

Le Monde



Dans les plus hautes stations de ski, la spectaculaire montée en gamme de l'immobilier touristique

ENQUÊTE | Dans les stations les plus enneigées des Alpes françaises, les constructions neuves haut de gamme, louées avec un service hôtelier de luxe, se multiplient. Avec des effets pervers pour les habitants, les saisonniers et les vacanciers moins aisés.

C'est un duplex façon chalet, « départ skis au pied », avec salon cathédrale et terrasse orientée plein sud donnant sur les pentes de Méribel, aux Allues (Savoie). Dans ce luxueux appartement de 265 mètres carrés, on déambule de la cuisine ouverte aux cinq chambres avec autant de salles de bains, en passant par le sauna, le salon télé et la pièce des enfants, où chaque lit superposé dispose de son propre écran incrusté dans le mur. Au rez-de-chaussée, les résidents ont accès à une piscine de 25 mètres de long et à un spa avec salon de cryothérapie.

Voiturier, majordome, boutique privée pour louer son matériel, masseuses, esthéticiennes et nounous à disposition... Dans la « ski room », du personnel vous aide à enfiler vos chaussures, conservées dans des casiers chauffants. « On organise aussi la livraison de petits déjeuners, et l'on peut faire venir des chefs pour préparer les repas », explique Albane Tourlière, du groupe immobilier Vallat.

Bienvenue à Antarès, une résidence de 55 appartements de luxe, construite par Vallat à la place d'un ancien Club Med. Pour louer le duplex de 265 mètres carrés, il faut compter 20 000 euros la semaine cet hiver. D'autres appartements sont un peu plus petits; le panier moyen est de 17 000 euros par semaine, affirme le Savoyard Joffray Vallat, patron du groupe du même nom.

LA SUITE APRÈS CETTE PUBLICITÉ

Loin d'être une exception, Antarès est emblématique de ces nouveaux chalets et résidences qui sortent de terre dans les plus hautes stations de ski françaises. En particulier dans les « Big Five » (Val-d'Isère, Méribel, Courchevel en Savoie, Megève et Chamonix en Haute-Savoie) et les quelques stations qui connaissent depuis une vingtaine d'années une forte montée en gamme: l'Alpe-d'Huez en Isère, Tignes, La Rosière et Val-Thorens en Savoie...

Continuer à investir dans les domaines skiables

Ces programmes immobiliers, menés par une poignée de promoteurs comme Alpine, Vallat ou Priams, sont ensuite vendus à la découpe à des particuliers - à Antarès, les prix atteignent 30 000 euros du mètre carré. Les propriétaires y séjournent quelques jours ou quelques semaines par hiver, et les mettent le reste du temps en location, grâce à des agences spécialisées ou par l'entremise du promoteur lui-même.

Lire aussi l'enquête (2024) 1 [Dans les Alpes, des vacances au ski de plus en plus élitistes](#) [J

Une sorte de réinvention du modèle Pierre & Vacances à destination d'une clientèle bien plus fortunée, qui assure aux promoteurs et gestionnaires une bonne rentabilité, grâce aux multiples services haut de gamme associés. « *Quand on a commencé sur ce segment du luxe, il y a quinze ans, 90 % des acheteurs ne voulaient pas s'embêter à louer. Et quand ils le faisaient, ils étaient méfiants. On allait jusqu'à changer les matelas* », se souvient Benjamin Berger, de l'agence Cimalpes, spécialisée dans l'immobilier de montagne.

Aujourd'hui, le modèle de la location, impulsé par Airbnb, est entré dans les mœurs, même pour les plus riches. « *Le tournant a été la crise des sub12rimes, où les propriétaires se sont dit qu'ils ne pouvaient plus avoir de biens qui ne dégagent pas un peu d'argent, au moins pour couvrir les charges*, raconte M. Berger. *Il y a eu aussi la redécouverte de la niche fiscale de la parahôtellerie, qui permet de récupérer la TVA [taxe sur la valeur ajoutée] de la vente quand on met en location un bien neuf avec des services hôteliers. Ce système booste les promoteurs.* »

Cette nouvelle offre immobilière permet surtout aux stations de continuer, à travers les taxes perçues sur les constructions, à investir dans leurs domaines skiables, malgré la baisse chronique du nombre de forfaits vendus depuis les années 2010. Elle constitue un remède à la multiplication des « lits froids » (des résidences secondaires plus anciennes, occupées moins de quatre semaines par an), qui n'acheminent plus suffisamment de vacanciers sur les pistes. Construire du neuf, quand de nombreux appartements plus anciens sont quasi vides toute l'année: une pente glissante, mais qui permet de faire tourner la machine.

La clientèle se mondialise

Sauf que, pour remplir ces chalets hôteliers et appartements de taille XXL, le marché français - et même européen - ne suffit pas. « *Nous avons besoin de la clientèle long-courrier, à fort pouvoir d'achat* », explique Lucie Marquat, chargée de communication à l'office du tourisme de Méribel, qui fait sa promotion en Europe mais aussi aux Etats-Unis, au Brésil...

Avec cette nouvelle offre d'hébergements, la clientèle se mondialise, et tous les services montent en gamme. A la brasserie Le 80, dans le centre de Méribel, des clients viennent « *d'Arabie saoudite, de Singapour, d'Australie* », explique un serveur. On y sert des viandes mûries, exposées dans des réfrigérateurs comme des collections précieuses - comptez 36 euros les 100 grammes pour le wagyu d'Australie.

Lire aussi ¹ [Les Américains dans les stations de ski françaises : « Pour nous, c'est moins cher de venir ici »](#)

Rencontré à la terrasse d'un restaurant, Alexandre Dal Fabbro, 37 ans, raconte qu'il est venu de Sao Paulo pour un enterrement de vie de garçon, avec dix amis brésiliens. *« Il y a une qualité incroyable dans les stations françaises, avec un très bon niveau d'équipement. C'est encore mieux que l'Italie et la Suisse, moins cher que les Etats-Unis. Et l'on y mange beaucoup mieux »*, observe cet architecte.

Tous ces programmes neufs tirent à la hausse les prix du mètre carré, qui continuent leur progression dans les stations de ski des Alpes. Dans les 71 stations analysées par la Fédération nationale de l'immobilier, la hausse a atteint 1,2 % en 2024, quand le marché baissait de 2,1 % pour la France entière, selon cette étude parue en janvier 2025. A Méribel, le prix moyen du mètre carré pour un trois-chambres ou plus est de 18 000 euros, selon l'agence Cimalpes. A Val-d'Isère et Megève, les prix ont augmenté de 30 % en cinq ans.

« En montagne, le secteur immobilier a été impacté par la crise, mais seulement sur les biens les moins chers. Sur les appartements ou les chalets entre 1 et 15 millions d'euros, il n'y a pas eu de baisse. Les prix se stabilisent, et cela part vite », remarque Benjamin Berger, de Cimalpes. Malgré les effets du changement climatique, qui tend à raccourcir les saisons d'hiver et à rendre l'enneigement plus incertain, les acheteurs ne manquent pas. Il faut dire que le revenu des 0,1 % les plus riches en France a plus que doublé en vingt ans: un accroissement bien supérieur à celui que l'on constate dans d'autres catégories de la population, d'après une note de Bercy.

« Placement plaisir »

« *L'acheteur type, c'est un quadra ou un quinquagénaire qui travaille dans la finance, ou l'entrepreneur qui a vendu sa société* », évoque Aline Hudry, de la société immobilière Alpine, un promoteur qui a construit, à Méribel, le Falcon, une résidence de 36 appartements et chalets enchevêtrés. Celle-ci a ouvert, fin 2023, sur le site du chalet Teunesse & Familles, qui accueillait des classes de neige. Le prix moyen du mètre carré est de 23 000 euros. Le plus grand des chalets, avec six chambres, bénéficie d'une surface de 474 mètres carrés et dispose de sa piscine privée.

Lire aussi la tribune (2023) : [Ski: «Un modèle économique fondé sur le consumérisme touristique est fini»](#)

« *En général, les acheteurs sont des personnes qui ont fini de payer leur résidence principale, qui ont déjà une résidence secondaire à la mer, et qui veulent une troisième résidence au ski. C'est un placement plaisir, qui génère de 2 % à 3 % par an* », explique M. Vallat, dont le groupe a enregistré une croissance du volume de ses ventes de 20 % en 2024. Des résidences comme Antarès, Vallat compte en construire « quatre ou cinq » dans les années à venir - un projet est déjà en cours à Courchevel. Le groupe construit aussi « le plus gros chalet de Megève » : 3 300 mètres carrés, déjà vendu à des Américains.

Cette croissance du marché haut de gamme dans les stations de ski devrait se poursuivre, car la perspective des Jeux olympiques d'hiver de 2030 dans les Alpes va alimenter la machine et « accroître la notoriété de ces destinations », observe M. Berger. Cependant, tous les projets immobiliers n'aboutissent pas, et certains entrepreneurs se brûlent les ailes.

Lire aussi l'analyse (2024) : [III Les quatre maux des Alpes françaises, qui vont accueillir les Jeux olympiques d'hiver en 2030](#)

C'est le cas de Guerlain Chicherit, pilote automobile et champion de ski freeride. Depuis 2018, il a investi dans de multiples affaires dans les stations les plus courues, notamment au sein du groupe hôtelier Les Etincelles. Il s'est aussi lancé, grâce à d'énormes levées de fonds, dans des projets immobiliers ambitieux, dont le WOM, un méga-ensemble d'appartements, de chalets et d'hôtels à Tignes, ainsi que d'autres à Courchevel ou à La Rosière. Aujourd'hui, ses opérations sont dans la tourmente et ses chantiers en pause. Plusieurs de ses sociétés ont été placées, fin 2024, en redressement judiciaire par le tribunal de Chambéry.

Les habitants ont de plus en plus de mal à se loger

Dans un entretien au quotidien régional *Le Dauphiné* mis en ligne le 27 décembre 2024, le sportif de 46 ans évoque des difficultés de trésorerie liées au Covid-19, à la hausse des taux, au coût croissant des travaux...

D'autres sources évoquent un problème de modèle économique, avec des biens commercialisés trop chers. Mais l'histoire n'est pas finie:

M. Chicherit affirme avoir signé avec un investisseur basé à Dubaï, qui a fait fortune dans les cryptomonnaies et accepterait de venir au secours de ses projets en difficulté.

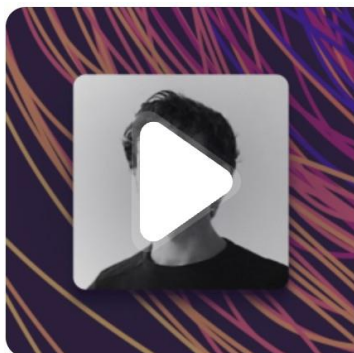
Lire aussi | III << [J'adore le ski, même si je me demande quel avenir a ce modèle](#) >> : [chez les jeunes, des séjours à la montagne revisités face à la flambée des prix](#) □

Une chose est sûre: cette montée en gamme immobilière des stations les plus enneigées, si elle amène la « belle clientèle » chère aux restaurateurs et aux hôteliers, pose localement de multiples difficultés. D'une part, ces constructions prennent la place d'hébergements plus accessibles financièrement. Les hôteliers indépendants ont du mal à résister à la pression - et aux ponts d'or - des grands groupes. A Méribel, par exemple, les complexes résidentiels de luxe de L'Orée et d'Alba, tout neufs, ont remplacé deux hôtels deux étoiles et trois étoiles aux tarifs bien moins onéreux.

D'autre part, avec la flambée des prix, les habitants ont de plus en plus de mal à se loger. A Méribel, où 88 % des logements sont des résidences secondaires, la population est en baisse. L'une des deux écoles primaires va fermer. Charlotte Jourdan, monitrice de ski et serveuse, la trentaine, désespère de pouvoir quitter le studio de 25 mètres carrés qu'elle loue à Méribel. «*Situ n'as pas accès au logement social, c'est mission impossible de trouver dans le secteur privé. Il n'y a rien à prix décent. La solution, c'est d'aller dans la vallée et faire les allers-retours en voiture. Mais quand les habitants sont contraints de partir, c'est toute une vie locale qui se perd*», explique-t-elle.

«*A Méribel, l'immobilier avance vite, mais on manque de commerces à destination des habitants, de vie à l'année. Dans le centre, il n'y a plus que des agences immobilières et des loueurs de skis*», regrette Sylvain Chardonnet, même génération que Charlotte Jourdan et patron du restaurant Lilie.

Quant aux saisonniers, il leur est presque impossible de se loger. Les employeurs les hébergent dans des conditions qui, de l'avis de la présidente de l'office du tourisme, Florence Surelle, ne sont pas toujours correctes: «*Dans certains cas, c'est bien, mais j'ai aussi visité des logements vraiment indécents.*» Cet hiver, Sylvain Chardonnet débourse plus de 100 000 euros pour loger ses saisonniers, dans des appartements qu'il loue dans la station... Autant de coûts qui doivent être absorbés dans son restaurant. Alors, il faut que ça tourne. «*Heureusement, cette saison, on est complets tout le temps.*»



Climat: Faut-il renoncer au ski ?

Le Monde

00,00 -----00,00

a

Jessica Gourdon

Méribel (Savoie), envoyée spéciale