



## IMMOBILIER

**LES NOUVELLES ENVIES DE CEUX QUI ACHÈTENT À LA MONTAGNE**

*Hôtels transformés en copropriétés, résidences de tourisme où le spa est devenu incontournable, nouveaux programmes, tour de piste des manières de devenir propriétaire.* **PAR CAROLE PAPIAZIAN**

**C**ertains propriétaires ne verront pas les sommets enneigés cet hiver. Ils ne viennent plus dans leurs appartements, dont ils laissent les « lits froids » ! Cette expression chipée aux professionnels du tourisme décrit un nouveau phénomène : dans les stations, trop d'appartements restent vides. Souvent, ils ne sont plus au goût du jour et les louer serait difficile. « Près de 75 % des logements en montagne ont été construits dans les années 1960, 1970 ou 1980. Or, les attentes de la clientèle ont évolué et notre parc immobilier a vieilli », souligne Michel Bouvard, PDG de Savoie Stations Ingénierie Touristique. Pour les stations, c'est un manque à gagner. Un logement occupé est synonyme de retombées pour les commerçants, les écoles de ski et les remontées mécaniques. Pour les propriétaires, cet immobilier dormant est une charge.

De plus en plus de communes les encouragent à moderniser leurs biens et à les louer. Le dispositif *Affiniski* a été conçu pour cela. Accessible dans 33 stations françaises, il permet aux particuliers de trouver en un même lieu toutes les informations dont ils ont besoin et d'être mis en contact avec des entreprises pour les travaux. Un coup de pouce

utile quand on habite à des centaines de kilomètres. Aujourd'hui, la plupart des investisseurs souhaitent passer du temps dans leur résidence secondaire. Ils la louent quand ils ne l'occupent pas, mais un appartement à la montagne n'est pas un pur placement financier. Dans quel contexte achètent-ils ? « *La période est intéressante, les domaines sont en train de s'adapter à la demande* », souligne Roddy Aris, chez Knight Frank. Et les prix ? « *Ils sont stables dans les stations françaises des Alpes, où les acheteurs ont des nationalités de plus en plus diverses mais où la demande des Français est forte* », indique de son côté Savills.

achètent leur bien en récupérant la TVA et le confient en location à l'exploitant, en se réservant quelques semaines d'utilisation par an. Ils ont en échange droit à des loyers qui sont renégociés à la fin du bail. Il n'existe plus de réduction d'impôt, et la plupart des acheteurs optent pour le statut de loueur en meublé non professionnel (LMNP) qui leur permet de déduire les charges et d'amortir le bien. Avant de se lancer dans cette formule, il faut s'assurer du sérieux et de la solidité de l'exploitant et, comme pour tout investissement immobilier, de la qualité de l'emplacement et de la demande locative. Mais une fois le contrat compris (et notamment les conditions de sortie et l'indemnité d'éviction à payer quand on reprend sa liberté), le propriétaire est déchargé de tout souci de gestion. De nouvelles résidences conçues pour répondre à la demande des vacanciers

**Globalement,  
les prix  
se sont stabilisés  
dans les stations  
des Alpes**

**Une fois la station choisie,** reste à décider du type de propriété. Les particuliers ont le choix. La résidence de tourisme, inventée par Pierre & Vacances, a permis de développer les stations françaises. Dans cette formule, les propriétaires



La décoration  
des nouveaux  
programmes mixe  
bois et éléments  
contemporains

(des appartements plus grands, des espaces bien-être et une décoration mariant le bois et le contemporain, éloignée de l'ambiance « Heidi » d'il y a quelques années) sont lancées. Le rythme de construction ralentit, mais de nouveaux programmes bien adaptés à la demande locative sont commercialisés. Pierre & Vacances propose ainsi des appartements à Avoriaz et planche sur le grand projet d'Aime 2000 à La Plagne, où il prévoit 500 unités et est chargé des infrastructures (voirie, espace aquatique...). Le groupe a aussi posé le mois dernier la première pierre de sa prochaine résidence, L'Hévana, à Méribel. Un programme 5 étoiles de 95

appartements (de 320 000 à 1 million d'euros hors taxes) reliés au centre-ville par une passerelle piétonne, dont la moitié ont été vendus. Certains disposent de leur propre poêle à bois (rare dans une résidence de tourisme) et de leur sauna. Les unités d'exception sont vendues 12 000 €/m<sup>2</sup> hors taxes. La résidence comprendra aussi un spa, une piscine, une salle de sports. Des incontournables, désormais, dans les résidences de tourisme. « Aujourd'hui, le spa est un élément déterminant dans un choix d'hébergement, autant pour les vacanciers que pour les propriétaires », note Dominique Ménigault, directeur général de Pierre & Vacances Conseil Immobilier.

**Le spa est d'ailleurs l'un des points forts** du promoteur annecien MGM, qui s'est spécialisé dans les stations moyennes et propose des programmes d'une quarantaine d'appartements avec une décoration « montagne » modernisée autour de 5 000 à 6 000 €/m<sup>2</sup> hors taxes. Prochaines livraisons : aux Houches, à Valmorel et à Samoëns. Des logements sont encore disponibles dans certaines résidences qui tournent déjà, comme celle du Roc des Tours, au Grand-Bornand. Le

promoteur lance aussi la commercialisation de trois nouvelles résidences aux Saisies, à Vallandry et à La Rosière. « Nos clients font avant tout un investissement patrimonial dans un appartement dans lequel ils ont envie de venir », explique David Giraud, son président.

Certains particuliers ne souhaitent toutefois pas être liés à un exploitant dans le cadre d'une résidence de tourisme et veulent acheter une résidence secondaire en conservant leur entière liberté. « La plupart de nos clients occupent leur bien quatre à six semaines par an et le louent en courte durée le reste du temps. Ils signent un mandat de gestion locative avec prestations de services parahôtelières permettant la récupération de la TVA sur le prix d'acquisition », précise Camille Letuve, un des cofondateurs d'Athena Adversers, cabinet qui commercialise une quarantaine de programmes de différents promoteurs à la montagne. Dans la plupart des stations, de petites opérations immobilières sont en cours, souvent à l'initiative de promoteurs locaux. D'anciens hôtels sont de plus en plus souvent convertis en appartements. Et certaines de ces opérations permettent de devenir propriétaire dans de très beaux emplacements à des prix qui peuvent atteindre des

sommets. A Méribel, l'hôtel Le Yéti, par exemple, doit être transformé en résidence et les prix oscillent entre 23 000 et 30 000 €/m<sup>2</sup> pour des biens de 150 à 400 m<sup>2</sup>. Des Français, des Belges et des Britanniques ont déjà pris position pour être au cœur des Trois-Vallées.

**Investir à la montagne**, c'est la plupart du temps acheter dans une station que l'on aime et que l'on connaît. Pour fidéliser les habitués et conquérir de nouvelles familles, les stations mettent les petits plats dans les grands. Elles sont en effet confrontées à une rude concurrence (l'Autriche pour le ski, mais surtout les destinations au soleil) et se battent sur deux fronts : en développant des activités été comme hiver pour attirer une clientèle de non-skieurs et en modernisant leurs infrastructures. « Nous allons rendre le centre-ville plus accueillant pour les piétons et nous prévoyons plus de 1 000 nouveaux lits touristiques », explique par exemple Isabelle Pochat-Cottilloux, directrice de l'office de tourisme du Grand-Bornand, une destination qui fonctionne bien aussi l'été grâce à la proximité du lac d'Annecy. Des projets qui comptent pour les investisseurs, car ces modernisations peuvent booster les prix de certains micromarchés. « Souvent, dans les stations qui investissent dans de nouvelles infrastructures, les prix progressent. C'est le cas par exemple à Saint-Martin-de-Belleville, et cela le sera aussi à Val-d'Isère, où le centre de la station va être repensé », estime Camille Letuve. A Val-d'Isère, le projet de créer un nouveau quartier, Le Coin de Val, avec des résidences, des hôtels, une gare routière, des commerces, des installations de ski et d'après-ski, et la réhabilitation de bâtiments des années 1970 et 1980, représente ainsi un investissement de 200 millions d'euros.

■ CAROLE PAPAZIAN