



Immobilier : nouvelles pistes pour investir à la montagne



La recherche des beaux volumes et d'un certain niveau de standing dans l'immobilier de montagne est une tendance de fond. La demande a évolué. Les vacanciers veulent de l'espace, du confort, loin des petits studios des années 70. (© Promo 6)

La crise sanitaire a créé une dynamique inattendue. Le contexte favorise l'investissement en pleine propriété. Toujours en privilégiant le plaisir avant le rendement.

L'arrêt des remontées mécaniques, les restrictions sanitaires et la fermeture brutale des frontières avec le Royaume-Uni, immobilisant la clientèle britannique, ont fortement réduit la fréquentation dans les stations de montagne pendant la saison 2020-21.

Les résidences de tourisme ont particulièrement souffert de cet environnement (lire l'encadré en fin d'article). La détention en pleine propriété a aussi été touchée, mais moins durement.

Le dynamisme de ces zones touristiques est cependant vite revenu. «La montagne permet l'accès direct à la nature, aux grands espaces, pour s'éloigner de la crise sanitaire», rappelle Jean-Jacques Botta, référent national sur ce secteur à la **Fnaim**.

Il fait état d'une hausse de 8% des prix de l'immobilier en moyenne. Les prix médians se situeraient à 6.500 euros/m² tous secteurs confondus en Savoie et Haute-Savoie. Dans les grandes stations de la Tarentaise, on peut atteindre 12.000 euros /m² sur certains biens haut de gamme (voir le tableau ci-dessous).

Accélérateur

La crise sanitaire a joué un rôle d'accélérateur sur l'évolution des prix de l'immobilier. Selon Meilleurs Agents, spécialiste de l'estimation, ils auraient bondi de 9,7% dans les Alpes du Nord, 7% dans les Alpes du Sud et 4,1% dans les Pyrénées. Cette accélération se serait nettement intensifiée en 2021 dans les massifs alpins.

Mais ce phénomène est largement lié à l'effet de rattrapage après le trou d'air de 2020. Les prix varient toujours fortement, allant de 2.135 euros/m² en moyenne dans le Massif central à 5.530 euros/m² dans les Alpes du Nord, où ils sont les plus élevés. Val-d'Isère reste la station la plus chère de France, à 12.660 euros/m² en moyenne selon Meilleurs Agents.

Services parahôteliers

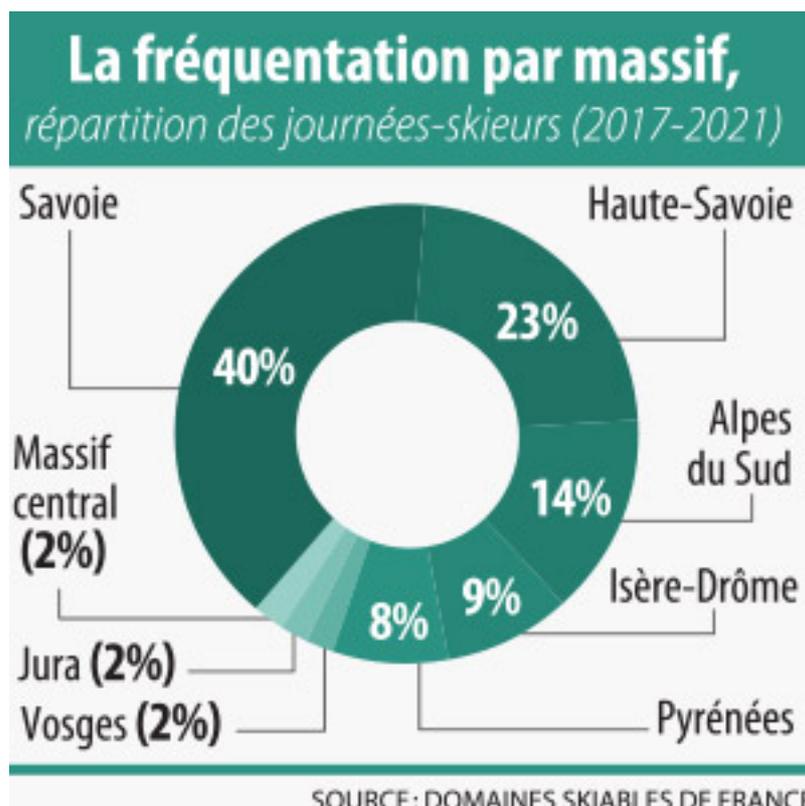


Olivier Roche, directeur des agences Sotheby's Realty à Méribel, Megève et Courchevel, constate une forte reprise de la demande depuis un an et une tendance haussière poussant les prix, pour des biens neufs de prestige, jusqu'à 20.000 euros/m² à Megève et 30.000 euros/m² à Méribel.

Outre le schéma d'une résidence secondaire classique, cette demande émane de candidats à l'achat, dans le neuf ou la rénovation, attirés par le statut de loueur en meublé non professionnel (LMNP) avec fourniture de services de type parahôtelier. «La formule existe depuis plusieurs décennies», rappelle Charles-Antoine Sialelli, directeur Alpes chez Athena Advisers, cabinet de conseil en immobilier.

Elle permet, avec la création d'une SARL de famille, d'acquérir, en récupérant la TVA, un bien dont la gestion locative sera confiée à une agence immobilière, avec l'obligation de respecter une liste précise de services (accueil, ménage quotidien, etc.) et une durée de détention minimale de cinq ans. Le bien peut être amorti et bénéficier d'une exonération de plus-value de cession.

Les massifs français, hiver comme été, restent une valeur sûre. La France est, avec l'Autriche, la première destination européenne pour le ski et la montagne. À l'exception de la saison 2020/2021, dix millions de personnes viennent dans les domaines français chaque année, dont huit millions de pratiquants de sports de glisse.



Les stations développent la neige de culture pour faire face à l'aléa climatique et la diversification des activités en dehors du ski pour séduire une clientèle plus large. Après une légère érosion de la fréquentation de 2013 à 2017, les opérateurs de remontées mécaniques indiquaient un rebond en 2018 et 2019, avant le coup d'arrêt de 2020.

Quelques exemples de prix d'appartements dans l'ancien au m²**StationMinimumPrix**



moyenMaximumVariation sur 5 ansLa Clusaz

(Haute-Savoie) 3.710€ 7.413€ 9.835€ +8,4%**La Plagne**

(Savoie) 3.210€ 4.630€ 5.970€ +6,2%**Méribel**

(Savoie) 5.090€ 8.630€ 13.220€ +9,9%**Serre Chevalier**

(Alpes du Sud) 2.690€ 3.510€ 5.820€ +3,9%**Saint-Lary**

(Pyrénées) 1.650€ 2.620€ 4.140€ -0,2%

(1) Sources : *Meilleursagents.com* et notaires.

Retour à la pleine propriété

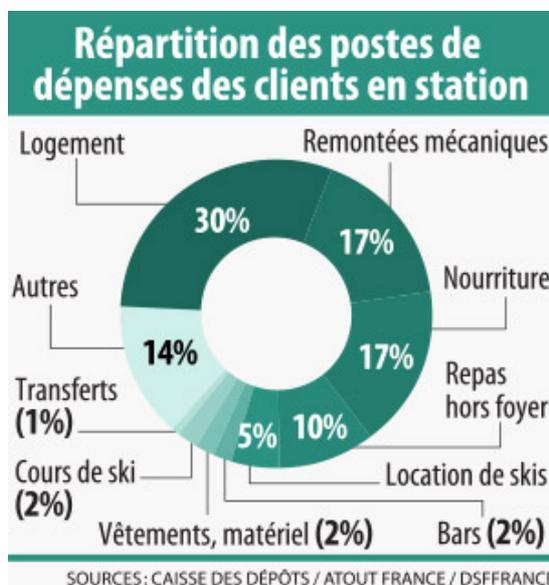
Est-il pour autant judicieux d'investir dans l'immobilier de montagne ? Les nouvelles réalisations continuent à surgir en tout cas, avec un dynamisme étonnant.

La facilité des financements due aux taux d'intérêt bas a aussi soutenu l'activité. Les promoteurs se remettent à construire des copropriétés classiques de grand standing en pleine propriété, à l'instar des nouveaux programmes de Promo 6 à Méribel, qui accorde une attention toute particulière aux grands volumes et à la qualité de la finition, et travaille en partenariat avec l'agence Barnes pour la commercialisation des locations.

Mais, que ce soit pour l'achat dans l'ancien ou le neuf, un raisonnement purement financier ne suffit pas pour investir. Il vaut mieux y adjoindre une dimension plaisir et aimer la montagne.

Qualité de la construction

Une perspective patrimoniale de long terme reste indispensable pour un tel placement, qui exige souvent un budget d'au moins 200.000 euros dans le neuf (voir le tableau) et au-delà du million d'euros pour les biens de prestige. «La satisfaction personnelle de l'acquéreur doit faire partie du projet», aime à rappeler David Giraud, président de MGM Constructeur.



Le potentiel de valorisation de la station est primordial, de préférence avec un accès à des massifs de haute altitude où l'enneigement est plus sûr. Visez un rendement annuel plutôt proche de 2% net sur vingt ans, malgré un objectif initial de 3 à 5% brut.

La qualité de la construction est aussi décisive pour favoriser une revente dans de bonnes conditions avec les contraintes de la transition énergétique.

La valeur ajoutée d'un investissement locatif se trouve également dans la capacité



d'occupation par le propriétaire de son bien immobilier pendant une, deux ou trois semaines par an. En tout cas, augmenter la fréquentation et favoriser les rotations grâce aux courts séjours pour éviter des logements trop inoccupés sont des intérêts convergents des promoteurs, des investisseurs et des stations.

Résidences de tourisme : de nombreux contentieux liés à la crise sanitaire

Du fait de la pandémie, les mesures sanitaires et les fermetures administratives lors des confinements ont pénalisé l'activité des résidences de tourisme et privé les copropriétaires de leurs loyers en 2020/2021.

Double peine, la fermeture de la résidence les a parfois empêché de pouvoir occuper eux-mêmes leur bien à la montagne.

Loyers impayés

Les exploitants des baux commerciaux, signés avec les propriétaires pour louer le bien pendant une période d'au moins 9 ans renouvelable, ont décidé de ne pas régler, en partie ou en totalité, les revenus dus aux investisseurs. Souvent, le versement des loyers des semaines de confinement a été purement supprimé. Les pratiques varient.

Pierre & Vacances a proposé des avenants, avec, selon les cas, un abandon de loyer de 5 ou 7,5 mois par exemple sur les 16 mois concernés et l'octroi éventuel de bons de séjour ultérieur. Certaines enseignes ont offert d'autres contreparties, en proposant d'allonger la durée du bail, d'augmenter le nombre de séjours du propriétaire ou d'octroyer une formule de retour à meilleure fortune à partir de 2023.

Baisse de rendement

Certains investisseurs mécontents ont rejoint des associations de défense des copropriétaires pour tenter une action en justice. Les premiers jugements leur sont plutôt favorables.

D'autres, déçus par les contraintes de la résidence de tourisme, sont tentés par la vente de leur bien. Mais le contexte n'est pas optimal, avec une décote accrue du fait de la baisse des loyers versés et de la moindre fréquentation en station.

Les acheteurs de logements neufs dans des résidences de tourisme étaient le plus souvent attirés par les avantages fiscaux de l'opération, accompagnés d'une garantie des loyers pendant le bail commercial initial de neuf ou onze ans, signé avec l'exploitant, filiale ou partenaire du promoteur.

Le statut de loueur en meublé non professionnel (LMNP) permet en effet de déduire des revenus locatifs les charges liées à l'investissement (intérêts d'emprunt, taxe foncière, travaux). L'exonération totale de la TVA à 20% lors de l'achat sur plan est possible en l'absence de revente du bien pendant les vingt années suivantes. Si la vente intervient avant la fin de la période, le calcul de l'exonération de TVA est fait prorata temporis.

Avec les aléas de la crise sanitaire, la rentabilité de long terme de ce placement a en tout cas nettement souffert, perturbant ainsi son modèle économique.

