

# PANORAMA

ÉTUDE ANNUELLE DE L'IMMOBILIER DE MONTAGNE PAR

 CIMALPES



2022

## SOMMAIRE

Page 3  
**Édito**

Page 4  
**Overview**

Six tendances qui influencent le marché de l'immobilier haut de gamme

Page 7  
**Actualités 2021-2022**

Page 10  
**Les Alpes françaises à l'épicentre de la planète blanche**  
Cimalpes : 1<sup>er</sup> réseau d'agences dans les Alpes

Page 22  
**Acquisition : posséder et profiter**  
Les marchés de la transaction

Page 28  
**Location : early booking vs ultra-last minute**  
Les marchés de la location saisonnière



**CIMALPES,  
LEADER DU MARCHÉ IMMOBILIER  
HAUT DE GAMME EN MONTAGNE**



**13**  
agences



**1**  
siège social



**120**  
collaborateurs



**30**  
destinations  
à vos pieds



**300 M€**  
de volume d'affaires  
en 2021



**800**  
biens haut de gamme  
en location



**500**  
propriétés  
à acquérir



**25 000**  
vacanciers



**90%**  
de clients satisfaits  
(basé sur des avis certifiés)

# ÉDITO

Comme tous les ans, nous sommes heureux de vous livrer le Panorama, étude minutieuse sur l'immobilier de montagne. Cette année, il nous paraît d'autant plus approprié, que le marché touristique fut frappé de plein fouet avec la non-ouverture des remontées mécaniques l'année dernière et une affluence fortement réduite, tout en enregistrant une croissance des transactions immobilières, signe de la résilience de ce marché.

À l'heure où nous écrivons ces lignes, l'incertitude règne quant à la situation sanitaire et les professionnels du tourisme sont contraints de s'adapter à une situation inédite et de s'exercer à un jeu d'équilibriste.

Il n'en demeure pas moins que l'hiver dernier, malgré la non-ouverture des remontées mécaniques, les séjours à la montagne étaient synonymes de retrouvailles, d'envie de nature et de grands espaces. Cette montagne qui, immuable beauté à travers les périodes, n'en était pas moins majestueuse et a tout de même permis à ceux qui en ont ressenti le besoin de s'inspirer et de savourer l'élan vital qu'elle procure.

Il reste donc une certitude, la montagne et son écosystème, représentent une multitude de possibilités pour qui souhaite prendre un souffle nouveau ou investir dans une valeur refuge.

Les tendances, engagées depuis plus longtemps que les bouleversements récents, s'ancrent petit à petit et ne font que confirmer l'attrait du marché de l'immobilier de montagne. Marché qui ne cesse de s'adapter aux attentes et besoins des clients et qui offrent de nombreuses possibilités pour investir, profiter et transmettre.



Olivier BUILLY  
Président co-fondateur  
& associé  
olivier.builly@cimalpes.com



Grégory FLON  
Co-fondateur & associé  
gregory.flon@cimalpes.com



Benjamin BERGER  
Directeur général & associé  
benjamin.berger@cimalpes.com

# OVER

LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER EN MONTAGNE A BIEN RÉSISTÉ À LA PANDÉMIE DANS UN PREMIER TEMPS ET EST EN PHASE DE REBOND DEPUIS PLUSIEURS MOIS.

## RETROUVEZ LES SIX TENDANCES QUI INFLUENCENT CE MARCHÉ

### Des capacités d'endettement limitées mais des taux d'intérêt qui restent très favorables aux acheteurs

La Banque Centrale Européenne (BCE) a choisi de prolonger au moins jusqu'à la fin de l'année 2021 sa politique monétaire et budgétaire de soutien à la reprise de l'activité économique. Elle conserve des taux directeurs bas pour aider entreprises et particuliers à maintenir leurs niveaux d'investissements et leurs pouvoirs d'achat.

**Fin 2021, les taux d'intérêt restent donc très favorables à l'acheteur.**

En France, les taux d'intérêt des crédits immobiliers atteignent même un niveau historiquement bas avec une moyenne de 1,12 % au mois d'août. Les taux sur 20 ans peuvent descendre jusqu'à 0,7 % pour les meilleurs profils. Les nouvelles normes du Haut Conseil de Stabilité Financière (HCSF) interdisant un taux d'endettement global supérieur à 35 % des revenus peuvent toutefois représenter un frein à la capacité d'endettement de certains acquéreurs. De même la clientèle étrangère, notamment britannique, se voit imposer des critères plus contraignants sur le plan de l'apport financier personnel.

### Une fiscalité toujours attractive qui permet d'appuyer différentes stratégies d'achat.

L'immobilier de montagne continue à attirer une clientèle nombreuse d'investisseurs institutionnels comme particuliers.

Convaincus du potentiel touristique de la région, ils sont à la fois séduits par les programmes proposés, des résidences « nouvelle génération » offrant plus d'espace et de nombreuses prestations et services para-hôtelières, et par les dispositifs légaux et fiscaux adaptés à ce marché et susceptibles de les aider à réaliser

# V I E W



## La crise sanitaire a accéléré la digitalisation du secteur de l'immobilier de montagne.

# 3

Si la révolution digitale a permis de favoriser un marketing et une communication plus efficaces, elle s'inscrit également dans un mouvement de fond permettant de répondre au mieux aux nouvelles attentes d'une clientèle d'investisseurs et vacanciers locataires souvent éloignés géographiquement.

D'autant que cette tendance a été encore renforcée par la récente crise sanitaire. La dématérialisation des mandats et des modes de règlement joue en effet un rôle prépondérant dans la fluidité du process de réservation.

Visites virtuelles, serrures connectées, paiement en ligne, états des lieux dématérialisés... Ces innovations technologiques s'avèrent de plus en plus indispensables pour les acteurs qui veulent rester productifs et compétitifs.

L'explosion du last minute ou l'exigence de plus de souplesse dans les conditions d'annulation font partie des principales transformations de la demande post-Covid. Un facteur de plus justifiant que les canaux directs prennent de plus en plus le pas pour permettre au client d'établir un contact direct avec son hébergeur.

# 2

leur projet d'achat. Via les statuts de Loueur de Meublé Professionnel ou Non Professionnel (LMP/LMNP), les investisseurs particuliers peuvent ainsi récupérer l'intégralité de la TVA sur l'acquisition s'ils mettent leur bien en location avec services hôteliers pendant 20 ans.

La création d'une SARL de famille peut aussi les aider à financer leur projet tout en offrant de nombreux avantages, notamment sur la transmission du bien immobilier.

## Le report de l'hôtellerie vers le locatif se poursuit.

# 4

Sur les marchés de la location saisonnière, le glissement de l'hôtellerie vers le locatif, observé depuis déjà plusieurs années, se poursuit.

**La crise du Covid-19 a contribué à encore accélérer le mouvement.**

Le locatif, notamment le locatif avec services para-hôteliers, est une solution jugée plus adaptée par une clientèle désireuse à la fois de réunir ses proches dans un cadre chaleureux et convivial, préservé au maximum des contraintes et restrictions pesant sur les lieux publics, tout en bénéficiant parallèlement de la sécurité garantie par des protocoles sanitaires très stricts.

## L'essor des locations longue durée en hiver se confirme.

# 5

Comme cela a été le cas durant la saison estivale, la demande est forte pour des locations longue durée, c'est-à-dire de plus d'un mois, pour cet hiver.

**On enregistre une croissance de +20 % sur ce type de demande, particulièrement importante dans les stations village.**

Le télétravail, fortement encouragé durant l'année 2020, est désormais rentré dans les usages et a bouleversé les habitudes et pratiques des entreprises comme de leurs salariés. De nombreuses familles n'hésitent plus à prolonger leur location d'une ou deux semaines supplémentaires.

Certains optent même pour des locations de plusieurs mois, avec en tête l'idée de télétravailler en station cet hiver. Une tendance pour l'instant embryonnaire, mais qui augmente. On peut alors parler de résidence semi-principale, qui peuvent être occupées 2 à 3 mois durant l'année.



## Consommation quatre saisons, activités hors-ski et délocalisation renforcent l'attrait de la destination montagne.

# 6

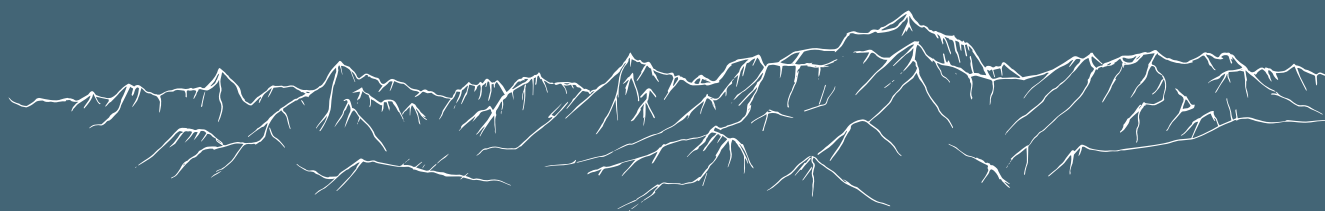
L'attrait des particuliers pour la montagne a pris de l'ampleur sous l'effet de la pandémie et des confinements. Ils ont compris que le ski ou les charmes de l'hiver sont loin d'être ses seuls atouts et veulent désormais se rendre à la montagne pendant leurs vacances, lors de week-ends prolongés, et cela en toute saison et pour y pratiquer un ensemble d'activités.

Les très bons chiffres enregistrés lors des saisons estivales 2020 et 2021 pour la location d'hébergements en attestent, de même que l'explosion du marché de la location de VTT électriques été et même hiver attestent de la mutation de la façon de consommer la montagne.

Du côté des propriétaires aussi, on observe la même tendance avec de plus en plus d'acquéreurs qui se lancent dans un projet d'acquisition avec pour objectif de faire de ce bien immobilier leur résidence semi-principale, voire plus.

**Au niveau national, 25 % des propriétaires d'une résidence secondaire envisagent même, à moyen ou long terme, d'en faire leur résidence principale.**

# ACTUALITÉS 2021-2022



L'augmentation du parc locatif couplé à des réservations en forte progression posent les bases d'une belle saison.

## MARCHÉS DE LA LOCATION

**+40 %** CHEZ CIMALPES

**Le pari de Cimalpes d'augmenter sensiblement son parc locatif pendant la crise sanitaire avec l'ajout à son catalogue de 70 chalets (+40 % du parc locatif) et 131 appartements (+32 % du parc locatif) s'avère gagnant.**

Pour la semaine du 10 décembre, on enregistre ainsi une hausse de 40 % par rapport à la saison 2018-2019 à la même date. À périmètre constant, la tendance est également au beau fixe avec une croissance de 15 %. Preuve que ces très bons résultats ne sont pas uniquement liés à une offre élargie mais attestent également de l'impatience de la clientèle de pouvoir enfin revenir sur les pistes.

À titre de comparaison les chiffres nationaux\* dévoilés mi-novembre faisaient état d'un retard de 2,5 % par rapport à 2019. Malgré l'incertitude due au contexte sanitaire, la production commerciale pour les locations a d'ailleurs démarré tôt.

On a ainsi pu noter une accélération des réservations à partir de la mi-septembre, avant un pic sur le mois d'octobre et le début novembre. Si cette forte demande est logiquement concentrée sur les semaines de Noël, du Nouvel An et des vacances d'hiver, elle n'en concerne pas moins l'ensemble de la saison, avec des chiffres déjà en avance pour le mois de mars.

**On observe également une forte croissance (+20 %) des locations de longue durée, particulièrement marquée dans les stations village.**

\* Données ANMSM par le cabinet G2A



## MARCHÉS DE LA TRANSACTION : CONSOLIDATION DE LA VALEUR REFUGE DE L'IMMOBILIER DE MONTAGNE

Même si les années présidentielles sont traditionnellement marquées par un fort attentisme, la demande se maintient à un niveau élevé sur le marché de l'immobilier haut de gamme en montagne.

De nombreux clients souhaitent investir dans un bien pour en profiter en y associant un rendement locatif et parallèlement en développant leur patrimoine.

L'incertitude liée aux 18 derniers mois et l'instabilité des marchés financiers pendant la crise sanitaire ont renforcé la valeur refuge que constitue l'achat d'un bien immobilier dans un marché à la croissance sage mais stable sur la durée. Les marchés de la transaction profitent également de la bonne image générale des Alpes.

### LE BIEN \_\_\_\_\_ FAIT LA DIFFÉRENCE

Si, dans le passé, la norme était de louer chaque année dans la même station, la clientèle est aujourd'hui bien plus volatile et cela se confirme sur le marché de la transaction.

# 40%

## DES CLIENTS

**disent ainsi n'avoir aucune préférence quant à la station dans laquelle ils veulent séjourner.** Plus que la destination, c'est le type de logement et l'ensemble des services et prestations qui l'accompagnent qui priment.

**Une tendance de fond qui se traduit également au niveau des ventes.** Près d'un tiers des acquéreurs optent ainsi pour un bien dans une station qu'ils n'avaient pas identifiée ou autre que celle qu'ils avaient ciblée au départ.

Séduits par les paysages grandioses, l'air pur et les activités ludiques,

# 86 %

## DES FRANÇAIS\*\*

déclarent ainsi avoir une image positive du ski.

Les points forts de la montagne – proximité, grands espaces, qualité de vie – correspondent surtout aux nouvelles aspirations qui ont été renforcées pendant le premier confinement. De plus en plus d'acquéreurs envisagent ainsi de ne plus seulement venir aux vacances mais d'augmenter leur temps de présence grâce au télétravail, parfois jusqu'à faire de leur bien une résidence semi-principale.

\*\*Sondage IPSOS réalisé en septembre 2021.





## 3 QUESTIONS À

**Gilles Revial**, Directeur commercial et développement G2A Consulting.

« Il faut encore que l'on devienne plus agile »

### À quel niveau se situe le marché du tourisme en montagne après deux saisons hivernales marquées par la crise du Covid-19 ?

Les deux prochaines années devraient être de bonnes années. On sent une réelle excitation des gens à retrouver nos espaces de montagnes, même si on est encore un peu en retard au niveau des réservations. Il faut dire que le 17 mars 2020, quand tout s'est arrêté, on était partis pour ce qui devait être la saison du siècle. Fin octobre, on était à -10 % par rapport à la même période deux ans auparavant. Il y a un peu d'attentisme, car il y a encore pas mal d'incertitudes autour de la situation sanitaire et des mesures qui seront en place. Pour cet été, il y a aussi de quoi être optimiste. Cela fait 7-8 ans que l'on continue à progresser, même si on n'est pas encore revenus au niveau de fréquentation d'il y a 30 ans. Mais c'est vrai que la montagne répond parfaitement à des critères tels que l'envie de grands espaces ou le refus de la foule, qui ont été encore accentués par la crise sanitaire.

### Les comportements des clients ont-ils changé avec cette crise sanitaire ?

Il n'y a pas vraiment eu de bouleversements sur la durée du séjour, pas de révolution sur le court séjour par exemple. L'hiver, on reste sur des séjours de 7 nuits, tandis que l'été, la moyenne se maintient entre 9 et 10 jours. Le last minute, par contre, est devenu une tendance forte. Les clients n'ont plus peur de se décider au dernier moment. On est ainsi passés de 8 à 12 % de réservations faites moins de trois semaines avant le début du séjour, ce n'est pas anodin.

### Les professionnels se sont-ils adaptés comme il le fallait face à cette crise ?

Il faut encore que l'on devienne plus agile. Les tours opérateurs nous ont ainsi bien fait savoir qu'ils avaient eu plus de mal à se faire rembourser par nos stations françaises que par leurs concurrents autrichiens ou suisses. Pendant la crise du Covid-19, les clients pouvaient annuler sans frais jusqu'à J-1. Désormais, on est revenus à des normes de J-15 ou J-30. Mais ça ne correspond plus vraiment aux attentes d'une clientèle qui a été marquée par l'incertitude des derniers mois ! À nous de nous montrer capables de satisfaire ces nouvelles exigences.

G2A Consulting est une société de conseil spécialisée dans la collecte et le traitement des données du tourisme en montagne et leader sur son marché.

## REMONTÉES MÉCANIQUES : DES MESURES SANITAIRES CLAIRES ET RASSURANTES

**Le gouvernement français a publié un protocole appliqué à l'utilisation des remontées mécaniques qui rassure les professionnels du secteur et les TO étrangers.**

Les stations françaises restent bien évidemment soumises aux mêmes règles que le reste du pays, incluant l'obligation de présenter le pass sanitaire européen pour accéder à certains espaces clos fréquentés : restaurants, bars, musées, cinémas, salles de spectacle, salles de fitness, piscines...

En ce qui concerne les remontées mécaniques, le gouvernement français a publié le 18 novembre, le protocole qui sera appliqué pour la saison d'hiver 2021-2022 : le port du masque est rendu obligatoire dès l'âge de 11 ans dans l'ensemble des remontées mécaniques ainsi que dans les files d'attente. Seuls les téléskis et tapis roulant pourront, éventuellement, être exonérés du port du masque lorsqu'ils sont empruntés par un seul usager à la fois. Le masque n'a pas besoin d'être porté pendant la pratique du ski.

Depuis le 4 décembre, le pass sanitaire est également devenu obligatoire dès l'âge de 12 ans, en plus du port du masque. Le pass sanitaire est contrôlé par QR-code au moyen de l'application Tous Anti Covid Verif\*. Le protocole prévoit des contrôles des personnes dans les espaces de vente des exploitants de remontées mécaniques, dans les cours de ski, ainsi que sur le domaine skiable.


*\* L'application reconnaît les QR-Codes délivrés dans l'Union Européenne. Les autres personnes dont le QR-code ne serait pas directement reconnu par l'application peuvent aller dans les pharmacies françaises pour faire valider leur pass français dès lors qu'ils ont été vaccinés avec des vaccins reconnus par l'UE.*



# LES ALPES FRANÇAISES À L'ÉPICENTRE DE LA PLANÈTE BLANCHE

CIMALPES : 1<sup>ER</sup> RÉSEAU D'AGENCES DANS LES ALPES





Avec treize agences implantées en station et une centrale de réservation au siège d'Albertville, Cimalpes a développé son réseau depuis 2003 dans les plus belles destinations des Alpes du nord.

## LES AGENCES

- Albertville (siège social)
- Alpe d'Huez
- Courchevel 1850
- Courchevel Moriond
- Courchevel Village
- Courchevel Le Praz
- Megève Centre
- Megève Mont d'Arbois
- Méribel Centre
- Méribel Village
- Saint-Martin-de-Belleville
- Tignes
- Val d'Isère
- Val Thorens

# DES DESTINATIONS PHARES


HAUTE-SAVOIE

## SAINT-GERVAIS

Depuis qu'une déviation a sauvé le centre du village et que le groupe l'Oréal a entièrement restauré les thermes, Saint-Gervais retrouve son âme. Ce site de charme mélange avec talent haute montagne, architecture historique et montagnarde, gastronomie et bien-être thermal.



 850 m - 2 353 m

 445 km (domaine Évasion Mont-Blanc) et 55 km (domaine des Houches)

 30 km

 Label famille plus

### À PROPOS DE SAINT-GERVAIS

**Jessica Descombes,**  
négociatrice Cimalpes

« **L'attractivité thermique et montagnarde offre de solides garanties en termes d'investissement.** Le marché de l'immobilier est en hausse de 6 % ces dernières années. Un appartement situé en centre station ou à proximité des pistes se négocie entre 4 000 € et 6 000 € du m<sup>2</sup>. Ce tarif passe sur une fourchette de 6 000 € à 8 000 €/m<sup>2</sup> pour un chalet sur les coteaux. »

#### CÔTÉ PISTES

Le domaine skiable est relié à Évasion Mont-Blanc d'un côté et s'étire via le Tramway du Mont-Blanc vers Les Houches et sa fameuse piste du Kandahar de l'autre. On skie sur le bas des pistes en forêt et on profite du panorama sur le massif du Mont-Blanc dès qu'on prend de l'altitude. Les plus belles descentes (et hors-pistes) se trouvent du côté de Saint-Nicolas-de-Véroce (Grande Épaule, Marmottes). Un nouvel espace dédié aux débutants voit le jour en plein cœur du Mont d'Arbois, à 1 840 m d'altitude.

#### APRÈS-SKI

Skieurs et piétons peuvent se retrouver à la Folie Douce entre Saint-Gervais et Megève pour un déjeuner spectacle. Un nouvel espace aux thermes « La forêt sous la pluie » invite les candidats au lâcher prise dans un univers immersif où le végétal règne. Le hameau de Saint-Nicolas-de-Véroce est devenu le nouveau lieu de raffinement depuis l'ouverture d'un hôtel 5\*, de commerces de bouche et cet hiver d'une expo « Légendes du Japon » au Musée des Arts Sacrés du hameau. On adore flâner dans le bourg pour ses ruelles, son architecture et ses bonnes tables.

**Accès :** Genève aéroport - Sallanches TGV

**Informations :** Tél. +33 (0)4 50 47 76 08 | [saintgervais.com](http://saintgervais.com)



L'Alpe d'Huez (Isère) et Saint-Gervais (Haute-Savoie) possèdent un fort potentiel de progression comme l'expliquent ci-après les experts Cimalpes.

## ISÈRE

# L'ALPE D'HUEZ

Un enneigement assuré par 1 000 canons, 300 jours de soleil par an et une programmation événementielle dense, l'Alpe d'Huez est la station haut de gamme de l'Isère. D'importants projets immobiliers cumulant 4 600 nouveaux lits (4\*et 5\*) dont un Club Med ont largement contribué à faire monter la cote de la station ces cinq dernières années.

### CÔTÉ PISTES

Les possibilités de ski, réparties sur 250 km de pistes et 2 200 m de dénivelé, sont très variées en termes de niveau et d'ambiance. Du Pic Blanc (3 330 m) se dévoile 1/5<sup>e</sup> du territoire français jusqu'au mont Ventoux. C'est d'ici que partent les célèbres pistes de la Sarenne (16 km) ou du Tunnel et son mur à 35°. Le bas du domaine comprend des espaces sécurisés pour les débutants desservis par des remontées gratuites.

### APRÈS-SKI

L'unique Folie Douce d'Isère est implantée à l'Alpe pour le plus grand bonheur des amateurs de musique live et cabaret sur les pistes dès le début d'après-midi. Dans la station, le Palais des sports et des congrès (piscine, patinoire, sport co...) permet de vitaminiser la tranche 17-19h. Parmi les événements phares de l'hiver (à confirmer), le Festival du Film de comédie et Tomorrowland.

Pour les non-skieurs mais néanmoins actifs, 35 km d'itinéraires dont une bonne partie en belvédère sont accessibles aux piétons et amateurs de raquette.

-  1 120 m - 3 300 m
-  250 km de pistes
-  50 km
-  Label famille plus
-  1 agence

## À PROPOS DE L'ALPE D'HUEZ

### Benoit Hoën, négociateur Cimalpes

« Celle qui faisait autrefois figure de belle endormie est en train de prendre sa revanche. Très accessible depuis Lyon, Chambéry ou Grenoble, l'Alpe d'Huez bénéficie d'un domaine skiable exceptionnel. À ces atouts s'ajoutent une politique volontariste sur l'activation des lits chauds et une stratégie événementielle particulièrement marquée tout au long de l'année qui en font **un vrai challenger pour les autres stations d'altitude**. La rareté des programmes neufs, correspondant de plus en plus à la demande, en fait donc un marché tendu avec des prix au m<sup>2</sup> pouvant grimper jusqu'à 13 000 € dans le neuf (+6 %) et 8 000 à 8 500 € dans l'ancien (+2,5 %). »



# DES DESTINATIONS PHARES

SAVOIE

## TIGNES


La station olympique de Haute Tarentaise, choyée par les sportifs pour son altitude et ses installations, monte en gamme tout en s'étageant : Les Brévières, 1800, le Lavachet, le Lac et Val Claret. Du tout immeuble de ses débuts, Tignes a complètement revu son style laissant la part belle aux hôtels 4\* et 5\*, résidences hôtelières haut de gamme et quelques très beaux chalets aux Brévières.

### CÔTÉ PISTES

Le domaine relié à celui de Val d'Isère compte parmi les plus beaux du monde pour sa taille, ses dénivelés, ses remontées mécaniques et son enneigement. Ambiance haute montagne sur la face nord de la Grande Motte (3800 m), un hors-piste entre les séracs à faire avec un guide.

### APRÈS-SKI

La station des grands événements a dû repenser son agenda en raison de la pandémie pour revenir à des animations à taille humaine. La gastronomie tignarde est portée par Clément Bouvier chez Ursus 1\* Michelin et La Table de Jeanne, sa seconde adresse. Le centre sportif Tignes Espace n'a pas d'équivalent en France en termes d'équipements et se complète avec l'espace aqualudique le Lagon.

-  1 500 m - 3 500 m
-  150 km de pistes reliées à Val d'Isère (300 km)
-  5 km
-  1 agence

## À PROPOS DE TIGNES

**Romain Dadat,**  
négociateur Cimalpes

« Située sur l'un des plus beaux domaines skiables du monde, Tignes profite par ailleurs de sa proximité avec Val d'Isère. Avec son glacier, la station promet un nombre de semaines de ski bien supérieur à celui de beaucoup d'autres destinations. À cela s'ajoute pour les acquéreurs la possibilité de louer leur bien également pendant la saison d'été, qui attire de plus en plus de visiteurs dans la région. **Le marché est donc extrêmement réactif dès qu'un nouveau programme est mis en vente.** Résultat, une hausse des prix au m<sup>2</sup> de 8 % sur le neuf et 4 % sur l'ancien qui s'élèvent à présent jusqu'à 23 000 € du m<sup>2</sup> pour un chalet et 18 000 € pour les appartements. »



Accès : Bourg-Saint-Maurice TGV - Chambéry ou Genève aéroports

Informations : Tél. +33 (0)4 79 40 04 40 | tignes.net

Une dizaine de stations des Alpes du nord ont été sélectionnées pour leur emplacement au pied des pistes, leur ambiance, leur positionnement, leurs infrastructures, leurs commerces, leur après-ski, leur accessibilité et leur potentiel immobilier.

SAVOIE

# VAL THORENS

Plus haute d'Europe, sportive, connectée, stylée et reliée aux 3 Vallées, Val Thorens incarne la station du futur. La montée en gamme entamée au début des années 2000 a engendré une offre hôtelière et résidentielle de niveau 4 et 5 étoiles consistantes. L'immense majorité des hébergements sont skis aux pieds et la station est très compacte.




## CÔTÉ PISTES

Le cirque à 180° formé par le domaine permet de skier avec le soleil et de bénéficier d'excellentes conditions de neige tout l'hiver et au printemps. L'accès aux Ménuires et à Méribel est direct par les remontées mécaniques des 3 Vallées tandis qu'on dépasse les 3 000 m d'altitude sur le glacier ou encore la Cime Caron réputée pour ses pistes rouges et noires, réservées aux bons skieurs. Une nouvelle connexion en télécabine – skieurs et piétons – d'Orelle via Cime Caron permettra aux vacanciers de parvenir avec leurs bagages de la Maurienne jusqu'au cœur de Val Thorens en 45 minutes.



## APRÈS-SKI

La fête commence au bord des pistes au Chalet 360 et se poursuit au Tango ou encore dans l'un des bars d'hôtel aux ambiances qui s'étirent du Dance Floor (Fahrenheit 7) au plus lounge bar à cocktail du Marielle. Les nombreux événements sportifs ou festifs rythment la saison qui démarre le 21 novembre avec La Grande Première et se termine le 8 mai avec La Grande Dernière.

 2 300 m - 3 200 m

 150 km de pistes reliées aux 3 Vallées (600 km)

 Aux Ménuires

 Label famille plus

 1 agence

## À PROPOS DE VAL THORENS

**Stéphane Meyniel,**  
négociateur Cimalpes

« La plus haute station d'Europe est aussi l'une des plus cotées. Cela s'explique bien sûr par la qualité de ses pistes et de ses remontées mécaniques au sein du domaine des 3 Vallées, mais pas seulement. C'est aussi le dynamisme et la diversité de son offre après-ski qui lui ont permis d'attirer une clientèle très internationale.

**Pour les investisseurs, c'est donc la garantie d'une affluence maximale tout au long d'une saison particulièrement longue.**

Si on ajoute à cela la rareté de l'offre en termes de nombre de biens sur le marché, on comprend mieux que les prix au m<sup>2</sup> aient encore grimpé de 7 % pour atteindre jusqu'à 14 000 € pour les plus beaux appartements de 3 chambres et plus. »

Accès : Moûtiers TGV - Chambéry ou Genève aéroports

Informations : Tél. +33 (0)4 79 00 08 08 | valthorens.com






# DES DESTINATIONS PHARES

## HAUTE-SAVOIE

# CHAMONIX

Depuis un siècle et demi, la cohabitation réussie entre une clientèle urbaine internationale et des alpinistes chevronnés entretient le mythe de cette ville à la montagne. Chamonix est authentique, vertigineuse, raffinée, ancrée et plus que jamais située au pied du Mont-Blanc.

 1 035 m - 2 765 m  
 115 km de pistes  
 53 km



### CÔTÉ PISTES

C'est le panorama, les grands espaces, le vertige ou encore le fantôme de descendre une "face nord" qui pimentent le ski sur piste. Les amateurs de hors-piste engagé (accompagnés d'un guide) feront le freeride de leur vie. Secteur Aiguille du midi, la Vallée Blanche (20 km de descente) est incontournable tandis que les itinéraires au départ des Grands Montets, glacier des Rognons, Pas de Chèvre ou encore la Face sont exceptionnels.

### APRÈS-SKI

De Moncler à Quechua, le choix est large pour le shopping. La nuitée cinq fois étoilée du Hameau Albert 1<sup>er</sup> offre la même vue sur les sommets que l'UCPA ou que les magnifiques chalets disséminés de Servoz à Vallorcine. Le goût, c'est à la Fine Bouche, adresse appréciée des locaux ou encore les établissements «bling-bling» de la rue des Moulins (Cap Horn, les Caves) world food et chouette déco. Artistes, peintres, photographes s'exposent notamment dans les beaux hôtels de la ville alpine.

#### Accès :

Genève aéroport - Le Fayet TGV -  
Autoroute A40 / Tunnel du Mont-Blanc

#### Informations :

Tél. +33 (0)4 50 53 00 24  
chamonix.com

## SAVOIE

# COURC

Des Championnats du monde de ski alpin en 2023 au luxe assumé des palaces et chalets de magazine ou encore restaurants étoilés, Courchevel a réussi ce grand écart entre sport et style.

### CÔTÉ PISTES

La préparation des pistes est un savoir-faire impulsé par Émile Allais en 1954 avec l'arrivée des premières dameuses en France. Si 80 % du domaine est situé au-dessus de 1 800 m, 600 canons complètent l'enneigement naturel et assurent les liaisons avec les 3 Vallées. Le village des enfants de l'ESF à Courchevel 1850, véritable domaine skiable protégé, est aménagé de modules ludiques et s'étend désormais sur 50 000 m<sup>2</sup>.



#### Accès :

Moûtiers TGV - Chambéry ou Genève aéroports

# HEVEL

-  1 100 m - 2 738 m
-  150 km de pistes reliées aux 3 Vallées (600 km)
-  66 km
-  Label famille plus
-  4 agences

## APRÈS-SKI

L'espace Aquamotion à Courchevel village propose huit bassins et de l'eau chauffée par la combustion de bois : design et green. L'art et le raffinement grimpent jusqu'aux sommets avec les sculptures monumentales présentées années après années par Richard Orlinski, Michel Bassompierre ou encore Mauro Corda. Pour découvrir les beaux hôtels de la station, sans y séjourner, rendez-vous au bar pour un début de soirée cosy : cocktail et musique lounge au coin du feu. Huit restaurants étoilés dont le 1947 à Cheval Blanc, dirigé par le chef 3\* Yannick Alléno, complètent la case premium de la station. La plage événementielle s'étire toute la saison avec une Coupe du monde de ski alpin en décembre et le Festival International d'Art Pyrotechnique mi-février et début-mars.



### Informations :

Tél. +33 (0)4 79 08 00 29  
courchevel.com

## HAUTE-SAVOIE

# LES GETS

Cette station tout en bois et en partie piétonne continue de se développer dans le respect de son environnement. L'offre demeure familiale et abordable. Situé à une heure de Genève, ce village authentique relié au grand domaine des Portes du Soleil garde bien précieusement sa propre identité.

-  1 100 m - 2 000 m
-  120 km de pistes reliées aux Portes du Soleil (650 km)
-  12 km
-  Label famille plus



## CÔTÉ PISTES

C'est au niveau de Chavannes que se situe le point de départ pour la liaison avec les autres stations des Portes du Soleil, tandis que la zone débutant des Mappys ravit toujours les familles. En face, versant Chéry, l'ambiance est plus sauvage et plus technique aussi, avec une dominante de pistes rouges et noires, deux stades de slaloms et un snowpark.

## APRÈS-SKI

L'incontournable Alta Lumina, un parcours nocturne enchanté emmène petits et grands dans un monde imaginaire au cœur de la forêt. Le nouveau spa Les sources du Chéry vient compléter la case bien-être tandis que la table est à l'honneur au restaurant du Crychar 4\* avec ses menus thématiques et son barbecue. Pour déguster des plats savoyards face au Mont-Blanc, le restaurant des Chevrelles, situé au mont Caly, est accessible à ski.

### Accès :

Genève aéroport - Cluses ou Thonon  
TGV

### Informations :

Tél. +33 (0)4 50 74 74 74  
lesgets.com



# DES DESTINATIONS PHARES

## HAUTE-SAVOIE

# MEGÈVE

Le village aux 80 restaurants dont trois étoilés, ses ruelles pavées, ses boutiques bien achalandées et son plateau orné des magnifiques chalets est l'icône de la montagne douce quatre saisons.



### CÔTÉ PISTES

Megève et ses deux domaines skiables cumulent 400 km de pistes : côté Jaillet les pistes s'étirent jusqu'à La Giettaz, côté Mont d'Arbois jusqu'à Saint-Gervais. Le ski en forêt sur la partie basse du domaine s'ouvre sur le Mont-Blanc. Huit espaces sont destinés à l'apprentissage du ski tandis que les amoureux du ski nordique ont le choix entre les tracés du Livraz (payant), Plaine d'Arly et Mont d'Arbois.

### APRÈS-SKI

La gastronomie est devenue la signature de Megève dans le petit monde de la neige depuis qu'Emmanuel Renaut (Flocons de Sel) a obtenu et conservé sa 3<sup>e</sup> étoile Michelin. Il a ouvert la voie à Nicolas Hensinger (Prima 1\*) et Anthony Bisquerra (La Table de l'Alpaga 2\*). Une expo inédite sur les 100 ans d'histoire qui lient la famille Edmond de Rothschild à Megève est à découvrir en extérieur. Le Palais des sports est désormais doté d'un mur d'escalade, d'une salle de fitness et d'un espace de balnéothérapie. Le village s'illumine autour de la place de l'Église, où se trouve la mythique maison Aallard inventeur du fuseau, puis s'étire dans les ruelles aux terrasses animées.



#### Accès :

Genève aéroport - Sallanches TGV

#### Informations :

Tél. +33 (0)4 50 21 27 28  
megeve.com

## SAVOIE

# MÉRIB

La station du cœur des 3 Vallées, permet d'accéder aux pistes des autres stations en quelques minutes. Côté architecture, les standards bois, pierre, lauze et ardoise égaient les quartiers bas tandis que les gros chalets du centre et de Mottaret confèrent à l'ensemble cette réputation de station village.



### CÔTÉ PISTES

Du fond de vallée à l'ambiance pastorale en passant par toute une partie intermédiaire en forêt, ou encore le plateau ensoleillé de l'altiport enfin les sommets au panorama dégagé, le ski à Méribel est exceptionnel. Les deux versants, Tougnette à l'est relié aux Ménuires et Saulire à l'ouest basculant sur Courchevel, placent la station au centre des 3 Vallées. Le secteur du Mont Vallon demeure le terrain de jeu des bons skieurs.

#### Accès :

Moûtiers TGV - Chambéry ou Genève aéroports

# EL

-  1 450 m - 2 952 m
-  150 km de pistes reliées aux 3 Vallées (600 km)
-  33 km
-  Label famille plus
-  2 agences



## APRÈS-SKI

La fiesta commence sur les pistes à la Folie Douce et se poursuit aux nombreuses adresses réparties dans les cinq quartiers de Méribel. Pour dîner les deux restaurants du Coucou 5\*, le Bianca Neve un italien raffiné et le Beef bar perché au 6<sup>e</sup> étage de l'hôtel sont les adresses tendances du rond-point des pistes tandis que l'Atelier Raffort à Méribel Village conjugue la cuisine traditionnelle au présent dans un petit chalet à la décoration épurée.

### Informations :

Tél. +33 (0)4 79 08 60 01  
meribel.net

## HAUTE-SAVOIE

# MORZINE

Avec 50 % de vacanciers étrangers, la station des Portes du Soleil a su adapter son offre à la clientèle internationale. Le panel d'hébergements est constitué de petits hôtels "de charme" et de neuf hôtels 4\*. La construction et restauration de chalets de luxe au design contemporain tirent le village vers le haut.

-  1 000 m - 2 000 m
-  120 km de pistes reliées aux Portes du Soleil (650 km)
-  80 km
-  Label famille plus

## CÔTÉ PISTES

Le domaine morzinois relié aux Portes du Soleil compte 650 km de pistes et plus de 1 200 enneigeurs. Le profil est très agréable avec forêt sur le bas et des alpages au-dessus qui offrent une vue dégagée sur les Alpes. L'immensité et les différents itinéraires encouragent le ski découverte dans la douzaine de stations franco-suisse.

## APRÈS-SKI

Grâce à une clientèle jeune et festive, l'après-ski est animé dans les pubs du centre comme le Dixie bar ou le Coup de Cœur (bar à vins chic) en face de La Chamade (cuisine traditionnelle revisitée). Rock the Pistes, un festival où des artistes se produisent sur des scènes éphémères au milieu des pistes, se tient traditionnellement en mars.



### Accès :

Genève aéroport - Cluses ou Thonon  
TGV

### Informations :

Tél. +33 (0)4 50 74 72 72  
morzine-avoriaz.com



# DES DESTINATIONS PHARES

SAVOIE

## VAL D'ISÈRE


Les grands chantiers entrepris ces dernières années sortent de terre à commencer par le secteur de Solaise entièrement remodelé. N'en demeurent les classiques historiques avec un Critérium qui ouvre la saison depuis 1955 et la Folie Douce qui sonne le début de l'après-ski depuis 1980.


### CÔTÉ PISTES

D'un côté Solaise de l'autre Bellevarde et leurs télécabines ultramodernes donnent le ton du ski proposé au départ du cœur station. Les freerideurs adorent le Fornet pour ses hors-pistes en forêt tandis que les débutants profitent des espaces protégés qui leur sont dédiés en altitude. Pour les fondeurs, quatre boucles sont tracées à la Daille, le Laisinant, le lac de l'Ouillette ou encore au Manchet.

### APRÈS-SKI


"L'after" commence sur les pistes avec la Folie Douce et son cabaret, puis se poursuit au centre Aquasportif avec différents espaces : plage wellness, sport, bien-être et lounge. Une petite dizaine d'hôtels 5\*, des appartements de luxe et des chalets sublimes avec services hôteliers inscrivent la station dans le TOP 3 français depuis des décennies.

 1 785 m - 3 241 m

 148 km de pistes reliées à Tignes (300 km)

 24 km

 Label famille plus

 1 agence



Accès : Bourg-Saint-Maurice TGV - Aéroports de Chambéry / Genève

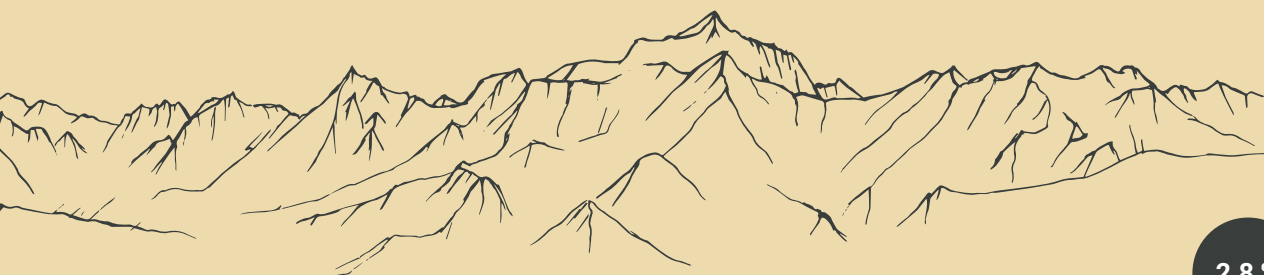
Informations : Tél. +33 (0)4 79 06 06 60 | valdisere.com

Quelle que soit la destination,  
Cimalpes garantit un service sur  
mesure et des biens de qualité.



# ACQUISITION : POSSÉDER ET PROFITER

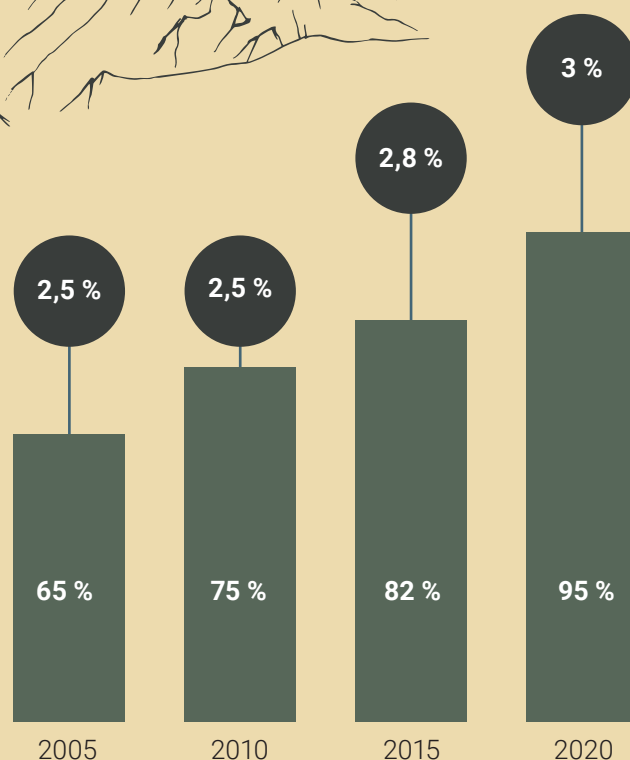
Un double objectif chez les acquéreurs sur les destinations de montagne : concilier plaisir et placement sûr.



## Les projets d'acquisition en montagne relèvent d'abord d'une démarche d'achat-plaisir.

On achète un pied-à-terre en montagne pour les vacances, pour y passer des moments d'exception avec sa famille, ses proches.

Outre la proximité, le choix des Alpes correspond également aux goûts et aux pratiques de la nouvelle génération d'acquéreurs qui peuvent y pratiquer, selon les saisons, le ski, le VTT ou le trail.



Source: Cimalpes

- Évolution du rendement locatif moyen
- Évolution de la part de biens mis en location après achat





**Mais ces projets intègrent aussi, quasi-systématiquement, une recherche de rentabilité.**

La valeur-refuge d'un investissement dans la pierre est encore sortie renforcée de la période troublée qui s'achève. Ce type d'opération est aussi bien entendu l'opportunité de constituer un patrimoine immobilier destiné à être transmis. Comparé à d'autres produits financiers à la rentabilité incertaine, l'achat d'un bien immobilier est perçu comme un placement sûr et responsable.

**95 %**  
**DES VENTES**  
**DU RÉSEAU CIMALPES**

donnent d'ailleurs lieu à une mise en location, les revenus locatifs permettant, au minimum, de couvrir les charges annuelles ainsi que le coût des vacances de la famille.

## 3 QUESTIONS À \_\_\_\_\_

**Maître Laurent Delanoë**, notaire associé  
au sein du groupe Actes Alliances

« L'effet boule de neige post-Covid, je n'y crois pas ! »

### **Comment a évolué votre activité depuis le début de la crise du Covid ?**

Comme tout le monde, on a été un peu paniqué au moment où le Covid est arrivé. Mais en fait, depuis mai 2020, c'est une vraie effervescence ! Le marché est plus fort qu'avant ! Au niveau du cabinet, on est à + 40 % en nombres d'actes réalisés par rapport à 2019 à la même date\* ! La clientèle reste globalement la même : les acquéreurs sont essentiellement des quadragénaires ou quinquagénaires qui cherchent à la fois à se faire plaisir et à réaliser un placement sûr, en se créant un patrimoine. Cela dit, le projet peut être un peu différent. La vie en télétravail a complètement bouleversé les habitudes. Beaucoup achètent une résidence secondaire avec l'intention d'installer leur bureau au ski. Du coup, c'est surtout dans les stations villages que la demande est forte. Tout le monde veut son chalet avec un petit bout de jardin !

### **Sous quelles formes, quels statuts se font ces acquisitions ? Et pour quelles raisons selon vous ?**

Essentiellement sous la forme d'une SARL familiale. Rien de nouveau là-dessus, c'était déjà le cas avant. Même si cela s'est encore accentué avec la clientèle britannique qui est obligée de s'y mettre aussi, depuis le Brexit.

Il faut dire que la SARL familiale reste la solution la plus simple. La location meublée est une activité commerciale, cela ne peut donc pas se faire avec une SCI. Et puis, la SARL familiale, c'est très basique au niveau fiscal, mais cela présente plein d'avantages. Pour la transmission à ses proches, bien sûr, mais pas seulement. L'amortissement du bien par exemple crée une charge de 2 à 3 % qui permet de réduire le résultat de la société.

### **S'agit-il juste selon vous d'une période de rattrapage après le confinement ? Ou d'une tendance plus durable ?**

L'effet boule de neige post-Covid, je n'y crois pas. Je pense que c'est plutôt un phénomène de fond. C'est vrai que le contexte est très particulier. Avec d'un côté des taux d'intérêt très bas, et de l'autre une certaine appréhension à laisser son épargne à la banque. Mais je ne pense pas qu'il s'agisse d'une bulle. Même le pire krach qu'on ait connu en 2009, après la crise des subprimes, n'a pas duré longtemps. Les choses sont rapidement revenues à la normale. C'est le signe pour moi qu'on est sur un marché immobilier avec une croissance stable et plutôt pérenne.

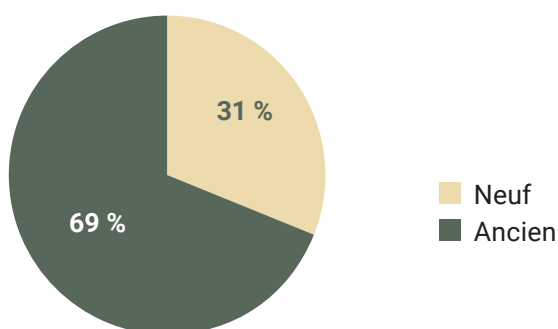
\*en date du 3 novembre

## Un marché dopé par les bouleversements récents des modes de vie des acquéreurs.

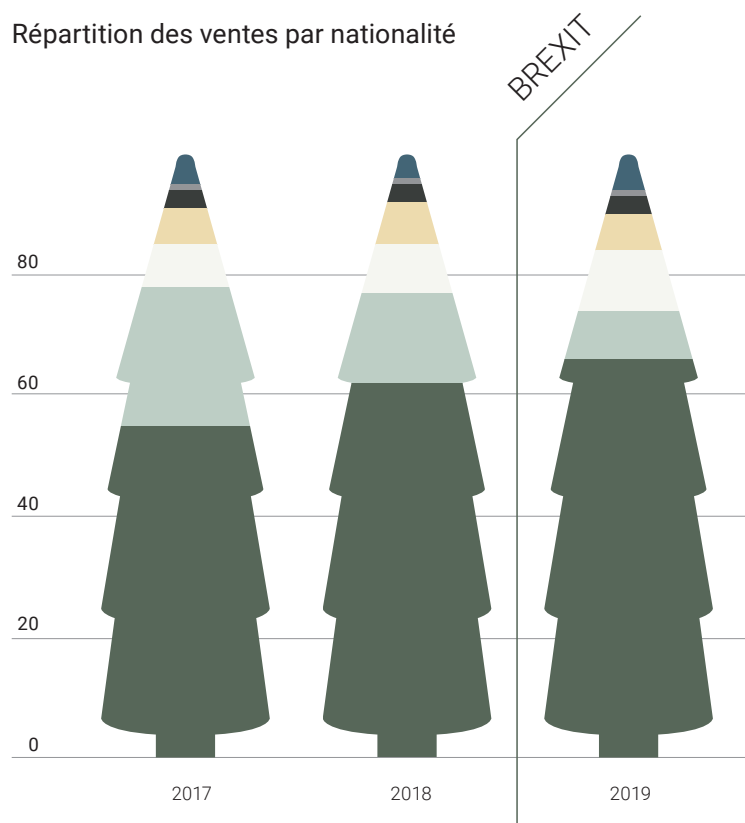
Quand certains choisissent de quitter définitivement les grandes villes pour s'installer à la campagne ou au bord de la mer, d'autres préfèrent opter pour une solution moins radicale : une résidence semi ou bi-principale. C'est-à-dire une résidence secondaire où l'on ne vient pas seulement pour les vacances et quelques week-ends prolongés, mais où l'on peut passer plusieurs semaines voire plusieurs mois d'affilée. Ce type de projet d'acquisition est de plus en plus fréquent dans les stations de montagne, après avoir été rendu bien plus facilement envisageable par l'essor du télétravail pendant le premier confinement. Ces deux dernières années, près d'un vacancier sur cinq a ainsi envisagé de venir résider sur son lieu de vacances pour y travailler.

Si le phénomène est particulièrement visible depuis la crise sanitaire, il s'inscrit aussi dans un mouvement de fond. Les acquéreurs d'aujourd'hui sont en quête de mieux-être et aspirent à un lieu de vie plus apaisé. Grands espaces, air pur et activités sportives en toute saison... Les stations des Alpes répondent parfaitement à ces nouvelles attentes. Résultat, ces nouvelles tendances influent aussi sur le type de biens recherchés. La demande se focalise de plus en plus sur les stations villages, jugées plus authentiques. Chacun rêve de son chalet avec vue sur les sapins et un petit bout de jardin. On veut aussi de l'espace, pour ne pas se sentir à l'étroit sur la durée, et disposer au minimum d'un coin bureau pour pouvoir travailler dans des conditions confortables.

Marché du neuf et de l'ancien : la répartition des transactions (2020-2021)



Répartition des ventes par nationalité



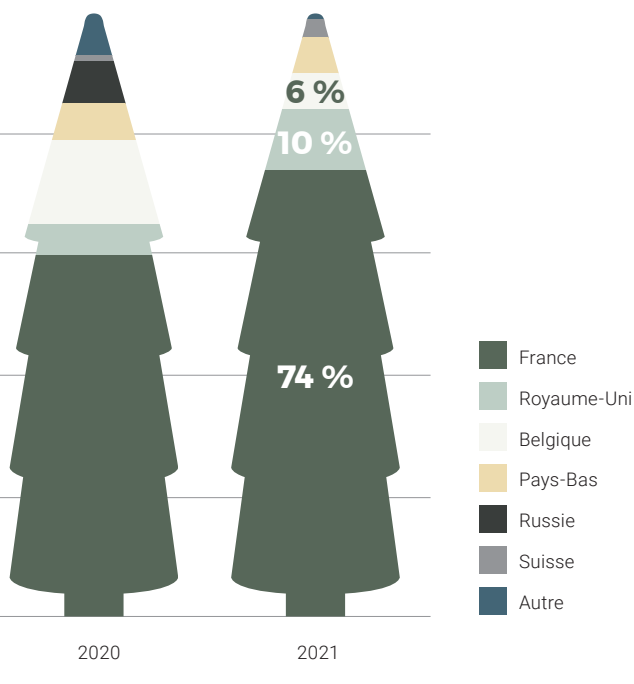
## Le come-back des Anglais

**Brexit oblige, les dernières années avaient été marquées par une baisse des ventes côté anglais, de -15 % en 2017 et -10 % les années suivantes.**

Le Brexit étant désormais en place les ressortissants du Royaume-Uni disposent désormais de suffisamment de visibilité pour pouvoir à nouveau se projeter sur des investissements en euros. Parallèlement, l'amélioration de la situation sanitaire leur ouvre à nouveau les portes des Alpes françaises.



COVID

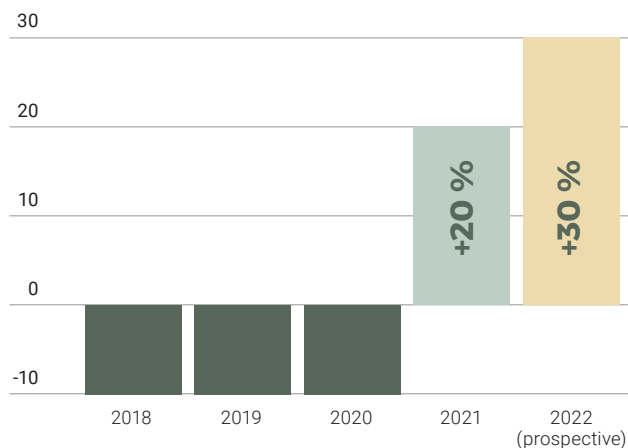


Résultat, une forte croissance des demandes venues d'outre-Manche avec + 20 % en 2021 et

**+30 %**  
**ATTENDUS EN 2022.**

De quoi permettre aux investisseurs anglais de redevenir dès cet hiver la première clientèle étrangère.

**Focus sur la baisse des ventes côté anglais**



**3 QUESTIONS À**

**Axel PEINY**, co-fondateur de Peiny&Rosset, Société de courtage en financements professionnels et patrimoniaux et de Alexp Gestion Privée, cabinet de gestion de patrimoine spécialisée notamment dans la clientèle internationale.

« Des conditions d'endettement limitées mais plutôt avantageuses »

**Qu'observez-vous sur le marché de l'immobilier de montagne après ces 18 mois de crise sanitaire ?**

Après un fort ralentissement pendant le Covid, nous remarquons un regain d'intérêt particulièrement dynamique de la part des investisseurs français comme étrangers, principalement du Benelux et du Royaume-Uni. Ces investisseurs sont le plus souvent en recherche d'un investissement conjuguant à la fois plaisir et intérêt patrimonial. Cela dit, nous remarquons aussi une émergence de certains investissements à caractère professionnel, à travers des holdings qui achètent de l'immobilier para-hôtelier dans le cadre d'un régime fiscal spécifique.

Notamment le niveau particulièrement bas des taux pratiqués ainsi que l'avantage du taux fixe. S'agissant des non-résidents, même si chaque partenaire bancaire applique des process différents pour travailler avec cette clientèle particulière, ils sont de toute façon plus sollicités sur le montant minimum d'apport personnel à mettre en place en face d'un financement bancaire. En particulier les Britanniques. L'incertitude générée par le Brexit leur a grandement compliqué l'accès au financement et donc à la propriété sur notre territoire.

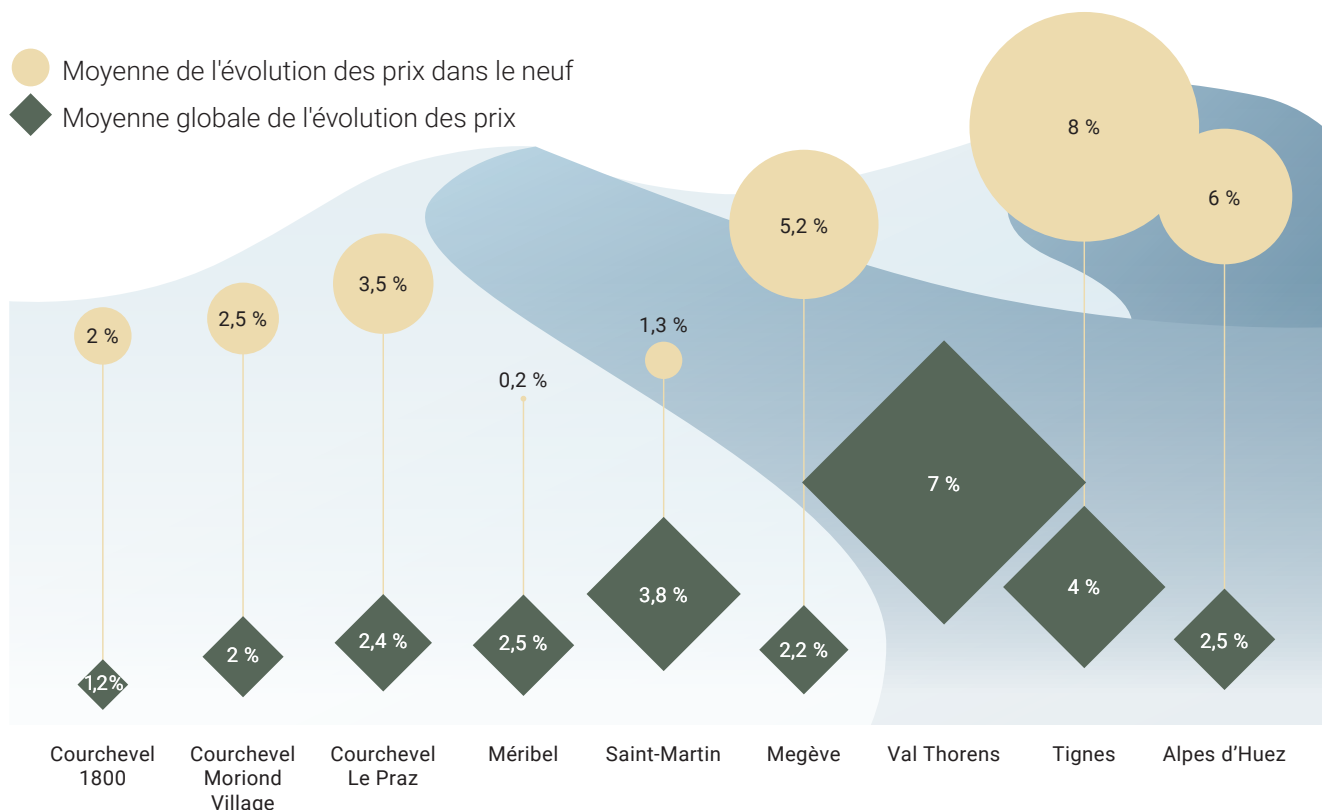
**Quels sont les dispositifs fiscaux les plus intéressants pour les acquéreurs ?**

Ils sont nombreux, mais nous pourrions citer la possibilité de récupérer la TVA sur un achat immobilier neuf dans le cadre de la para-hôtellerie. La création d'une SARL de famille offre aussi de nombreux avantages. Elle constitue un puissant outil de levier fiscal sur la transmission du bien immobilier ainsi que sur la neutralisation potentielle de l'Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI). À court terme, aucune raison que tout cela change. Néanmoins, passé l'échéance de mai 2022, tout sera possible.

**En quoi la situation actuelle est-elle favorable aux acquéreurs, sur le plan de l'endettement, du financement de leur projet ?**

La capacité d'endettement des acquéreurs est désormais limitée en amont par l'application par les banques des nouvelles normes du Haut Conseil de Stabilité Financière (HCSF), qui interdisent un taux d'endettement global supérieur à 35 % de leurs revenus. Néanmoins, passé ce filtre, les conditions d'endettement sont toujours aussi avantageuses.

## Marché du neuf et de l'ancien : l'évolution des prix au m<sup>2</sup> (2021)



## Prix au m<sup>2</sup> par station et typologie de bien

	Emplacement	NEUF		ANCIEN				
		TTC		Rénové		D'origine		
		NC	NC	Fourchette de prix moyens				
<b>COURCHEVEL 1850</b>	Appartement < 3 chambres	STANDARD	NC	NC	11 000 €	13 000 €	8 000 €	10 000 €
		PREMIUM	NC	NC	12 000 €	17 000 €	9 000 €	14 000 €
	Appartement > 3 chambres et +	STANDARD	15 000 €	22 000 €	14 000 €	19 000 €	10 000 €	15 000 €
		PREMIUM	20 000 €	30 000 €	16 000 €	21 000 €	12 000 €	17 000 €
Chalet	STANDARD	27 000 €	35 000 €	20 000 €	25 000 €	18 000 €	23 000 €	
	PREMIUM	30 000 €	40 000 €	25 000 €	30 000 €	20 000 €	25 000 €	
<b>COURCHEVEL MORIOND</b>	Appartement < 3 chambres	STANDARD	12 000 €	10 000 €	7 000 €	9 000 €	6 000 €	8 000 €
		PREMIUM	13 000 €	11 000 €	8 000 €	10 500 €	7 500 €	9 500 €
	Appartement > 3 chambres et +	STANDARD	15 000 €	12 500 €	10 000 €	12 000 €	9 000 €	11 000 €
		PREMIUM	16 000 €	14 000 €	12 000 €	14 500 €	10 000 €	12 000 €
Chalet	STANDARD	19 000 €	15 000 €	9 500 €	13 500 €	8 500 €	12 500 €	
	PREMIUM	15 000 €	20 000 €	14 500 €	18 800 €	10 500 €	14 500 €	
<b>COURCHEVEL VILLAGE</b>	Appartement < 3 chambres	STANDARD	12 000 €	10 000 €	7 000 €	9 000 €	6 000 €	8 000 €
		PREMIUM	13 000 €	11 000 €	8 000 €	10 500 €	7 500 €	9 500 €
	Appartement > 3 chambres et +	STANDARD	15 000 €	12 500 €	10 000 €	12 000 €	9 000 €	11 000 €
		PREMIUM	16 000 €	14 000 €	12 000 €	14 500 €	10 000 €	12 000 €
Chalet	STANDARD	19 000 €	15 000 €	9 500 €	13 500 €	8 500 €	12 500 €	
	PREMIUM	15 000 €	20 000 €	14 500 €	18 800 €	10 500 €	14 500 €	
<b>COURCHEVEL LE PRAZ</b>	Appartement < 3 chambres	STANDARD	10 500 €	12 000 €	8 500 €	11 000 €	6 500 €	8 000 €
		PREMIUM	11 000 €	12 500 €	9 000 €	11 500 €	8 500 €	9 500 €
	Appartement > 3 chambres et +	STANDARD	11 000 €	11 500 €	9 000 €	11 000 €	5 500 €	7 000 €
		PREMIUM	12 500 €	14 500 €	9 500 €	11 500 €	8 700 €	9 800 €
Chalet	STANDARD	9 000 €	12 000 €	8 000 €	11 000 €	7 000 €	9 000 €	
	PREMIUM	11 500 €	14 500 €	10 000 €	12 000 €	8 000 €	11 000 €	





## NEUF

## ANCIEN

TTC

Rénové

D'origine

*Fourchette de prix moyens*

### Emplacement

	Emplacement	NEUF		ANCIEN				
		TTC	Rénové	D'origine	D'origine			
<b>MÉRIBEL</b>	Appartement < 3 chambres	STANDARD PREMIUM	14000 € 16500 €	15000 € 17000 €	10 000 € 12 500 €	6 000 € 10 000 €		
	Appartement > 3 chambres et +	STANDARD PREMIUM	14000 € 17000 €	17000 € 23 500 €	12 000 € 15 000 €	14 500 € 18 000 €	9 000 € 11 000 €	11 500 € 14 000 €
	Chalet	STANDARD PREMIUM	13000 € 22000 €	16000 € 28000 €	12 000 € 17 000 €	15 000 € 20 000 €	9 000 € 14 000 €	12 000 € 17 000 €
<b>SAINT-MARTIN</b>	Appartement < 3 chambres	STANDARD PREMIUM	4 570 € 10 420 €	6 120 € 11 600 €	6 000 € 8 500 €	7 700 € 11 300 €	3 500 € 5 000 €	6 000 € 7 000 €
	Appartement > 3 chambres et +	STANDARD PREMIUM	7 500 € 13 000 €	9 700 € 15 500 €	4 000 € 10 500 €	9 500 € 13 175 €	5 600 € 6 000 €	7 700 € 8 000 €
	Chalet	STANDARD PREMIUM	10 700 € 14 000 €	14 000 € 16 100 €	9 000 € 10 800 €	11 600 € 12 200 €	9 500 € 9 170 €	11 100 € 12 200 €
<b>VAL THORENS</b>	Appartement < 3 chambres	STANDARD PREMIUM	- -	- -	8 500 € 9 500 €	9 500 € 11 000 €	7 500 € 8 500 €	8 500 € 9 500 €
	Appartement > 3 chambres et +	STANDARD PREMIUM	- -	- -	9 500 € 10 500 €	13 000 € 14 000 €	9 000 € 9 500 €	11 000 € 12 000 €
	Chalet	STANDARD PREMIUM	- -	- -	- -	- -	- -	- -
<b>VAL D'ISÈRE</b>	Appartement < 3 chambres	STANDARD PREMIUM	NC NC	NC NC	11 000 € 15 000 €	14 000 € 22 000 €	8 000 € 12 000 €	11 000 € 16 000 €
	Appartement > 3 chambres et +	STANDARD PREMIUM	17 000 € 20 000 €	20 000 € 30 000 €	13 000 € 18 000 €	17 000 € 24 000 €	9 000 € 13 000 €	12 000 € 18 000 €
	Chalet	STANDARD PREMIUM	18 000 € 20 000 €	20 000 € 32 000 €	14 000 € 18 000 €	17 000 € 24 000 €	11 000 € 14 000 €	13 000 € 17 000 €
<b>TIGNES</b>	Appartement < 3 chambres	STANDARD PREMIUM	11 000 € 12 000 €	14 000 € 15 000 €	7 000 € 8 000 €	9 000 € 11 000 €	4 000 € 7 000 €	7 000 € 9 000 €
	Appartement > 3 chambres et +	STANDARD PREMIUM	12 000 € 15 000 €	15 000 € 18 000 €	8 000 € 11 000 €	11 000 € 14 000 €	6 000 € 8 000 €	9 000 € 11 000 €
	Chalet	STANDARD PREMIUM	15 000 € 17 000 €	20 000 € 23 000 €	10 000 € 15 000 €	15 000 € 20 000 €	7 000 € 8 000 €	9 000 € 12 000 €
<b>MEGÈVE</b>	Appartement < 3 chambres	STANDARD PREMIUM	7 000 € 9 000 €	9 000 € 12 000 €	6 500 € 10 000 €	8 000 € 13 000 €	5 500 € 7 000 €	7 000 € 9 000 €
	Appartement > 3 chambres et +	STANDARD PREMIUM	8 000 € 14 000 €	9 500 € 18 000 €	8 000 € 12 000 €	10 000 € 15 000 €	6 000 € 9 000 €	8 500 € 12 000 €
	Chalet	STANDARD PREMIUM	9 000 € 15 000 €	13 000 € 18 000 €	10 000 € 13 500 €	13 000 € 17 000 €	7 500 € 10 000 €	10 000 € 13 000 €
<b>SAINT-GERVAIS</b>	Appartement < 3 chambres	STANDARD PREMIUM	4 000 € 5 400 €	5 500 € 6 200 €	2 800 € 3 400 €	3 200 € 3 800 €	2 700 € 2 800 €	3 000 € 3 000 €
	Appartement > 3 chambres et +	STANDARD PREMIUM	4 500 € 6 000 €	6 200 € 6 500 €	3 700 € 4 200 €	4 000 € 4 400 €	3 200 € 3 600 €	3 500 € 4 000 €
	Chalet	STANDARD PREMIUM	8 200 € 8 500 €	8 700 € 9 000 €	8 000 € 5 800 €	5 800 € 6 000 €	4 500 € 6 500 €	5 500 € 7 500 €
<b>ALPE D'HUEZ</b>	Appartement < 3 chambres	STANDARD PREMIUM	7 000 € 9 500 €	9 000 € 12 000 €	6 000 € 7 500 €	7 500 € 8 200 €	5 000 € 6 000 €	6 500 € 7 500 €
	Appartement > 3 chambres et +	STANDARD PREMIUM	8 000 € 10 000 €	10 000 € 13 000 €	6 500 € 7 800 €	7 800 € 8 500 €	6 000 € 7 000 €	7 500 € 8 000 €
	Chalet	STANDARD PREMIUM	11 500 €	13 000 €	9 000 €	10 700 €	8 500 €	9 500 €

# LOCATION : EARLY BOOKING VS ULTRA-LAST MINUTE

Malgré un contexte sanitaire qui demeure incertain, les Alpes françaises restent la destination la plus demandée devant l'Italie, la Suisse et l'Autriche.



Plusieurs tendances se mêlent s'agissant de la demande de locations, d'une part, un délai de réflexion rallongé, avec des clients qui se renseignent plus en amont en ligne ou par téléphone et, d'autre part, des réservations qui se font plus tôt surtout pour les biens de type premium, avec notamment une accélération des réservations à partir de mi-septembre. Sans doute par anticipation d'une demande forte et d'un manque de logements disponibles.

Pour ces réservations anticipées, la flexibilité des opérateurs s'agissant des conditions d'annulation ou de remboursement d'un séjour joue naturellement un rôle décisif.

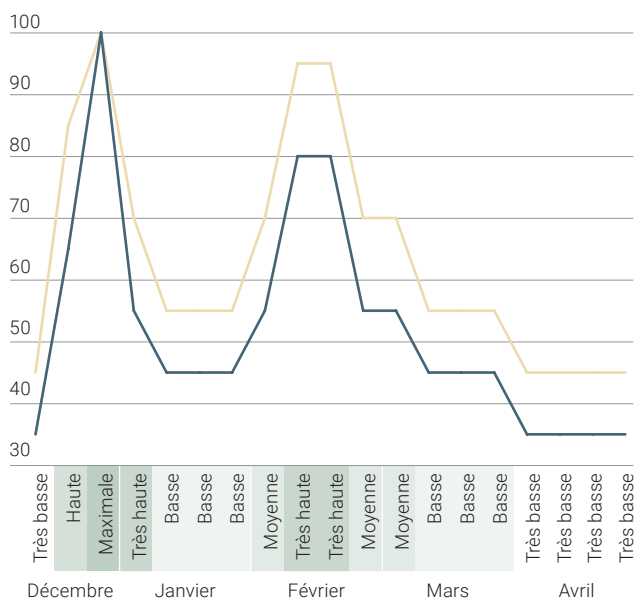
# +20 %

## DES LOCATIONS DE LONGUE DURÉE

Une croissance forte, essentiellement dans les stations villages. Avec l'essor du télétravail, certains n'hésitent plus en effet à prolonger leur séjour pour installer leur bureau au ski.

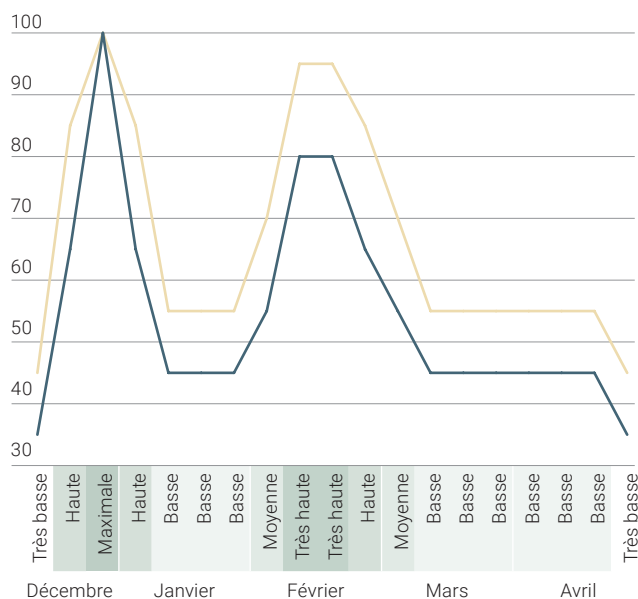
## Évolution des prix à la location dans la saison

### Station Village



## Évolution des prix à la location dans la saison

### Station Altitude



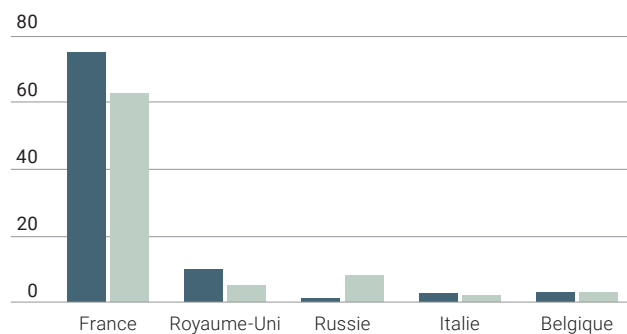
## Qui sont nos vacanciers ?

Derrière des Français toujours majoritaires, la clientèle étrangère revient sur le devant de la scène.

Avec la crise sanitaire, un recentrage sur les clientèles de proximité s'est enclenché, qui se confirme sur la saison 2021-2022.

Ce sont en effet principalement les Britanniques, Belges et Néerlandais qui réservent des séjours dans les stations alpines.

### Répartition des réservations (2021-22 vs 2020-21)



### Répartition des locations par nationalité (2020-2021)

COURCHEVEL	VAL D'ISÈRE	MÉRIBEL	SAINT-MARTIN-DE-BELLEVILLE	MEGÈVE
France	France	France	France	France
Royaume-Uni	Royaume-Uni	Royaume-Uni	Royaume-Uni	Suisse
Russie	Suisse	Suisse	Belgique	Royaume-Uni
Belgique	Italie	Belgique	Russie	Italie
Pays Bas	Belgique	Allemagne		Espagne



## Prix/semaine par station et typologie de bien

		DÉBUT DE SAISON 27/11/2021 - 18/12/2021		NOËL 18/12/2021 - 25/12/2021		NOUVEL AN 25/12/2021 - 01/01/2022	
		APPARTEMENT	CHALET	APPARTEMENT	CHALET	APPARTEMENT	CHALET
△ CIMALPES	ESSENTIAL	2 600 €	6 500 €	4 300 €	10 400 €	5 200 €	12 600 €
	COMFORT	7 600 €	9 400 €	13 400 €	15 400 €	16 900 €	20 300 €
	PRESTIGE	9 400 €	16 200 €	18 600 €	29 500 €	23 800 €	41 200 €
	EXCELLENCE	27 500 €	44 200 €	60 000 €	72 800 €	68 500 €	89 400 €
COURCHEVEL 1850	ESSENTIAL	2 200 €	9 300 €	4 300 €	14 400 €	5 600 €	19 700 €
	COMFORT	8 700 €	13 800 €	15 400 €	18 100 €	19 200 €	27 000 €
	PRESTIGE	18 000 €	27 000 €	30 000 €	47 300 €	40 000 €	67 600 €
	EXCELLENCE	27 500 €	73 300 €	60 000 €	129 700 €	68 500 €	167 500 €
COURCHEVEL MORIOND	ESSENTIAL	1 800 €	2 500 €	3 000 €	4 200 €	3 900 €	4 900 €
	COMFORT		6 500 €		19 900 €		22 500 €
	PRESTIGE		14 800 €		34 900 €		51 700 €
COURCHEVEL VILLAGE	ESSENTIAL	3 000 €		4 900 €		5 600 €	
	COMFORT	5 200 €	6 100 €	9 200 €	10 900 €	10 800 €	14 700 €
	PRESTIGE		10 700 €		19 500 €		28 700 €
COURCHEVEL LE PRAZ	ESSENTIAL	2 800 €	2 100 €	4 500 €	3 700 €	4 900 €	5 000 €
	COMFORT	3 400 €	5 500 €	5 200 €	10 400 €	5 800 €	14 000 €
	PRESTIGE		8 600 €		17 700 €		22 800 €
MÉRIBEL	ESSENTIAL	2 900 €	6 200 €	4 400 €	10 200 €	5 400 €	13 000 €
	COMFORT	6 200 €	9 700 €	9 800 €	14 000 €	13 100 €	19 700 €
	PRESTIGE		36 000 €		45 400 €		64 700 €
	EXCELLENCE		20 000 €		43 000 €		58 000 €
MÉRIBEL VILLAGE	ESSENTIAL	2 100 €	3 500 €	3 300 €	5 300 €	3 900 €	7 600 €
	COMFORT	6 700 €	7 800 €	10 700 €	11 700 €	16 900 €	18 900 €
	PRESTIGE		17 900 €		25 300 €		41 900 €
	EXCELLENCE		22 900 €		34 000 €		44 000 €
SAINT- MARTIN	ESSENTIAL	2 400 €	4 500 €	4 300 €	7 800 €	5 300 €	10 900 €
	COMFORT		6 200 €		9 200 €		14 400 €
	PRESTIGE		10 900 €		18 500 €		29 900 €
	EXCELLENCE		17 000 €		26 200 €		35 500 €
VAL THORENS	COMFORT		18 200 €		25 600 €		31 400 €
TIGNES	ESSENTIAL		16 000 €		25 200 €		28 500 €
	PRESTIGE		13 300 €		20 700 €		25 800 €
	EXCELLENCE		22 700 €		32 200 €		38 600 €
VAL D'ISÈRE	ESSENTIAL	3 800 €	8 200 €	6 400 €	14 600 €	7 600 €	16 700 €
	COMFORT	9 300 €	11 700 €	17 700 €	20 300 €	21 100 €	24 000 €
	PRESTIGE	6 500 €	16 500 €	14 800 €	36 000 €	18 400 €	39 500 €
	EXCELLENCE		28 900 €		49 300 €		57 200 €
MEGÈVE	ESSENTIAL	2 300 €	9 600 €	4 100 €	20 600 €	4 700 €	26 800 €
	COMFORT		9 900 €		19 400 €		25 700 €
	PRESTIGE		19 000 €		46 000 €		51 800 €
	EXCELLENCE		62 500 €		87 500 €		115 000 €
ALPE D'HUEZ	ESSENTIAL	2 400 €	9 200 €	4 900 €	9 600 €	5 300 €	9 800 €

**NOËL ORTHODOXE****01/01/2022 - 08/01/2022**

APPARTEMENT CHALET

3 900 €	8 400 €
12 200 €	13 600 €
16 200 €	27 700 €
60 000 €	64 400 €

**INTER JANVIER****08/01/2022 - 05/02/2022**

APPARTEMENT CHALET

2 900 €	7 200 €
8 600 €	10 500 €
11 900 €	20 200 €
34 400 €	45 600 €

**VACANCES HIVER****05/02/2022 - 05/03/2022**

APPARTEMENT CHALET

4 500 €	10 500 €
13 600 €	15 800 €
18 200 €	31 500 €
57 000 €	66 100 €

**INTER MARS****05/03/2022 - 02/04/2022**

APPARTEMENT CHALET

3 100 €	7 200 €
9 400 €	11 100 €
14 200 €	20 900 €
46 000 €	50 200 €

**FIN DE SAISON****02/04/2022 - 07/05/2022**

APPARTEMENT CHALET

2 800 €	6 800 €
7 900 €	9 700 €
10 100 €	19 400 €
29 300 €	42 900 €

4 800 €	16 300 €
16 000 €	25 400 €
40 000 €	46 600 €
60 000 €	128 700 €

3 000 €	10 200 €
10 800 €	13 600 €
22 500 €	31 800 €
34 400 €	80 000 €

4 800 €	16 400 €
15 500 €	19 700 €
30 000 €	50 000 €
57 000 €	113 900 €

3 200 €	10 600 €
11 500 €	14 600 €
24 400 €	33 000 €
46 000 €	84 500 €

2 300 €	9 300 €
8 500 €	10 900 €
18 000 €	26 900 €
29 300 €	68 700 €

2 700 €	3 900 €
	18 200 €
	36 400 €

2 000 €	2 800 €
	13 400 €
	22 100 €

3 200 €	4 300 €
	19 100 €
	34 800 €

2 200 €	3 100 €
	14 100 €
	22 200 €

1 800 €	2 500 €
	12 900 €
	19 400 €

4 700 €	
8 800 €	10 200 €
	16 200 €

3 200 €	
5 700 €	7 100 €
	12 600 €

4 900 €	
9 900 €	10 900 €
	21 300 €

3 300 €	
6 100 €	7 200 €
	13 400 €

3 000 €	
5 400 €	6 200 €
	20 500 €

4 000 €	3 500 €
4 500 €	8 800 €
	17 600 €

3 200 €	2 500 €
3 700 €	6 700 €
	12 200 €

4 400 €	4 300 €
5 100 €	10 900 €
	19 100 €

3 200 €	2 600 €
3 800 €	7 200 €
	12 700 €

2 800 €	2 100 €
3 500 €	5 800 €
	9 200 €

4 000 €	8 700 €
9 000 €	12 900 €
	61 000 €
	35 000 €

3 200 €	6 500 €
6 700 €	10 700 €
	40 100 €
	27 000 €

4 700 €	10 600 €
9 800 €	15 800 €
	53 500 €
	35 200 €

3 300 €	6 900 €
7 000 €	10 700 €
	37 800 €
	27 400 €

3 000 €	6 400 €
6 000 €	9 800 €
	26 600 €
	22 100 €

2 900 €	4 700 €
10 300 €	10 900 €
	24 900 €
	32 000 €

2 300 €	3 700 €
6 900 €	8 200 €
	18 300 €
	22 700 €

3 400 €	5 600 €
12 100 €	12 900 €
	29 500 €
	40 500 €

2 400 €	3 900 €
7 300 €	8 300 €
	19 200 €
	23 700 €

2 200 €	3 500 €
6 700 €	7 600 €
	17 900 €
	22 900 €

3 200 €	6 500 €
	8 300 €
	15 500 €
	18 700 €

2 800 €	5 300 €
	6 500 €
	12 100 €
	17 400 €

4 500 €	8 800 €
	10 700 €
	20 800 €
	24 200 €

3 000 €	5 600 €
	6 900 €
	12 400 €
	16 600 €

2 500 €	4 600 €
	6 200 €
	10 900 €
	17 900 €

	27 900 €
--	----------

	18 200 €
--	----------

	28 400 €
--	----------

	30 300 €
--	----------

	20 900 €
--	----------

	21 500 €
	14 200 €
	23 700 €

	15 500 €
	12 100 €
	20 900 €

	25 900 €
	20 200 €
	31 500 €

	17 400 €
	14 200 €
	23 800 €

	17 900 €
	14 000 €
	23 500 €

5 300 €	9 000 €
13 100 €	15 500 €
8 300 €	18 300 €
	29 000 €

3 700 €	8 100 €
10 300 €	12 200 €
8 300 €	16 800 €
	28 500 €

6 600 €	15 500 €
18 100 €	20 000 €
14 200 €	28 200 €
	42 800 €

4 200 €	8 600 €
12 000 €	13 000 €
10 800 €	20 800 €
	33 700 €

4 600 €	9 300 €
11 200 €	13 600 €
7 400 €	15 600 €
	30 900 €

2 900 €	16 300 €
	11 800 €
	33 400 €
	90 000 €

2 900 €	12 200 €
	11 400 €
	26 500 €
	61 300 €

4 000 €	19 600 €
	18 500 €
	39 100 €
	80 700 €

2 600 €	10 800 €
	10 500 €
	28 400 €
	62 500 €

2 300 €	9 600 €
	9 900 €
	21 500 €
	62 500 €

4 600 €	9 400 €
---------	---------

3 000 €	8 700 €
---------	---------

5 000 €	10 000 €
---------	----------

3 400 €	9 400 €
---------	---------

3 700 €	9 200 €
---------	---------



# CIMALPES

Live. Trust. Inspire.

## Siège social

519 chemin de la Cassine  
73200 Albertville - France  
Tél. +33 (0)4 79 89 88 98

## CONTACT

---

### Cimalpes

Florence Choné  
Directrice Marketing et Communication  
Tél. +33 (0)7 62 86 90 33  
florence.chone@cimalpes.com  
www.cimalpes.ski

### Presse

Lætitia Foureur  
Senior Media Consultant  
Tél. +33 (0)6 49 28 70 23  
lfoureur@revolutionr.com

SUIVEZ-NOUS SUR :   

#Cimalpes, #alpsliving

CIMALPES.SKI | CIMALPES.COM