

### L'immobilier haut de gamme dans les Alpes profite des nouveaux usages de la montagne

***Que ce soit en France ou en Suisse, Verbier, Crans-Montana, Megève, Chamonix, Courchevel... sont autant de stations réunissant tous les ingrédients pour satisfaire une clientèle fortunée exigeante à la recherche d'un investissement sûr, tout en se rapprochant de la nature.***

***Le développement de nouvelles activités dans les stations, aussi bien en hiver qu'en été couplé au phénomène de résidence semi-principale, ont permis au marché immobilier alpin haut de gamme, notamment dans les stations proches de Genève ou de Lyon, de trouver une nouvelle clientèle à l'année.***

#### FRANCE

**À Chamonix :** La vallée de Chamonix poursuit son dynamisme sur cette 1<sup>re</sup> partie d'année, avec un volume de transactions au même niveau que l'an passé. Station à l'année, Chamonix attire une population cosmopolite qui garantit un flux constant d'acheteurs pour la plupart Français, Britanniques, Italiens ou Américains à la recherche d'une résidence secondaire comme lieu de télétravail, ou tout simplement pour profiter de la montagne.

*« De nombreux porteurs de projet d'achat d'une résidence secondaire dans le sud ont reporté leur recherche vers la montagne, désirant désormais éviter les températures trop élevées »,* explique David Prétot, directeur de BARNES Mont-Blanc. *« Après avoir connu une période compliquée, la vallée de Chamonix attire de plus en plus les voyageurs et acheteurs »,* poursuit-il.

Pour s'offrir un bien haut de gamme à Chamonix il faut compter en moyenne entre 11 000 et 16 000 €/m<sup>2</sup> pour un montant moyen de transaction autour de 3 M€. Du côté des Houches, le prix au mètre carré oscille entre 7 000 et 9 000 €.

*« A noter que l'achat d'une résidence secondaire en montagne étant souvent un achat de plaisir, l'impact de la hausse des taux d'intérêt est moins fort et permet de réaliser la plupart des ventes sans condition de prêt »,* conclut David Prétot.



#### Chamonix

Ce grand chalet familial, skis aux pieds, est situé dans un environnement rare à Chamonix-Mont-Blanc. A proximité du centre-ville sur un terrain paysager de 1 858 m<sup>2</sup>, il donne directement sur les pistes du Savoy. Le chalet d'environ 380 m<sup>2</sup> comportant 7 chambres a été vendu à 5 500 000 €.

**À Courchevel :** La clientèle habituelle de Courchevel est principalement française avec désormais une forte présence de Turcs. « *La station affiche une demande constante émanant d'une clientèle fortunée, attirée par les biens haut de gamme, comme des chalets privés skis aux pieds ou encore des appartements de grandes surfaces en étage élevé* », commente Jean-Thomas Olano, directeur de BARNES Courchevel.

Comme dans la plupart des grandes villes et lieux de villégiature, on observe un marché à 2 vitesses, avec d'une part une augmentation du prix des appartements anciens, entre 100 et 200 m<sup>2</sup> en derniers étages, et d'autre part des négociations sur le prix des biens ne disposant pas de vues ou n'étant pas skis aux pieds. « *A noter que le prix des biens neufs est plus élevé de 30 %, entraînant de fait un gain d'intérêt sur les biens anciens* », conclut Jean-Thomas Olano.

## Courchevel

Situé en plein centre de Courchevel Moriond, dans un quartier calme et à l'écart de l'agitation, cet appartement familial de 93,7 m<sup>2</sup> offre des vues panoramiques sur les montagnes de la vallée de Courchevel. Construit en 2017, cet appartement situé au 4<sup>e</sup> étage propose 3 chambres et 3 salles d'eau avec une terrasse de 22 m<sup>2</sup> exposée plein sud. Le montant de la transaction : 1 480 000 €.



**Aux Portes du soleil :** « *La clientèle des Gets est largement représentée par des familles françaises, mais on remarque une présence étrangère, avec des Anglais (30 %), Suisses, Belges et Luxembourgeois* », constate Julie Coppel, co-directrice de ce bureau BARNES Portes du soleil. Cette année, la dynamique du marché des Portes du Soleil s'est inversée, avec une offre qui a pris le dessus sur la demande depuis février 2023. « *Ce changement de rapport de force entre vendeur et acheteur a permis de contenir l'augmentation des prix à 3 %* », ajoute-t-elle.

Les acquéreurs, en recherche d'une résidence secondaire, s'intéressent principalement aux appartements (69 % de la demande) au centre du village pour des raisons de mobilité. Quant aux chalets, ils arrivent en second choix. « *Aux Gets, on recense 561 résidences principales pour 2 920 résidences secondaires, preuve de l'importance de plus en plus importante d'avoir sa résidence à la montagne* », conclut Julie Coppel.

Les chalets de prestige coûtent en moyenne entre 5 000 et 12 000 €/m<sup>2</sup>. Pour les appartements, le prix moyen est compris entre 4 000 et 9 000 €/m<sup>2</sup>.



## Les Gets

Reconstruit en 2012, ce chalet de 154 m<sup>2</sup> propose une vue panoramique sur les montagnes. Situé aux Gets, à 5 minutes du centre-village, le chalet comprend 6 chambres, dont une suite parentale et un dortoir pour enfants. La présence d'un balcon ou d'une terrasse en bois dans chaque pièce du chalet rend le lieu lumineux et la vue agréable. Un spa extérieur complète ce bien, proposé à la vente à 1 990 000 € (FAI).

Contact Presse

**Galivel & Associés – Gaëtan Heu / Carol Galivel – 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63**

galivel@galivel.com – www.galivel.com

**À Megève :** La clientèle suisse et française reste très présente à Megève chaque année, suivie par le retour d'une clientèle internationale (grecque, bulgare, américaine...), absente ces dernières années à la suite de la pandémie.

« *Les investisseurs locaux ont su tirer profit de l'absence d'étrangers pour réaliser leurs projets dans un marché plus calme* », explique David Prétot. A Megève, l'emplacement est le critère le plus important pour l'acquisition d'un bien haut de gamme, avec notamment le cœur du village, où les appartements de 3 à 4 chambres (80 à 150 m<sup>2</sup>) sont particulièrement appréciés.

## SUISSE

**À Verbier :** Domaine skiable réputé, haut lieu de la musique classique, la station jouit d'une situation idéale sur un plateau ensoleillé, ouvert sur les massifs des Combins et du Mont-Blanc. La clientèle internationale, majoritairement britannique, scandinave et belge, vient y chercher, été comme hiver, un luxe discret et authentique. Les chalets (anciens ou récents), ainsi que les appartements jouissant d'une vue dégagée et dotés d'un intérieur contemporain et de prestations irréprochables sont naturellement les biens les plus appréciés par cette clientèle fortunée.

On retrouve parmi la typologie de biens la plus recherchée : des chalets de 250 à 300 m<sup>2</sup>, avec 4 chambres minimum et tout le confort nécessaire pour y vivre à l'année, situés dans l'ultra-centre ou sur les pistes dans les quartiers du Hameau ou des Esserts et des appartements en plein centre d'environ 150 à 200 m<sup>2</sup> allant jusqu'à 3 chambres.

« *De nombreux clients envisagent de s'y installer de manière définitive depuis le développement de nouvelles infrastructures et les écoles internationales mises à leur disposition* », observe Rosario Gallina, directeur de BARNES Verbier.

Le montant moyen des transactions observé chez BARNES Verbier est de 7 300 000 € (7'000'000 CHF). « *Les prix à Verbier ont augmenté d'environ 8 % par rapport à l'an passé, avec un prix moyen de biens à rénover qui s'élève à 17 700 €/m<sup>2</sup> (16'645 CHF) et jusqu'à 42 000 €/m<sup>2</sup> (40'209 CHF) pour les biens haut de gamme* », explique-t-il.



### Verbier

Le chalet Annelies de 375 m<sup>2</sup> est situé entre le quartier résidentiel de Savoleyres et les Esserts. Construit sur 5 étages, il offre 4 chambres en suite et une chambre en mezzanine, un salon-salle de séjour avec cheminée, une cuisine équipée, mais également un espace bar-lounge-cinéma et un espace bien-être, avec hammam et sauna. Pour compléter ce bien : une cave à vin, une buanderie privée, un local à skis et un garage de 2 places. Ce chalet est proposé à la vente pour environ 4 900 000 € (4'691'016 CHF).

**À Crans-Montana :** Une destination très prisée par les familles suisses et étrangères déjà établies en Suisse, qui recherchent des biens près du centre de la station, avec une facilité d'accès aux activités, dans des résidences de standing avec piscines et salle de sport. D'autres sont à la recherche de chalets offrant les mêmes prestations qu'une résidence, mais à l'abri des regards. « *On voit une forte augmentation de demande de biens haut de gamme de la part de nos acquéreurs* », explique Marc d'Andiran, directeur de BARNES Crans-Montana.

Cette année, les biens neufs sont à la hausse, en raison de leur rareté et de l'explosion du coût des matériaux, pour un montant moyen d'environ 26 000 €/m<sup>2</sup> (CHF 25'000).

Contact Presse

**Galivel & Associés – Gaëtan Heu / Carol Galivel – 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63**

galivel@galivel.com – www.galivel.com



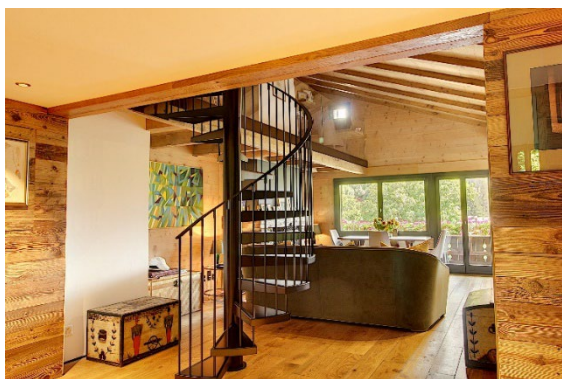
### **Crans-Montana**

Ce chalet est situé à Route de Lens-Crans 60, à moins de 5 minutes en voiture du centre de la station et propose un aménagement très haut de gamme.

Avec une vue panoramique, le chalet est construit sur 5 étages reliés par un ascenseur. Il offre 8 chambres en suite, de beaux espaces de vie comprenant une salle de sport, une piscine intérieure, un espace cinéma et un garage pour 8 voitures. *Cette propriété est disponible à la vente pour les résidents suisses ou les détenteurs d'un permis de résidence.*

**À Gstaad :** « Nos acquéreurs français, allemands et suisses cherchent différents types de biens. La plupart sont à la recherche de fermes ou de chalets à rénover, ou encore des appartements comprenant 3 à 4 chambres », explique Louis Martin, directeur de Gstaad Valley.

En plus d'être une valeur refuge, il existe de réelles opportunités sur le marché de Gstaad, avec une facilité d'obtenir son financement, via le crédit lombard. Cependant, Gstaad rencontre plusieurs soucis. D'une part, peu de biens sont à vendre, car les vendeurs souhaitent préserver leur capital immobilier. Et d'autre part, la législation et les restrictions au niveau de la rénovation et de la construction de résidences secondaires peuvent bloquer certains projets.



### **Gstaad**

Cet appartement rénové offre une vue sur la station de Gstaad. Situé au 3<sup>e</sup> étage, il possède 3 chambres sur une surface de 100 m<sup>2</sup>. Ce bien a été vendu pour 3 700 000 millions d'euros (3'542'195 CHF).

### **BARNES en bref...**

Acteur majeur international de l'immobilier de luxe et de l'intermédiation de services liés à l'Art de Vivre, BARNES est présent dans 19 pays avec près de 130 bureaux à travers le monde, des grandes métropoles internationales (Paris, Rome, Bruxelles, Genève, Londres, Madrid, Barcelone, Lisbonne, Budapest, Athènes, New York, Miami, Portland...), aux plus beaux lieux de villégiature (Aix-en-Provence, Biarritz, Cannes, Corse, Deauville, Bassin d'Arcachon, Ile de Ré, Saint-Jean-de-Luz, Saint-Tropez, Sanary, Cassis, le Lavandou, Marrakech, Ile Maurice, St Barth, Méribel, Courchevel, Megève, Chamonix, Gstaad, Verbier, Zermatt, Crans-Montana...). BARNES propose une offre de services globale et personnalisée au travers de ses différents métiers immobiliers : achat et vente d'appartements, de maisons et d'hôtels particuliers, de châteaux, de biens d'exception, de programmes neufs et viagers, mais également la location de biens de qualité et la gestion locative, ainsi que de l'immobilier commercial (bureaux, commerces, hôtels, immeubles).

Ambassadeur de l'Art de Vivre, BARNES propose, au-delà de l'acquisition d'une résidence principale ou secondaire, son expertise dans l'acquisition de haras, de propriétés viticoles, de domaines de chasse, de forêts et de terres agricoles, ainsi qu'une gamme de services d'intermédiation de luxe, tels que la location saisonnière, l'aviation privée, le yachting, la conciergerie et le conseil en art.

BARNES a réalisé en 2022 un volume de ventes de 6,6 milliards d'euros.

Contact Presse

**Galivel & Associés – Gaëtan Heu / Carol Galivel – 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63**

galivel@galivel.com – www.galivel.com