



Interview de Joffray Vallat, directeur du groupe Vallat Immobilier, répond aux questions de notre journaliste sur l'immobilier de montagne

2012 se profile comme une année relativement difficile pour la transaction immobilière. Comment le groupe Vallat immobilier aborde-t-il cette nouvelle année et quelles sont les tendances pour l'immobilier de montagne ?

Nous abordons 2012 avec sérénité ! L'investissement de montagne a de très beaux jours devant lui car la pierre est et reste la valeur-refuge, et ce pour deux raisons principales : tout d'abord, parce qu'il se positionne sur un axe de consommation loisirs, famille, partage, mais aussi et surtout car il assure une très bonne rentabilité locative.

On constate que le marché est en progression constante et ne subit pas la morosité qui s'applique à d'autres secteurs géographiques en immobilier. En effet, le marché de montagne se porte bien car les biens de type studio/ 2 pièces (avec un prix d'acquisition qui se situe entre 90 KE et 210 KE et avec un « panier moyen » de 150 KE environ) se vendent très vite. Un autre segment du marché, le très haut de gamme, monte en flèche, ainsi que les programmes sur-mesure (avec les terrains à bâtir).

Vallat immobilier se positionne sur un marché de l'immobilier de montagne, et notamment sur le haut de gamme. Comment définissez-vous la demande actuelle?

S'il est vrai que la transaction immobilière va bien (avec des produits de type 'tout venant'), les programmes neufs sont clairement en hausse (exemple à Courchevel 1600 de 'le resort', qui comprend 80 logements de type résidences services haut de gamme).

On assiste d'ailleurs à une progression notable de la demande de chalets très haut de gamme, pour lesquels nous proposons des projets clé en main et sur-mesure. La personnalisation est l'axe marketing sur lequel nous surfons actuellement.

Par exemple, Vallat Real estate Premium a réalisé une opération immobilière de prestige avec l'acquisition de l'hôtel de luxe Les Grandes Alpes à Courchevel 1850 (qui vient d'acquies sa 5e étoile) : nous avons effectué une rénovation complète du site, qui a été transformé en 9 appartements de luxe. Nous avons d'ailleurs noté que la clientèle place encore et toujours plus la notion de service au cœur des exigences. Sous le terme de Service, entendez des prestations de luxe de type spa, sauna, hammam, home-cinéma, massage... En clair, tout ce qui touche à l'après-ski !

Pour répondre à cette demande, l'idée est donc d'anticiper lors de la phase de construction et d'inclure ce type de prestation pour être en phase avec un marché exigeant en termes de qualité de service. On se doit donc de créer une Nouvelle Génération d'appartements (que ce soit pour les locataires que pour les consommateurs).

Vallat exerce aussi une activité de promotion immobilière sur des programmes neufs. Comment s'articule-t-elle ?

Nous conduisons en effet des programmes neufs et sur-mesure, avec un accompagnement personnalisé du client de A à Z.

Une spécificité propre à Vallat Immobilier : nous assurons des programmes neufs clé en main, et agissons « en marque blanche » (cette tendance est d'ailleurs à la hausse).

Nous sommes aujourd'hui les seuls à intervenir de cette manière, sans labelliser nos réalisations. Cette démarche est fortement appréciée des clients, lesquels sont satisfaits à l'idée d'avoir des programmes personnalisés, à leur image. On revient de plus en plus à la personnalisation,

tendance ce qui s'était perdue ces dernières années, et durant lesquelles les investisseurs achetaient des programmes « marketés ».

Nous accompagnons nos clients dans l'intégralité des étapes qui jalonnent les projets, choisissons ensemble le designer, élaborons les plans, définissons les grandes lignes du projet. Il arrive que nous nous déplaçons chez notre client (même lorsqu'il s'agit d'un client résidant à l'étranger) pour y trouver des inspirations et prendre ainsi note de ses goûts et des contraintes auxquelles il faut attacher une attention particulière.

Pour ce qui est de la transaction immobilière en Savoie, les prix pratiqués ont-ils évolué ?

Globalement pour les programmes neufs, les prix sont stables, voire augmentent. On remarque que la tendance est montante, et comme il n'y a plus de terrains, c'est donc la charge foncière qui fait l'augmentation du prix (le fameux jeu de l'offre et de la demande !).

Pour la revente, on assume de grosses charges de copropriété et comme les biens datent des années 1980/1990 (période durant laquelle les constructions d'immeubles favorisaient peu l'esthétique), leur style ne répond plus aux demandes actuelles, ce qui justifie par voie de conséquence la baisse de l'attractivité pour ce type de biens. Les prix pratiqués étant intéressants financièrement parlant, ces biens se vendent donc facilement (c'est donc la stratégie de prix qui prime).

En termes de prix moyens, sur le secteur de Courchevel par exemple, on était à 6 000 à 7 000 euros le m² à Courchevel 1600. Aujourd'hui, les prix ont baissé jusqu'à 4 500 euros le m², mais on atteint les 35 000 à 40 000 euros le m² à Courchevel 1800. Exception faite pour Courchevel 1850, laquelle est hors-jeu, puisqu'elle applique des tarifs dépassant les standards (luxe).

La typologie d'acheteurs a-t-elle changé ?

On constate que la clientèle reste relativement hétéroclite : 50% française et francophone, 50% internationale (notamment des Russes, Ukrainiens, Anglais ; il s'agit là de la même clientèle que celle des stations de sports d'hiver de luxe situées en Suisse).

Selon les biens disponibles à la vente, les investisseurs placent leurs capitaux dans des biens répondant à leurs moyens.

En quelques mots, quel message souhaiteriez-vous transmettre aux consommateurs et investisseurs ?

La pierre restant la valeur-refuge, et l'immobilier de montagne se portant très bien, nous ne pouvons que recommander d'investir dans ce type de bien, sachant que le rapport locatif est de haute qualité et le taux de retour sur investissement est donc assuré.

Côté location, Vallat Immobilier dispose encore de très belles dates pour cette saison. Les programmes neufs sont en plein développement, avec la surélévation d'immeubles et des hôtels construits.

Interview de Joffray Vallat , Janvier 2012