

# En montagne, la demande atteint des cimes

**IMMOBILIER** Avec la pandémie et la relocalisation des vacances, les prix des logements dans certaines stations suisses connaissent des hausses spectaculaires. Mais dans d'autres, l'offre parvient pour l'instant à absorber la demande

SERVAN PECA  
@servanpeca

C'est la rançon de la gloire. La nature, et donc pour la Suisse, la montagne, est devenue un incontournable du temps libre depuis le début de la pandémie, des confinements et des restrictions de voyages. L'envie d'air pur et le besoin d'avoir son propre logement, couplés à la difficulté de viser les Canaries, la Thaïlande ou le Mexique pendant l'hiver, ont provoqué une ruée vers les logements de montagne, particulièrement dans les stations équipées de remontées mécaniques.

Plus 16% à Saint-Moritz en une année, +13% à Davos, +10% à Verbier, +7% à Leysin. C'est le résultat des mesures réalisées par Naef Prestige Knight Frank, dans son rapport annuel *Ski Property Report*, publié le mois dernier. Selon les auteurs de cette étude, la forte demande est évidemment le moteur de ces hausses, qui sont trois à quatre fois plus élevées que celles observées l'année précédente. Mais l'offre limitée est tout aussi responsable de cette envolée des prix.

A Saint-Moritz, par exemple, quelque 90 résidences étaient disponibles en juin 2020. Un an plus tard, on n'en dénombrait plus que 20. Dans la station grisonne, le prix du m<sup>2</sup> flirte désormais avec les 23 000 francs. Un tarif qui talonne celui pratiqué à Verbier (24 500 francs). Une destination toujours prisée où, signale le rapport, un record de 30 000 francs par m<sup>2</sup> a été battu, pour un appartement à la revente.

## Deux segments, deux réalités

A Verbier, à Zermatt ou à Crans-Montana, le segment du luxe est en surchauffe. En quinze

ans de métier, c'est du jamais vu, affirme Florian Steiger, de la

société de courtage Steiger & Cie, cité par le *Blick*. La demande est deux à trois fois plus élevée que lors des bonnes années, selon lui. «La situation est unique. Nous avons connu plusieurs vagues d'acheteurs, mais jamais aussi

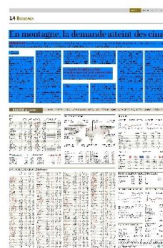
## «A Nendaz, les quelques objets haut de gamme qui sont commercialisés se vendent comme des petits pains»

JEAN FOLLONIER, LE PATRON DE LA SOCIÉTÉ ALP REAL ESTATE

importantes que maintenant.» A Nendaz aussi, le segment haut de gamme est frappé par une pénurie: «Les quelques objets qui sont commercialisés se vendent comme des petits pains. Et pour ces biens, les prix ont augmenté de 10 à 20%», évalue Jean Follonier, le patron de la société Alp Real Estate.

Mais ces extrêmes ne doivent pas occulter une autre réalité. Dans les stations où l'offre est variée et suffisamment abondante pour absorber la demande, la hausse des prix est plus limitée. A Villars-Gryon par exemple, elle se limite à environ 3%. C'est aussi le cas à Nendaz. Hormis les rares objets de luxe, plusieurs centaines de biens sont encore proposés à la vente. «Il y a de l'offre disponible, confirme Jean Follonier. Mais elle a diminué de moitié en quelques années. Les logements qui ne se vendaient pas trouvent désormais preneurs. Cela incite aussi d'autres propriétaires à remettre le leur à la vente.» Dans la station du domaine des 4 Vallées, 80% de la clientèle est Suisse. «Ils sont plus raisonnables, cela a pour effet de limiter l'envolée des prix», poursuit-il.

A Grimentz, la part d'acheteurs



locaux est à peu près la même qu'à Nendaz. Mais la situation y est différente. Les prix ont augmenté de presque 7% en une année. Là aussi, il y a un problème d'offre. Les agences immobilières, nous dit-on dans le val d'Anniviers, voient leurs listes d'attente s'allonger, tant les biens disponibles à la vente deviennent une rareté.

### Suites ou fin?

De l'avis de certains, 2021 devrait toutefois rester une exception. «Nous ne pensons pas que ce rythme effréné se poursuivra dans les stations suisses», estime Alex Koch de Gooreynd, qui supervise les activités suisses de Knight Frank. La normalité reviendra avec la fin des effets de la pandémie, selon lui. Un certain nombre d'objets vont se présenter sur le marché. «Les potentiels vendeurs ont mis leur bien en location. Et les parents qui envisageaient de vendre ont mis leur projet en attente, car leurs enfants et leurs proches ont voulu profiter des Alpes, ces douze derniers mois.»

L'offre devrait donc s'étoffer. Mais selon Jean Follonier, cela ne suffira pas. Les effets de la Lex Weber, qui limite le nombre de résidences secondaires, vont commencer à se faire vraiment sentir sur le marché de l'immobilier de montagne. La demande s'accroît, alors que le stock de nouvelles constructions qui avaient été lancées de manière opportuniste, avant l'entrée en vigueur de l'initiative, est bientôt écoulé. «Nous sommes en train de terminer des promotions qui datent d'avant Weber, il y a encore quelques objets neufs. Mais ce sont les derniers.» ■