

## Les bons plans de l'immobilier à la neige

Créé le 07-02-2013 à 10h55 - Mis à jour le 08-02-2013 à 12h10

Malgré une baisse des volumes de vente, les prix résistent dans les grandes stations, jusqu'à atteindre des sommets.



(c) Afp

### SUR LE MÊME SUJET

Les Trois Vallées, Paradiski, Chamonix-Mont-Blanc, Les Portes du Soleil: les Alpes françaises et leur domaine skiable rayonnent dans le monde entier. Selon une enquête BVA pour SeLoger Vacances.com, ce massif est aussi la destination préférée des Français pour les sports d'hiver: plus d'une personne sur deux partant à la montagne en hiver projette d'y louer un bien pour la saison 2013.

Les stations ont appris à s'adapter à cette demande et investissent dans des remontées mécaniques de plus en plus performantes, de nouvelles activités comme le trail ou le golf sur neige, ouvrent des centres aquatiques. Car, rappelle Jean-Marc Silva, de l'association France Montagnes, « les stations vendent des vacances à la montagne et non au ski. Il faut proposer du ski bien entouré en multipliant les offres comme la plongée nocturne dans la glace, le dîner dans un igloo, des festivals de musique... ».

### Clientèle aisée

Tout naturellement, le marché immobilier des Alpes est aussi le plus actif de tous. « La région est plébiscitée par les acquéreurs français et étrangers », constate maître Pierre-André Girard, président de la chambre interdépartementale des notaires de [Savoie](#) et [Haute-Savoie](#). « Ceux-ci sont plutôt aisés, sans pour autant se focaliser sur les stations stars, et recherchent une qualité d'habitat respectueuse de l'environnement et de la tradition savoyarde. Et plus que la neige et le

*ski, c'est la montagne dans son ensemble qui attire cette clientèle toujours plus exigeante.* » Une exigence qui butte souvent sur la qualité du parc immobilier et le confort des résidences existantes. Il faut donc, pour toutes les stations, multiplier les rénovations de leur parc ou lancer des opérations quand leur domaine le permet.

### **Fonte du foncier**

Car les terrains restent limités: on ne peut tout de même pas repousser la montagne! D'où, explique Gérard Brémond, président du Groupe Pierre & Vacances Center Parcs, *« le peu d'opérations neuves en cours dans les stations de haute altitude. Et c'est d'ailleurs la première fois depuis bien longtemps que nous ne disposons pas d'un seul terrain à la montagne »*. Son groupe vient de livrer le quartier de L'Amara, à l'entrée d' Avoriaz, station qu'il a créée de toutes pièces voici plus de quarante-cinq ans. *« Il nous a fallu dix ans pour mener à bien cette opération qui compte 204 appartements répartis dans plusieurs résidences classées 5 étoiles, et qui répondent à une demande d'hébergement très haut de gamme avec des services à la hauteur »*, ajoute Gérard Brémond.

Du temps, il en a fallu aussi au groupe MGM pour lancer Kalinda Village à Tignes 1800, un nouveau quartier qui prévoit 2 500 lits dans des résidences 4 étoiles, restaurants, boutiques, espace bien-être. Aux Arcs 1800, dans le quartier du Chantel, c'est le programme Edenarc, lui aussi en gestation depuis bientôt dix ans, avec 300 logements, qui a eu du mal à voir le jour en raison des déboires de partenaires. A côté de ces gros chantiers longs à émerger, quelques opérations de moindre envergure se développent sur Flaine, Châtel, Valmorel, Argentière, Les Contamines-Monjoie...

### **Neuf locatif défiscalisé**

Certes, il existe une baisse des volumes et quelques projets ambitieux sont repoussés en attendant un contexte économique plus favorable: la crise économique et la taxation accrue des plus-values sur les résidences secondaires n'y sont pas étrangères. Mais l'immobilier neuf à la montagne semble relativement bien résister. *« Il n'y a pas chute de prix dans les emplacements prime pour des réalisations de qualité »*, remarque David Giraud, PDG du groupe MGM.

Les prix? Ils dépendent, bien sûr, de la rareté foncière, des coûts de construction, des surfaces - largement supérieures à celles des « cabines » des années 1970 -, mais aussi des parties communes avec services (piscine, spa...), de la notoriété de la station et de l'emplacement de la résidence. Les trois-pièces avec deux chambres sont les plus recherchés: à L'Amara d' Avoriaz, dans la résidence 5 étoiles au label THPE, quelques trois-pièces se vendent à 548 400 euros HT ; en résidence 4 étoiles, à Tignes, au Kalinda Village, ils démarrent à 297 000 euros HT. Aux Arcs 1800, il faut compter au moins 299 000 euros HT et à Flaine, les 56-mètres carrés en duplex de MGM sont présentés à 293 000 euros HT. Plus chic, aux Carroz-d'Araches, le même

promoteur livre aussi une résidence en copropriété classique de seulement onze appartements avec quelques trois-pièces de 50 mètres carrés à partir de... 340 000 euros TTC.

Mais il est toujours possible de négocier les frais d'acquisition auprès du promoteur et de profiter du dispositif locatif Censi-Bouvard pour obtenir une réduction d'impôt de 11 %. Ce dispositif, en vigueur jusqu'au 31 décembre 2016, sert encore de levier aux investisseurs. Mais il n'est plus leur argument unique, souligne Isabelle de Wavrechin, directrice générale de Pierre & Vacances Conseil Immobilier: « *Nous constatons un intérêt pour concilier plaisir et placement avec une demande soutenue de passer de plus en plus de temps dans l'appartement acquis.* » Le dispositif locatif, qui offrait jusqu'alors quelques (rares) semaines de mise à disposition de l'appartement pour l'acheteur, est désormais ponctué des semaines « à la carte ». Sans doute faut-il y voir l'effet, dans le très haut de gamme, de l'arrivée de propriétaires quinquagénaires et plus, soucieux de profiter davantage de la montagne ou d'en faire profiter enfants et petits-enfants. Et qui acceptent alors, en contrepartie, une diminution légère de la rentabilité locative de leur bien.

A défaut de trouver un de ces (trop rares et très chers) biens neufs, les amateurs de la montagne doivent se replier sur le marché de l'ancien ou du récent. Du choix, mais aussi de beaux écarts de prix entre les stations stars à la cote parfois démesurée et les villages classiques aux cotes plus modestes. Des écarts parfois vertigineux.

### **De 2 000 à 20 000 euros le m<sup>2</sup>**

Dans la vallée de la Maurienne, au Corbier, sur le domaine skiable des Sybelles, on peut trouver à 2 000 euros le mètre carré, voire moins. Un appartement s'y est d'ailleurs récemment vendu 58 000 euros pour 28 mètres carrés. Tandis qu'à [Courchevel](#) 1850, le mètre carré dépasse, parfois très largement, les 20 000 euros. « *Dans les grandes stations nées dans les années 1970, comme La Plagne et Les Arcs, sur le domaine skiable de Paradiski, ou Les Menuires et Val-Thorens, sur le domaine des Trois Vallées, les appartements récents «skis aux pieds» de deux et trois pièces se vendent autour de 4 000 euros le mètre carré, et moins pour les plus anciens* », commente maître Pascal Jafflin, notaire à Albertville.

A ce tarif-là, et légèrement au-dessus pour du récent dans des résidences avec services, l'achat en vaut la peine, les rares programmes neufs se commercialisant au bas mot autour de 6 000 euros le mètre carré. « *Sur les trois-pièces d'une surface approximative de 50 mètres carrés dans les grandes stations, les prix ne bougent guère, car les vendeurs n'ayant pas un besoin fondamental de vendre gardent le bien en patrimoine. Ce qui permet de maintenir les prix, même si les transactions s'essoufflent* », admet Jean-Jacques Botta, président de Fnaim Vacances Alpes.

Des stations réputées tirent néanmoins mieux leur épingle du jeu. Chamonix, par exemple, où, selon Philippe Chevallier, responsable de l'agence Century 21, « *quelques appartements en plein*

*centre dans des bâtiments rénovés abritant autrefois des palaces partent entre 5 000 et 7 000 euros le mètre carré. Aux Praz, près du golf, les biens anciens de qualité peuvent se vendre en moins de quinze jours à 7 500 euros le mètre carré ». Et à Avoriaz, assure Jean Arneodo, de l'agence des Hauts Forts, « les prix grimpent sous l'effet d'une nouvelle impulsion de la station ».*

### **« Lits froids » à éviter**

Le marché des chalets affiche lui aussi le grand écart. A côté des folies démesurées en surface et en prix construites à Courchevel 1850 (*lire page 64*) ou Val-d'Isère, quelques opportunités peuvent se décrocher entre 2 et 3 millions à Argentière, Chamonix, ou dans de petits hameaux près de Méribel. Dans des stations comme Morzine, Les Gets, Combloux, Peisey-Vallandry, il est même possible de trouver de petits chalets autour du million.

Il y a quand même un marché à éviter, c'est celui des « lits froids », ces petites surfaces, souvent mal entretenues, dans des immeubles anciens. Elles ne sont ni louables, car obsolètes, ni facilement vendables. Seule solution: trouver, souligne maître Jafflin, « *deux vendeurs mitoyens qui s'entendent pour mettre en vente au même moment leurs studios, permettant d'obtenir, après travaux, un deux-pièces* ». Cela reste anecdotique, mais peut s'avérer une très bonne affaire: certaines résidences des années 1970 jouissent d'un emplacement imprenable.