



Magazine

L'Extension Magazine  
1227 Genève  
022/ 807 06 70  
<https://groupe-ecomedia.com/lexension/>

Genre de média: Médias imprimés  
Type de média: Magazines spéc. et de loisir  
Tirage: 15'000  
Parution: 6x/année

Page: 46  
Surface: 94'785 mm<sup>2</sup>

Ordre: 1082442  
N° de thème: 230.009

Référence: 81678517  
Coupure Page: 1/2

## Acheter en montagne : une respiration au quotidien



© Cera Promotion Inc. Alpin



## Les acquéreurs jettent progressivement leur dévolu sur des stations à taille humaine. Le Covid-19 a accentué cette envie de montagne pour s'échapper des contraintes urbaines quotidiennes pour les vacances, mais aussi pour travailler à distance.

**D**ire que le Covid a contribué à s'interroger sur nos modes de vie est un euphémisme. «*Nous constatons une vraie volonté des acheteurs d'acquérir un bien à la montagne pas seulement en résidence secondaire, mais un lieu de travail au vert*», estime Alexandre Castillon, directeur CI Conseils Vaud Valais. Le Comptoir immobilier, historiquement un acteur de plaine, a depuis 2017 orienté une partie de ses activités vers la station valaisanne de Grimetz. Ses projets, qui s'inscrivent dans le cadre de la Lex Weber qui prévoit de limiter à 20% le nombre de résidences secondaires des villages d'altitude, offrent un mix entre résidences hôtelières et secondaires, avec des services intégrés destinés aux propriétaires qui louent leurs appartements quand ils ne les occupent pas. Bertrand Chambon, directeur associé de Care Promotion Arc Alpin à Annecy, a fait le même constat dès le confinement. La société haut-savojarde a aussi fait le choix de construire dans des villages stations comme Samoëns (photo). Il remarque un dynamisme du marché dès le mois de mai 2020 qui s'est confirmé sur le premier semestre 2021. La clientèle est surtout étrangère avec environ un tiers de Genevois en quête d'une résidence secondaire dans un environnement préservé et authentique.

### DISTORSION DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

Le marché a beaucoup évolué en plus de dix ans, tant sur le profil des acquéreurs que des biens mis en vente. Une évolution accentuée par la crise sani-

taire qui pousse les habitants à faire du tourisme sur le territoire fédéral. Le Comptoir immobilier, comme d'autres acteurs, sent que la conjoncture lui est favorable. «*L'intérêt des demandeurs est continu*, note Alexandre Castillon, et les ventes régulières depuis la fin du printemps 2020.»

À condition aussi de déployer de nouveaux outils pour éviter trop de déplacements des potentiels clients, en majorité étrangers. «*Nous avons adapté nos façons de travailler avec des visites virtuelles*, décrit Annabelle Common, responsable du bureau Alpes de Naef Montagne. *Nous avons un taux de conversion de 80%.*» Évidemment le nombre de biens disponibles est loin de satisfaire les demandes, ce qui a pour effet de raccourcir les délais. «*Les acquéreurs sont obligés de répondre vite, car il y a beaucoup de monde sur chaque bien*», ajoute Annabelle Common. Un phénomène général à toutes les stations des cantons frontaliers qui n'est pas sans effet sur les prix qui, à peine négociés, stagnent voire évoluent à la hausse.

Sandra Molloy

**«*L'intérêt des demandeurs est continu et les ventes régulières depuis la fin du printemps 2020.*»**

Alexandre Castillon