LE PANORAMA DE L'IMMOBILIER HAUT DE GAMME EN MONTAGNE PAR

Cimalpes

Courchevel | Megève | Méribel | Saint-Martin de Belleville | Val d'Isère



Analyse des marchés 2020 : les tendances 2020-2021

Covid-19 : quelles conséquences ?

Les marchés de la transaction

Les marchés de la location saisonnière

Les prix

PANORAMA CIMALPES

2020 - 2021

Implanté dans les stations les plus cotées des Alpes françaises, Cimalpes, principal réseau indépendant spécialisé sur les marchés de la transaction et de la location saisonnière en montagne, dispose d'une expertise approfondie des marchés qui s'appuie sur une totale maîtrise de la chaîne de valeur, des données fiables issues de ses propres statistiques, une triple vision acquéreur-investisseur-vacancier et une veille constante sur les tendances de fond ou émergentes.

Depuis 2019, Cimalpes publie une analyse de référence du marché de l'immobilier haut de gamme dans les Alpes françaises : le Panorama.

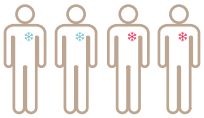
Cette nouvelle édition, publiée à quelques semaines des dates initialement prévues pour l'ouverture des pistes de ski, permet de mettre à jour les principaux chiffres-clés du secteur station par station (prix au m², prix moyen d'une location, nationalité des investisseurs, etc.) mais aussi de proposer un premier rapport d'observation sur l'impact de la crise du Covid-19 sur le marché de l'immobilier haut de gamme en montagne.



Leader de l'immobilier haut de gamme dans les Alpes Françaises



2003
année de **création**



90
collaborateurs



1
siège social à
Albertville



11
agences
dans 5 stations



400
mandats de vente
en 2020



550
propriétés en gestion locative en 2020



280 M€
volume de transaction
en 2020



33 M€
volume de location
en 2020



Édito

Après les restrictions du printemps, le secteur de l'immobilier haut de gamme a bien réagi dans les Alpes française, tant sur les marchés de la transaction que de la location saisonnière. À l'heure de nouvelles mesures contraignant les déplacements, les perspectives apparaissent paradoxales, incertaines sur le court terme mais favorables sur le moyen et long terme car les atouts de la montagne – proximité, nature, qualité de vie – sont des valeurs montantes qui se sont renforcées en cette année particulière.

On aurait pu s'attendre, lors du premier épisode de la crise sanitaire, à ce que le secteur de l'immobilier soit plus exposé et réagisse de manière plus drastique. Mais c'est l'inverse qui s'est produit avec des marchés de la transaction et de la location saisonnière qui, cet été et cet automne, se sont montrés étonnamment résilients, comme s'ils avaient vécu un crash-test qui avait permis de tester la solidité de leurs fondamentaux.

Les Alpes ont confirmé leur attractivité, les perspectives de rentabilité sont toujours aussi bonnes à long terme et les investissements pertinents.

Ce triple constat fait à l'automne, sera une nouvelle fois mis à l'épreuve avec les dernières annonces du Président de la République et un contexte très incertain pour cette saison d'hiver. Le report de l'ouverture des remontées mécaniques demande à tout un écosystème de se réinventer en quelques semaines, voire quelques jours, pour proposer une nouvelle offre. Une offre recentrée sur les valeurs même de la montagne, des activités hors ski qui demandent un réaménagement des ressources et des infrastructures dans un délai très court. Toutefois, la mobilisation et la détermination des acteurs de la montagne, collectivités locales, domaines skiables, hébergeurs, socio-professionnels, est totale pour faire de cette saison une saison qui compte. La clientèle va évoluer pour être constituée principalement de propriétaires qui vont vouloir occuper leur bien, de télétravailleurs urbains et d'une clientèle régionale qui optera pour des destinations de proximité. En cela, elle devrait permettre de maintenir un taux d'occupation élevé sur les semaines d'ouverture et, paradoxalement, renforcer le pool de néo-acheteurs, motivés.



Olivier BUILLY
Associé
olivier.builly@cimalpes.com



Grégory FLON
Associé
gregory.flon@cimalpes.com



Benjamin BERGER
Associé
benjamin.berger@cimalpes.com



LES TENDANCES 2020-2021

Overview

Dans notre publication 2019-2020, nous avions présenté les 10 tendances qui changent la donne pour le secteur de l'immobilier haut de gamme en montagne. Douze mois après, aucune n'a été affectée par la crise du Covid-19 et certaines se retrouvent même confortées Et il en est même des nouvelles qui soutiennent directement les marchés.



1 Des taux d'intérêt toujours très incitatifs même si le marché se tend légèrement

Fin 2020, les taux d'intérêt restent favorables à l'acheteur ; la Banque centrale européenne (BCE), bien que préoccupée par la maîtrise des perspectives inflationnistes, conserve des taux directeurs relativement bas afin de permettre aux entreprises comme aux particuliers de préserver leurs niveaux d'investissements et leurs pouvoirs d'achat.

Néanmoins, les banques, elles, sont contraintes de maîtriser leurs risques face à une situation économique incertaine et durcissent les conditions d'accès aux prêts immobiliers. Le marché est donc à la fois dynamique mais tendu.

2 Une fiscalité toujours attractive grâce au régime de loueur meublé avec service de para-hôtellerie, renforçant les opportunités de diversification des portefeuilles d'actifs

L'immobilier de tourisme, et particulièrement celui de la montagne, séduit de plus en plus d'investisseurs, institutionnels comme particuliers, du fait d'une évolution des programmes proposés, en complète rupture avec le passé.

Ces nouveaux programmes font la part belle aux résidences « nouvelle génération » offrant des espaces de bien-être, des surfaces plus grandes, des services para-hôteliers, autant d'évolutions indispensables pour soutenir l'effort des stations pour développer une offre « toutes saisons » et s'affranchir des risques liés au réchauffement climatique.

Cette classe d'actifs est notamment intéressante pour les particuliers investisseurs qui sont attirés par le droit d'occupation personnelle et la récupération de TVA sur l'acquisition permise par la mise en location avec services hôteliers pendant 20 ans : ils peuvent notamment bénéficier de certains avantages en cas d'acquisition via les statuts de loueur de meublé professionnel ou non professionnel (LMP/LMNP).

L'immobilier de tourisme, et particulièrement celui de la montagne, séduit de plus en plus



Les tendances de fond confortées

- Des taux d'intérêt toujours très incitatifs même si le marché se tend légèrement
- La digitalisation du secteur profite au marché de l'immobilier de montagne
- Le désir d'occupation estival
- Destination multi-activités en plus du ski

Les nouvelles tendances

- Le report accéléré de l'hôtellerie vers le locatif
- Une valeur refuge et plaisir qui pousse à diversifier des portefeuilles d'actifs
- Le développement des locations longue durée en hiver
- Un effet « post-confinement » : l'appel du « grand air »



Brexit : suite et fin ?

Le Brexit sonne le glas du modèle économique britannique du loyer garanti.

Les chalets qui avaient bâti leur offre sur des services tout inclus devront embaucher avec des contrats français ou de l'union européenne, ce qui aura des conséquences sur leur compétitivité.

Les propriétaires britanniques auront alors le choix entre revendre afin de se libérer des contraintes liées à la détention d'un bien dans un pays étranger ou, et ce scénario prévaut nettement, entendront conserver « a piece of Europe » et garderont leur bien, sécurisant leur patrimoine avec un actif situé en zone euro.

Le cas échéant, la gestion de la location sera confiée à des exploitants français ou de l'union européenne.

3 La digitalisation du secteur profite au marché de l'immobilier de montagne

Serrures connectées, états des lieux dématérialisés… Le contexte sanitaire accélère la digitalisation des métiers de l'immobilier qui permet aux acteurs capables d'adopter rapidement les innovations technologiques de gagner en productivité et compétitivité. Mais la digitalisation est une tendance de fond.

La digitalisation de l'intermédiation a ainsi bouleversé depuis dix ans le marché de la location de vacances. En effet, un acteur comme Airbnb, qui n'est pas seulement une plateforme de mise en relation entre particuliers, permet de connecter tout ou partie du parc locatif des agences immobilières et donc de générer des flux massifs de réservations instantanément.

L'avènement des proptech (pour property technology, secteur composé des start-up proposant des services digitaux à destination des acteurs du marché de l'immobilier) permettra également d'accroître la compétitivité du secteur avec des leviers marketing toujours plus prédictifs sur le marché mais également des leviers d'enrichissement de l'expérience client.

À terme, le déploiement de ces nouvelles technologies rendra le marché de l'immobilier de montagne encore plus accessible auprès d'une clientèle d'investisseurs et vacanciers locataires souvent éloignée géographiquement.

Le contexte sanitaire accélère la digitalisation des métiers de l'immobilier

Pour les clients, le locatif (...) avec services para-hôteliers, est une solution jugée plus adaptée aux nouvelles exigences sanitaires

4 Le report accéléré de l'hôtellerie vers le locatif

Sur les marchés de la location saisonnière, l'impact de la crise du Covid-19 a accéléré le glissement, observé depuis quelques années, de l'hôtellerie vers le locatif.

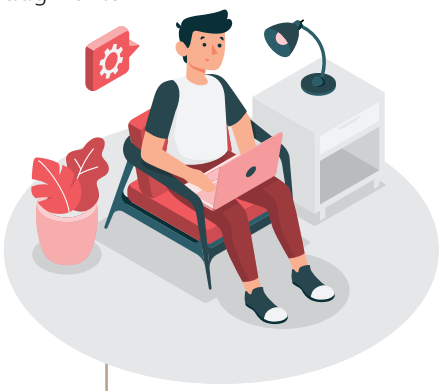
Pour les clients, le locatif, notamment le locatif avec services para-hôteliers, est une solution jugée plus adaptée aux nouvelles exigences sanitaires car elle permet de partir en vacances et de réunir ses proches dans un cadre plus préservé des contraintes et restrictions pesant sur les lieux mêlant les publics, tout en bénéficiant de services tels qu'un chef à domicile ou d'une gouvernante ; le personnel inhérent à la para-hôtellerie étant sujet à des protocoles sanitaires très stricts.



5 Le développement des locations longue durée en hiver

Comme cela a été le cas durant la saison estivale, la demande est forte pour des locations longue durée durant l'hiver. Avec la démocratisation du télétravail, cette tendance, d'abord imposée par les mesures gouvernementales, vient s'ancrer progressivement dans la culture d'entreprise et permet aux familles d'étendre leur location d'une ou deux semaines supplémentaires.

Phénomène également hérité de la crise sanitaire, les locations de plusieurs mois émanent d'une clientèle de professionnels envisageant de télétravailler en station cet hiver. Bien qu'embryonnaire, la tendance augmente.



La demande est forte pour des locations longue durée durant l'hiver



ACTUALITÉS 2020-2021

Covid-19 : quelles conséquences sur le marché de la montagne ?

Si la crise du Covid-19, comme toutes les crises, a accéléré certaines évolutions, elle ne semble pas affecter, en termes de tendances de fond, le secteur de l'immobilier haut de gamme en montagne dans les proportions qu'on pouvait attendre. Éléments d'analyse.

« La crise du Covid-19 a accéléré plusieurs évolutions. C'est vrai au niveau individuel avec des acheteurs qui ont pu, pendant la période de confinement, mûrir l'idée d'un investissement immobilier dans les Alpes françaises. C'est, semble-t-il, vrai au niveau des comportements collectifs pour ce qui est du marché de la location avec la montée en puissance de la tendance du last minute et de l'aspiration à plus de flexibilité, notamment sur les conditions d'annulation.

Et c'est vrai aussi pour le marché de la transaction, qui profite du caractère de valeur refuge de l'immobilier, de conditions avantageuses pour acheter dans le neuf (récupération de la TVA et réduction des frais de notaire) ainsi que d'un déplacement qui devient structurel de la clientèle de l'hôtel ou des résidences de tourisme vers l'offre en chalet ou appartement. »



Benjamin Berger,
Directeur Général Cimalpes

Marchés de la transaction : résilience et nouvelles aspirations

Le confinement a entraîné de nombreux reports de signature au cours du premier semestre, mais aucune transaction n'a été annulée en raison du Covid-19 au sein du réseau Cimalpes.

Les ventes ont eu lieu en décalé tandis que de nouveaux acheteurs se sont déclarés durant tout l'été, manifestant l'envie de combiner un achat plaisir et un placement refuge qui ne perdra pas de valeur. Les investissements dits qualitatifs tendent ainsi à se multiplier, l'immobilier haut de gamme en montagne se posant en alternative à des placements financiers qui ne rapportent pas forcément plus ou qui inquiètent, le CAC 40 ayant perdu 15 % de sa valeur depuis le début de l'année.

Les marchés de la transaction profitent également de la bonne image de la montagne, dont les points forts – accessibilité, grands espaces, qualité de vie – correspondent aux aspirations qui ont été renforcées pendant le premier confinement. Les acheteurs s'inscrivent ainsi dans une forme de résilience : ils veulent à la fois profiter de la vie, se retrouver en famille et se ressourcer tout en exprimant un besoin de sécurité et en gardant en tête les enjeux de patrimoine.

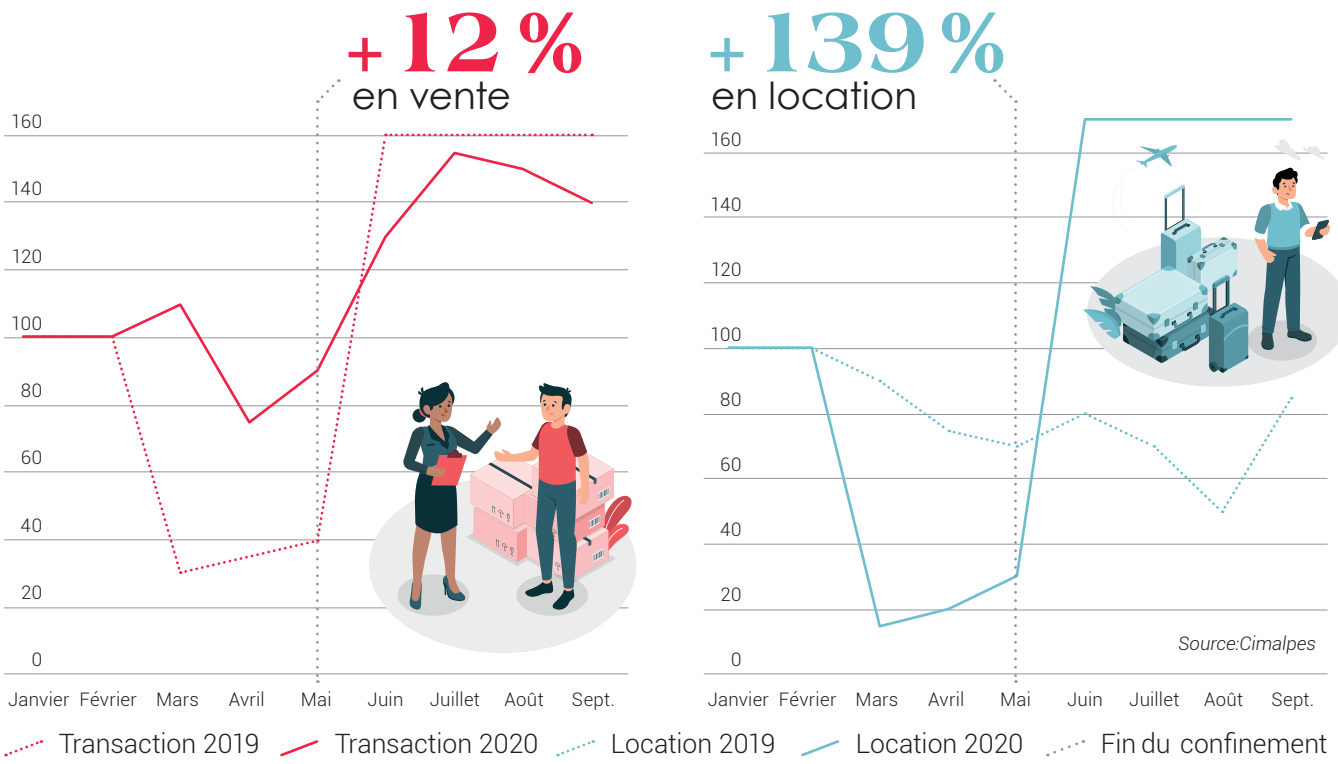
Les investissements dits qualitatifs tendent ainsi à se multiplier



Le résultat pour Cimalpes

L'été 2020 a été le plus actif depuis la création du réseau il y a dix-sept ans et de nombreux acheteurs sont dans les starting-blocks, Français mais aussi Suisses, Néerlandais, Belges et Allemands.

Évolution de la demande adressée pour des transactions ou des locations saisonnières



Marchés de la location : reprise soutenue mais des réservations souvent en last minute

Au sortir du premier confinement, les marchés de la location saisonnière ont redémarré de façon assez solide. On a même pu observer l'apparition de locations longue durée (deux semaines, parfois trois ou quatre) sur la saison estivale, notamment à Megève qui confirme son statut de destination à l'année mais aussi sur les stations où l'été demeurait faible comme Courchevel Le Praz ou Saint-Martin-de-Belleville.

> La demande est réelle même si (...) elle restera en deçà d'une année normale

En ce qui concerne la prochaine saison hivernale, les prises de contact ont explosé sur les mois de rentrée mais sans entraîner de boom des réservations, les clients restant en attente d'une meilleure visibilité sur le déroulement de la saison. Le reconfinement de novembre a d'ailleurs renforcé l'attentisme du marché : les demandes de renseignements se sont poursuivies mais les réservations sont demeurées à l'arrêt dans l'attente d'une évolution des mesures.

Avec une saison qui devrait finalement commencer mi-janvier, les réservations vont pouvoir démarrer mais elles s'effectueront pour la plupart en dernière minute, compte tenu de la prudence du marché. Au-delà du raccourcissement de la saison, on s'attend toutefois à ce qu'elle reste, en termes de taux d'occupation, en deçà d'une année normale bien que l'usage accru des résidences secondaires par leurs propriétaires, qui à la fois sont contraints dans leurs déplacements et aspirent à profiter de leur bien, pourra ici ou là créer occasionnellement une tension sur la demande par la limitation de l'offre disponible, notamment sur les périodes de vacances scolaires.



Quelles mesures sanitaires et commerciales pour la saison hiver 2020-2021 ?

La pratique des sports de glisse est une pratique de plein air où, de fait, l'équipement (gants, ski, bâtons…) renforce les gestes barrières.

Toutefois, toute la filière s'organise pour protéger les clients et les professionnels du secteur avec la mise en place de mesures sanitaires à chaque étape du parcours client. Le port du masque sera obligatoire dans les files d'attente des remontées mécaniques, dans les offices de tourisme ou en agence lors de la remise des clés…

Du gel hydroalcoolique sera mis à disposition et des protocoles très stricts de désinfection des zones de contacts pour les infrastructures collectives seront mis en place. Par ailleurs, les opérateurs proposent de leur côté des conditions d'annulation et des garanties de remboursement très avantageuses.



LE RAPPORT 2020-2021

Les Alpes françaises : une destination de référence

En dépit de la concurrence des autres massifs ou d'autres types de destinations, les Alpes françaises conservent un statut particulier sur les marchés.

Domaines skiables de renommée internationale, urbanisme et hébergements de qualité, art de vivre recherché, investissements publics et privés ambitieux : **les Alpes françaises combinent d'exceptionnels facteurs d'attractivité qui en font une destination prisée aussi bien par les clientèles françaises que par les clientèles étrangères.**

5 stations à l'avant-garde des marchés

Esprit familial, cachet authentique, qualité du domaine skiable, après-ski dynamique… Aujourd'hui, deux stations cumulent tous les critères : ce sont les stations de Saint-Martin-de-Belleville et Val d'Isère, suivies de près par les stations de Courchevel, Megève et Méribel. Mutations des clientèles et des comportements, transformation de l'offre, évolution des prix… Ensemble, elles tiennent ainsi lieu de baromètre, donnant à voir et à anticiper les tendances et bouleversements qui affectent les marchés de l'immobilier haut de gamme dans les Alpes et plus globalement le tourisme de montagne tout entier.

	Courchevel	Megève
Nombre d'hôtels ★ classement ⚜ Relais & Chateaux P Palace	45	26
	P 5 | ★★★★★ 14 | ★★★★ 11 ★★★ 8 | ★★ 2 | NC 7	★★★★★ 9 | ★★★★ 5 ★★★ 6 | ★★ 6
Nombre de lits	36 604	37 968
Temps min. trajet aéroport	2h07	1h08
Longueur totale des pistes	600 km	400 km
Durée saison (semaines)	21	18
Altitude station (sommet – altitude basse)	1 100 – 3 230 m	1 050 – 2 350 m
Prix forfait hebdomadaire	321 € (3 Vallées)	256,50 € (Évasion Mont-blanc)
Montant des investissements remontées mécaniques	13,5 millions (2018)	25 millions (2018)



Méribel

18	38 068
★★★★★ 3 | ★★★★ 7 ★★★ 4 | ★★ 1 | NC 3	
1h59	600 km
21	1 100 – 3 230 m
321 € (3 Vallées)	800 000 €

Saint-Martin-de-Belleville

4	3 994
9 | ★★★★ 1 | ★★★ 6	
1h20	600 km
18	1 450 – 3 230 m
321 € (3 Vallées)	1 900 000 €

Val d'Isère

25	24 894
★★★★★ 7 | ★★★★ 4 ★★★ 9 | ★★ 3 | NC 2	
2h44	152 km
21	1 850 – 3 456 m
315 € (Tignes & Val d'Isère)	27 millions (sur 3 ans)



LE RAPPORT 2020-2021

Les marchés de la **transaction**

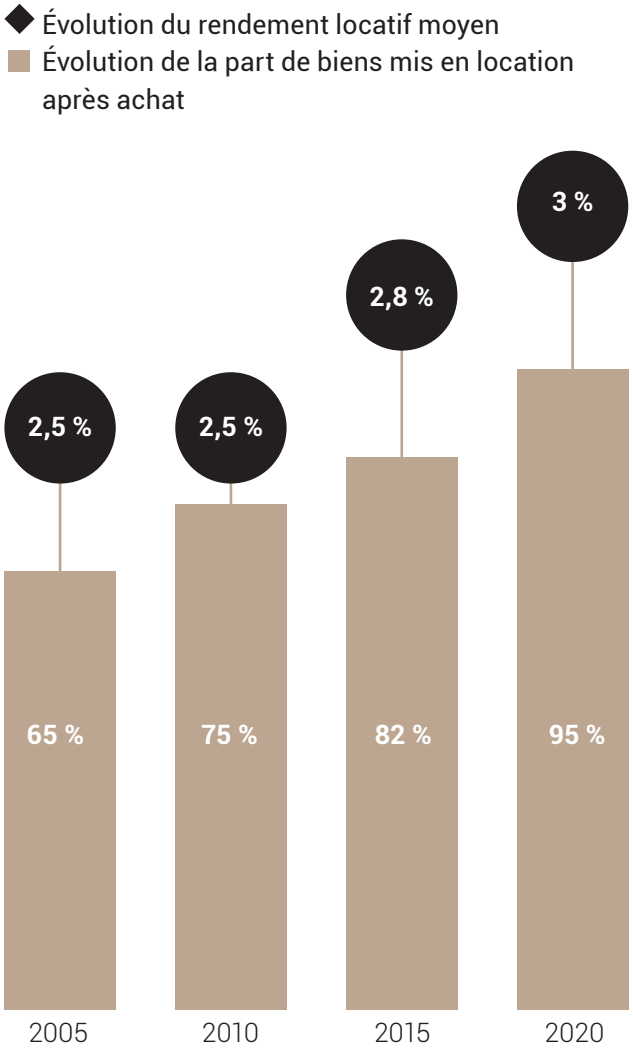
**En 2020, la demande demeure à un niveau très élevé en dépit de la crise du Covid-19, stimulant l'offre et soutenant les prix.
Les marchés gardent ainsi leur dynamique et leur rationalité.**

Une demande qui cherche à combiner l'achat-plaisir, la rentabilité et le placement dans la pierre

En montagne, les projets d'acquisition, encouragés par le développement de produits attractifs répondant aux nouvelles attentes en termes de mode de vie ou d'ambiance, relèvent prioritairement d'une démarche d'achat-plaisir, qui s'inscrit souvent dans un projet à dimension familiale.

Les investisseurs cherchent d'abord un pied-à-terre dans les Alpes pour ses valeurs intrinsèques : proximité, grands espaces et qualité de vie.

Mais ils intègrent aussi, de façon quasi-systématique, une démarche de rentabilité. Les revenus locatifs visent alors à couvrir les charges annuelles liées ainsi que le coût des vacances de la famille. Conséquence : les biens sont de plus en plus souvent conçus pour répondre à la fois aux aspirations de l'acheteur et aux spécificités du locatif. En 2020, 95 % des ventes du réseau Cimalpes ont donné lieu à une mise en location.



Source : Cimalpes

Des investisseurs qui stimulent les marchés de la location

Quel que soit le type de bien (studio, grand appartement ou chalet), 95 % des projets d'achats dans le neuf ou l'ancien intègrent aujourd'hui un projet de valorisation sur les marchés de la location.

Cette tendance a deux effets positifs. Pour la station, elle permet d'élargir l'offre en « lits chauds » et donc d'optimiser les flux touristiques. Pour le marché, elle génère un potentiel de nouveaux investisseurs car la quasi-totalité des acheteurs qui investissent dans une station y ont déjà séjourné au moins une fois, très généralement dans le cadre d'une location.

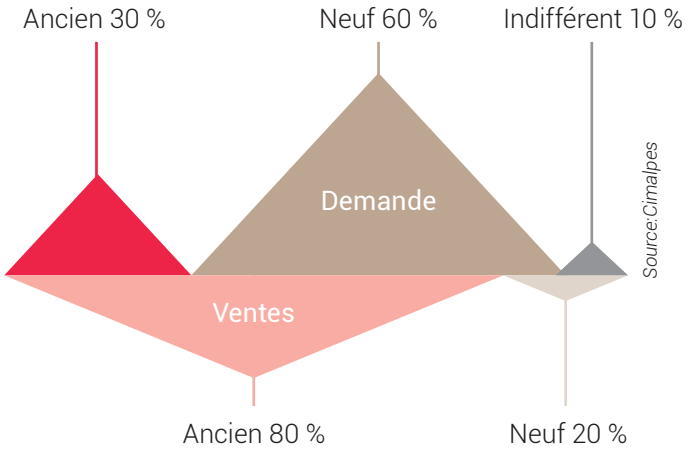
L'accessibilité : un avantage comparatif

Les Alpes françaises bénéficient d'une situation idéale, à proximité de plusieurs grands bassins de population. L'agglomération lyonnaise (1,5 million d'habitants), les agglomérations du Grand Genève et de Lausanne (plus d'1,5 million d'habitants à elles deux) sont toutes proches tandis que la région parisienne est connectée à la fois par des lignes aériennes régulières et le TGV, de même que les grandes régions d'Europe du Nord. Les stations les plus proches des sorties d'autoroute ou des gares TGV de Bourg-Saint-Maurice (Courchevel, Méribel, Saint-Martin-de-Belleville, Val d'Isère) ou Sallanches-Combloux-Megève sont ainsi souvent les plus recherchées par les investisseurs.

Une demande qui veut de l'intemporel et de l'espace

Après le rustique et le tout-contemporain, les marchés plébiscitent désormais l'intemporel, qui permet de concilier une atmosphère rassurante, inspirée du chalet de montagne avec de la pierre ou du vieux bois, et des notes actuelles : des matériaux qui tranchent (acier, cuir…), etc. Et on veut de l'espace, une tendance encore renforcée par l'anxiété liée à la crise sanitaire : grand séjour, cheminée et un minimum de trois chambres constituent désormais un prérequis.

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



Source : Cimalpes

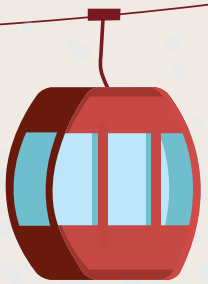
Le benchmark

Courchevel

Située au cœur du plus grand domaine skiable du monde, Courchevel est l'une des stations les plus recherchées par les acheteurs français et étrangers.
Dans toutes les catégories de prix, le nombre de transactions progresse d'année en année depuis l'appartement milieu de gamme (à partir de 800 000 euros) jusqu'au chalet de luxe (à partir de 5 millions d'euros). Les perspectives sont favorables avec un marché locatif qui offre des taux de remplissage élevés et une dynamique d'investissements qui doit permettre à Courchevel de conserver son leadership, notamment en lien avec l'organisation des Mondiaux de ski alpin en 2023 qui va contribuer à renforcer l'image sportive de la station.

Megève

Une nouvelle génération a upgradé l'offre de la station-village en matière de culture, de shopping et de vie nocturne.
En plus, sa situation de moyenne altitude, à la croisée de trois massifs alpins, en fait une destination qui peut vivre à l'année, d'autant qu'elle est relativement proche de Lyon et Genève. Au niveau immobilier, alors que la valeur de l'ancien ne faiblit pas, plusieurs programmes neufs ont été lancés ces dernières années, contribuant à raviver l'intérêt pour Megève, qui fait aujourd'hui figure de valeur refuge.



des stations

Méribel

Dans la station, la croissance du marché immobilier est structurelle grâce à une demande très dynamique qui entend concilier l'investissement plaisir et le placement sécurisé.

Car Méribel a de nombreux atouts. La station est proche des grands hubs régionaux de transport ; elle bénéficie d'un emplacement idéal et envié au cœur des 3 Vallées, le plus grand domaine skiable au monde ; c'est une valeur sûre qui présente de bons rendements locatifs, tirés par d'excellents taux de remplissage mais aussi par une stratégie de montée en gamme qui porte ses fruits. Les prix évoluent en conséquence tant sur les segments de la location que de la transaction. Le prix moyen du m² atteint aujourd'hui les 15 000 euros.

Saint-Martin-de-Belleville

La station-village des 3 Vallées combine tout ce que les investisseurs recherchent : l'accès à un grand domaine skiable, un esprit très lifestyle, des services de haut niveau, une architecture préservée, des paysages sauvages…

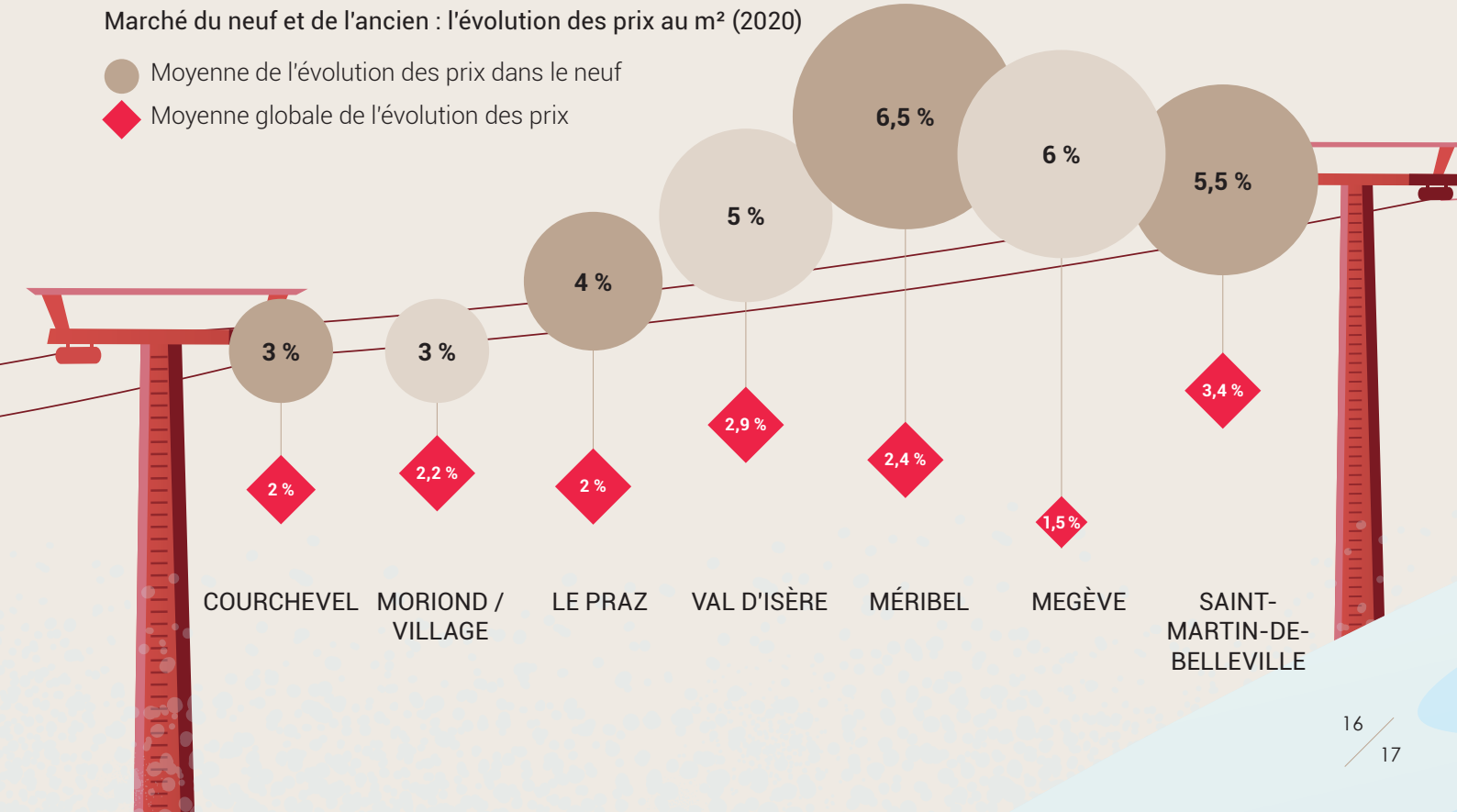
Distante de vingt minutes seulement de la gare TGV de Moûtiers, elle voit donc sa cote s'envoler même si les prix restent encore en deçà de ceux observés dans les stations voisines, attirant des clientèles, françaises mais aussi suisses, au fait des évolutions du marché.

Val d'Isère

Cachet authentique, paysages d'exception, ambiance familiale, grand domaine skiable, identité sportive, enneigement permettant de rallonger la saison jusqu'aux mois de printemps, après-ski dynamique… La station coche toutes les cases.

Drainant une clientèle française et internationale exigeante, elle attire de plus en plus les clientèles de certaines consœurs, notamment suisses. Boostée par sa notoriété, la demande excède aujourd'hui l'offre, d'autant que le taux d'occupation locatif est très attractif. Naturellement, les transactions y sont plus rapides qu'ailleurs.

Marché du neuf et de l'ancien : l'évolution des prix au m² (2020)

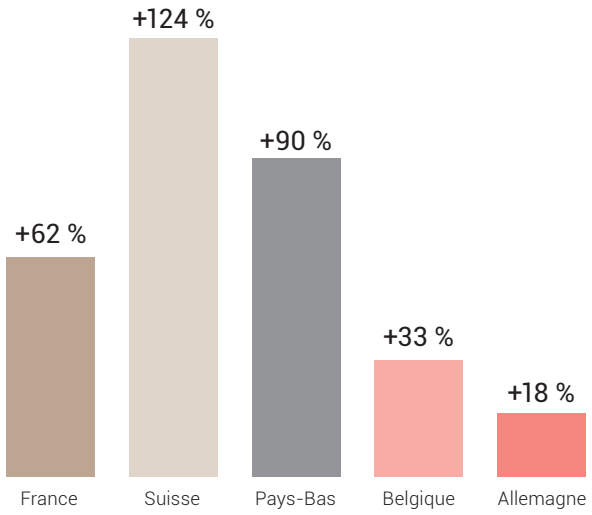


Acheteurs : les Français toujours en tête

Historiquement prépondérante, la part des acheteurs français reste d'autant plus forte que le confinement et les contraintes de déplacement ont boosté l'intérêt pour des destinations qui combinent proximité, évasion et qualité de vie. La demande issue des pays proches – Suisse, Allemagne, Belgique, Pays-Bas – ne cesse également de progresser, compensant largement la relative érosion du marché britannique.



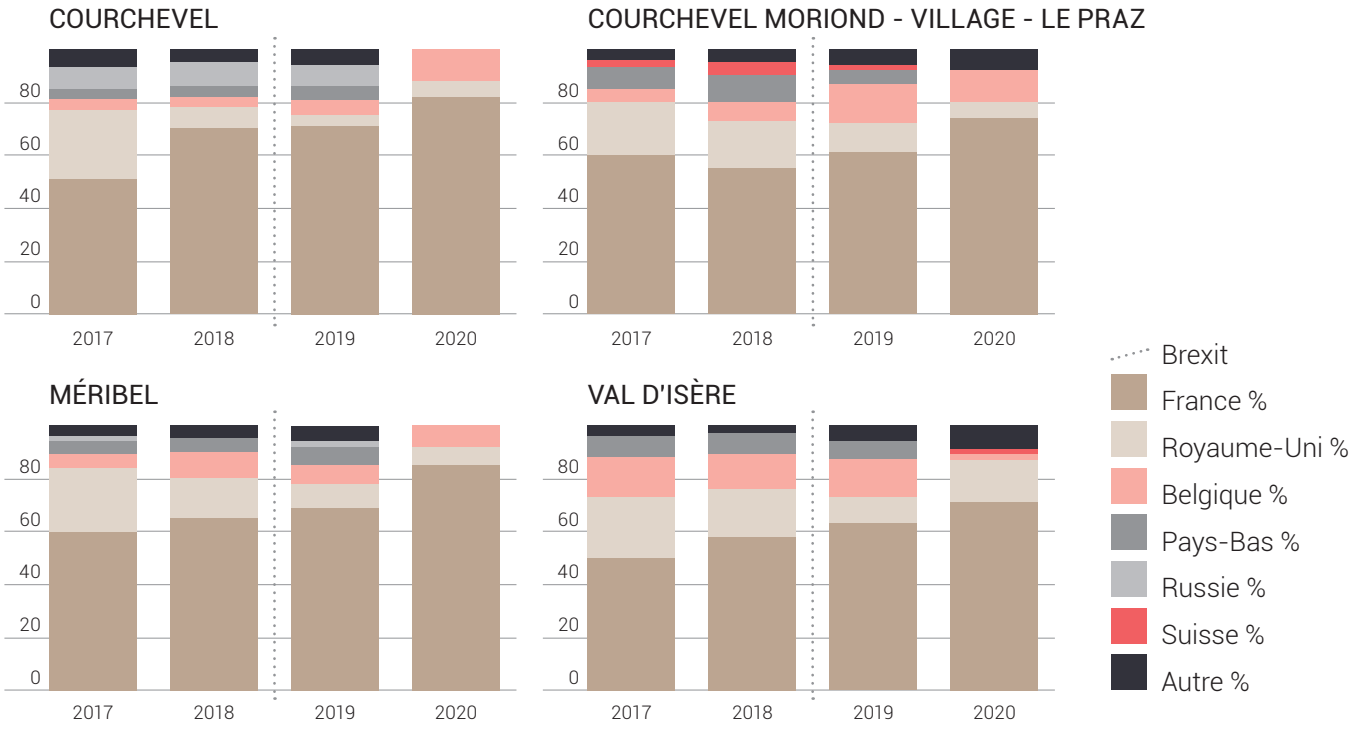
Évolution des prospects entre 2019 et 2020
Période 15 mai-15 août



Transaction : prix au m² par station et typologie de bien

		EMPLACEMENT	FOURCHETTE DE PRIX MOYENS					
			NEUF TTC		ANCIEN			
					RÉNOVÉ		D'ORIGINE	
COURCHEVEL	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 €
LE PRAZ	Appartement < 3 chambres	Standard	9 000 €	11 000 €	7 500 €	11 000 €	5 500 €	7 000 €
		Premium	11 000 €	12 500 €	8 500 €	10 500 €	8 200 €	9 500 €
	Appartement > 3 chambres et +	Standard	9 000 €	11 000 €	7 500 €	10 500 €	5 500 €	7 000 €
		Premium	11 000 €	13 500 €	8 500 €	10 500 €	8 200 €	9 500 €
	Chalet	Standard	9 000 €	12 000 €	8 000 €	10 500 €	7 000 €	8 800 €
		Premium	11 500 €	14 500 €	9 000 €	11 000 €	8 000 €	10 000 €
MORIOND / VILLAGE	Appartement < 3 chambres	Standard	10 000 €	12 000 €	7 000 €	9 000 €	6 000 €	8 000 €
		Premium	11 000 €	14 000 €	8 000 €	10 500 €	7 500 €	9 500 €
	Appartement > 3 chambres et +	Standard	13 000 €	15 000 €	10 000 €	12 000 €	9 000 €	11 000 €
		Premium	14 000 €	17 000 €	12 000 €	14 500 €	10 000 €	12 000 €
	Chalet	Standard	15 000 €	17 000 €	9 500 €	13 500 €	8 500 €	12 500 €
		Premium	15 000 €	20 000 €	14 500 €	18 800 €	10 500 €	14 500 €

Répartition des achats par nationalité



		EMPLACEMENT	FOURCHETTE DE PRIX MOYENS					
			NEUF TTC		ANCIEN			
					RÉNOVÉ		D'ORIGINE	
VAL D'ISÈRE	Appartement < 3 chambres	Standard	NC	NC	11 000 €	14 000 €	8 000 €	11 000 €
		Premium	NC	NC	15 000 €	22 000 €	12 000 €	16 000 €
	Appartement > 3 chambres et +	Standard	17 000 €	20 000 €	13 000 €	17 000 €	9 000 €	12 000 €
		Premium	20 000 €	30 000 €	18 000 €	24 000 €	13 000 €	18 000 €
	Chalet	Standard	18 000 €	20 000 €	14 000 €	17 000 €	11 000 €	13 000 €
		Premium	20 000 €	32 000 €	18 000 €	24 000 €	14 000 €	17 000 €
MÉRIBEL	Appartement < 3 chambres	Standard	NC	NC	9 000 €	12 000 €	6 000 €	9 000 €
		Premium	NC	NC	13 000 €	16 000 €	11 000 €	14 000 €
	Appartement > 3 chambres et +	Standard	13 000 €	16 000 €	11 000 €	14 000 €	8 000 €	11 000 €
		Premium	16 000 €	22 000 €	15 000 €	18 000 €	11 000 €	14 000 €
	Chalet	Standard	13 000 €	16 000 €	12 000 €	15 000 €	9 000 €	12 000 €
		Premium	22 000 €	28 000 €	17 000 €	20 000 €	14 000 €	17 000 €
MEGÈVE	Appartement < 3 chambres	Standard	7 000 €	9 000 €	6 500 €	8 500 €	5 500 €	7 000 €
		Premium	9 000 €	11 000 €	8 000 €	11 000 €	7 000 €	9 000 €
	Appartement > 3 chambres et +	Standard	7 500 €	9 500 €	6 000 €	10 000 €	6 000 €	8 500 €
		Premium	12 500 €	16 000 €	10 000 €	14 000 €	9 000 €	12 000 €
	Chalet	Standard	10 000 €	13 000 €	9 500 €	11 500 €	7 500 €	10 000 €
		Premium	15 000 €	18 000 €	13 500 €	17 000 €	10 000 €	13 000 €
SAINT MARTIN	Appartement < 3 chambres	Standard	6 800 €	10 000 €	6 400 €	8 500 €	4 800 €	6 400 €
		Premium	10 500 €	12 500 €	8 500 €	11 300 €	5 000 €	7 000 €
	Appartement > 3 chambres et +	Standard	7 500 €	10 500 €	4 000 €	9 500 €	5 600 €	7 700 €
		Premium	13 000 €	15 500 €	10 500 €	13 175 €	6 000 €	8 000 €
	Chalet	Standard	10 700 €	14 000 €	9 000 €	11 600 €	9 500 €	11 100 €
		Premium	14 500 €	16 100 €	10 800 €	12 200 €	9 200 €	12 200 €



LE RAPPORT 2020-2021

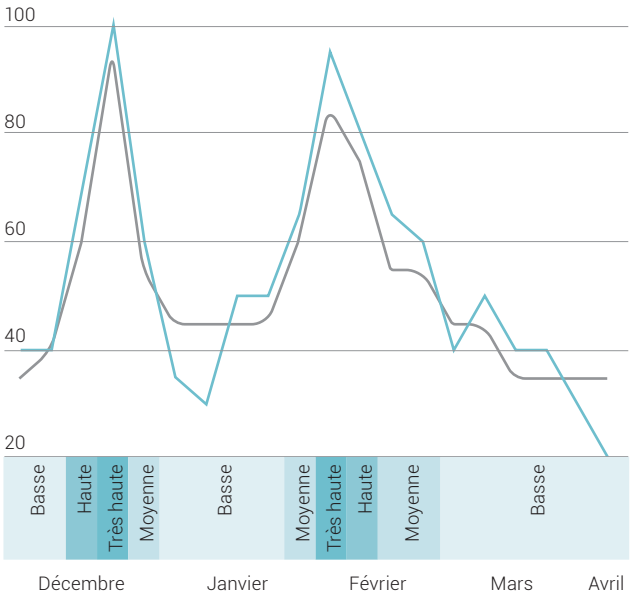
Les marchés de la **location saisonnière**

Vigoureux, les marchés de la location saisonnière sont tirés par l'attractivité des stations et, effet du confinement, un fort besoin d'évasion et de grands espaces qui nourrit la fréquentation en hiver comme en été. Ils sont marqués par une très forte élasticité des prix, effet d'une offre de plus en plus professionnelle, ainsi que par une concurrence de plus en plus vive, conséquence d'une demande de plus en plus mature et pragmatique.

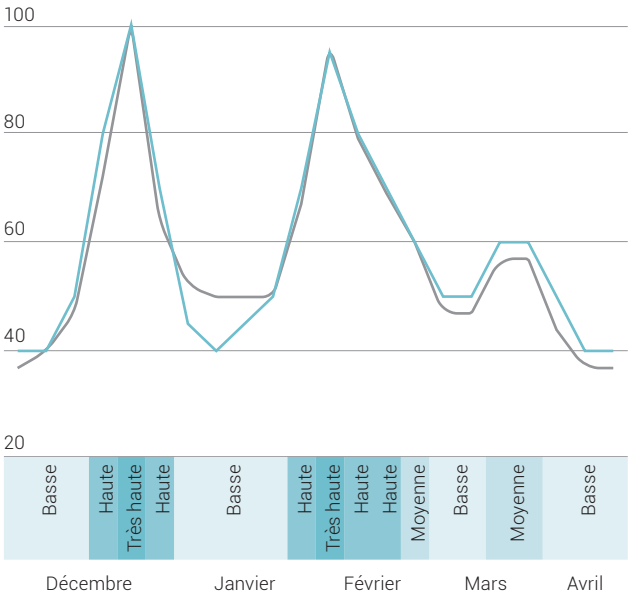
Evolution des prix dans la saison (2019-2020)

Variation du prix — Sensibilité au prix

Station Village



Station Altitude



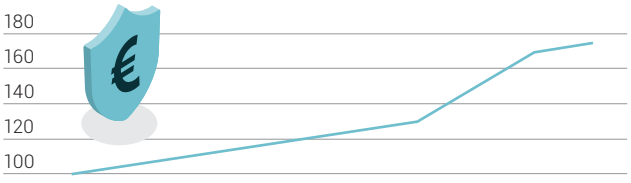
La modernisation des techniques commerciales

Dans les stations les plus cotées des Alpes, l'élasticité des prix se généralise mais reste rationnelle, voire arithmétique. Elle entraîne des variations importantes entre les semaines les plus demandées (Noël, Jour de l'An, vacances d'hiver) et les ailes de saison, bien que la saisonnalité y soit un peu atténuée compte tenu du caractère souvent plus international de la clientèle.

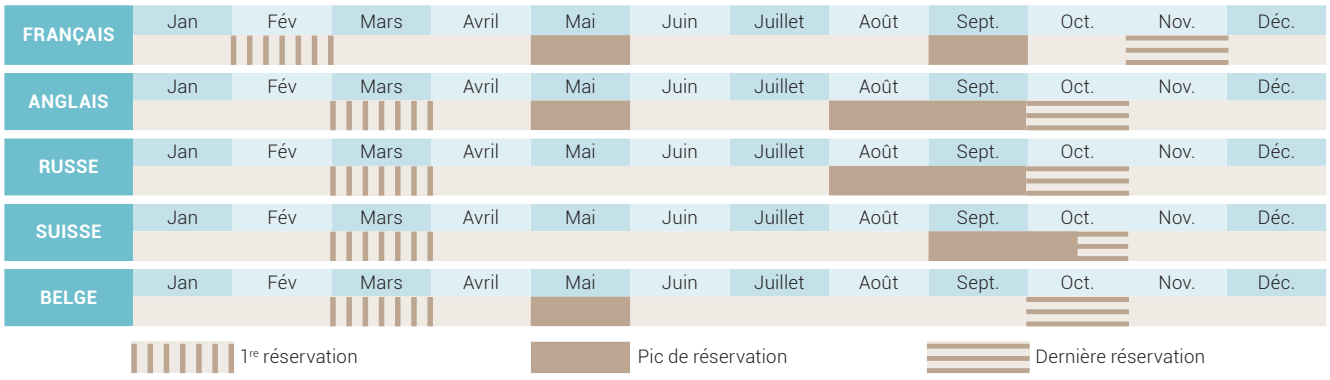
Le phénomène est une conséquence de la professionnalisation du marché. En effet, les politiques tarifaires sont de plus en plus inspirées par les principes du yield management, qui tient compte en temps réel de l'évolution de la demande et des capacités disponibles.

Résultat, les stratégies d'optimisation des taux de remplissage et des revenus amplifient les variations tout au long de la saison. Le yield doit toutefois s'inscrire dans l'immobilier haut de gamme et juguler l'élasticité. Les avantages et privilèges apportés aux clients prévalent alors sur les variations de prix.

Conditions d'annulation, les locataires favorisés



Tendances de réservation par nationalité



Un marché désormais toutes saisons

Dans les plus grandes stations, le VTT à assistance électrique a réellement révolutionné la consommation de la montagne en intersaison et en été.

Aujourd'hui on peut louer de tels vélos dans toutes les stations. Cimalpes inclut même une offre de VTT à assistance électrique pour toutes ses locations d'été. Les stations auparavant uniquement hivernales développent désormais leur activité sur au moins deux saisons, voire sur quatre comme pour Megève.

Une clientèle de plus en plus stratège

Les stations de Courchevel, Megève, Méribel, Saint-Martin-de-Belleville et Val d'Isère tirent une part de leur attractivité de leur capital symbolique élevé, notamment à l'international, avec des prémices de clientèle asiatique. Il y a cependant de moins en moins de rentes de situation liées à la seule notoriété.

En effet, le contexte est celui d'une intensification de la concurrence en raison d'une clientèle souvent ouverte à plusieurs destinations. De plus en plus pragmatiques, les clients recherchent d'abord un type de logement (emplacement, services, cachet) avant une destination, même réputée.

Les atouts de celle-ci (domaine skiable, offre après-ski, ambiance) restent néanmoins importants mais le client est souvent prêt à changer entre deux stations de même niveau en fonction des opportunités de location qu'il a à sa disposition.

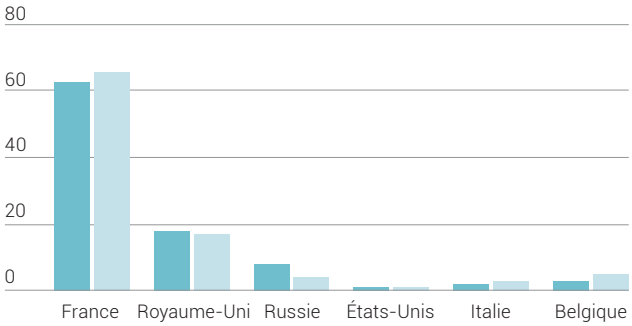
Location : prix / semaine par station et typologie de bien

		NOËL	NOUVEL AN	FÉVRIER	MARS	AVRIL
COURCHEVEL	Appart Moyenne gamme - Base 3 chambres	7 000 €	11 650 €	10 100 €	5 300 €	4 180 €
	Appart Haut de gamme - base 3 chambres	9 000 €	12 200 €	11 100 €	7 100 €	6 000 €
	Chalet avec PDJ - base 5/6 chambres	45 900 €	87 900 €	69 400 €	40 900 €	19 900 €
LE PRAZ	Appart Moyenne gamme - Base 3 chambres	3 000 €	4 800 €	4 000 €	2 700 €	2 300 €
	Appart Haut de gamme - base 3 chambres	3 700 €	4 300 €	4 100 €	3 150 €	2 990 €
	Chalet avec PDJ - base 5/6 chambres	19 000 €	27 000 €	20 700 €	14 700 €	11 800 €
MORIOND / VILLAGE	Appart Moyenne gamme - Base 3 chambres	3 400 €	5 300 €	4 200 €	2 800 €	2 200 €
	Appart Haut de gamme - base 3 chambres	3 500 €	5 500 €	4 400 €	3 000 €	2 400 €
	Chalet avec PDJ - base 5/6 chambres	24 000 €	41 000 €	26 500 €	19 500 €	16 500 €
VAL D'ISÈRE	Appart Moyenne gamme - Base 3 chambres	4 000 €	4 800 €	4 800 €	2 900 €	2 400 €
	Appart Haut de gamme - base 3 chambres	9 300 €	11 900 €	9 300 €	7 100 €	4 450 €
	Chalet avec PDJ - base 5/6 chambres	18 500 €	41 000 €	26 000 €	26 000 €	22 000 €

Qui sont nos vacanciers ?

Français, Britanniques, Belges, Néerlandais et Russes dominent largement bien que les ressortissants brésiliens émergent depuis quelques années dans les statistiques. Avec l'impact de la crise sanitaire, les marchés tendent même à se recentrer sur les clientèles de proximité.

Répartition des réservations (2020-21 vs 2019-20)



Répartition des locations par nationalité (2019-2020)

	COURCHEVEL 1550	COURCHEVEL LE PRAZ	COURCHEVEL 1650	COURCHEVEL 1850	MEGÈVE	MÉRIBEL	SAINT-MARTIN-DE-BELLEVILLE	VAL D'ISÈRE
1	France	France	France	France	France	France	France	France
2	Royaume-Uni	Royaume-Uni	Royaume-Uni	Royaume-Uni	Royaume-Uni	Royaume-Uni	Royaume-Uni	Royaume-Uni
3	Russie	Russie	Russie	Russie	Russie	Russie	Chine	Russie
4	Belgique	Luxembourg	Suisse	Suisse	Suisse	Belgique	Maroc	Belgique
5	Chine	Belgique	Belgique	Brésil	Belgique	Pays-Bas	Russie	États-Unis
6	Italie	Suisse	Pays-Bas	Chine	EAU	USA	Suisse	Suisse
7	Ukraine	Australie	Ukraine	Arabie	Chine	Italie	Belgique	Australie
8	Suisse	Ukraine	Allemagne	USA	Italie	Espagne	Luxembourg	Danemark
9	Brésil		Brésil	Turquie	Ukraine	Ukraine		Pays-Bas



		NOËL	NOUVEL AN	FÉVRIER	MARS	AVRIL
MÉRIBEL	Appart Moyenne gamme - Base 3 chambres	2 938 €	3 788 €	3 260 €	2 530 €	2 190 €
	Appart Haut de gamme - base 3 chambres	6 700 €	8 800 €	7 300 €	5 500 €	4 700 €
	Chalet avec PDJ - base 5/6 chambres	22 500 €	32 500 €	27 100 €	19 400 €	16 400 €
MÉRIBEL VILLAGE & HAMEAUX	Appart Moyenne gamme - Base 3 chambres	2 662 €	3 480 €	2 958 €	1 923 €	1 923 €
	Appart Haut de gamme - base 3 chambres	9 200 €	15 400 €	10 800 €	7 800 €	6 600 €
	Chalet avec PDJ - base 5/6 chambres	23 500 €	39 800 €	28 500 €	20 400 €	18 700 €
MEGÈVE	Appart Moyenne gamme - Base 3 chambres	3 200 €	3 700 €	3 450 €	2 700 €	2 300 €
	Appart Haut de gamme - base 3 chambres	5 850 €	7 850 €	6 800 €	3 800 €	3 200 €
	Chalet avec PDJ - base 5/6 chambres	35 000 €	87 700 €	59 000 €	35 000 €	15 000 €
SAINT MARTIN	Appart Moyenne gamme - Base 3 chambres	3 670 €	4 130 €	3 670 €	2 320 €	1 570 €
	Appart Haut de gamme - base 3 chambres	4 500 €	4 500 €	4 500 €	3 500 €	2 800 €
	Chalet avec PDJ - base 5/6 chambres	24 000 €	42 000 €	30 000 €	14 500 €	14 500 €

LE PANORAMA DE L'IMMOBILIER HAUT DE GAMME EN MONTAGNE PAR

Cimalpes

Courchevel | Megève | Méribel | Saint-Martin de Belleville | Val d'Isère

thuria - Crédit photos : Adobe Stock, stories.freepik.com

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

Cimalpes.ski | Cimalpes.com

Presse

Anaïs Requena
Agence Clair de Lune

Tél. +33 (0)4 72 07 31 95
anais.requena@clairdelune.fr

Clairdelune.fr

PANORAMA CIMALPES

SUIVEZ-NOUS SUR :

#Cimalpes, #alpsliving

Cimalpes.ski | Cimalpes.com