

IMMOBILIER On aurait pu croire que les deux saisons d’hiver de 2019 et de 2020, perturbées par la pandémie, auraient fait dérap

Pourquoi les prix flambent dans les stations de montagne

Les derniers chiffres publiés par la Fnaim de Savoie Mont-Blanc font état, en 2021, d’une hausse de 8,6 % de l’immobilier ancien avec un prix médian de 6.300 € le mètre carré. Dans les stations dites des « Grands Domaines », cette valeur s’établit à 8.000 € le mètre carré. Dans les « stations villages » (situées entre 1.300 et 1.600 mètres d’altitude), le mètre carré avoisine 5.600 €.

Dans ce marché, « les communes disposant d’un éventail d’activités pour l’après-ski (culture, gastronomie, divertissement) ont encore plus le vent en poupe qu’avant », précise Benjamin Berger, directeur général de Cimalpes, un réseau immobilier qui compte 15 agences dans les Alpes du Nord. Ainsi, selon la Fnaim, le marché de l’immobilier

ancien dans les Alpes du Nord (Savoie, Haute-Savoie et Isère) affiche une progression de prix cumulée de 12 % sur deux ans et de 21 % sur trois ans.

Comment expliquer cette bonne tenue malgré la moindre présence d’acheteurs étrangers friands de ce type d’immobilier ? Deux raisons à cela. Moins nombreuse, la clientèle internationale a finalement été remplacée par des Français dotés de moyens importants.

Ensuite, depuis les confinements à répétition, les rangs des acheteurs se sont étoffés. Beaucoup souhaitent se faire plaisir en s’offrant un bien au grand air avec une surface généreuse, le tout dans un cadre agréable. Or la montagne, en été comme en hiver, coche ces cases.

Dans le même temps, les proprié-

taires, dont certains envisageaient avant la crise sanitaire de vendre, ont différé cette décision pour la même raison. « Selon les analyses de Drimki, le nombre des annonces de biens à vendre à la montagne a chuté de 24 % en trois ans », signale Olivier Colcombet, directeur général de DigitRE, dont la filiale Drimki est spécialisée dans l’estimation immobilière en ligne. « Résultat, le marché s’est contracté suite à une raréfaction de l’offre et à un afflux des demandes », résume Jean-Jacques Botta, membre du conseil d’administration de la Fnaim Savoie Mont-Blanc.

Déficit d’offre

Sur les hauteurs, où le foncier est rare, les programmes neufs sortent au compte-gouttes et ne parviennent pas à combler ce déficit d’offre.

« A la montagne, le neuf est généralement plus beau et plus cher que l’ancien car les agencements sont optimisés et les surfaces (très) grandes », précise Charles-Antoine Sialelli, directeur Athena Advisers Alpes.

« En ce mois de janvier, nous n’avons presque plus rien à vendre. Le moindre bien qui entre dans notre portefeuille au prix se vend vite, en quelques jours, voire dans la journée, et sans négociation », indique l’agence Giverdon Immobilier de l’Alpe d’Huez. Dans cette station, un 2-pièces de 23 m² de 110.000 € à refaire, mis sur le marché le matin, a trouvé preneur dans l’après-midi au prix affiché.

Dans cette station de Haute-Savoie, le mètre carré dans l’ancien se monnaie entre 4.800 et 8.000 € selon l’état, la vue, l’exposition et la

proximité des pistes. « Les studios sont peu demandés. En revanche, l’appétence est forte pour les biens familiaux, en appartement comme en chalet », complète Agathe Borasci, responsable des ventes de B.O. Immobilier basé à Châtel. Dans ce village, proche de la Suisse, le mètre carré est sur une piste ascendante. L’ancien se monnaie entre 5.000 et 7.000 € le mètre carré et le neuf surfe entre 7.500 et 10.000 €. A

Châtel, les chalets sont très prisés et se négocient entre 1,3 et 4 millions d’euros. Même remontée des valeurs observée à La Clusaz où « les prix font le grand écart allant de 6.000 à 9.000 € le mètre carré », indique Sébastien Tonnelier, responsable des transactions chez Athérac. Selon Barnes Aravis, cette cote peut monter jusqu’à 10.000 € dans le haut de gamme.

— Laurence Boccara

Le palmarès des prix par station

En euros au m², dans l’ancien, au 1^{er} janvier 2022

Alpes du Nord	Appartements	Chalets	Hybride
Val-d’Isère	12.424	18.241	12.660
Megève	9.003	12.379	9.847
Courchevel	9.540	11.346	9.940
Méribel	8.607	10.838	8.957
La Clusaz	7.246	10.222	7.858
Chamonix-Mont-Blanc	7.964	9.992	8.521
Tignes	5.265	9.231	5.456
Les Menuires	5.502	8.905	5.978
Val Thorens	7.056	8.905	7.315
Bonneval-sur-Arc	4.534	8.861	5.574
Les Gets	6.989	8.212	7.335
Combloux	4.498	8.192	5.725
Avoriaz	6.173	8.113	6.476
Morzine	6.946	8.113	7.128
Alpe d’Huez	5.814	7.873	5.965
Sainte-Foy-Tarentaise	5.458	7.002	6.398
Les Houches	5.483	6.814	6.047
Valfréjus	5.907	6.777	6.065
Praz-sur-Arly	4.530	6.744	4.867
Le Grand-Bornand	5.575	6.702	5.836
Les Saisies	6.123	6.611	6.219
Châtel	5.306	6.135	5.462
Les Contamines-Montjoie	4.355	5.971	4.730
Saint-Gervais Mont-Blanc	4.438	5.848	4.927
Les Carroz d’Arâches	4.356	5.725	4.592
Flaine	4.382	5.725	4.614
Champagny-en-Vanoise	4.937	5.601	5.168
Cordon	3.953	5.475	4.624
Samoëns	5.066	5.452	5.189
Crest-Voland Cohennoz	4.549	5.260	4.754
Vaujany	5.176	5.180	5.177
Valloire	4.689	5.038	4.769
La Rosière 1850	4.458	4.943	4.535
Notre-Dame-de-Bellecombe	4.337	4.892	4.460
La Giettaz	4.187	4.687	4.373
Pralognan-la-Vanoise	4.402	4.516	4.434
Peisey-Vallandry	4.211	4.476	4.303
Morillon	4.079	4.356	4.143
Les Arcs - Bourg-Saint-Maurice	4.002	4.321	4.040
La Tania	5.944	4.312	4.721
Les Deux Alpes	4.029	4.296	4.055
Arâches-Beaufort	4.305	4.242	4.274
Bessans Val d’Arc	3.316	4.175	3.594
Lans-en-Vercors	2.948	4.097	3.637
Valmorel	4.368	4.002	4.307
Flumet	3.585	3.998	3.721
Montchavin-Les Coches	3.909	3.976	3.921
La Plagne	4.033	3.976	4.023
Saint-Sorlin-d’Arves	3.060	3.972	3.224
Villard-de-Lans	2.912	3.774	3.094
Saint-François-Longchamp	3.383	3.772	3.467
La Toussuire	3.380	3.769	3.444
Le Corbier	2.601	3.725	2.655
Thollon-les-Mémises	2.733	3.633	3.022
Praz de Lys Sommand	2.974	3.425	3.281
Albiez-Montrond	3.089	3.363	3.178
Autrans-Méaudre	2.514	3.346	2.964
Les Karellis	4.102	3.342	3.651
La Norma	3.084	3.320	3.150
Les Sept Laux	3.266	3.207	3.254
Chamrousse	2.000	3.152	2.069
Val-Cenis	2.958	3.140	3.100
Valmeinier	3.138	3.040	3.126
Aussois	3.586	2.727	3.457
Alpe du Grand Serre	1.833	2.677	2.189
Saint-Pierre-de-Chartreuse	1.825	2.555	2.262
Gresse-en-Vercors	2.105	2.512	2.246
Le Collet d’Allevard	2.460	2.492	2.473
Aillons-Margeriaz	1.675	2.403	1.929
Saint-Colomban-des-Villards	2.579	1.581	1.912



La plus belle sélection de propriétés dans les Alpes.

Là où prennent vie vos projets les plus précieux.
À vous qui avez soif d’une nature à nulle autre pareille,
à vous qui êtes en quête d’inspiration et d’un souffle nouveau,
à vous qui désirez vivre intensément le moment présent,
nous avons la volonté ferme de faire découvrir des propriétés
qui conjuguent perfection esthétique, sincérité, et bien-être,
au cœur des plus belles destinations des Alpes.

Nous sommes votre guide de référence au cœur des Alpes.
Trouvez votre propriété sur cimalpes.com
ou laissez-vous guider au 04 80 46 01 81



CIMALPES
Live. Trust. Inspire.

Location de propriétés avec services para-hôtelières | Transaction | Gestion de propriété

Les bonnes stratégies pour investir

Dans l'ancien et dans le neuf, les formules d'achat avec location sont à géométrie variable. Ce scénario constitue une parade efficace pour rentabiliser son bien et absorber les coûts fixes.

Acheter un bien à la montagne est au départ un investissement plaisir. Afin que cette propriété ne devienne pas trop coûteuse sur la durée, la location meublée à la semaine s'avère une parade efficace pour rentrer dans ses frais, voire rentabiliser ce placement. Pour mémoire, « 80 % des revenus locatifs sont réalisés en hiver », rappelle Sébastien Tonnelier, responsable des ventes de l'agence Athérac de La

Clusaz. Ce scénario est facile à mettre sur pied pour les propriétaires de chalets et d'appartements anciens situés dans des copropriétés traditionnelles. « Ces revenus locatifs d'appoints permettent ainsi d'absorber les charges de copropriété, le chauffage et de régler d'éventuels travaux de rénovation », précise Jean-Jacques Botta, membre du conseil d'administration de la Fnaim Savoie Mont-Blanc.

LA TACTIQUE POUR L'ANCIEN

Rien n'empêche de s'occuper en « solo » de la programmation de ses locations, mais cette activité est chronophage car la rotation des locataires est rapide, quasiment

toutes les semaines en haute saison. Aussi, le mandat de gestion signé avec un agent immobilier implanté localement permet de se faciliter la tâche. Ce dernier propose des prestations à la carte, et notamment des formules de gestion complète englobant la commercialisation, la remise et la réception des clefs, le nettoyage, et si besoin les petites réparations et un système de conciergerie. En contrepartie de ces services, ce professionnel facturera entre 25 à 30 % du montant du loyer.

LE RÉGIME DU LOUEUR EN MEUBLÉ

Dans les programmes neufs, la formule d'investissement la plus fréquente est celle dite de « la gestion para-hôtelière ». Cette offre se décline souvent dans des résidences de standing, à taille humaine (de 10 à 30 lots) dont les appartements offrent des surfaces généreuses (du 3 au 6 pièces), avec de grands séjours, des terrasses plus des services dignes d'un 5 étoiles ou d'un palace. En contrepartie d'un engagement de location pendant 20 ans, il récupère la TVA de 20 % environ trois mois après son acquisition. L'acheteur s'engage donc par une convention à louer son bien lorsqu'il ne l'occupe pas.

Cela passe par la signature d'un mandat de gestion avec un agent de son choix qui se chargera de « remplir » les lieux en son absence. « Ce mode de gestion est assez souple pour le propriétaire. La fixation du loyer est libre, le choix des semaines d'utilisation est à volonté », explique Benjamin Berger de Cimalpes.

« S'il souhaite séjourner "chez lui", le propriétaire doit d'ailleurs se régler un loyer qu'il encaissera par la suite une fois déduits les frais de para-hôtellerie », précise Joffray Vallat, PDG de Vallat. Attention, ce mode de location ne garantit aucun taux d'occupation, ni de rendement. Le mode de location est ici le régime du Loueur meublé non professionnel (LMNP) ou LMP.

Ce dispositif permet d'amortir le bien et le mobilier sur une longue période et donc de limiter, voire d'annuler l'imposition sur les revenus locatifs. Etant donné les prix élevés pratiqués à la montagne, il ne



Louer son bien en montagne permet de l'amortir sur une longue période et donc de limiter, voire d'annuler, l'imposition sur les revenus locatifs. Photo Francois Henry/RÉA

« En meublé, on peut raisonnablement tabler sur 1 à 1,5 % de rentabilité par an. »

JOFFRAY VALLAT
PDG de Vallat

s'agit parfois d'une rémunération maximale, avec peu ou pas de jouissance. Si le propriétaire souhaite venir le maximum de semaines autorisées, ce rendement fondra comme neige au soleil. « Pour quatre semaines d'occupation par an, la rentabilité annuelle peut avoisiner 1,5 % », indique Nicolas Grizard, directeur commercial de MGM Constructeur.

Le modèle de la résidence de tourisme a vécu car trop rigide et finalement peu profitable aux particuliers investisseurs. Au fil des décennies, ce système a même fait beaucoup de mécontents. En cours de bail ou à son terme, des propriétaires ont eu parfois la mauvaise surprise de voir le rendement « garanti » baisser. Plus récemment, d'autres propriétaires, organisés en association, ont dû batailler ferme pour récupérer des loyers non payés au cours des premiers mois de la crise sanitaire.

« Avec ce mode de gestion imposé, le copropriétaire a les pieds et les mains liés avec une société exploitante unique. D'ailleurs, l'investisseur est embarqué dans un bail commercial de 9 à 11 ans, soit de longue durée », alerte un conseiller en gestion de patrimoine. — L. B.

faut pas oublier que cet investissement est saisonnier. Les semaines de location étant limitées à l'été et à l'hiver, la rentabilité n'est pas mirobolante. « On peut tabler raisonnablement sur 1 à 1,5 % par an », indique Joffray Vallat. « Cela peut atteindre 3 % », ajoute un autre professionnel plus optimiste.

« Un tiers de nos clients ayant d'abondantes liquidités considèrent un immobilier de luxe à la montagne comme un placement pur et dur. Ils estiment que cet actif est susceptible de se valoriser dans le temps », affirme Jean-Thomas Olano, président de Promo 6. « Pour profiter de ce genre de bien et le louer, mieux vaudra choisir une station ouverte en été », conseille Stéphane van Huffel, cofondateur de Netinvestissement.

LA RÉSIDENCE DE TOURISME

Enfin, une dernière formule consiste à acheter un appartement neuf dans une résidence services avec le dispositif Censi-Bouvard. Cette solution est peu choisie, les investisseurs préférant le LMNP avec un bail commercial. Dans ces résidences de tourisme, les appartements sont vendus meublés à des particuliers. Toutefois, l'ensemble immo-

bilier est géré par un exploitant qui en devient le locataire unique. Chaque bailleur est, dès le départ, tenu de respecter un calendrier strict d'occupation (maximum 2 à 6 semaines, avec un mix entre semaines d'été et d'hiver), le reste du temps étant réservé à la location.

Certaines résidences proposent souvent des petits prix à des rendements séduisants. En ce moment, la plateforme Cerenicimo commercialise deux opérations à Vars et aux Deux-Alpes avec un prix d'entrée respectif de 90.722 € et de 113.600 € (hors taxe) assorti d'un rendement annuel de 4 % et de 4,2 %. Attention, il convient de bien se renseigner. Il

Alpes du Sud	Appartements	Chalets	Hybride
Auron	4.723	4.927	4.754
Montgenèvre	4.286	4.693	4.384
Vallberg	3.683	4.468	3.840
Serre Chevalier	3.826	4.442	3.949
Vars	3.342	4.357	3.472
Les Orres	2.284	3.236	2.464
Isola 2000	3.732	3.201	3.685
Risoul	3.188	3.159	3.185
Beuil les Launes	2.499	2.970	2.685
Pra Loup	2.914	2.955	2.918
Puy-Saint-Vincent	2.409	2.854	2.457
Le Sauze	1.872	2.787	2.052
Le Dévoluy	2.073	2.693	2.201
La Commaine	2.502	2.686	2.591
Val d'Allos - Le Seignus	1.833	2.651	1.971
Val d'Allos - La Foux	2.574	2.651	2.587
Gréolières-les-Neiges	1.962	2.541	2.211
Orcières Merlette	1.782	2.310	1.865
Montclar	1.768	2.110	1.906
Chabanon	1.599	2.077	1.809

Jura			
Monts Jura	2.140	4.258	2.464
Les Rousses	2.698	3.644	2.942
Métabief	2.660	3.268	2.883

Vosges			
Gérardmer	2.301	2.655	2.455
Le Champ du Feu	2.218	2.300	2.291
La Bresse-Hohneck	1.977	2.131	2.054
Ventron	1.845	1.854	1.851
Le Lac Blanc	944	1.465	1.269
Saint-Maurice-sur-Moselle	1.080	1.444	1.324

Massif central			
Besse-Super-Besse	2.264	2.349	2.294
Le Mont-Dore	2.060	2.054	2.058
Le Lioran	2.113	1.425	1.892

Pyrénées			
Les Angles	2.367	3.243	2.634
Saint-Lary-Soulan	3.496	3.200	3.469
Cauterets	3.151	2.701	3.103
Luz-Ardiden	2.364	2.588	2.557
Font-Romeu	2.190	2.573	2.251
Piau-Engaly	2.465	2.466	2.465
Gourette	1.763	2.205	1.890
Luchon Superbagnères	2.199	2.200	2.199
Ax-les-Thermes	2.618	1.856	2.434
La Mongie	1.433	1.667	1.507



ENTREPRENEURS, VOYEZ LA VIE EN « J'OSE » !

Entreprendre est une aventure par nature audacieuse. Avec sa campagne média « Je vois la vie en J'ose », Bpifrance invite tous les dirigeants et les porteurs de projets à se jeter à l'eau, en mettant à leur disposition un éventail d'outils financiers et d'accompagnement. Pour citer les mots de Patrice Bégay, directeur exécutif de la communication et de Bpifrance Excellence, « en 2022, Bpifrance sera au service de cette France qui ose, la France qui compte, celle qui se dépense sans compter. »

Depuis trois ans, les Français ont soif d'entreprendre. Loin de freiner cette aspiration, la crise sanitaire a été comme un révélateur pour de nombreux porteurs de projets, avec un tiers de nos concitoyens désormais concernés. De fait, le nombre d'entreprises créées en 2021 avoisine le million, selon l'enquête nationale menée par l'Ifop pour le compte de l'Observatoire de la création d'entreprise de Bpifrance Création.

« Pendant la pandémie, les entrepreneurs ne se sont pas arrêtés. Au contraire ils ont accéléré. Ils se sont relevés et révélés », indique ainsi Patrice Bégay, directeur exécutif de la communication et de Bpifrance Excellence. « Aujourd'hui, 15 millions de personnes en France font partie de la



Patrice Bégay, directeur exécutif de la communication et de Bpifrance Excellence.

chaîne entrepreneuriale, soit 30% des Français. Parmi eux, de plus en plus de jeunes – en 2021, 51% avaient moins de 30 ans, contre seulement 30% en 2018 – et de femmes, avec une évolution de + 3 points depuis 2019 ».

Par sa campagne publicitaire et son message galvanisant - « Je vois la vie en j'ose » -, Bpifrance s'adresse à tous les dirigeants et aspirants entrepreneurs, sans distinction sectorielle, sociale ou géographique. « Il n'y a pas de prérequis pour dépasser ses limites, casser les codes, sortir des sentiers battus.

© Olivier Koller

Il faut croire en soi, en ses équipes, en son projet et se lancer. Qu'on soit patron de TPE ou de grands groupes, le champ des possibles est grand ouvert. Avec cette campagne, nous voulons leur dire : « Allez-y, on est derrière et avec vous. Osez ! »

La banque publique propose en effet des outils financiers et de conseil adaptés à chaque situation, selon ses besoins, son activité, sa zone géographique, comme le programme « Entrepreneuriat pour Tous » mis en place dans les quartiers prioritaires de la ville (QPV). À commencer par des formations et des contenus en ligne gratuits (modules d'e-learning, tutos, podcasts, guides digitaux etc.), pour monter en compétences. « Bpifrance déroule une grande offre de produits de financement et d'accompagnement, qui s'est largement densifiée depuis deux ans, à travers les accélérateurs de business, les missions de conseil avec des experts ultra qualifiés et spécialisés... Oser c'est aussi savoir agrandir son terrain de jeu, aller se faire voir ailleurs, et pour cela, Bpifrance sera toujours derrière les dirigeants, via ses différents outils et dispositifs permettant de s'implanter à l'étranger en limitant les risques, de la prospection commerciale jusqu'à l'ouverture d'une filiale. Quelle que soit l'étape de la vie entrepreneuriale, Bpifrance est cet allié sur lequel l'entrepreneur peut compter. »

