

Investir en montagne : allier plaisir et



Si le marché de la résidence secondaire n'est pas en pleine forme, celui de la montagne semble bénéficier d'un meilleur état de santé. Certes, il ne tourne pas encore à plein régime, mais il ne fait cependant pas l'objet d'un décrochage brutal. Et il y a montagne et montagne.

©Laurent Salino

En raison notamment de la rareté du foncier, les prix se maintiennent à des niveaux élevés dans les stations réputées des Alpes. Par ailleurs, face à une clientèle de plus en plus exigeante, les stations font de lourds investissements en infrastructures, en remontées mécaniques, en zones d'accueil, en activités hors ski, en loisirs pour les ados... Et surtout pour lutter contre le manque de neige ! Inconcevable aujourd'hui que les clients ne puissent pas skier. Face à une concurrence acharnée entre les stations qui se battent à coup de domaines skiables toujours de plus en

plus étendus et de plus en plus équipés, l'investisseur n'a que l'embarras du choix. Mais comme pour tout bien immobilier, l'emplacement reste primordial. Une résidence de tourisme de soixante-dix-neuf appartements à la montagne injecte annuellement 1,3 million d'euros dans l'économie et génère 8,1 emplois équivalents temps plein sur son territoire.

Des prix qui se tiennent

En Haute-Savoie, 90 % des appartements sont vendus entre 1 896 €/m² et 5 538 €/m². Le prix moyen au mètre

carré s'élève à 3 529 € et ce sont les trois-pièces qui sont les plus vendus. Selon MeilleursAgents, les prix restent stables avec pas de braderie en vue (cf. tableau « Classement des 30 premières stations de ski »). Pour Virginie Armanet, responsable immobilier chez MeilleursAgents, « les biens de qualité, situés skis aux pieds dans les stations attirant une clientèle internationale bénéficient d'une demande soutenue. La qualité du domaine skiable est importante et les connexions interstations sont très appréciées, comme les portes du Soleil, l'espace Killy, Paradiski... On constate un léger frémissement sur le nombre de transactions, mais la

placement

Par an, une résidence de tourisme de **79** appartements à la montagne injecte **1,3 M€** dans l'économie et génère **8,1** emplois.



© PVCP/Hevana

hausse des prix n'est pas de mise. Seuls les biens dans leurs prix de marché trouvent preneurs. Dans les stations familiales de moyenne altitude où la clientèle est essentiellement française, le marché est plus tendu, mais la décote reste faible et n'excède pas 5%. Il y a de toute façon une clientèle différente selon la typologie des stations, mais il y a une clientèle pour toutes les stations».

Les résidences de tourisme ont le vent en poupe

La tendance initiée depuis une dizaine d'années se confirme : la montagne

monte en gamme. MGM, qui dispose déjà d'une agence en centre-ville est en train de construire sa première résidence cinq-étoiles à Chamonix (Haute-Savoie), le Cristal de jade, au pied de l'aiguille du Midi. Le groupe y propose également un nouveau chalet très haut de gamme et intimiste, le chalet de Hannah.

A la montagne, les prix ne grimpent plus... mais ne baissent pas non plus ! Les beaux emplacements et les logements de qualité sont toujours prisés par la clientèle française et étrangère. « Nous sommes d'ailleurs ravis que 70% de nos investisseurs soient des

Français, ce qui prouve que le marché se tient, se réjouit David Giraud, président du groupe MGM. Les stations-villages, en moyenne altitude, séduisent toujours lorsqu'elles sont rattachées à de grands domaines skiables, comme c'est le cas pour Châtel avec les portes du Soleil, Les Houches avec le mont Blanc... Nous nous étions fixé un objectif de deux-cent-vingt ventes cette année et nous allons le tenir. L'acquéreur à la montagne réalise aujourd'hui un placement patrimonial dont il entend profiter et pouvoir ensuite le transmettre. Il est dans une logique de long terme.» →

La frontière commence à se faire ténue entre le haut de gamme et le prestige. « Dans de nombreuses stations et notamment dans les plus huppées, l'offre d'hôtellerie cinq étoiles se renforce, de nouvelles constructions et rénovations ayant lieu à Courchevel, Chamonix, Megève, précise David Prétot, directeur de Barnes Mont-Blanc. Des grands groupes s'y implantent, tels que LVMH, ce qui leur permet d'ouvrir de nouvelles boutiques de luxe dans leurs établissements. Ces nouveaux acteurs tirent le dynamisme des stations et sont les moteurs de l'offre locative, car la clientèle vient séjourner d'abord avant d'investir. Si le marché des transactions est atone à Courchevel, car il y a très peu de vendeurs, celui de Méribel est en revanche très actif car il profite de la proximité et du domaine skiable de son illustre voisine en étant encore à moitié prix. Val-d'Isère continue à croître sur sa lancée de station hypersportive, hiver comme été, grâce à son glacier. Chamonix, déjà capitale de l'alpinisme et mondialement connue en tant que telle, est une station d'avenir qui a en plus l'atout de fonctionner toute l'année. J'y vois de belles perspectives et nous allons d'ailleurs nous y implanter au tout début de 2016. »

Les Français reviennent sur le marché : ils représentent 70% des investisseurs en résidence de tourisme haut de gamme.

Jérôme Roche, directeur marketing et commercial d'Edenarc, se plaint de la frilosité des banques qui ne prêtent plus aux étrangers et difficilement aux Français : « la clientèle est là, les rythmes de commercialisation sont les mêmes que ceux de l'année précédente, mais toute la difficulté vient du financement des dossiers qui rallongent et dont le traitement est souvent sans issue, malgré un profil favorable. Quant au marché, il est clairement porté par les quatre et cinq-étoiles car les anciens appartements, sans services, non ou mal rénovés, ne trouvent plus preneurs. Les grands logements, quatre et



Source : Knight Frank

cinq-pièces, partent très vite car les surfaces financières des acquéreurs haut de gamme rassurent. Par contre, c'est beaucoup plus tendu pour des surfaces plus petites ou qui accusent un petit défaut, comme une vue nord par exemple.»

Pierre & Vacances construit également une nouvelle résidence premium à Méribel, *La Hevana*. Pour Dominique Ménigault, directeur général adjoint chez Pierre & Vacances Conseil Immobilier, « ce nouveau programme, très haut de gamme et fortement qualitatif, répond parfaitement à l'approche qu'ont aujourd'hui les acheteurs

en montage qui privilégient la valeur patrimoniale de leur bien et souhaitent y séjourner. La demande porte sur des biens qui conjuguent deux critères : être haut de gamme et être situés en altitude. Méribel, station dans laquelle le foncier se faire rare, bénéficie d'une réputation internationale qui attire une clientèle de nombreux étrangers. Elle est à l'image de la montagne qui se porte bien. Les prix se tiennent, il n'y a ni boulimie à la hausse, ni prévision de chute. Dans les stations familiales, le marché secondaire est très actif car il est plus abordable ».

Ski avant, montagne aujourd'hui

Domaines Skiables de France, la chambre professionnelle des opérateurs de domaines skiables, estime qu'un euro investi dans une station de ski emporterait six euros de retombées économiques supplémentaires pour le territoire concerné. Des retombées qui profitent à l'ensemble des communes du territoire et non aux seules communes « supports de station ».

Car il y a de plus en plus de non-skieurs à la montagne : grands-parents, très jeunes enfants et nombre de personnes qui viennent à la montagne pour sa qualité de vie et non plus simplement pour dévaler les pistes. Les stations l'ont bien compris et mettent en avant toutes les activités hors ski, plus « friendly » et plus familiales : chiens de traîneau, patinoire, raquettes, découverte de l'environnement, mise en valeur de la faune et de la flore, patrimoine montagnard, gastronomie, par exemple.

Une analyse confirmée par l'Observatoire national des stations de montagne ANMSM-Atout France : dans les Alpes du Nord, la perception de la pratique des activités touristiques par rapport à la saison passée oscille entre hausse (ski nordique, raquettes à neige, traîneaux à

chiens, animations) et stabilité (écoles de ski, visites culturelles, activités pour les enfants ou liées au bien-être), excepté pour les demandes de promenades pédestres, moins nombreuses que l'an passé. Pour les Alpes du Sud et le Massif central, c'est la stabilité des activités qui prime. Dans les Pyrénées, la hausse de la majeure partie des activités s'accompagne d'une constance dans la pratique du ski nordique et d'un recul des visites culturelles.

Une saison d'hiver globalement satisfaisante

La perception du niveau d'activité touristique enregistré au cours de la sai-

son hivernale 2014-2015 est plutôt satisfaisante, souvent équivalente à la précédente, à l'exception de certaines stations des Alpes du Sud qui notent un recul. Les taux de remplissage oscillent entre 64 et 72 % pour l'ensemble des hébergements. Les taux d'occupation, ainsi que leur perception par rapport à la saison précédente, fluctuent selon les périodes entre hausse et stabilité.

Pour les vacances de Noël, en dépit d'un taux de remplissage satisfaisant, le sentiment de recul reste en effet bien présent, en raison du déficit de neige lors de la semaine de Noël.

Pour la période entre Noël et février, les taux d'occupation oscillent entre

44 et 62 % pour l'ensemble des hébergements. Les vacances d'hiver se sont, quant à elle, caractérisées par des bons taux de remplissage compris entre 81 et 91 %. « La réactivité des stations face au manque d'enneigement en début de saison et leurs investissements se sont révélés payants, notamment les équipements de neige de culture. Les résultats, malgré les aléas météorologiques, sont globalement satisfaisants pour l'ensemble des massifs », estime Charles-Ange Ginésy, député-maire de Péone-Valberg, dans les Alpes-Maritimes, président de l'Association nationale des maires des stations de montagne. →

Classement des 30 premières stations de ski françaises selon les prix de l'immobilier

Classement	Station	Commune	Prix moyen m ² (appartements et maisons)	Variation février/novembre 2015 (9 mois)
1	Megève	Megève	7 577 €	1,1 %
2	Val-d'Isère	Val-d'Isère	7 250 €	0,8 %
3	Courchevel	Saint-Bon-Tarentaise	6 685 €	- 2,0 %
4	Méribel	Les Allues	6 662 €	0,7 %
5	La Clusaz	La Clusaz	6 354 €	3,7 %
6	Chamonix	Chamonix-Mont Blanc	5 588 €	2,5 %
7	Les Gets	Les Gets	5 226 €	1,9 %
8	Tignes	Tignes	4 868 €	- 1,0 %
9	Avoriaz	Morzine	4 822 €	2,0 %
10	Montgenèvre	Montgenèvre	4 486 €	2,5 %
11	Les Ménuires-Val Thorens	Saint-Martin-de-Belleville	4 272 €	0,5 %
12	Le Grand-Bornand	Le Grand-Bornand	4 219 €	2,2 %
13	Auron	Saint-Etienne-de-Tinée	4 084 €	- 1,9 %
14	Châtel	Châtel	4 049 €	- 0,6 %
15	Alpe d'Huez	Multiple	3 746 €	1,2 %
16	Les Contamines-Montjoie	Les Contamines-Montjoie	3 652 €	1,0 %
17	La Plagne	Mâcot-la-Plagne	3 602 €	- 0,8 %
18	Flaine	Arâches-la-Frasse	3 474 €	- 3,9 %
19	Serre-Chevalier	Multiple	3 454 €	3,1 %
20	Les Deux-Alpes	Mont-de-Lans	3 177 €	- 0,3 %
21	Les Arcs	Bourg-Saint-Maurice	3 047 €	- 2,3 %
22	Cauterets	Cauterets	2 740 €	- 2,2 %
23	Villard-de-Lans	Villard-de-Lans	2 504 €	- 0,4 %
24	Peyragudes	Gouaux-de-Larboust	2 461 €	- 1,2 %
25	Super-Besse	Besse-et-Saint-Anastaise	2 328 €	- 4,7 %
26	Les Rousses	Les Rousses	2 224 €	- 1,0 %
27	Les Angles	Les Angles	2 172 €	- 2,4 %
28	Font-Romeu-Odeillo-Via	Font-Romeu-Odeillo-Via	2 027 €	- 0,6 %
29	Ax-les-Thermes	Ax-les-Thermes	1 994 €	- 2,1 %
30	Orcières-Merlette	Orcières	1 790 €	4,6 %

Source: MeilleursAgents, prix au 1^{er} novembre 2015 (document réalisé le 19 novembre 2015)

La Cour des comptes alerte sur la situation des stations de ski pyrénéennes

Selon la Cour des comptes, le ski est un secteur d'activité qui connaît une crise latente dans les Pyrénées, contrairement à la situation observée dans les Alpes du Nord. L'impact du changement climatique y est particulièrement sensible. Les Pyrénées françaises comptent une trentaine de stations de ski alpin qui représentent environ 10 % des parts de marché du ski en France, par ailleurs l'un des tout premiers au monde avec celui des Etats-Unis et de l'Autriche. La fréquentation connaît une érosion et se situe tendanciellement sous la barre des cinq millions de journées-skieurs. Une tendance de fond apparaît néanmoins : les hausses de chiffre d'affaires observées sont davantage liées à la progression du prix moyen du forfait des remontées mécaniques qu'à une augmentation de la fréquentation. Et plus la station est petite, plus la variation du chiffre d'affaires d'une saison à l'autre est grande. Elle est



ainsi trois fois plus élevée dans les stations dont le chiffre d'affaires moyen est inférieur à un million d'euros (Ascou-Pailhères, Camurac, Puyvalador, notamment) que dans les stations dont le chiffre d'affaires moyen est supérieur à 5 millions d'euros (Font-Romeu, les Angles, Peyragudes, notamment).

Pourquoi ce désaveu ?

Davantage que l'élévation des températures, c'est le caractère aléatoire de l'enneigement – alternance entre des saisons à fortes et à faibles précipitations – que les professionnels mettent en avant comme étant la principale difficulté pour l'exploitation. Certaines stations (comme Ax-les-Thermes ou Peyragudes) doivent également faire face à des vents importants dont l'impact sur la fréquentation peut être tout aussi pénalisant.

De manière plus générale, les objectifs de développement économique associés aux projets touristiques dans les stations se heurtent de plus en plus à des considérations environnementales auxquelles l'opinion publique est de plus en plus attentive : sur consommation d'eau pour la neige de culture, impact sur les zones naturelles des nouvelles liaisons interstations...

La Cour des comptes pointe également des gestions « désinvoltes » et des mauvais choix stratégiques. Pour redresser la situation dans un rapport datant de février dernier, elle préconise même de mieux dimensionner les investissements, de mutualiser les moyens et la politique commerciale et de définir un projet de territoire s'appuyant sur un partage clarifié des compétences et des financements.

■ Dominique de Noronha

Les loyers : le sujet qui fâche

Difficile de traiter un sujet sur les résidences de tourisme sans aborder les soucis qu'ont aujourd'hui de nombreux propriétaires à se faire payer les loyers par des exploitants en mauvaise posture, qui n'honorent pas leurs dettes ou qui renégocient fortement à la baisse les baux. Après quelques retentissantes faillites (des filiales Lagrange, Quiétude, Mona Lisa, etc.), c'est au tour de Belambra, Appart'city ou Odalys de faire parler d'eux.

Belambra propose une nouvelle période de bail commercial de neuf à onze ans avec un nouveau

loyer revu à la baisse de **70 à 165 euros** par mois selon les résidences, Appart'city doit affronter l'association Andira qui lui reproche de ne pas payer les loyers et Odalys reconnaît engager des discussions sur les loyers avec les investisseurs.

Pierre & Vacances, le groupe leader, joue la transparence et affirme qu'au terme des premiers baux, un bilan économique est réalisé, qui amène à faire une nouvelle proposition (entre 25 et 30 % de baisse) aux propriétaires. A l'époque, les loyers étaient indexés sur le coût de la construction (ICC) qui a pris **40 %** en dix ans, là où l'inflation a pris **20 %**. L'engagement pris par Pierre & Vacances-Center Parcs a été tenu jusqu'à son terme, mais désormais les loyers sont indexés sur l'indice IRL (loyers), plafonné à **2 %** par an. Quant au groupe CGH, il ne renégocie pas les baux et ne baisse pas les loyers.

Une conférence de presse est d'ailleurs prévue au Syndicat national des résidences de tourisme (SNRT) le 2 décembre sur ce thème.

Nous y reviendrons donc dans nos prochaines éditions.

