

IMMOBILIER DE MONTAGNE

LE CHALET DE PRESTIGE NE CONNAÎT PAS LA CRISE





AU CŒUR DES PLUS BELLES STATIONS DES ALPES, LE SECTEUR DE L'IMMOBILIER DE LUXE A TOUJOURS LA COTE. CES BIENS EXCEPTIONNELS, ÉVALUÉS À PLUS D'UN MILLION D'EUROS, CONTINUENT DE SE VENDRE (TRÈS) FACILEMENT. DÉCOUVREZ CES HABITATIONS EXTRAORDINAIRES ET LES DYNAMIQUES QUI ANIMENT LEUR MARCHÉ.

Les Alpes françaises font toujours rêver. Qu'il s'agisse de la beauté des paysages ou des transactions extraordinaires qui y ont lieu, les sommets ne sont pas forcément ceux que l'on croit dans ces massifs à quelques heures de Lyon. Au cœur des vallées alpines se nichent des pépites exceptionnelles dont les prix culminent, voire dépassent, les quartiers les plus chers des centres-villes parisiens et lyonnais. Par exemple, pour 8,6 millions d'euros, un heureux acquéreur pourra s'offrir le chalet de ses rêves à Courchevel, grand de 500 m² avec une piscine intérieure, un spa et une salle de sport, en vente au moment d'écrire ces lignes. Un plaisir à quelques mètres des pistes de ski, destiné à une élite financière disposant d'un très fort pouvoir d'achat (voir encadré).

À CONTRE-COURANT DE LA MOROSITÉ DU MARCHÉ IMMOBILIER CONVENTIONNEL, LE SILENCE DES MONTAGNES EST PLUS QUE JAMAIS COURU PAR LES GROSSES FORTUNES

De fait, les Alpes jouissent d'atouts uniques pour ces profils. En premier lieu : les 205 000 km² de domaines skiables, puis de nombreuses habitations extraordinaires. Une situation prisée par de multiples investisseurs étrangers des quatre coins du monde, en quête de sensations mais aussi de calme et de nature.

D'ailleurs, les départements de la Savoie et de la Haute-Savoie concentrent à eux seuls la moitié de la richesse touristique de la région Auvergne-Rhône-Alpes. Un signe qui ne trompe pas, surtout quand on sait que les étrangers représentent 20 % de la clientèle locale. À contre-courant de la morosité du marché immobilier conventionnel, le silence des montagnes est plus que jamais couru par les grosses fortunes. En témoigne l'augmentation des prix de l'immobilier dans les stations. Elles sont nombreuses à dépasser les 10 % de croissance en seulement un an. Val-d'Isère par exemple : la commune de la Vanoise franchit les 11 000 euros le mètre carré en 2022 avec 10,5 % de croissance. D'autre part, plus qu'un lieu de ressourcement, les investisseurs recherchent à présent des espaces de vie dynamiques toute l'année, avec une suite de services assurant un confort optimum. De quoi passer de discrètes et confortables vacances.

Les stations qui attirent les grosses fortunes

D'abord qu'est-ce que l'immobilier de prestige ? La définition du réseau d'agences Coldwell Banker, spécialiste du secteur, renvoie aux habitations ayant une valeur

IMMOBILIER

Le chalet de prestige ne connaît pas la crise

© Barnes



À SAVOIR

Les profils des acheteurs

Pour ce qui est du profil des acheteurs, il diffère selon les stations. Si les plus cotées (Val-d'Isère, Tignes, Courchevel, Méribel...) voient la part des étrangers dépasser les 50 %, d'autres se concentrent sur les investisseurs français. Le cas de figure le plus courant reste un industriel, chef d'entreprise, souvent de la région parisienne mais pas seulement. *"Il y a aussi des héritiers de grandes fortunes ou bien seulement des professions cadres comme des professeurs de médecine"*, indique Pierre Desmettre. Des emplois suffisants pour se payer une résidence secondaire dépassant le million d'euros. Pour ce qui est des investisseurs russes, la guerre en Ukraine semble avoir mis un coup d'arrêt à leur activité dans les stations françaises. Un manque à gagner vite remplacé par de nouveaux profils internationaux, souvent en provenance du Moyen-Orient (Qatar, Arabie saoudite...).

EN CHIFFRES

8^e

c'est la place de la France au classement des pays ayant le plus de fortunes dépassant les trente millions de dollars

22 360 euros par mois

le revenu initial par unité de consommation pour faire partie des 0,1 % les plus aisés de France. 9 060 euros par mois pour entrer dans le club des 1 % les plus aisés du pays

"EN CE MOMENT, LE DOLLAR EST FORT, LA PÉRIODE EST DONC PROPICE AUX VENTES"

supérieure à un million d'euros et faisant partie des 10 % des biens les plus chers de la commune. La plupart de ces offres n'apparaissent alors pas sur les sites d'annonces, les transactions se faisant davantage en circuit fermé.

Dans cette perspective, les traditionnelles stations haut de gamme – locomotives du marché du luxe – poursuivent leur développement, comme Courchevel. Le "diamant des neiges" est toujours très attractif pour les étrangers : *"70 % de la clientèle est internationale à Courchevel"*, souligne Pascal de Thiersant, président de la Société des 3 Vallées. Investisseurs américains, de Dubaï, du Bahreïn, de Hong Kong... tous se pressent pour s'offrir ce qui s'apparente à un incontournable dans le club des grosses fortunes. *"En ce moment, le dollar est fort, la période est donc propice aux ventes"*, pointe Pierre Desmettre, directeur de l'agence Courchevel Immobilier, qui annonce avoir conclu une belle année 2022. *"Courchevel est identifié comme une marque solide. Acheter ici, c'est faire un placement qualitatif qui peut être spéculatif, mais aussi seulement pour une utilisation vacancière"*, poursuit le spécialiste.

Dans les faits, plusieurs agents font état de prix à la hausse lors de la revente (+30 % en moyenne), avec des records à +70 % du prix de base seulement quatre ans après l'achat. Impressionnant lorsqu'on se rappelle que ces biens extraordinaires s'évaluent en millions d'euros. À côté de ces stations réputées pour leur extravagance, d'autres, plus

classiques, tirent aussi leur épingle du jeu. Ainsi, la station de Combloux voit ses prix augmenter de 13 % en seulement une année. Pareillement, La Clusaz connaît une croissance de 15 % de la valeur de son immobilier. De quoi annoncer de belles perspectives pour ces secteurs déjà très prisés des investisseurs.

Zoom sur le chalet des ultra-riches

Concrètement, deux typologies de biens semblent se distinguer : *"Il y a le chalet au fond de la montagne, mais à quelques minutes du centre en voiture, avec tout le confort possible et inimaginable. Parfait pour inviter des amis le temps des vacances. Le profil type de l'acquéreur sera un urbain, souvent entrepreneur, avec un 4x4, qui veut du calme. La deuxième catégorie sera plutôt le chalet en bordure du centre de la station, à proximité des pistes de ski. Là, on retrouve plus des familles avec des enfants en bas âge, et des profils financiers plus raisonnables. Le point commun, c'est que tous veulent le côté authentique avec du beau bois, une cheminée, du soleil et une vue panoramique"*, analyse Julie Coppel, directrice associée de la nouvelle agence Barnes dans la station de ski des Gets des Portes du Soleil. Elle nuance toutefois : *"Beaucoup font tout de même attention sur l'aspect authentique car l'entretien est parfois très compliqué dans le temps, surtout si l'habitation est isolée."*

Autre caractéristique, les maisons de montagne des ultra-riches ont en commun d'avoir de grandes surfaces, souvent

Prix médians et évolution de l'immobilier en station de ski

(euros/m²)

	Appartement	Maison	Tous biens confondus	Évolution en 1 an
Tignes-Val-d'Isère				
Val-d'Isère	11 360	ND	11 380	10,59 %
Tignes	6 910	ND	6 900	12,56 %
Les Trois-Vallées				
Méribel-les-Allues	9 450	7 290	9 060	12,83 %
Courchevel	9 310	ND	8 770	9,76 %
Belleville (Les Menuires, Val Thorens...)	6 080	3 720	5 880	12,21 %
Évasion Mont-Blanc				
Megève	8 420	12 210	8 670	11,73 %
Combloux	4 860	7 470	5 040	13,77 %
Contamines-Montjoie	4 390	ND	4 410	11,65 %
Saint-Gervais-les-Bains	4 110	5 330	4 290	11,72 %
Chamonix-Mont-Blanc				
Chamonix	7 930	9 090	8 080	6,60 %
Les Houches	5 550	6 200	5 590	10,04 %
Les Portes du Soleil				
Morzine	6 840	6 380	6 690	5,35 %
Les Gets	6 650	7 100	6 690	7,56 %
Montriond-Avoriaz	4 550	ND	4 710	ND
Chapelle-d'Abondance	3 960	3 810	3 990	15,65 %
Le Grand Massif				
Samoëns	4 680	4 670	4 670	16,46 %
Morillon	3 970	ND	3 970	8,77 %
Galibier-Thabor				
Valloire	4 570	ND	4 520	6,60 %
Les Saisies				
Hauteluce	6 430	ND	6 350	18,69 %
Les Arcs				
Bourg-Saint-Maurice	3 990	3 290	3 980	17,06 %
Les 2 Alpes 3600				
Deux Alpes	4 410	2 780	4 390	19,62 %
La Clusaz	8 530	9 600	8 650	15,33 %
Huez	6 070	ND	6 100	21,76 %
Pralognan-la-Vanoise	4 320	ND	4 310	11,95 %
Aussois	3 550	ND	3 480	-2,52 %
Avanchers-Valmorel	4 110	ND	4 080	17,58 %
Saint-Martin-d'Uriage (Chamrousse)	3 390	3 630	3 580	10,49 %
Villard-de-Lans	3 330	3 840	3 340	9,15 %
Aime-la-Plagne	3 280	3 060	3 250	15,25 %
Val-Cenis	3 090	2 500	3 070	21,34 %

Focus

Les programmes neufs

Quelques exemples de programmes neufs dans les stations alpines

→ **À Val-d'Isère**, le promoteur Alpine Lodges développe un programme de sept logements de prestige. Les prix débutent à 4 800 000 euros pour des surfaces allant de 121 m² à 429 m². Les appartements peuvent avoir jusqu'à six chambres. La livraison est prévue fin 2023 pour ce programme nommé Silverstone Lodge, à quelques minutes du centre et des pistes de ski.

→ **Dans la station de L'Alpe d'Huez**, le promoteur Priams lance la commercialisation de son programme Belle Aurore, avec des appartements neufs haut de gamme allant du T2 au T5 pour un prix de départ à 669 000 euros. La livraison est prévue pour le deuxième trimestre 2025.

→ **À Méribel**, le promoteur lyonnais 6^e Sens Immobilier développe son programme de dix Chalets de Tueda, avec de grandes baies vitrées. Les biens vont du T2 de 53 m² au T5 de 139 m². Les prix ne sont pas encore annoncés.

→ **Aux Gets**, le promoteur Demathieu Bard Immobilier développe son programme La Ferme des Pistes, proposant des appartements allant du T2 au T7, avec des prix à partir de 307 000 euros.

→ **À Châtel**, l'agence Barnes commercialise des appartements et un chalet de luxe en Vefa, situés dans le centre-ville. Les prix s'échelonnent entre 990 200 euros et 2 051 000 euros, pour des biens allant du T3 de 97 m², au T5 de 166 m². La livraison est annoncée pour la fin du premier trimestre 2025.

→ **Aux Saisies**, le promoteur Terréens propose son programme de résidence l'Altarena à quelques minutes du centre de la station. Au total, huit chalets orientés sud avec une vue dégagée, soit trente appartements allant du T1 au T5 duplex.

LEXIQUE

Les petits mots des grandes fortunes

Pour le commun des mortels, difficile de faire la différence entre deux multimillionnaires. Pourtant, dans le monde des ultra-riches, des catégories existent, et elles sont assez précises. Deux sigles font loi dans le monde anglo-saxon : "HNWI" et "UHNWI". Un langage étonnant qui désigne "High-Net-Worth Individuals" et "Ultra High-Net-Worth Individuals", soit "particulier très fortuné" ou "ultra fortuné". Des applications qui permettent ainsi de distinguer les grosses et les énormes fortunes. Dans le détail, la première catégorie – "HNWI" – désigne les portefeuilles disposant d'un patrimoine compris entre un et trente millions de dollars. En parallèle, les "UHNWI" sont les personnes disposant de plus de trente millions de dollars. Le haut du panier en somme. "Le profil type est un industriel, souvent en provenance de Paris, ou bien un investisseur étranger", constate Thomas Vielliard, de l'équipe d'architectes Vielliard & Francheteau spécialisée dans les villas prestigieuses.

© Barnes



supérieures à 300 m². "Si le bien se compte en millions, il devra avoir nécessairement des pièces dites "plaisir", expliquent tous les observateurs.

Mais plus encore, ce qui s'apparente à des excentricités pour le commun des mortels devient la norme dans ce secteur hors norme : home cinéma, salle de sport géante, spa, hammam, parking souterrain, piscine chauffante, ascenseur, voire discothèque à domicile... rien n'est trop beau quand on a les moyens. Plus étonnant, la mode des "panic rooms", des pièces pour s'isoler en cas d'intrusion ou d'attaque, en vogue depuis la crise sanitaire.

Les grandes fortunes épargnées par la hausse des taux

Côté finances, l'immobilier de prestige, lui, ne connaît pas de crise. Alors que partout en France, la croissance ralentit sur quasiment toutes les typologies, le marché des biens d'exception n'a jamais aussi bien porté son nom. En effet, les professionnels du secteur ne sont pas inquiets tant la demande reste solide. "Nous ne sommes pas impactés par la

"LES PAIEMENTS SANS CONTRACTER UN EMPRUNT BANCAIRE SONT AUSSI ASSEZ COURANTS. NOUS VENONS DE FINALISER UNE VENTE DE 3,9 MILLIONS D'EUROS AVEC UN CLIENT QUI AURAIT PU S'EN PASSER"

hausse des taux par exemple", affirme Julie Coppel de l'agence Barnes. Pour rappel, la conjoncture de ce début d'année 2023 est difficile pour beaucoup d'acquéreurs, touchés par l'inflation et la hausse des taux de crédit. On annonce ainsi des taux d'intérêt autour des 3 % pour un emprunt bancaire. À cette hausse

des taux, réduisant *de facto* les capacités d'emprunt, s'ajoute aussi le problème des taux d'usure, soit le taux maximum que les prêteurs sont autorisés à pratiquer lorsqu'ils accordent un crédit.

"Autant d'obstacles qui n'affectent pas nos clients. Avec un fort pouvoir d'achat, ils ne subissent pas les variations financières", explicite la spécialiste, qui poursuit : "Les paiements sans contracter un emprunt bancaire sont aussi assez courants. Par exemple, nous venons de finaliser une vente de 3,9 millions d'euros avec un client qui aurait pu s'en passer." Autrement dit, ces profils disposent de suffisamment de liquidités pour payer plusieurs millions d'euros d'un seul coup. "Beaucoup passent aussi par des banques du Luxembourg ou de Suisse, moins frileuses ou plus accommodantes que les banques françaises", souligne Pierre Desmettre de Courchevel Immobilier.

De fait, le foncier ne représenterait en moyenne qu'environ 6 % du patrimoine des ultra-riches d'après le classement Barnes des villes les plus attractives pour ces fortunes. De quoi relativiser les prix de ces chalets alpins qui, bien qu'ils soient



impressionnants, ne pèsent pas vraiment lourd dans le portefeuille de ces profils financiers extraordinaires.

La notion de prix dévaluée

D'ailleurs, du point de vue de ces grandes fortunes, la notion de prix semble perdre de son importance. Nombreux sont les agents de l'immobilier de luxe à mettre plutôt l'accent sur les questions d'emplacement et de qualité du logement. Sans nier que le prix reste déterminant, beaucoup d'acheteurs préféreront mettre en avant l'idée de plaisir et de confort. Les agents pointent que la plupart des acquéreurs dans les Alpes achètent afin de vivre le plus possible – notamment pour les vacances mais pas seulement – dans ces habitations de luxe. Le Covid et ses confinements successifs a laissé des traces : *“On ne perçoit plus la résidence secondaire comme avant. Le chalet peut être ouvert toute l'année maintenant, pas seulement pour les sports d'hiver”*, clament les agents immobiliers. Les critères de différenciation se feraient alors sur la qualité de prestations hors norme, comme la présence d'une piscine intérieure dans

un chalet à 2 000 mètres d'altitude par exemple.

Reste que dans les stations haut de gamme, la course à la spéculation est toujours d'actualité. *“C'est un peu comme celui qui aura le plus grand yacht dans la baie de Saint-Tropez”*, compare Pierre Desmettre de Courchevel Immobilier. L'idée est aussi de diversifier son patrimoine et la pierre reste encore un secteur très stable parmi les placements. De plus, il existe des services de location de ce type de biens souvent neufs. Louer dans ce genre de secteur peut également être un bon moyen d'optimisation, sous certaines conditions. Il est ainsi possible de récupérer la TVA du prix d'achat à hauteur de 20 % si le bien est placé en gestion locative. Néanmoins, le phénomène des locations de luxe reste encore un peu à la marge. En effet, difficile de s'y retrouver tant les rendements sont faibles et donc peu intéressants du fait de prix à l'achat extrêmement élevés.

/// ÉLOI THIBOUD

REPÈRES

La région AuRA, 2^e de France en termes de très hauts revenus

Pour mémoire, la France est le 8^e pays au monde ayant le plus de fortunes dépassant les trente millions de dollars selon le “World Ultra Wealth Report 2022” de la plateforme Altrata, derrière le Canada et devant la Suisse. L'Insee précise aussi que 9 % des plus hauts revenus de France habitent dans la région Auvergne-Rhône-Alpes, dont 1,3 % dans la métropole de Lyon. Cependant, lorsque l'institut de sondage parle de “très hauts revenus”, il renvoie à 0,1 % des Français les plus aisés sur la base de leurs revenus – 22 360 euros par mois – et non de leur patrimoine comme le fait la typologie anglaise (“HNWI” et “UHNWI”).

L'immobilier représente en moyenne 6 % du patrimoine des ultra-riches

Quelle est la part de l'immobilier dans le portefeuille des ultra-riches ? Est-ce leur principal placement comme de nombreux Français ? Thibault de Saint Vincent, le président de Barnes, indique ainsi dans son classement annuel des villes les plus recherchées par les grandes fortunes : *“Les biens immobiliers de luxe représentent 6,1 % du patrimoine des UHNWI et sont peut-être les plus petits composants de leur portefeuille d'actifs.”* De quoi nuancer le poids de ces maisons de luxe. L'expert précise toutefois : *“Mais ils jouent un rôle important dans leur vie.”*

EN CHIFFRES

9 %

des plus hauts revenus de France habitent dans la région Auvergne-Rhône-Alpes, 2^e derrière l'Île-de-France qui en réunit 54 %

1,3 %

des plus hauts revenus de France sont dans la métropole de Lyon (Insee)