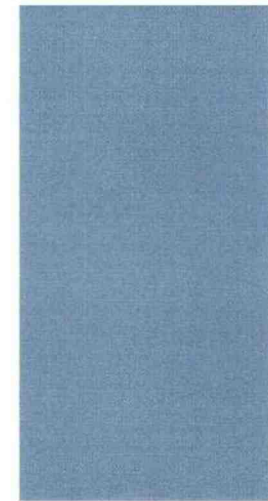
Les stations de basse altitude, dont on disait qu'elles allaient souffrir à cause du manque de neige. De beaux programmes neufs et des appartements anciens en vente ont vite trouvé des acheteurs d'autant plus que les prix sont plus bas. Cela ne s'est pas fait au détriment des autres stations. Les stations-villages, faciles d'accès où même hors saison, il existe une vie de village avec des commerces ouverts, sont aussi très prisées des acquéreurs.

### Qu'est-ce qui a changé ?

La notion d'enneigement n'est plus prioritaire. Les besoins sont un peu différents. Les personnes cherchent à se retrouver dans un environnement qui permet de bénéficier de l'air pur et pas seulement pour 15 jours de vacances l'hiver, mais aussi de pouvoir venir en été, en automne pendant les vacances de la Toussaint et au printemps.

### Dans certaines stations, 50 % des vacanciers viennent de l'étranger. S'ils ne peuvent pas venir cet hiver encore, comment va-t-on compenser leurs absences ?

Nous espérons pouvoir compenser en partie cette perte de la clientèle étrangère par un attrait nouveau de la clientèle française. Les Britanniques, qui espéraient skier aux États-Unis ou au Canada, peuvent très bien venir en France. Le système de vases communicants va fonctionner. Il va falloir trouver un nouvel équilibre.



## Forte activité chez les notaires

« Nous avons du mal à faire face à toutes les transactions. C'est reparti comme en 2019, une année avant la crise, l'année qui a connu la plus forte croissance de mutations. Nous avons tous les profils : de la clientèle de proximité, des urbains qui viennent de grandes villes, des étrangers même s'il y a moins de Britanniques. Nous, les notaires, nous aimons quand les mutations augmentent, mais pas les prix. Ce qui signifie que le marché est relativement stable. Il ne faudrait pas que les prix s'emballent trop et qu'on se retrouve avec un phénomène d'accélération trop importante. Cela fausse la réalité du marché sur la durée. Et quand les prix augmentent trop vite, ils finissent toujours par redescendre », nous confiait début juillet, M<sup>e</sup> Nicolas Bouvier, notaire en Savoie. « Dans les années 90, un studio valait le prix d'une grosse voiture, on n'en est plus vraiment là ! », se souvient le notaire plein d'humour, entre deux rendez-vous.





## ÉTAT DES LIEUX

“ Pourquoi ne pas  
reconsidérer  
le propriétaire  
de la résidence  
secondaire  
comme un acteur  
économique de  
la station ? ”

**Avant la crise sanitaire, les agents immobiliers conseillaient aux investisseurs d'acheter des logements skis aux pieds. Est-ce toujours le critère de vente n°1 ?**

Désormais, priorité aux logements avec une grande surface. Les vacanciers passent encore plus de temps à l'intérieur de leur logement. Et si en plus de l'espace, vous avez un balcon ou une terrasse avec une jolie vue, une exposition plein sud, il y a de quoi être comblé. Les 2 pièces (appartements les plus demandés) mesuraient autrefois 35 m<sup>2</sup>. Aujourd'hui, un 2 pièces doit offrir 40 à 45 m<sup>2</sup>. Un 3 pièces plus grand, c'est encore mieux. Les appartements de 80 m<sup>2</sup>, 100 m<sup>2</sup> et 120 m<sup>2</sup> trouvent preneur très vite. Une agence du groupe a vendu un appartement neuf sur plan de 140 m<sup>2</sup> dans une station de moyenne altitude pour 600 000 euros. L'acquéreur n'est même pas venu sur place étudier l'exposition, la vue, l'environnement. C'était impensable il y a un an !

**On a beaucoup entendu parler d'achats de résidence semi principale, de maison bis, à l'extérieur des villes. Ce phénomène a-t-il profité au secteur de la montagne ?**

Cela reste marginal. Certains habitants venant de Grenoble ou Lyon ont choisi ce mode de vie où ils alternent entre montagne et ville, dans des stations comme Valmorel, Champagny, Pralognan, Montalbert, Saint-Martin-de-Belleville ou encore La Clusaz.

**Beaucoup de logements auraient besoin d'être rénovés pour être loués. Comment inciter les propriétaires réticents à effectuer des travaux ?**

Depuis 20 ans, des aides sont mises en place, des dispositifs sont créés. Mais cela n'a jamais été suffisant. Vous pouvez rénover votre appartement, mais il faut aussi que la copropriété rénove les parties communes. Pour que cela fonctionne, il faudrait une incitation financière significative. Passer par la contrainte ne me semble pas être une bonne solution. Pourquoi ne pas reconsidérer le propriétaire de la résidence secondaire comme un acteur économique de la station, comme une entreprise ? Il pourrait déduire ses frais, faire des bénéfices, des pertes. Et ne pas le considérer simplement comme un résident secondaire. L'impact financier ne serait pas si élevé. Il faudrait des incitations de l'État.

**Pourrait-on imaginer de nouveaux hébergements et à quoi pourrait-il ressembler ?**

Des résidences avec de vrais espaces communs où se rencontrer, partager des activités et des postes pour travailler.

**En ce début d'automne, vous êtes confiant ou inquiet pour l'avenir ?**

Ce qui me rend optimiste, c'est que l'envie de montagne et l'attrait de la région sont toujours très forts.

**Les crises accélèrent les changements. Quelles évolutions espérées pour la montagne de demain ?**

Un électrochoc permet de réfléchir, se poser des questions, remettre en cause des certitudes. Dans la difficulté, les gens se sont parlés, ils ont trouvé des solutions ensemble. Quand c'est l'opulence, on travaille plutôt chacun pour soi. La fragilité d'hier peut être notre force demain. ✕