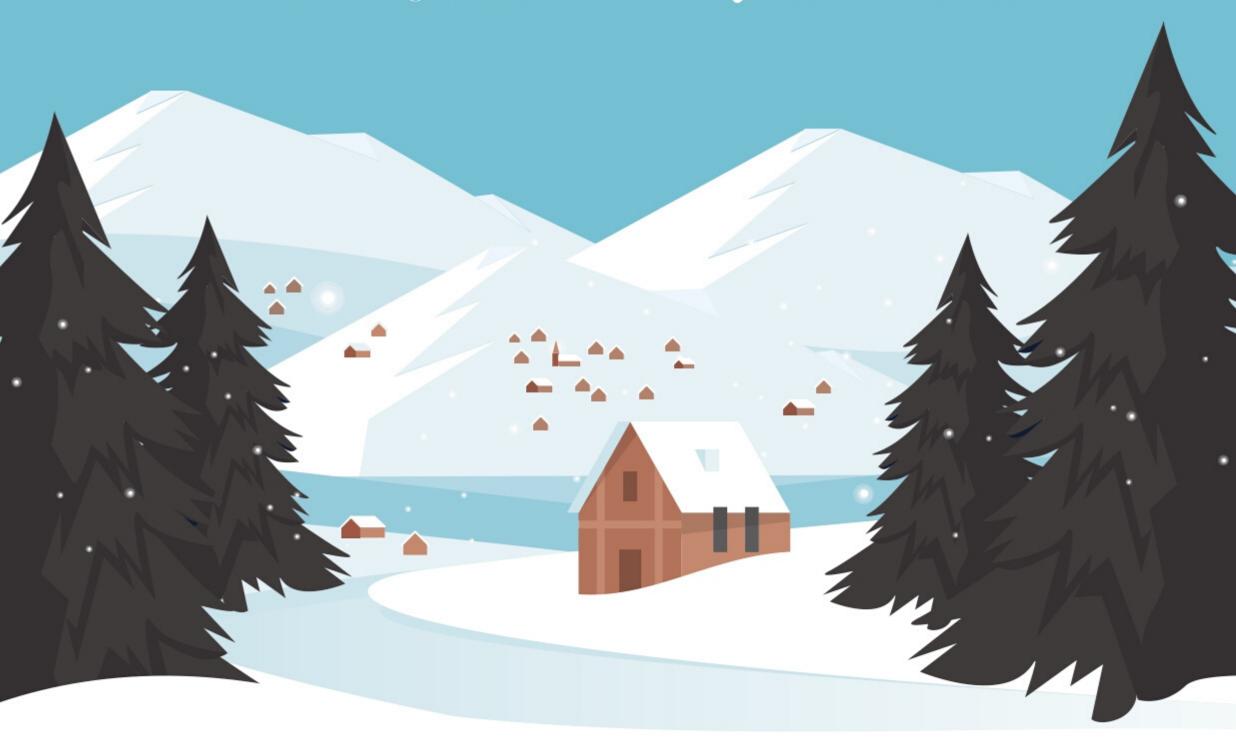


Cimalpes Courchevel | Megève | Méribel | Saint-Martin de Belleville | Val d'Isère



5 stations à forte renommée

Les marchés de la transaction

Les marchés de la location

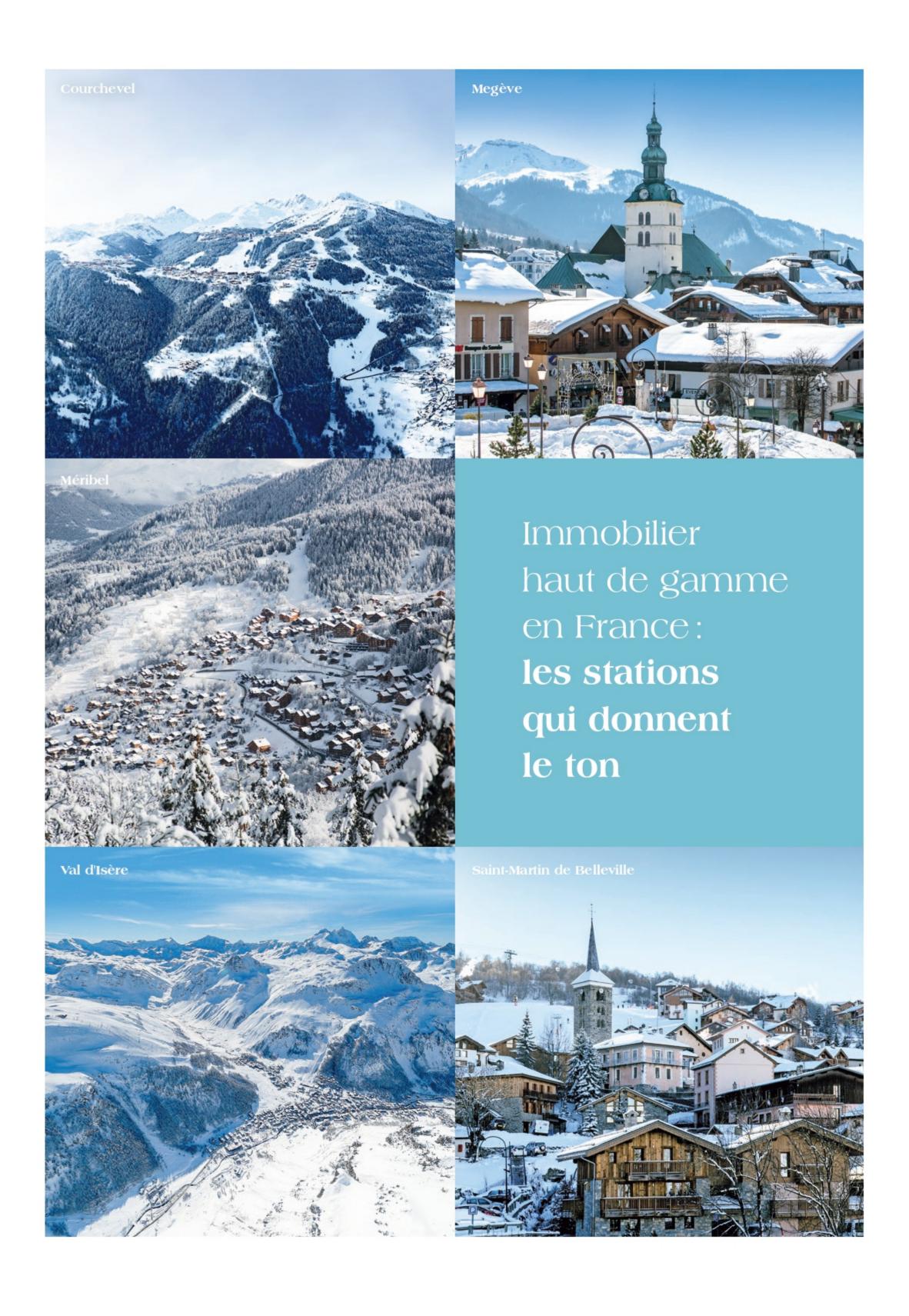
Les clientèles

Location & transaction

Les 10 tendances qui changent la donne

## ANALYSE DES MARCHÉS

2019



# Édito

Le momentum a rarement été aussi favorable dans les cinq stations françaises qui donnent le ton du marché de l'immobilier haut de gamme en montagne: Courchevel, Megève, Méribel, Saint-Martin de Belleville et Val d'Isère.

Renforcée par une extraordinaire vague d'investissements publics et privés qui a permis de hisser l'offre à un niveau de qualité très élevé, l'attractivité des Alpes françaises constitue un atout majeur de notre économie et contribue au leadership français en matière de tourisme.

La croissance du marché immobilier haut de gamme est dynamique tant sur le segment de la transaction que sur celui de la location. Les prix et les perspectives de rentabilité sont sur une tendance haussière, la demande est toujours soutenue.

Comme le montre l'analyse des données compilées station par station par Cimalpes, à ce jour seul réseau immobilier indépendant spécialisé sur l'immobilier haut de gamme, la période actuelle pourrait bien représenter une période charnière, qui positionnera durablement les Alpes françaises en territoire de référence de l'industrie du ski en Europe et dans le monde ainsi qu'en poids lourd de notre économie.



Olivier BUILLY
Co-fondateur
olivier.builly@cimalpes.com



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



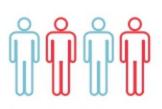
**Benjamin BERGER**Directeur Général
benjamin.berger@cimalpes.com



Leader de l'immobilier haut de gamme



2003 année de création



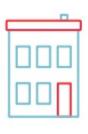
70 collaborateurs



550 propriétés en gestion locative en 2019



400 mandats de vente en 2019



11 agences



20 000 vacanciers par an

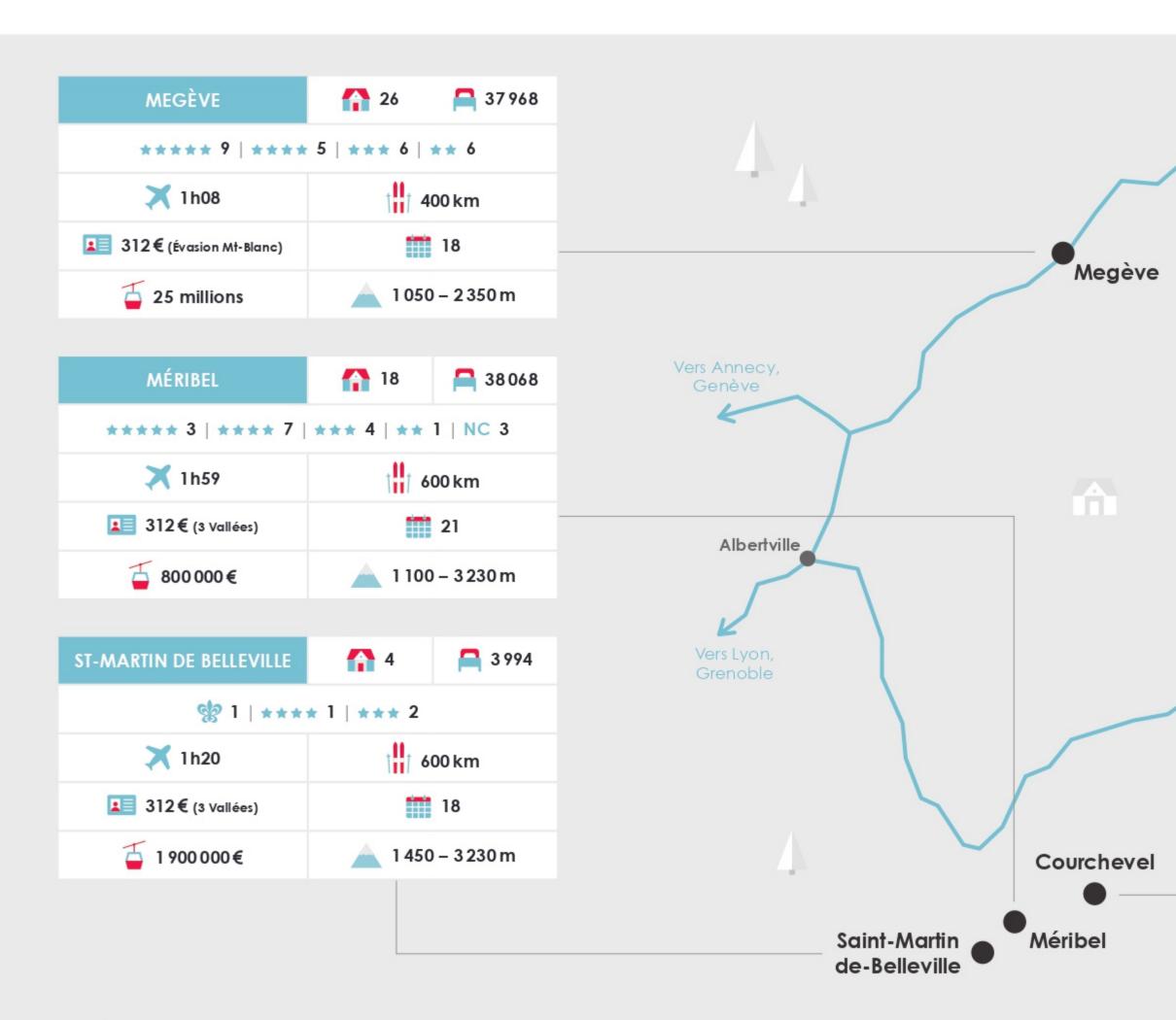


**5 stations** Courchevel, Megève, Méribel, Saint-Martin-de-Belleville, Val d'Isère

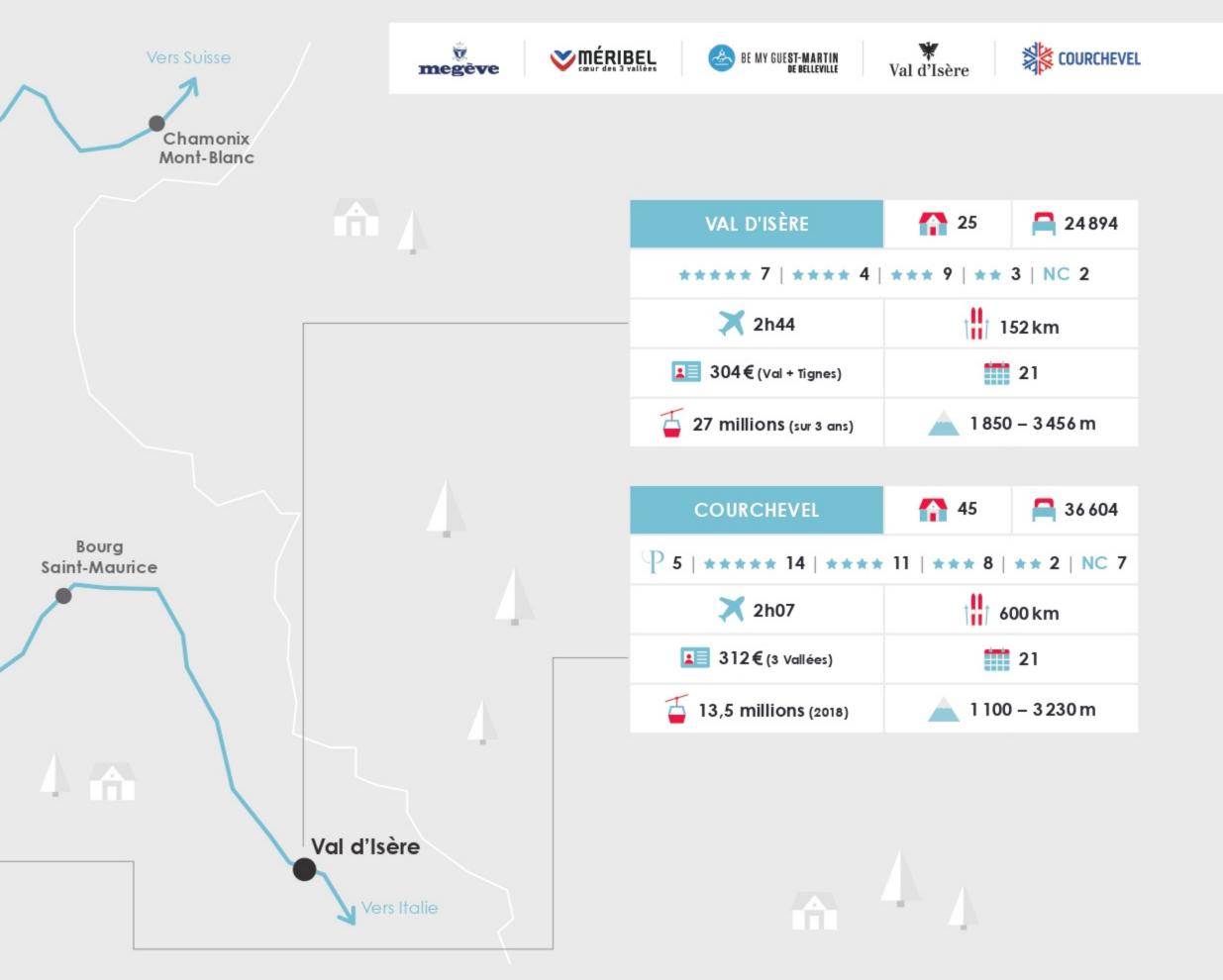
## 5 stations à forte renommée

Recherchées par les clientèles françaises comme par les clientèles étrangères, les stations de Courchevel, Megève, Méribel, St-Martin de Belleville et Val d'Isère se situent aujourd'hui à l'avant-garde des marchés et de leurs évolutions.

Si les Alpes françaises constituent, en tant que région, le fer de lance de l'industrie du ski en Europe et dans le monde, elles abritent une variété de stations qui diffèrent foncièrement par leur profil ou leur envergure. Au sein de cet écosystème par ailleurs complémentaire, les cinq stations se démarquent par une attractivité unique, qui permet de drainer les investissements, souvent liés à de très grands acteurs du tourisme. Elles tiennent ainsi lieu de baromètre, donnant à voir et à anticiper les tendances et les mutations dans les secteurs afférants au tourisme de luxe en montagne.



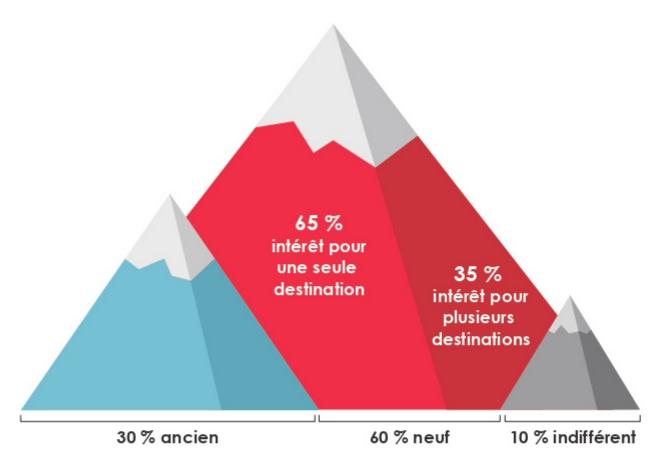




# Les marchés de la transaction



La demande en immobilier haut de gamme dans les Alpes françaises se situe aujourd'hui à un niveau élevé. Elle contribue ainsi à stimuler le renouvellement d'une offre qui ne cesse de s'étoffer et de progresser. Après des saisons de forte croissance, la tendance est toutefois au pragmatisme et le marché se rationalise.



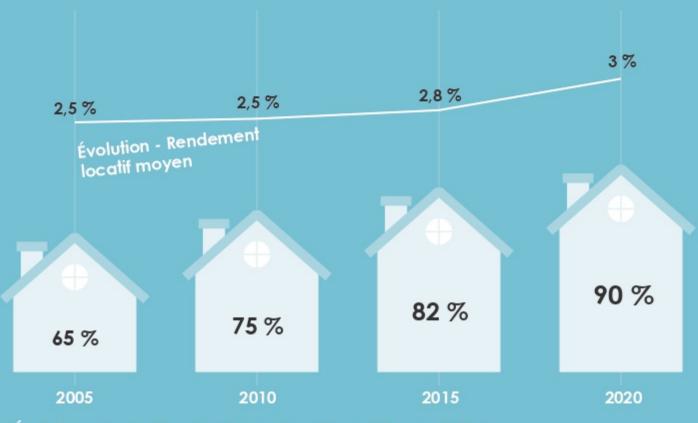
### LA TYPOLOGIE DE LA DEMANDE

Dans les cinq stations, promoteurs privés et institutionnels ont fortement investi, ces dernières années, pour renouveler l'offre immobilière, un effort qui a permis la commercialisation de produits correspondant pleinement aux attentes des investisseurs actuels en termes d'aménagement, d'ambiance ou de matériaux. Adaptés aux valeurs du « lifestyle », ils sont aussi, de plus en plus, conçus pour répondre aux spécificités du locatif afin de générer une rentabilité optimale. L'achat « plaisir » reste en tête mais le rendement locatif devient un paramètre systématique.

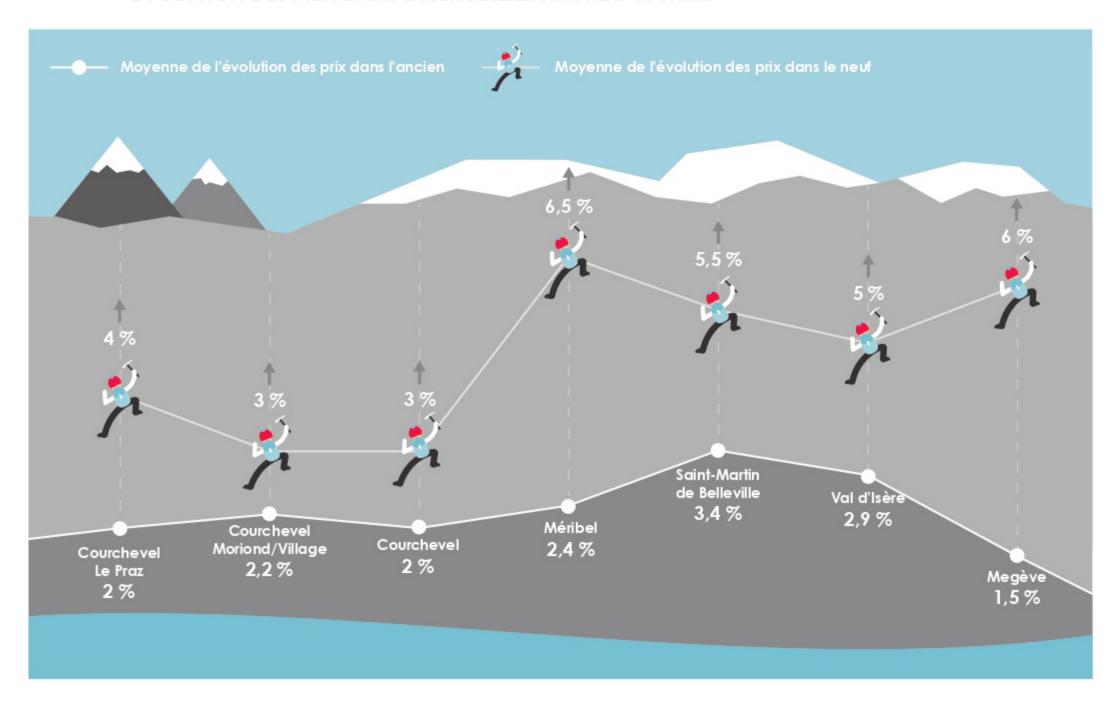
## Focus

## TRANSACTION ET LOCATION, DEUX MARCHÉS DE PLUS EN PLUS IMBRIQUÉS

Désormais, 90 % des acquisitions dans le neuf ou l'ancien, quel que soit le type de bien, studio, grand appartement ou chalet, incluent un projet de location. Cette évolution contribue ainsi à stimuler l'offre en « lits chauds » mais aussi à renforcer la dynamique d'investissements en générant un réservoir d'acheteurs en devenir, chaque nouvel acheteur ayant déjà séjourné au moins une fois dans la station dans laquelle il choisit d'investir. Un cercle vertueux pour un marché désormais exigeant et très concurrentiel.



### ÉVOLUTION DES PRIX DANS L'IMMOBILIER HAUT DE GAMME



## À Megève [...] d'ici 2022, c'est près de 300 logements neufs qui seront ainsi mis sur le marché

Selon les stations, le tempo des marchés ainsi que les prix varient mais la tendance est partout à la valorisation.

Courchevel étonne avec plusieurs catégories de biens, du studio non rénové au chalet à plus de dix millions d'euros, qui toutes se montrent dynamiques en dépit de l'élasticité des prix. Chaque acheteur conquis par la destination peut y trouver un bien adapté à sa recherche.

Juste à côté, la station de **Méribel** attire pareillement grâce à de nombreux programmes neufs qui mettent sur le marché des biens spacieux et conformes à la demande. Le prix au m² peut y dépasser les 25 000 euros, niveau traditionnellement dévolu à sa voisine Courchevel.

Adossé comme Courchevel ou Méribel à la notoriété des 3 Vallées, le plus grand domaine skiable du monde, Saint-Martin de Belleville a aujourd'hui une cote très élevée, les investisseurs se montrant séduits par un immobilier qui monte en gamme, une ambiance « lifestyle » et des prix qui, bien qu'en hausse, restent encore en deçà de ceux observés dans les stations voisines.

À Val d'Isère, la demande excède aujourd'hui l'offre. Naturellement, les transactions y sont plus rapides qu'ailleurs. C'est une station qui, conciliant le charme d'un village et les atouts d'un grand domaine, a clairement le vent en poupe. De plus, la saison y est longue, maximisant les perspectives de rentabilité locative.

En face des stations d'altitude, Megève a longtemps fait figure de belle endormie tant le charme intemporel de ce village stabilise le marché immobilier sur le long terme. Mais les choses changent aussi dans la station de la baronne de Rothschild. D'ici 2022, c'est près de 300 logements neufs qui seront ainsi mis sur le marché avec une demande dynamique en capacité d'absorber rapidement l'offre. Un renouvellement de l'immobilier qui va inévitablement conduire à de nombreuses rénovations ou à un léger réajustement dans l'ancien.

# Les marchés de la location

Vigoureux, ils profitent de l'attractivité liée au prestige des stations. Ils sont néanmoins marqués par une forte élasticité des prix ainsi que par une concurrence de plus en plus vive. L'époque est au pragmatisme et au yield.

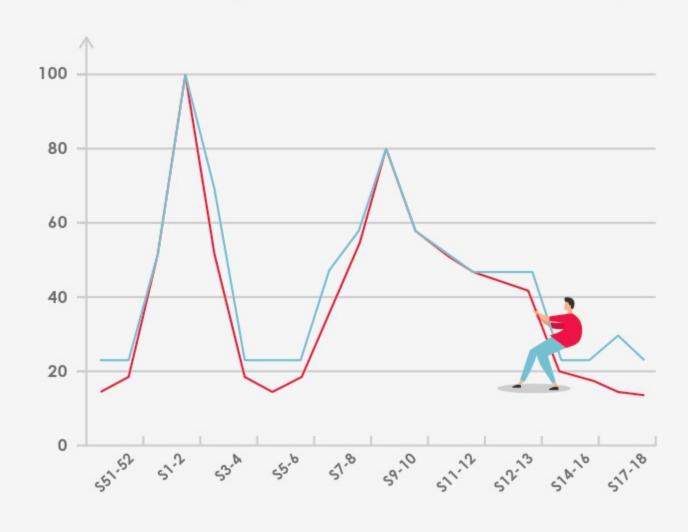
Dans toutes les stations, l'élasticité des prix est forte, avec des variations importantes entre les semaines les plus demandées et les « ailes de saison », bien que la saisonnalité soit moins marquée qu'ailleurs compte tenu du caractère souvent plus international de la clientèle.

Cette élasticité est aussi liée à une rationalisation du marché, qui pousse à une optimisation du taux de remplissage, faisant ainsi varier les prix tout au long de la saison selon la loi de l'offre et de la demande. Les professionnels et les propriétaires se mobilisent en ce sens.

— Indice de prix

- Indice d'élasticité

## STATIONS D'ALTITUDE (MÉRIBEL, COURCHEVEL, VAL D'ISÈRE...)



## STATIONS VILLAGE (MEGÈVE, SAINT-MARTIN DE BELLEVILLE...)

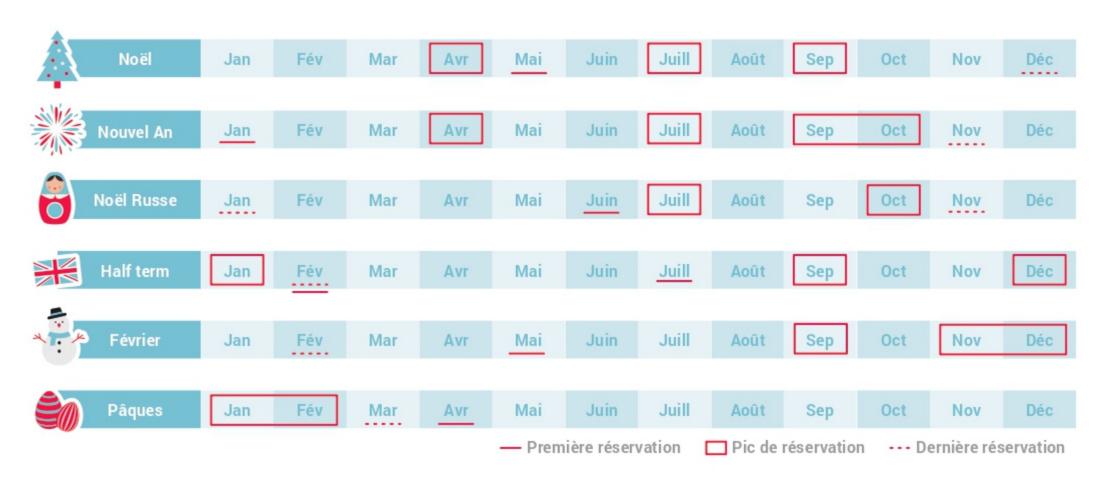


## Notoriété, qualité de l'offre, domaines skiables d'exception, après-ski varié, longueur de la saison...

Les cinq stations combinent d'exceptionnels facteurs d'attractivité, qui leur assurent un leadership sur les marchés. Celui-ci s'exerce paradoxalement dans un contexte de renforcement de la concurrence lié à une clientèle de plus

en plus « stratège », qui sélectionne moins une destination qu'un type de bien selon le nombre de chambres ou la qualité des services hôteliers associés : la propriété et le prix sont autant, voire plus déterminants que la station.

### LES TENDANCES DE RÉSERVATIONS POUR LA LOCATION SAISONNIÈRE PAR PÉRIODE



Les tendances de réservations ont évolué depuis plusieurs années. Aujourd'hui, nos clients réservent d'une année sur l'autre et le service commercial location est sollicité tout au long de l'année.



## LA LOCATION DE CHALETS DE LUXE: UN MARCHÉ ULTRA-DYNAMIQUE

À Courchevel, le nombre de chalets de luxe ouverts à la locaà l'orée de l'hiver 2019-2020. Globale, la tendance concerne l'ensemble des grandes stations alpines. Elle résulte d'une demande internationale en nette croissance et de l'essor d'une offre de services hôteliers très haut de gamme, souvent sous l'impulsion des agences immobilières spécialisées.

Challengée sur son cœur de métier, l'hôtellerie s'est mobilisée en investissant dans la construction de chalets incluant leurs excellents services hôteliers, créant un cercle vertueux matière de services (majordome, gastronomie, etc.) et d'in-



Nombre de chalets de luxe en location à Courchevel

## Les clientèles

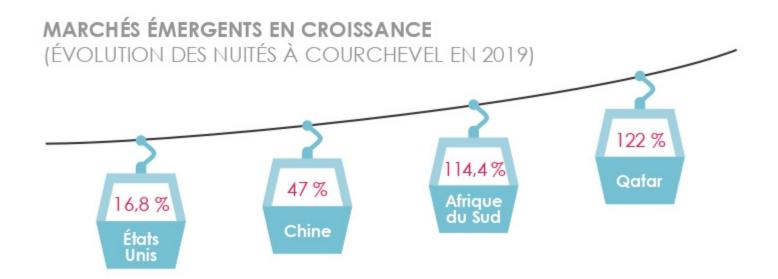
CALPES.

Dans ces cinq stations de renommée internationale, le marché domestique reste prépondérant. Mais si le Top 5 des nationalités est relativement stable, on constate une diversification, avec des marchés émergents, comme le Brésil, la Chine, l'Asie du Sud-Est ou le Moyen-Orient, qui viennent nuancer la saisonnalité d'un immobilier traditionnellement marqué par les périodes scolaires européennes.

Français, Britanniques, Belges, Néerlandais et Russes composent l'extrême majorité des clientèles bien que les clientèles suisses, scandinaves ou du Golfe Persique peuvent être notables dans certaines stations.

À court et moyen terme, les principaux marchés-cibles risquent ainsi de peu évoluer malgré les soubresauts politiques ou géopolitiques. En dépit du Brexit, les acheteurs britanniques sont par exemple toujours déterminés, se contentant éventuellement de décaler leur investissement mais sans l'annuler.

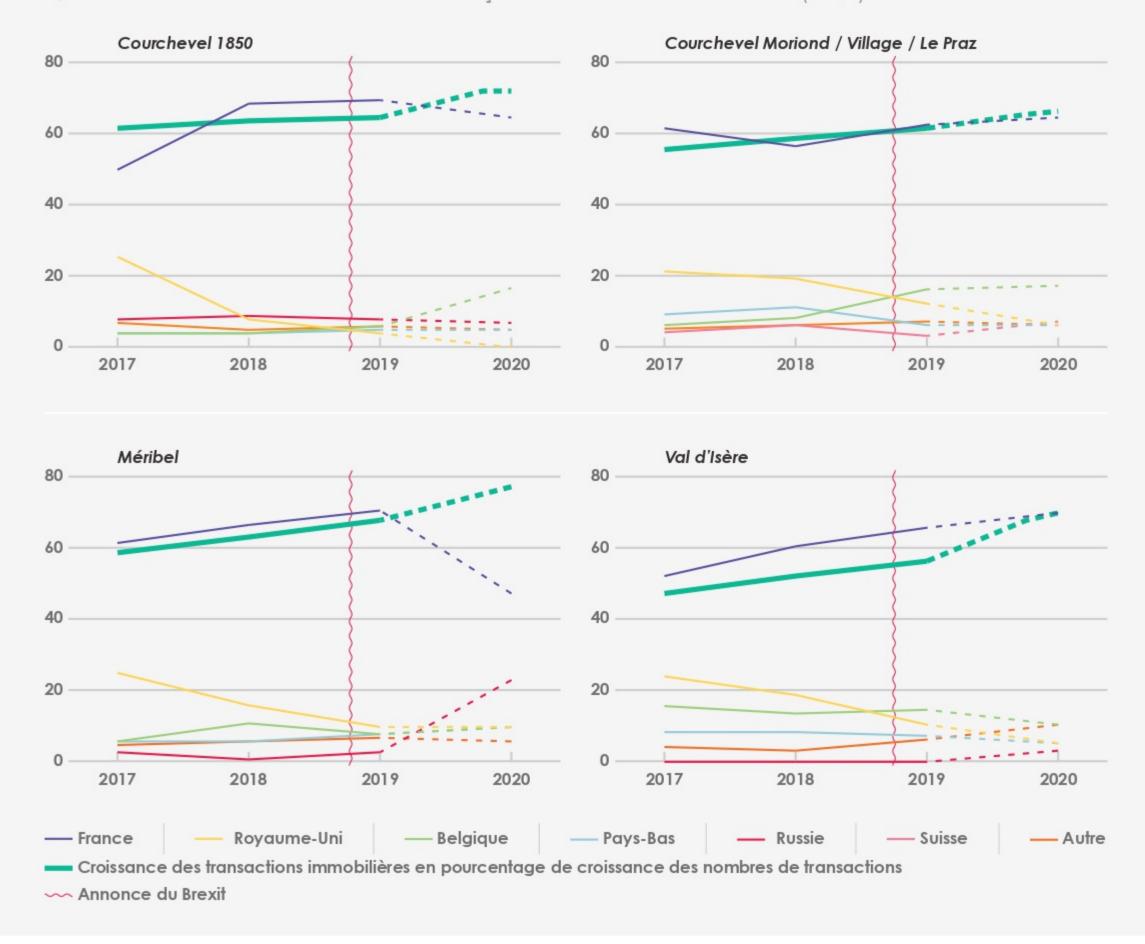
Dans l'autre sens, on ne constate d'ailleurs pas d'augmentation du nombre de vendeurs, les propriétaires britanniques souhaitant visiblement conserver un patrimoine en euros et sur des marchés stables. Et on observe même une dynamique d'investissements émanant des ressortissants britanniques basés dans les grandes places financières extra-européennes. À long terme, les nationalités qui, dans le sillage des grands groupes hôteliers (Four Seasons, LHC, Mariott, LVMH), commencent à apparaître dans les statistiques constituent un stock d'acheteurs potentiels, qui permettent d'imaginer, dans le futur, une diversification des marchés-cibles.



CLASSEMENT DES NATIONALITÉS EN PARTS DE MARCHÉ - AFFLUENCE EN IMMOBILIER LOCATIF (SOURCE G2A)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Courchevel Le Praz		11	_	=		e			111
Courchevel Village				=	_	e			111
Courchevel Moriond				_		=	e		111
Courchevel			_		9001	1001	è	=	111
Méribel		11	-		=			en .	111
Saint-Martin de Belleville				=	_	è			111
Val d'Isère		11		_	7101	=		è	111
Megève	11	•		=	•	_	•		6

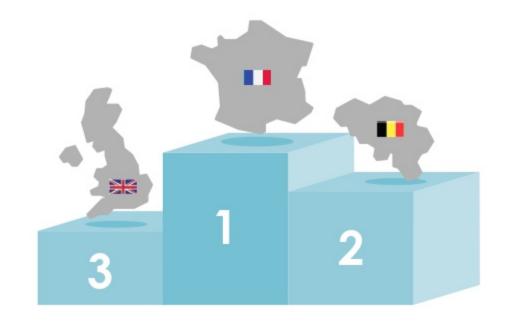
## QUI ACHÈTE DANS NOS STATIONS? LES FRANÇAIS EN TÊTE DES INVESTISSEURS (EN %)



## À court et moyen terme, les principaux marchés-cibles risquent [...] de peu évoluer malgré les soubresauts politiques ou géopolitiques.

L'incertitude liée au Brexit a inévitablement crispé le marché immobilier d'un point de vue quantitatif (graphique ci-dessus). 90% des acheteurs britanniques indiquent reporter leur achat et le conditionner à la seule question de l'imposition. Un report attendu donc pour 2020.

Dans le même temps, France, Benelux, Suisse et une multitude de nationalités déjà acquises depuis des années sur le locatif relaient et surclassent le marché britannique en matière de demandes.



## Location & transactions



LOCATION: PRIX / SEMAINE PAR STATION ET TYPOLOGIE DE BIEN

<u>×</u> [1		NOËL	NOUVEL AN	FÉVRIER	MARS	AVRIL
	Appartement Moyenne gamme base 3 chambres	3 000 €	4800€	4 000 €	2 700 €	2 300 €
COURCHEVEL LE PRAZ	Appartement Haut de gamme base 3 chambres	3 700 €	4300€	4100€	3 150 €	2 990 €
	Chalet avec petit-déjeuner base 5/6 chambres	19 000€	27 000 €	20700€	14700€	11 800 €
COURCHEVEL MORIOND / VILLAGE	Appartement Moyenne gamme base 3 chambres	3 400 €	5 300 €	4 200 €	2 800 €	2 200 €
	Appartement Haut de gamme base 3 chambres	3 500 €	5 500 €	4 400 €	3 000 €	2 400 €
	Chalet avec petit-déjeuner base 5/6 chambres	24 000 €	41 000 €	26 500 €	19 500 €	16 500 €
COURCHEVEL	Appartement Moyenne gamme base 3 chambres	7 000 €	11 650 €	10100€	5 300 €	4 180 €
	Appartement Haut de gamme base 3 chambres	9 000 €	12 200€	11 100 €	7 100 €	6 000 €
	Chalet avec petit-déjeuner base 5/6 chambres	45 900€	87 900€	69 400 €	40 900 €	19 900 €
MÉRIBEL	Appartement Moyenne gamme base 3 chambres	2 938€	3 788€	3 260 €	2 530 €	2 190 €
	Appartement Haut de gamme base 3 chambres	6 700 €	8 800 €	7 300 €	5 500 €	4700€
	Chalet avec petit-déjeuner base 5/6 chambres	22 500€	32 500€	27 100 €	19 400 €	16 400 €
	Appartement Moyenne gamme base 3 chambres	2 662€	3 480€	2 958€	1 923€	1 923€
MÉRIBEL VILLAGE & HAMEAUX	Appartement Haut de gamme base 3 chambres	9 200 €	15 400€	10 800 €	7 800 €	6 600 €
	Chalet avec petit-déjeuner base 5/6 chambres	23 500€	39 800€	28 500 €	20 400 €	18 700 €
	Appartement Moyenne gamme base 3 chambres	3 670€	4130€	3 670 €	2 320 €	1 570 €
SAINT-MARTIN DE BELLEVILLE	Appartement Haut de gamme base 3 chambres	4 500 €	4 500 €	4 500 €	3 500 €	2 800 €
	Chalet avec petit-déjeuner base 5/6 chambres	24 000 €	42 000 €	30 000 €	14 500 €	14 500 €
VAL D'ISÈRE	Appartement Moyenne gamme base 3 chambres	4 000 €	4800€	4800€	2 900 €	2 400 €
	Appartement Haut de gamme base 3 chambres	9 300 €	11 900€	9 300 €	7100€	4 450 €
	Chalet avec petit-déjeuner base 5/6 chambres	18 500€	41 000 €	26 000€	26 000 €	22 000 €
MEGÈVE	Appartement Moyenne gamme base 3 chambres	3 200 €	3 700 €	3 450€	2 700 €	2 300 €
	Appartement Haut de gamme base 3 chambres	5 850€	7 850€	6800€	3 800 €	3 200 €
	Chalet avec petit-déjeuner base 5/6 chambres	35 000 €	87 700€	59 000 €	35 000 €	15 000 €

## TRANSACTION: PRIX AU M2 PAR STATION ET TYPOLOGIE DE BIEN

					ANCIEN				
			NEUF TTC		Rénové		D'origine		
			Fourchette de prix moyens		Fourchette de prix moyens		Fourchette de prix moyens		
4		Standard	9 000€	11 000 €	7 500 €	11 000 €	5500€	7000€	
COURCHEVEL LE PRAZ	App. < 3 p.	Premium	11 000€	12 500€	8 500 €	10 500 €	8200€	9 500 €	
	App. > 3 p.	Standard	9 000 €	11 000 €	7 500 €	10 500 €	5500€	7 000 €	
	et+	Premium	11 000€	13500€	8 500 €	10 500 €	8200€	9 500 €	
	0.000	Standard	9 000 €	12 000 €	8 000 €	10 500 €	7 000 €	8 800 €	
	Chalet	Premium	11 500 €	14 500€	9 000 €	11 000 €	8 000 €	10 000 €	
		Standard	10 000 €	12 000 €	7 000 €	9 000€	6 000€	8 000€	
	App. < 3 p.	Premium	11 000 €	13 000 €	8 000 €	10 500 €	7 500€	9 500€	
COURCHEVEL	App. > 3 p.	Standard	12 500 €	15 000 €	10 000 €	12 000 €	9 000€	11 000€	
MORIOND	et+	Premium	14 000 €	16 000 €	12000€	14 500 €	10 000€	12000€	
/ VILLAGE		Standard	15 000 €	19 000 €	9 500 €	13 500 €	8 500€	12 500€	
	Chalet	Premium	15000€	20 000 €	14500€	18 800 €	10 500€	14 500€	
		Standard	NC	NC	11 000 €	13 000 €	8 000 €	10 000 €	
	App. < 3 p.	Premium	NC	NC	12000€	17 000 €	9 000 €	14 000 €	
	Ann > 3 n	Standard	15 000€	22 000€	14 000 €	19 000 €	10 000€	15 000 €	
COURCHEVEL	App. > 3 p et +	Premium	20 000€	30 000 €	16000€	21 000 €	12 000€	17 000 €	
		Standard	27 000€	35 000€	20 000 €	25 000 €	18 000€	23 000 €	
	Chalet	Premium	30 000€	40 000 €	25 000 €	30 000€	20 000€	25 000 €	
MÉRIBEL	App. < 3 p.  App. > 3 p.  et +	Standard	NC	NC	9 000 €	12 000 €	6 000 €	9000€	
		Premium	NC	NC	13000€	16 000 €	11 000€	14 000 €	
		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 €	
		Standard	13 000€	16 000€	12 000 €	15 000 €	9 000€	12 000 €	
	Chalet	Premium	22 000€	28 000€	17 000 €	20 000€	14 000€	17 000 €	
		Otomaloud	4570€	6 120€	6 000 €	7 700 €	3 500€	6000€	
	App. < 3 p.	Standard	10 420 €	11 600€	8 500 €	11 300 €	5 000 €	7000€	
	-	Premium Standard	7 500€	9700€	4 000 €	9 500 €	5 600€	7 700 €	
SAINT-MARTIN DE BELLEVILLE	App. > 3 p. et+	Premium	13 000€	15 500€	10 500 €	13 175€	6 000 €	8000€	
		Standard	10 700€	14 000€	9 000 €	11 600 €	9 500€	11 100€	
	Chalet	Premium	14 000 €	16 100€	10 800 €	12 200 €	9170€	12 200€	
			NC	NC	11 000 €	14 000 €	8 000 €	11 000 €	
VAL D'ISÈRE	App. < 3 p.	Standard	NC	NC	15000€	22 000 €	12 000€	16 000 €	
		Premium Standard	17 000€	20 000 €	13 000 €	17 000 €	9 000 €	12 000 €	
	App. > 3 p. et+		20 000€	30 000 €	18 000 €	24 000 €	13 000 €	18 000 €	
		Premium Standard	18 000€	20 000 €	14 000 €	17 000 €	11 000€	13 000 €	
	Chalet	Premium	20 000€	32 000 €	18 000 €	24 000 €	14 000 €	17 000 €	
			7 000€	9 000 €	6 500 €	8 500 €	5 500€	7000€	
	App. < 3 p.	Standard	9 000€	11 000 €	8 000 €	11 000 €	7 000 €	9000€	
		Premium	7 500€	9500€	6 000 €	1000€	6 000 €	8 500 €	
MEGÈVE	App. > 3 p et+	Standard	12 500 €	16 000€	10 000 €	14 000 €	9 000 €	12 000 €	
		Premium	12 500 €	13 000 €	9 500 €	14 000 €	7 500€	12 000 €	
	Chalet	Standard							
		Premium	15 000€	18 000€	13 500 €	17 000 €	10 000€	13 000 €	

# Les 10 tendances qui changent la donne

### L'augmentation des dynamiques d'achat « multi-stations »

En 2019, 35 % des ventes réalisées par Cimalpes ont concerné des propriétés situées dans une autre station que celle initialement visée par l'acheteur. L'explication : les investisseurs sont aujourd'hui plus exigeants sur la qualité d'un produit ou sur les caractéristiques du domaine skiable que fidèles à une station.



Les rendements sont en hausse et permettent de couvrir les charges, d'amortir ses vacances au ski et de dégager de la rentabilité : neuf transactions sur dix débouchent aujourd'hui sur une mise en location. Cette tendance est par ailleurs dynamisée par la fin des baux dans les résidences de tourisme.



L'avènement du marché locatif



Les domaines skiables s'équipent de technologies relatives à la production de neige de culture avec une autonomie en eau, tandis que les stations ont diversifié leur offre. D'autant qu'un tiers de la clientèle en immobilier haut de gamme ne skie pas mais consomme culture, shopping, activités outodoor, gastronomie, bien-être, etc.



## Des investissements publics et privés très soutenus

Ils concernent à la fois l'entretien des grands domaines skiables (13,5 M€ investis à Courchevel en 2018, 25 M € à Megève en 2019) et le renouvellement de l'offre immobilière, grâce à une multiplication des projets portés par les grands groupes hôteliers, les promoteurs et même les pouvoirs publics.





## Les goûts changent

Après le rustique et le tout-contemporain, les marchés plébiscitent désormais l'intemporel, combinant une atmosphère inspirée du chalet de montagne (pierre, vieux bois) et des notes modernes. Et on veut de l'espace : grand séjour, cheminée et un minimum de trois chambres constituent désormais un prérequis.



Les conséquences de la digitalisation

La révolution numérique a disrupté le marché locatif via de nouveaux entrants tels qu'Airbnb ou Abritel. La commercialisation d'un bien devient ainsi à la portée d'un particulier même s'il n'est pas sur place. Conséquence, la différenciation se fait maintenant sur l'accueil et le service.



Une station qui attire les acheteurs propose au moins deux saisons dynamiques. L'été ainsi se renforce avec une offre d'activités outdoor plus forte, des politiques culturelles ambitieuses et des projets immobiliers qui valorisent la notion d'air pur. Megève est même devenue une destination « quatre saisons ».



## Des PLU qui libèrent les projets

Ces dernières années, plusieurs stations ont adopté un nouveau document d'urbanisme (PLU, POS ou CES) qui, tout en préservant l'identité des stations, ont permis de lancer de nouveaux programmes immobiliers ou de réhabiliter l'existant, permettant ainsi de répondre aux aspirations d'une clientèle jusqu'ici en attente.



## Des taux favorables

En montagne, la baisse des taux de crédit à un niveau historique permet de stimuler la demande et de fluidifier les ventes. Le marché de l'immobilier haut de gamme profite ainsi d'un double effet de levier : le financement bancaire est plus accessible et le rendement locatif devient plus avantageux.



### La récupération de TVA en para-hôtellerie: un dispositif fiscal très incitatif

La TVA, soit 20 % du prix d'une acquisition, peut en effet être remboursée pour l'achat, dans le cadre d'un programme neuf, d'une résidence secondaire qui sera aussi proposée à la location avec une offre de services hôteliers. Le dispositif renforce ainsi la dynamique d'investissements ainsi que l'offre de lits chauds.



## SIÈGE SOCIAL

519 chemin de la Cassine 73200 Albertville - France

Tél. +33 (0)4 79 89 88 98



## CONTACT

## CIMALPES

Marine Pige
Responsable Marketing
& Communication

Tél. +33 (0) 6 99 90 03 82 marine.pige@cimalpes.com

www.cimalpes.ski

### PRESSE

Anais Requena

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

www.clairdelune.fr



SUIVEZ-NOUS SUR:











