

La demande s'intensifie, les biens se raréfient

LES PAYS DE SAVOIE ET L'AIN CONNAISSENT TOUJOURS UN SUCCÈS CROISSANT. MAISONS ET APPARTEMENTS SE VENDENT CHER SUR LE TERRITOIRE. POURTANT DES OMBRES PLANENT SUR CE MARCHÉ TRÈS ACTIF.

Par Françoise Lafuma

Le territoire des Pays de Savoie et de l'Ain n'en finit pas de séduire les acheteurs d'immobilier. Ils se pressent même « pour acquérir tous types de biens, quitte à acheter des locaux d'entreprise », indiquent les notaires, véritables sentinelles d'un marché, qui a explosé sous le double effet du COVID et des taux bas. Près de 40 000 biens existants ont ainsi été vendus en 2021 (+23%) dans l'ancien, et 4 028 dans le neuf uniquement en Savoie Mont Blanc, (soit une activité stable par rapport à 2019, les chiffres 2020 étant pénalisés par la crise).

« Le volume des transactions est très important là où il peut y avoir des mandats de vente. Le véritable problème est celui du peu d'offres sur le marché selon les bassins de vie », pointe Sébastien Cartier, président de la Fnaim Savoie Mont-Blanc et Ain. Pour Thierry Uomobono, cofondateur et dirigeant de l'agence Tour des lacs Immobilier « La demande est telle qu'à Annecy, les ventes ont doublé en un an ! » Et qu'en sera-t-il en 2022 sous la pression de la guerre en Ukraine qui entraîne une pénurie des matériaux de construc-

tion dans le neuf, et jette une ombre sur la rénovation dans l'ancien ? Actuellement, le marché semble se stabiliser... mais à un haut niveau et pas seulement autour des lacs ou à la montagne. Les villes moyennes attirent, elles aussi, leur lot d'acquéreurs tandis que les agglomérations continuent de faire le plein face à la raréfaction des biens.

LES RAISONS DU SUCCÈS

Plusieurs raisons expliquent cet appétit pour la Savoie, la Haute-Savoie et l'Ain. « Depuis les confinements, les habitants des métropoles, à commencer par les Parisiens et les Lyonnais, recherchent des biens avec au moins un balcon ou une terrasse, voire un rooftop, très à la mode. Ils sont prêts à s'installer dans des villes plus petites qui avaient jusque-là



PIEDS DANS L'EAU

1 Avec le développement du télétravail, les propriétés les « pieds dans l'eau » sont très recherchées autour des lacs, comme à Doussard. Cette maison possède un beau terrain en front de lac avec accès direct, un garage à bateaux et plusieurs terrains non constructibles attenants.

ROOFTOP

2 Les « rooftop » ont aussi la cote à Annecy. Ici, un dernier étage de 180 m² avec une terrasse de 120 m² dans une résidence haut de gamme récente se vend 900 000 euros.

L'immobilier de montagne ne connaît pas la crise

APRÈS UNE ANNÉE 2020 REMARQUÉE PAR SA FRÉQUENTATION EXCEPTIONNELLE, L'OFFRE MONTAGNE CONFIRME SON POUVOIR D'ATTRACTIVITÉ.

Par Raphaël Sandraz

Fortement sollicité dès le premier été d'après confinement, le secteur de la montagne a trouvé grâce aux yeux de nombreux Français privés de leurs déplacements internationaux ordinaires lors de leurs congés. Par voie de conséquence, le marché de l'immobilier a enregistré sur l'ensemble des massifs de Savoie Mont Blanc une hausse. « Elle est en moyenne de 8% avec des prix médians proches de 6 500 €/m² sur tous les massifs de Savoie et de Haute-Savoie », analyse Jean-Jacques Botta. Le président de la Commission nationale location de

vacances de la Fédération nationale de l'immobilier (FNAIM) y perçoit la suite des effets de la crise sanitaire et économique de 2020. « Les acquéreurs ont souhaité sécuriser leurs liquidités dans une valeur refuge, tel l'immobilier de montagne ». L'incertitude de la période Covid et l'instabilité des marchés financiers pendant la crise ont conforté une confiance structurelle sur l'achat d'un bien immobilier en montagne, un marché à la croissance mesurée mais stable sur la durée. Les transactions ont aussi bénéficié de l'image positive des Alpes.

Selon un sondage IPSOS réalisé en septembre 2021, 86% des Français déclarent disposer d'une image positive du ski, des grands espaces et de la qualité de vie en montagne. « La montagne reste clairement attractive. Elle a prouvé qu'elle accorde un accès direct à la nature, aux grands espaces pour échapper ou s'éloigner de la crise sanitaire », atteste Jean-Jacques Botta. Dans ce contexte, le dirigeant de GSI, spé-

“ LA MONTAGNE A PROUVÉ QU'ELLE ACCORDE UN ACCÈS DIRECT À LA NATURE POUR S'ÉLOIGNER DE LA CRISE SANITAIRE.

Jean-Jacques Botta, président de la Commission nationale location de vacances de la Fnaim.



LA CLUSAZ

1 Selon la Chambre des notaires Savoie Mont- Blanc, le massif des Aravis enregistre une explosion du prix du m² médian des appartements anciens : +16,1 % en 2021 à 5 930 €, deux points devant le massif du Giffre (+14,2 %) à 3 420 € et les Alpes du Léman (+14 %) à 2 420 €.

VAL CENIS

2 En 2021, le prix médian du m² dans l'ancien est, dans les stations de Tarentaise, supérieur de 42 % à celui dans les stations de Maurienne, d'après les notaires de Savoie Mont-Blanc.

peu d'attrait pour eux», explique Nicolas Bouvier de la Chambre interdépartementale des notaires. Mais pas seulement. Les spécialistes de l'immobilier constatent l'arrivée d'une population de nantis et de retraités qui veulent se mettre au vert. Et la tendance est la même sur les trois lacs.

Gwennaëlle Dalimo-Mireau de Sweet Property confirme : « Il y a eu une grosse affluence d'acquéreurs venus des métropoles qui ont fait un choix de vie. Parmi eux, beaucoup ont acheté cash! »

Mais l'effet Covid n'est pas la seule explication à cet engouement, porté par des taux d'intérêt bas, même si une remontée est en cours. « Elle peut avoir un effet négatif tant pour les investisseurs que les accédants, mais il faut relativiser car ils restent très accessibles par rapport au plus bas niveau historique », tempère néanmoins Sébastien Cartier.

La desserte de certaines villes moyennes attrayantes est une autre raison. « Bourg-

en-Bresse est à deux heures de Paris par TGV et moins encombrée que Lyon », indique Caroline Grosjean, notaire dans le Pays de Gex.

Ce secteur continue d'ailleurs d'intéresser de nouveaux acquéreurs. Mais ils viennent plutôt de Suisse - des jeunes ménages -, parfois de l'étranger, des Britanniques surtout, travaillant notamment dans les organisations internationales et des groupes multinationaux, ou

encore des frontaliers français (nouveaux ou pas). Ici, on peut encore trouver à se loger à un coût supportable, entre 3 500 et 3 800 euros du m², dans les vieux quartiers de Gex ou à Saint-Genis Pouilly. « L'avantage du Pays de Gex par rapport à Annecy, c'est que l'on y trouve beaucoup de neuf ou du récent avec

une vue panoramique. Des biens qui ont été entretenus, avec très peu de gros travaux à faire. Un T3 neuf à Divonne se vend 5 000 à 6 000 euros du m², le même prix qu'à Annecy dans l'ancien », poursuit la notaire.

LES HABITANTS DES MÉTROPOLIS RECHERCHENT DES BIENS AVEC UN EXTÉRIEUR.

Nicolas Bouvier de la Chambre interdépartementale des notaires

PLEIN SUCCÈS POUR L'ALBANAIS

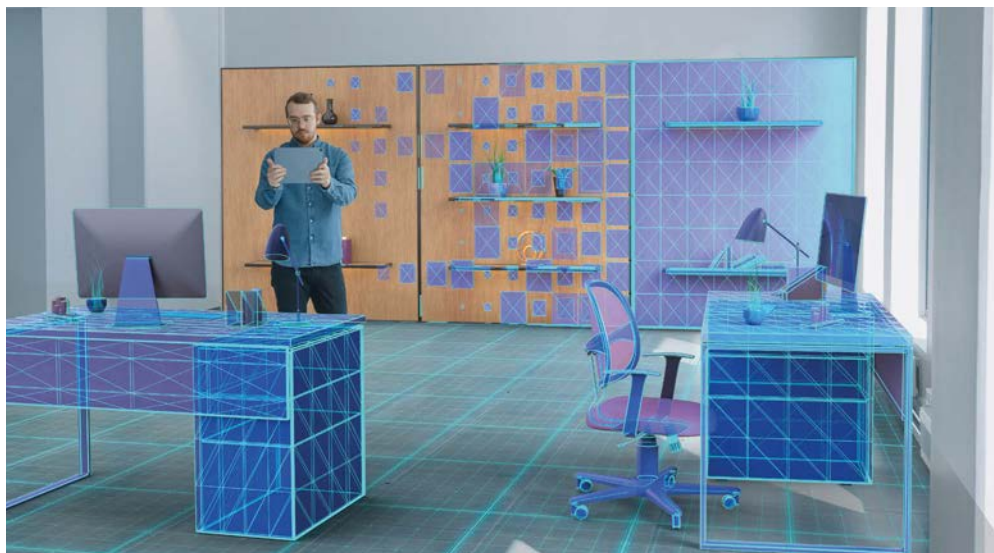
L'activité restant soutenue, les prix augmentent jusque dans l'Albanais. « Depuis le Covid, les goûts ont évolué, les gens veulent un jardin ou un extérieur. Le prix des maisons ayant atteint plus de 1 million d'euros sur le périmètre annécien, tous ceux qui ne peuvent pas acheter se reportent sur l'Albanais. C'est typique : quand le centre augmente, la périphérie attire », explique Jean-Christian Bozon de la Fnaim Savoie Mont-Blanc et Ain. Une maison mitoyenne dans ce secteur campagnard se vend en moyenne 350 000 euros. Ce transfert de marché profite également à Rumilly qui compte de nombreux logements collectifs neufs.

À Aix-les-Bains et Chambéry, Bérengère Servat du groupe CIS Immobilier observe « une année 2021 assez dynamique. Avec le déficit d'offre en 2022, on peut dire que le marché est fébrile ». Il y a encore beaucoup de demandes autour du lac du Bourget, du fait du report des frontaliers qui vont au-delà d'Annecy, dans l'Albanais, et si possible à Aix-les-Bains, voire Chambéry, bien desservie par l'autoroute.

LES PRIX S'ÉVOLENT

Résultat, une flambée des valeurs en 2021 autour des lacs d'Annecy et d'Aix-les-Bains. Compter en moyenne 5 386 euros TTC le mètre carré ●●●





LA DIGITALISATION SE GÉNÉRALISE

STIMULÉ PAR LES CONFINEMENTS, LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER BASCULE EN MODE DIGITAL.

Par Raphaël Sandraz

Le nez rivé à l'écran pour observer une vue détaillée de la chambre puis du séjour dont les détails frôlent la perfection ; un jeu sur console ? Non, une visite virtuelle d'une résidence bien réelle. Le cas se situe sur la commune de Châteauneuf (Savoie). Une famille vient s'installer en Savoie mais n'a pas le temps de multiplier les allers-retours depuis le nord de la France. L'achat se réalisera à distance, sur la base d'un choix en distanciel. Le cas n'est plus isolé. Une crise sanitaire et deux confinements ont familiarisé les acquéreurs avec les modalités d'acquisition à distance.

L'ÈRE DE LA "PROPTECH"

Le secteur de l'immobilier est entré dans l'ère de la "PropTech" (Property Technology) dont les prémices remontent à l'année 2008. La création à San Francisco du site Airbnb bousculait alors les rouages historiques de l'habitat touristique et remettait par la même en question l'immobilier résidentiel, transformé en outil économique pour tout propriétaire. Cette réinvention des services jadis proposés par les professionnels

de la transaction, de la construction, de la location, de la gestion ou du syndic a misé sur l'essor des outils digitaux. En France, Nicolas Fratini et Frédéric Ibanez sont allés plus loin. Les entrepreneurs niçois ont créé en 2019 Les Agences de Papa. Ce réseau immobilier indépendant constitue une agence immobilière 100% digitale à commission fixe. Leur stratégie vise à « relier le monde réel et le monde virtuel », indiquent les fondateurs.

GARDER QUAND MÊME LE CONTACT

Olivier Arias y perçoit un « passage obligé et un gain de temps pour dégrossir les capacités des emprunteurs même si la visite en réelle reste de sens pour finaliser et assurer de la réalité des biens commercialisés ». Le dirigeant d'Arias Patrimoine (Annecy), spécialisé dans l'immobilier d'entreprise, considère aujourd'hui que « sans numérique, nous n'aurions pas obtenu certaines affaires car notre rayonnement est maintenant national ».

L'investissement pèse, entre 30 et 50 000 € en 2022, mais le professionnel s'y retrouve proportionnellement : « j'organise en moyenne deux rendez-vous physiques pour une vingtaine de visios ». André Barbon est plus prudent. Le directeur général du groupe Teractem (Annecy) considère que « l'outil numérique ne permet pas d'être

aussi performants qu'à travers des relations humaines, composante essentielle de la réussite des projets. Le numérique facilite en effet la déconcentration. Il devient parfois source de loupés et d'erreurs, lesquels prennent alors du temps ».

“ NOUS ALLONS PLUS VITE AVEC LE NUMÉRIQUE MAIS LE CONTACT RÉEL ME SEMBLE FONDAMENTAL.”

André Barbon,
directeur général du groupe Teractem

PLUS DE PROSPECTS QUALIFIÉS

Si la visite virtuelle ne remplace pas totalement la visite physique, elle permet de la qualifier. « Cette technologie remplace les visites de découverte ou de tourisme, qui sont particulièrement chronophages », pointe Olivier Arias, membre de la Fnaim Savoie Mont-Blanc. Depuis une simple tablette, les agents immobiliers affinent ainsi, d'une, leur prospection auprès d'acquéreurs qui limitent les déplacements inutiles ; de deux, leurs mandats auprès de vendeurs moins sollicités puisqu'ils n'accueillent que des acheteurs intéressés. Fin 2020, Philippe Salle, président du groupe Emeria (ex-Foncia) annonçait d'ailleurs que « toutes nos annonces en ligne auront leur visite en 3D dès 2021 ».



Allié numéro un de cette digitalisation, le smartphone est devenu l'outil miracle. « Il est aujourd'hui suffisant pour capturer de la photo, de la vidéo, du 360 immersif mais aussi des plans. Les applications retravaillent ensuite les données par intelligence artificielle. Cette approche constitue une différenciation forte par rapport à la vente entre particuliers », considère Thomas Lepelaars, cofondateur de Nodalview, concepteur de logiciels d'imagerie. Preuve que l'ère de la digitalisation est ouverte, le SNPI, Syndicat français de l'immobilier, et Genapi, créateur de logiciels pour les notaires, ont signé en 2021 un partenariat destiné à développer et à renforcer la dématérialisation des échanges de flux d'informations et de documents, des actes de vente immobiliers.

ACHETER OU LOUER, IL FAUT CHOISIR !

LE PRIX DU MÈTRE CARRÉ DANS LES PAYS DE SAVOIE INCITE LES ACQUÉREURS À SE POSER LES BONNES QUESTIONS.

Par Sandra Molloy

Étant donné la situation du marché immobilier des Savoie, les futurs acquéreurs pourraient être tentés de louer leur résidence principale et d'investir dans une résidence secondaire dans une région plus attractive financièrement parlant. « *La capitalisation sur les résidences secondaires reste à la marge* », constate Charly Gudet, directeur commercial d'Edifim à Annecy qui n'a pas constaté de tendance vers le report d'achat. Il arrive que les habitants venant d'autres régions s'installent dans les Savoie pour des raisons professionnelles et achètent dans leur territoire d'origine pour revenir à la retraite.

EN MARGE

« *C'est un phénomène marginal. Les Français privilégient l'acquisition de la résidence principale. Sans compter que les régions, où l'achat est plus facile, ne sont pas forcément les plus attractives*, confirme Sébastien Carrier, président de la Fnaim Savoie Mont-Blanc. *Sauf peut-être pour la population frontalière qui cherche d'abord à louer.* » Ou encore des personnes qui souhaiteraient faire une opération financière en achetant un studio dans le but d'augmenter leur



capital pour, ensuite, être en mesure d'acquérir un logement qui leur convient. « *La culture de la propriété est très présente en France* », souligne encore Charly Gudet. Une tendance très marquée dans les Pays de Savoie : « *la région est porteuse, dynamique avec une pénurie d'offres immobilières, et donc des prix en hausse régulière et constante.* »

LOYER VS PRÊT

Une augmentation qui pourrait doucher les futurs acquéreurs, si ce n'est que les locations subissent les mêmes effets avec une demande en croissance et une offre qui se raréfie. « *Le marché est tendu et les loyers sont très élevés* », complète Charly Gudet.

HAUSSE

L'apport personnel réclamé par les banques pour accorder un crédit immobilier a explosé de 78 % entre 2021 et 2022 en France. En Auvergne Rhône-Alpes, il s'élève désormais à 88 991 euros contre 49 735 euros en 2021, soit 20 % du coût total du projet (25 % du crédit). Le montant moyen du crédit augmente de 52 %, passant de 232 628 euros à 355 470 euros. (Source Finance conseil)

Résultat : « *il reste plus intéressant d'acheter sa résidence principale que de la louer, car c'est de la capitalisation d'investissement* », résume-t-il. Même si l'apport personnel exigé par les banques a crû de façon exceptionnelle entre 2021 et 2022 (voir ci-contre) et que les taux des prêts, bien qu'encore très bas, augmentent légèrement. Les dossiers de location sont très complexes, davantage que les dossiers de demande de crédits, sans compter que le montant d'un loyer pour une surface identique est équivalent à celui d'un remboursement de prêt immobilier, avec l'avantage d'avoir un placement dans la pierre. ■

LA TENTATION DES PÉRIPHÉRIES

Si l'achat reste privilégié par les populations des deux Savoie qui, à 60 %, font le choix de l'acquisition immobilière, la mutation est davantage géographique, en deuxième, troisième couronne pour de grosses agglomérations comme Annecy, Chambéry ou Aix-les-Bains.

« *Ce sont de moins en moins des marchés de report, mais des choix initiaux* », glisse Charly Gudet, directeur commercial au sein du groupe promoteur immobilier Edifim à Annecy. Des choix guidés par l'envie d'une meilleure qualité de vie loin de grands centres urbains avec, comme conséquence, une hausse des prix du mètre carré dans ces communes de plus

en plus prisées. Dans les villages d'altitude, les habitants locaux qui ne trouvent plus à se loger, sont contraints d'investir en plaine. « *La montagne est un marché très spécifique*, souligne-t-il encore. *Les communes essaient de trouver des solutions pour proposer des logements à prix maîtrisés. En tant qu'opérateur, nous nous devons de répondre à ces problématiques.* »



●●● habitable neuf à Annecy et 4520 euros à Tresserve. Chambéry aussi a vu ses prix augmenter, à 3816 euros en moyenne. La ville offre un parc de maisons à des tarifs encore intéressants : une villa de 110 m² se négocie autour de 308 200 euros.

Reste que le département est caractérisé par une hétérogénéité de secteurs : l'avant-pays savoyard connaît un joli succès dans des villes comme Yenne ou Pont-de-Beauvoisin, qui sont des marchés de report, car Aix-les-Bains devient cher, affichant un prix du m² à 4900 euros dans l'ancien, en hausse de 6 à 8% sur un an.

À Annecy, depuis les élections municipales, nombreux sont les permis de construire qui ont été ajournés ou stoppés. D'où un transfert dans l'ancien qui a asséché l'offre disponible sur l'ensemble du Grand Annecy. Mécaniquement, les prix atteignent des sommets. « On approche aujourd'hui les 10 000 à 11 000 euros dans le neuf,

mais aussi 8000 euros le m² dans l'ancien », relève Thierry Uomobono.

« Dans le neuf, les bons chiffres de 2021 en termes de réservations promettent une belle activité à venir, mais nous tirons la sonnette d'alarme : le stock de logements est faible sur tout le territoire et la délivrance des autorisations administratives très limitée », ajoute Vincent Davy, président de la FPI Alpes.

“ **L'ANNÉE 2021 A ÉTÉ ASSEZ DYNAMIQUE À AIX-LES-BAINS. AVEC LE DÉFICIT D'OFFRE EN 2022, LE MARCHÉ EST FÉBRILE.** ”

Bérangère Servat, groupe CIS Immobilier

Conséquence, une baisse des mises en vente sur la plupart des marchés qui atteint -33% sur Chambéry, -42% sur le Grand Annecy, -2% dans le Genevois et -38% dans le Pays de Gex, sauf dans le Chablais (+15%) et à Annemasse (+16%), par rapport à 2019. Les appels d'offres ont du mal à se boucler car les coûts de construction ont bondi de 20%.

En 2022, face à la pénurie de matériaux, les futurs acquéreurs prennent d'avantage en compte les travaux à faire, surtout en copropriétés, et sont plus regardants sur les prix.

TENSIONS DANS LE GENEVOIS FRANÇAIS

Dans le Genevois français, on a peu de biens en portefeuille, et quand ils existent, ils trouvent preneurs en seulement quelques jours alors qu'il fallait, il y a deux ans, six mois pour vendre des produits souvent surévalués. Désormais, la commercialisation s'étale sur quatre mois pour des biens vendus "au prix". « Sur les produits de luxe, il y a peu d'offres mais une forte demande depuis 2021 », explique Geraint Davies, directeur associé de Barnes Genevois et Annecy. Elle vient d'une clientèle aisée de frontaliers ou d'acheteurs étrangers qui travaillent à Genève et s'installent pour quelques années dans la région avec le souhait d'investir dans l'immobilier. « L'attrait du CEVA joue beaucoup ». À Annecy, c'est un autre type de marché. Toujours des frontaliers, mais également des chefs d'entreprise, des acquéreurs de résidences secondaires et des investisseurs.

DES SURCOÛTS À PRÉVOIR

Pour les biens nécessitant des rénovations, la mise en place du nouveau DPE, plus drastique en termes d'isolation, va se traduire par des surcoûts. « Nous avons constaté avec la RE2020 un renchérissement du coût de construction neuve de 10% au moins », souligne Sébastien Cartier. « Il y a aussi la loi Climat et Résilience de 2021, qui a créé une obligation de performance énergétique pour le parc locatif, celui des pas-



MARCHÉS DE REPORT

- 1 Aix-les-Bains continue d'attirer les acquéreurs qui ne peuvent plus s'offrir une maison à Annecy.
- 2 Grand Chambéry séduit les acheteurs en mal de biens moins chers à l'achat comme le Carré des Sources à Challes-les-Eaux.
- 3 Les beaux appartements autour du lac du Bourget se vendent aussi très bien. Ici Côté Parc à Aix-les-Bains.