

Quinzième édition du «Ski Property Report»

# L'attrait des stations de montagne se confirme

Trois années de confinement dues à la pandémie et un début de saison de ski 2022-23 incertain en raison des faibles chutes de neige ont posé de nombreux défis aux stations alpines. Pourtant, l'engouement pour les destinations de ski ne faiblit pas. La vie en montagne, la reconnexion avec la nature, la possibilité de passer du temps avec la famille et les amis, ainsi que de privilégier la santé sont des objectifs d'autant plus réalisables à l'ère du travail flexible. Le «Ski Property Report 2024» réalisé par Naef Prestige | Knight Frank fait le point sur le marché de l'immobilier dans les principales stations des Alpes suisses et françaises.



ADOBE STOCK

**L'engouement pour les destinations de ski ne faiblit pas.**

En qualité de partenaire et membre du réseau global Knight Frank, l'un des plus prestigieux «brokers» de l'immobilier de luxe au monde, Naef Prestige | Knight Frank contribue à l'élaboration d'analyses sur les tendances et l'évolution du marché immobilier, notamment de montagne. Présenté dans le «Ski Property Report 2024», l'indice Knight Frank mesure le prix moyen d'un chalet de quatre chambres, idéalement situé dans diverses stations alpines suisses et françaises. Le manque important de biens disponibles, ainsi que les améliorations d'infrastructure dans chaque station, ont poussé les prix à la hausse. Le prix d'un chalet alpin de luxe a augmenté en moyenne de 4,4 % au cours des douze mois précédant juin 2023. En

excluant les années de pandémie, il s'agit du taux de croissance le plus élevé depuis 2014.

Les prix *premium* continuent d'augmenter. L'Indice Knight Frank des prix de l'immobilier de luxe alpin 2023 révèle que les stations suisses occupent la première place pour la deuxième année consécutive. Cette année, trois stations germanophones sont en tête: Klosters (16%), Davos (13%) et Andermatt (9%). Axel Spilthooren, courtier Naef Prestige Knight Frank à Verbier, commente: «La demande est forte et nous constatons un nombre croissant de ventes hors marché. Les acheteurs doivent être réactifs et nous leur conseillons de préparer leur financement et leurs documents à l'avance, pour agir rapide-

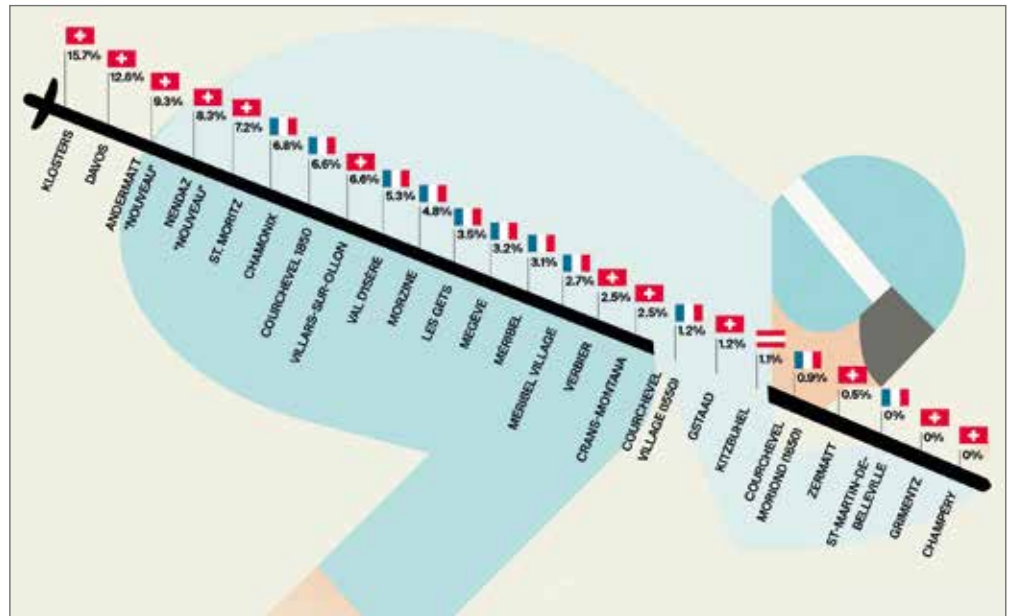
ment lorsqu'un bien qui leur convient arrive sur le marché».

De l'autre côté de la frontière, Chamonix (7%), véritable destination à l'année, conserve son titre de station la plus performante des Alpes françaises, dont la population passe de 10 000 à 130 000 habitants en haute saison. La station attire un large public d'amateurs de sport de montagne et affiche un calendrier bien rempli d'événements sportifs, ce qui stimule également la demande des investisseurs. Selon Roddy Aris, responsable des ventes dans les Alpes françaises chez Knight Frank, «Chamonix et Megève devraient surpasser les autres stations alpines françaises au cours des prochaines années. Ces stations de moyenne alti-

tude, attrayantes tout au long de l'année, constituent la référence. Elles présentent en outre l'avantage d'être situées à moins de 75 minutes de l'aéroport de Genève. Les récentes bonnes performances de Val d'Isère devraient se poursuivre en raison de son excellent enneigement, du nombre limité de propriétés à la vente et de ses importants investissements publics et privés».

L'étude met en évidence deux tendances distinctes en ce qui concerne la motivation des acheteurs dans les Alpes. Les stations de haute altitude, telles que St. Moritz, Val d'Isère et Courchevel 1850, ainsi que les stations ouvertes pratiquement toute l'année, comme Chamonix et Verbier, ont enregistré des performances supérieures.

SOURCE: KNIGHT FRANK RESEARCH



Résultats de l'indice Knight Frank des prix de l'immobilier de luxe alpin 2023

Basé sur un chalet de 4 chambres avec une situation idéale en plein centre (Variation annuelle des prix jusqu'au T2 2023)

SOURCE: KNIGHT FRANK RESEARCH

Station	De	à
Gstaad	39'300	41'300
Saint-Moritz	31'000	32'600
Verbier	29'100	30'600
Courchevel 1850	29'000	30'500
Zermatt	23'900	25'100
Val d'Isère	22'000	23'100
Kitzbühel	19'200	20'100
Klosters	19'000	19'900
Andermatt 'Nouveau'	18'700	19'700
Davos	18'500	19'400
Courchevel Moriond (1850)	16'900	17'700
Courchevel Village (1850)	16'700	17'500
Méribel	16'500	17'300
Mégève	16'000	16'900
Méribel Village	15'200	16'000
Villars-sur-Ollon	14'800	15'600
Crans-Montana	14'300	15'100
Chamonix	14'200	14'900
St-Martin-de-Belleville	13'500	14'200
Nendaz 'Nouveau'	13'300	14'000
Grimentz	12'800	13'400
Les Gets	10'400	10'900
Morzine	10'000	10'500
Champéry	9'300	9'800

Valeur relative en euros par mètre carré

Taux de change au 30.06.2023 (arrondi). Sur la base d'un chalet de quatre chambres à coucher, avec un emplacement central de premier choix.

Certains acheteurs ont penché davantage en faveur des stations offrant une garantie d'enneigement et une saison de ski prolongée, tandis que d'autres ont ciblé des stations proposant un large éventail d'activités, ainsi que celles qui sont plus animées pendant la saison estivale.

Préférences en matière de propriété

Pour la seconde fois, Knight Frank a entrepris l'enquête «Alpine Homes Sentiment Survey», qui reflète les points de vue de plus de 320 clients de Knight Frank, répartis dans 34 pays et territoires. Les répondants englobent des propriétaires actuels, des acheteurs potentiels et des passionnés de montagne. L'enquête a été réalisée entre le 1<sup>er</sup> et le 17 septembre 2023.

Les résultats de cette enquête montrent que les motivations des acheteurs divergent. Tant la proportion d'acquéreurs souhaitant une résidence exclusivement pour le ski que celle désirant une résidence pour profiter plus largement de la montagne augmentent d'année en année. Parmi les sondés, 52% recherchent une résidence secondaire qu'ils prévoient de louer, contre 48% l'année précédente. Pas moins de 78% des répondants estiment que l'efficacité énergétique d'une résidence alpine est importante ou très importante pour eux, mais seuls 28% seraient prêts à payer un supplément pour cela. 60% des répondants à l'enquête s'attendent à ce que le prix des biens immobiliers dans les Alpes augmente au cours des douze prochains mois; 39 % des acheteurs potentiels déclarent que la crise liée au coût de la vie a obéré le budget qu'ils alloueraient à une résidence alpine.

Quelles sont les mesures déployées par les stations?

En réponse au changement climatique, certaines stations des Alpes françaises et suisses mènent des actions pour développer leur durabilité et renforcer leur résilience à long terme. Ces dernières se déclinent selon plusieurs axes:

- **Alliances:** plusieurs stations, comme celles des Portes du Soleil et des Quatre Vallées, se sont associées pour offrir un accès ►

multi-pass, créant ainsi de plus vastes domaines skiables qui permettent aux skieurs d'accéder à un plus grand nombre de pistes.

- **Recours à la science:** la Compagnie du Mont-Blanc collabore avec des scientifiques pour établir des prévisions d'enneigement pour les trois prochaines décennies. Les rochers seront enlevés et de l'herbe sera plantée sur les pistes inférieures, pour conserver la neige plus longtemps.

- **Investissement dans les technologies vertes:** la plupart des stations sont passées aux énergies renouvelables pour alimenter les remontées mécaniques et canons à neige. En matière d'empreinte carbone, l'énergie solaire fait désormais partie intégrante des infrastructures publiques et les bus électriques sont en phase de test ou la norme dans les stations telles que Verbier et Val d'Isère. Gstaad possède un centre de tri des déchets dans la vallée, qui alimente plus de la moitié de la station en chauffage.

- **Carburant plus propre:** la Compagnie des Alpes s'est engagée à convertir l'ensemble de ses 130 dameuses au carburant HVO (huile végétale hydrotraitée fabriquée à partir de déchets renouvelables). Les émissions de carbone restantes seront stockées dans des «puits de carbone» créés par le reboisement.

### Les stations alpines se transforment en destinations annuelles

Pour un groupe d'acheteurs spécifique et en pleine expansion, le vieil adage «je suis venu pour l'hiver et suis resté pour l'été» est plus que jamais d'actualité. L'attrait des Alpes en été est même sur le point de dépasser celui de l'hiver. Les données de la Compagnie du Mont-Blanc révèlent qu'environ 40% des revenus des remontées mécaniques de Chamonix sont réalisés entre mai et octobre. La situation est similaire à Crans-Montana: selon l'Office du tourisme local, 44% des nuitées 2022 ont été enregistrées pendant les mois d'été. Le riche calendrier des festivals et événements attire les randonneurs, coureurs, cyclistes, amateurs de musique et fins gourmets, ce qui permet aux propriétaires de résidences alpines de réaliser des revenus locatifs importants.

### Le bien-être au cœur des Alpes

Selon *Grand View Research* (société d'études de marché basée aux Etats-Unis), les spas de luxe, les cours de yoga au coucher de soleil et les retraites se multiplient. Du nouveau Six Senses à Crans Montana au Four Seasons à

Megève, les visiteurs reconnaissent les bienfaits de la montagne.

En conclusion, l'étude «Ski Property Report 2024» montre que durant cette dernière décennie, le marché de l'immobilier alpin a évolué, passant d'une simple destination de «ski» à un marché «résidentiel». La crise sanitaire a fait office d'accélérateur et les facteurs ayant propulsé le marché sur cette pente ascendante sont encore omniprésents. Il reste pourtant de la place pour une future croissance. L'investissement dans les infrastructures est devenu une priorité, qu'il s'agisse de l'amélioration de l'accessibilité, des infrastructures locales ou des écoles internationales. ■

CARLA ANGYAL

Pour consulter l'étude >>>



Le «Ski Property Report 2024» fournit également des conseils relatifs à l'obtention d'un financement pour acquérir sa résidence de ski, ainsi que sur les éléments à prendre en compte si on souhaite la louer.



## quelles attentes pour l'immobilier?

Mardi 5 décembre 2023 de 17h à 20h, Gotham Gare, Lausanne

En Suisse, le parc immobilier génère presque un tiers des émissions de CO2 et représente un potentiel encore largement intouché en termes de production énergétique. Si certains propriétaires semblent déjà avoir trouvé la recette du succès, avec des bâtiments capables de produire plus d'électricité qu'ils n'en consomment, d'autres cherchent encore des solutions, entre problèmes techniques, difficultés de financement, et régulation complexes.

Cette masterclass, organisée par Le Temps en partenariat avec Romande Energie, s'adresse avant tout aux propriétaires immobiliers. Qu'il s'agisse de logements pour particuliers ou de bâtiments d'entreprises, chaque structure doit aujourd'hui être repensée à l'aune de la transition énergétique.

Durant cet événement, vous obtiendrez les clés pour comprendre les enjeux derrière la transformation énergétique d'un bâtiment. Vous y apprendrez les obstacles à contourner, mais aussi les possibilités qu'ouvrent de telles opérations, à travers la parole d'experts confirmés venus du monde l'immobilier et de l'énergie.

Découvrez le programme complet et inscrivez-vous sur:

Tarifs:  
Prix standard: CHF 390.-  
Prix abonnés *Le Temps*: CHF 250.-



LE TEMPS

ORGANISATEUR



PARTENAIRE