

Ski Property Report

naef
Prestige



2024

Le guide incontournable du marché de l'immobilier dans les principales destinations de ski

knightfrank.com/research



Ski Property Report

REDACTRICE EN CHEF
Kate Everett-Allen

REDACTION
Knight Frank Research
Kate Everett-Allen
Patrick Gower

DONNEES & ANALYSES
Nikos Papapesios
Alex Notley

MARKETING
Rachel Barnes
Charlotte Higgs

RELATIONS PUBLIQUES
Astrid Recaldin
Laura Biondi

DESIGN ET DIRECTION
Quiddity Media

PHOTOGRAPHIE
Buena Vista images
Abby Thompson
Chad Madden

IMPRESSION
Optichrome

ILLUSTRATRICE
Vanessa Branchi



Consultez le *Ski Property Report* et restez informés des dernières actualités, analyses, projections et propriétés dans les Alpes, via: knightfrank.com/skiereport

INSCRIVEZ-VOUS AUX NEWSLETTERS MENSUELLES DE KNIGHT FRANK

International property

Global research



© Knight Frank LLP 2023. Ce document a été publié à titre d'information générale uniquement et ne doit en aucun cas être considéré comme fiable. Bien que les informations, analyses, points de vue et projections présentés dans ce rapport satisfassent aux normes les plus élevées, Knight Frank LLP décline toute responsabilité ou obligation quant aux pertes ou dommages résultant de l'utilisation du contenu de ce document, à la confiance qui lui est accordée ou aux références à celui-ci. Le contenu de ce document ne reflète pas nécessairement le point de vue de Knight Frank LLP en ce qui concerne des propriétés ou projets particuliers. Le contenu est strictement protégé par des droits d'auteur et ne doit pas être modifié de quelque manière que ce soit, que ce soit pour changer son contenu, pour supprimer cette note ou toute référence à Knight Frank LLP. La reproduction de tout ou partie du contenu, sous quelque forme que ce soit, est interdite sans l'accord écrit préalable de Knight Frank LLP quant à la forme et au contenu de sa publication.

L'EQUIPE



RODDY ARIS
PARIS & ALPES FRANCAISES
+44 20 7861 1727
roddy.aris@knightfrank.com



LAETITIA HODSON
PROVENCE & ALPES FRANCAISES
+44 20 7861 1083
laetitia.hodson@knightfrank.com



ALEX KOCH DE GOOREYND
SUISSE, AUTRICHE & PORTUGAL
+44 20 7861 1109
alex.kdeg@knightfrank.com



JASON MANSFIELD
ETATS-UNIS
+44 20 7861 1199
jason.mansfield@knightfrank.com



Bienvenue à la 15^e édition du Ski Property Report

Trois années de confinement dues au Covid et un début de saison de ski 2022/23 incertain en raison des faibles chutes de neige, ont posé de nombreux défis aux stations alpines. Pourtant, l'engouement pour les destinations de ski ne faiblit pas.

Le boom post-pandémie perdure. L'attrait de la vie en montagne, la reconnexion avec la nature, la possibilité de passer du temps avec la famille et les amis, ainsi que de privilégier la santé et le bien-être – des objectifs d'autant plus réalisables depuis la nouvelle ère du travail agile - ont été une aubaine pour les Alpes.

L'impact du changement climatique est LE sujet que nous explorons en détail dans notre deuxième enquête *Alpine Homes Sentiment Survey*.

Les stations réagissent au changement climatique et prennent des mesures innovantes, mais une certaine polarité est observée parmi les acheteurs et touristes. Les skieurs invétérés recherchent des résidences dans les stations les plus résilientes, offrant des saisons de ski plus

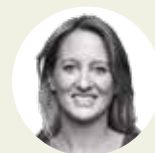
longues. Pour ce groupe démographique, notre équipe d'analystes a travaillé d'arrache-pied pour cartographier les pistes orientées nord situées à plus de 2'000 mètres (cf. pages 12 et 20).

Mais pour un groupe d'acheteurs spécifique et en pleine expansion, le vieil adage « je suis venu pour l'hiver et suis resté pour l'été » est plus que jamais d'actualité. Les stations profitant d'une double saison sont très prisées, le tourisme d'été étant en passe d'éclipser les séjours d'hiver. Le riche calendrier des festivals et événements attire les randonneurs, coureurs, cyclistes, amateurs de musique et fins gourmets, ce qui permet aux propriétaires de résidences alpines de réaliser des revenus locatifs importants.

La demande augmente et l'offre est limitée dans la plupart des stations françaises et suisses, ce qui fait grimper les prix. Consultez la page 10 pour découvrir si la flambée des prix post-Covid montre des premiers signes d'accalmie. A noter que notre édition 2023 présente les

meilleures options de financement pour votre résidence de montagne, ainsi que des conseils si vous prévoyez de la louer... avant nous intéresser aux stations de haute altitude du Colorado sous l'œil expert de nos collègues de Douglas Elliman.

Notre équipe Knight Frank continue de s'étendre dans les Alpes (cf. carte ci-contre) pour mieux vous servir et vous conseiller. N'hésitez pas à nous solliciter, du financement d'une résidence alpine (page 17) au choix d'une nouvelle station qui monte, en passant par une liste de clients potentiels, ainsi que de biens à la vente ou à l'achat. Nous nous réjouissons d'être à vos côtés.



KATE EVERETT-ALLEN
HEAD OF GLOBAL RESIDENTIAL RESEARCH
+44 20 7167 2497

Analyse de marché



P4 ETAT DU MARCHE
P6 ALPINE HOMES SENTIMENT SURVEY

Principales tendances



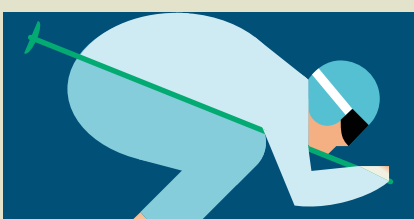
P12 RESILIENCE ET EVOLUTION
P14 IDYLLES D'ETE

Par-delà les Alpes



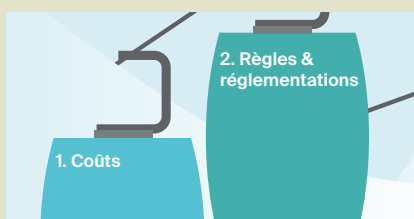
P20 L'ATTRAIT DU COLORADO
P22 LE TOP MONDIAL

Indicateurs de marché



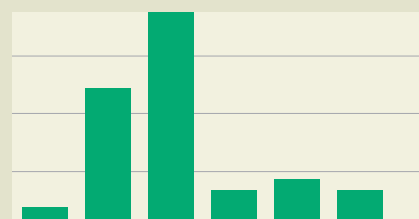
P10 INDICE DES PRIX DE L'IMMOBILIER DE LUXE
P11 COMMENT COMPARER LES PRIX DES RESIDENCES DE PRESTIGE

Conseils et astuces



P17 COMMENT FINANCER VOTRE RESIDENCE ALPINE
P18 5 ELEMENTS CLES SI VOUS SOUHAITEZ LOUER VOTRE RESIDENCE ALPINE

Projections



P23 PERSPECTIVES DU MARCHE

Etat du marché

Tour d'horizon des principales tendances qui influencent le marché de l'immobilier alpin

RESULTATS CLES



L'offre reste limitée. Elle enregistre une baisse moyenne de 56% dans les trois principales stations alpines par rapport aux niveaux précédant la pandémie.



Les prix premium continuent d'augmenter, avec une croissance annuelle moyenne de 4,4% dans les 24 stations étudiées, celles en Suisse étant les plus performantes cette année.



Les motivations des acheteurs divergent. Le fossé entre les clients ciblant les pures stations de ski et ceux en quête de destinations ouvertes toute l'année est de plus en plus marqué, ce qui place différentes stations sous les feux de la rampe.



Environ 72% des acheteurs déclarent que la résilience d'une station de ski influence leur décision quant au lieu d'achat.



Etant donné que les acheteurs au comptant représentent 70% des transactions d'un montant supérieur à €1,5 mio dans les Alpes, l'impact de la hausse des coûts hypothécaires se limite aux tranches de prix inférieures.

Le mini-boom alpin induit par la pandémie se solde heureusement par un feu de paille en lieu et place d'une explosion, car l'offre limitée maintient des prix minimum élevés dans la plupart des marchés. Dans trois stations françaises clés, les stocks enregistrent une baisse moyenne de 56% par rapport à la période précédant la pandémie (cf. figure 1), et ce dans un contexte de forte demande.

Il en va de même pour Saint-Moritz, Verbier et Crans-Montana, où les demandes sont nombreuses et les ventes hors marché sont en hausse. Les acheteurs doivent anticiper le financement et les formalités administratives afin d'être en mesure d'agir rapidement lorsqu'une propriété adéquate est proposée à la vente.

Les tranches de prix inférieures sont pénalisées par la hausse des taux d'intérêt, ce qui incite les acheteurs à ne pas bouger pour ne pas subir une hausse des taux hypothécaires. Les propriétaires de biens immobiliers de

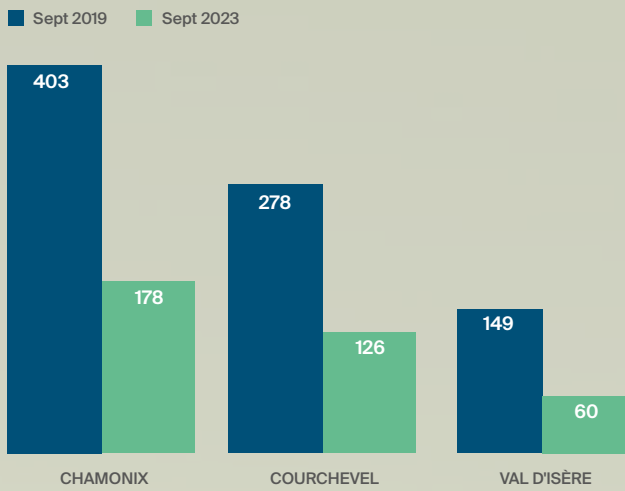
luxes hésitent à vendre leur résidence alpine au regard du nombre limité d'alternatives. Par ailleurs, ils sont nombreux à réaliser les avantages de la qualité de vie à la montagne.

Les stations de ski sont confrontées à des défis de taille, notamment le changement climatique, la nécessité de moderniser les infrastructures et les règles strictes en matière d'aménagement du territoire.

Mais le marché évolue, attirant des acheteurs d'outre-mer (Asie et Moyen-Orient) et du sud de l'Europe. Les récentes vagues de chaleur incitent en effet certains propriétaires de résidences secondaires à se tourner vers le Nord.

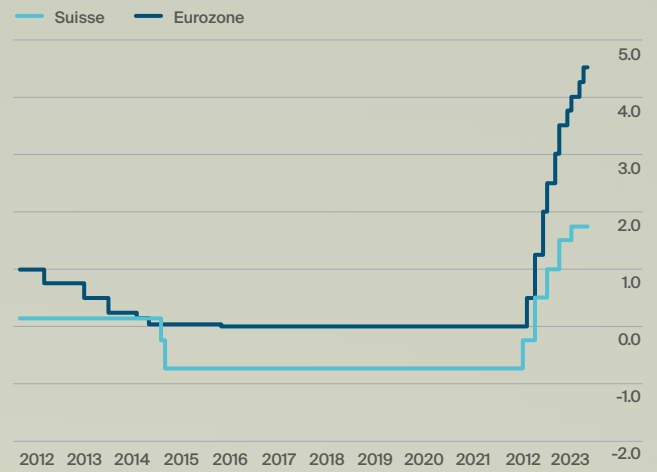
L'attrait d'une base dans les Alpes françaises et suisses va toutefois au-delà du simple mode de vie. Les acheteurs potentiels citent les faibles coûts d'acquisition et de propriété, la possibilité de diversifier leurs devises et le potentiel des revenus locatifs leur permettant de se prémunir contre l'inflation dans le contexte actuel.

Fig 1: La baisse des stocks soutient les prix
Nb d'objets



Source: Rightmove Overseas

Fig 2: La hausse des taux hypothécaires ne touche que les tranches de prix inférieures
Taux directeur (bps)



Source: Knight Frank Research, Macrobond



L'enquête

Notre deuxième enquête annuelle Alpine Homes Sentiment Survey reflète les points de vue de plus de 320 clients de Knight Frank, répartis dans 34 pays et territoires. Les répondants englobent des propriétaires actuels, des acheteurs potentiels et des passionnés de montagne. L'enquête a été réalisée entre le 1er et le 17 septembre 2023.

Principaux résultats de l'enquête

52%

des répondants cherchent une résidence secondaire à louer, contre 48% l'année dernière.



Les motivations des acheteurs divergent. La proportion d'acquéreurs intéressés par une pure base de ski et celle des acquéreurs souhaitant disposer d'une base pour profiter de la vie alpine ont toutes deux augmenté par rapport à l'année précédente.



Davantage d'acheteurs (68%) sont prêts à voyager entre 1,5 et 3 heures entre l'aéroport et la station, contre 31% l'année dernière.

54%

des répondants déclarent qu'ils travaillent ou envisagent de travailler depuis leur résidence alpine pendant de plus longues périodes, suite à l'augmentation du télétravail.

39%

des acheteurs potentiels déclarent que la crise liée au coût de la vie a impacté le budget qu'ils allouent à une résidence alpine.



La vue sur les montagnes, l'accès rapide à l'Internet et l'espace extérieur sont les trois priorités des acheteurs de biens immobiliers.



78% des répondants jugent l'efficacité énergétique importante ou très importante, mais seuls 28% sont prêts à payer un supplément pour un tel logement.

60%

des répondants s'attendent à ce que le prix d'un bien immobilier dans les Alpes augmente ces 12 prochains mois.

Être propriétaire

32%

La proportion de répondants qui possèdent déjà une résidence dans les Alpes, dont 47% en France.

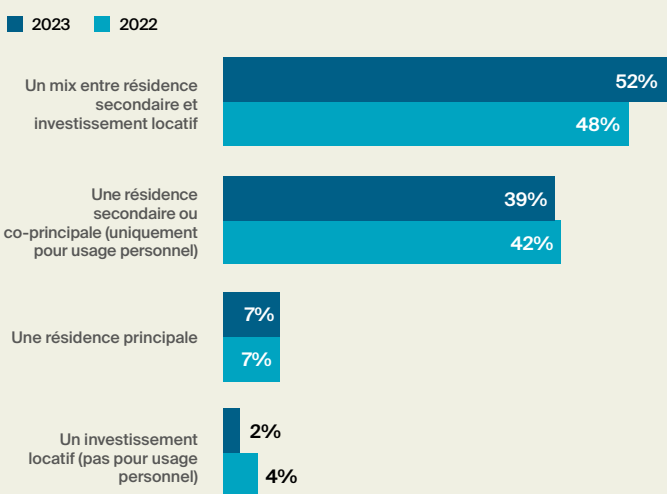
71%

La proportion de résidents qui possèdent ou cherchent à acheter une résidence dans les Alpes.

61%

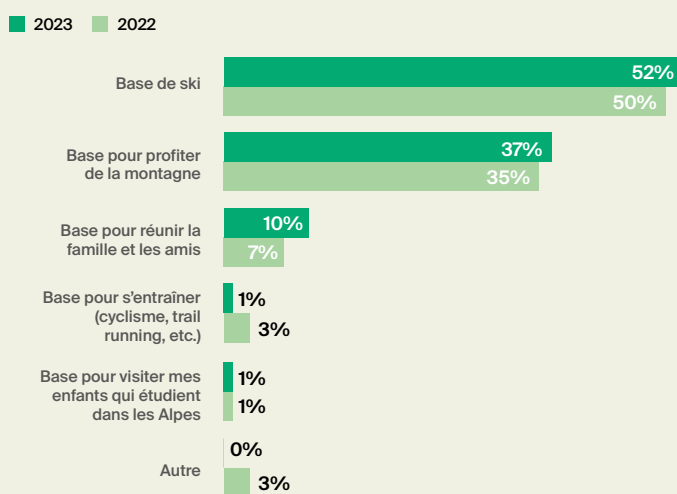
La proportion d'acheteurs potentiels qui privilégient la France ou la Suisse.

Pour acheter une résidence alpine, ma principale motivation sera...



Source: Knight Frank Research

En achetant une résidence alpine, j'envisage de l'utiliser principalement comme...



Source: Knight Frank Research

Préférences en matière de propriété

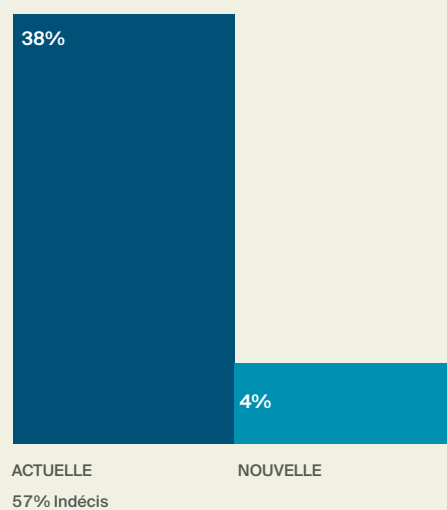
En pensant à une résidence alpine, quelle est l'importance des éléments suivants ?

Top 10



Source: Knight Frank Research

Envisagez-vous d'acheter une nouvelle résidence ou un bien existant ?



Source: Knight Frank Research

La somme des chiffres peut ne pas équivaloir à 100 en raison des arrondis

Préférences en matière de station

En supposant que vous cherchiez à acheter une résidence, quels sont les principaux facteurs qui déterminent le choix de la station ?



15.8%

Proximité des restaurants et commerces



14.6%

Proximité des pistes



14.2%

Accessibilité depuis l'aéroport



12.4%

Station ouverte toute l'année avec une combinaison d'activités de ski et hors ski



10.5%

Vue dégagée



8.1%

Longue saison de ski



8.0%

Offre de sports d'été; golf, tennis, pistes de VTT, etc.



6.2%

Retour sur investissement



3.9%

Versant orienté sud pour maximiser l'ensoleillement



2.5%

Disponibilité d'infrastructures de spa/ bien-être dans la station



1.2%

Normes d'urbanisme



1.0%

Bonnes écoles de ski



0.5%

Organisation de grands événements sportifs



0.3%

Ecoles internationales

Autre 1%

La somme des chiffres peut ne pas équivaloir à 100 en raison des arrondis

Lorsque vous considérez l'achat d'une résidence, quelle est la durée maximale du trajet que vous envisagez depuis l'aéroport ?



25.7%

Moins 1,5 h

67.6%

1,5 à 3 h

5.7%

3 à 4 h

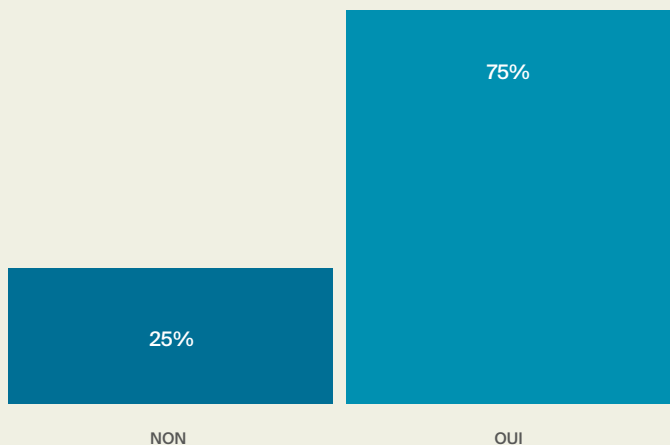
1.0%

+4 h



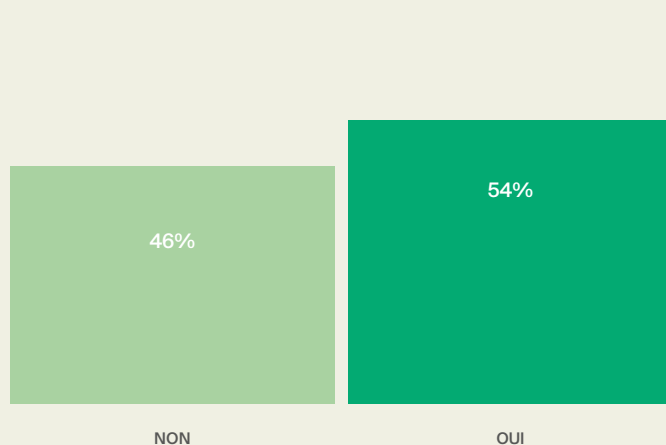
Impact de la pandémie

Depuis la pandémie, travaillez-vous plus souvent à distance ?



Source: Knight Frank Research

Travaillez-vous ou envisagez-vous de travailler depuis votre résidence alpine pendant de longues périodes ?



Source: Knight Frank Research

Impact de la récession économique

52%

des répondants sont préoccupés par la hausse des taux d'intérêt

Les nationalités les plus préoccupées par la hausse des taux d'intérêt



1. NOUVELLE ZÉLANDE



2. ESPAGNE



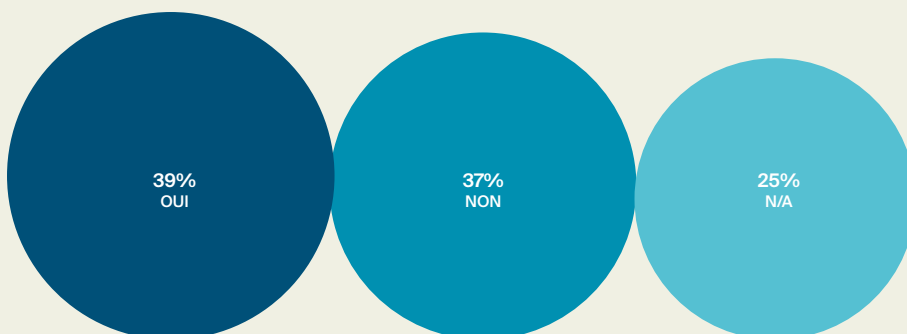
3. BELGIQUE

Source: Knight Frank Research

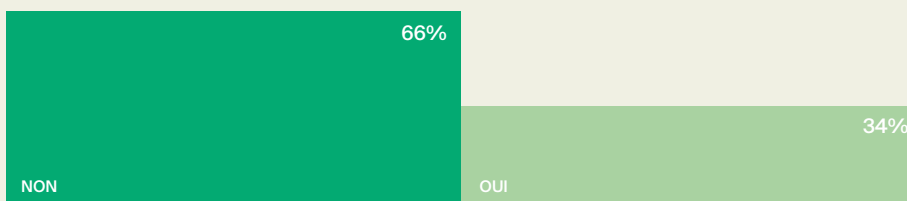
Pensez-vous que la récession économique influencera votre décision d'acheter une résidence dans les Alpes au cours des six prochains mois ?



La crise liée au coût de la vie a-t-elle impacté le budget que vous souhaitez allouer à une résidence secondaire dans les Alpes ?



Si vous n'avez pas l'intention d'acheter, la crise liée au coût de la vie a-t-elle impacté la fréquence et/ou la durée de vos vacances dans les Alpes ?



Source: Knight Frank Research

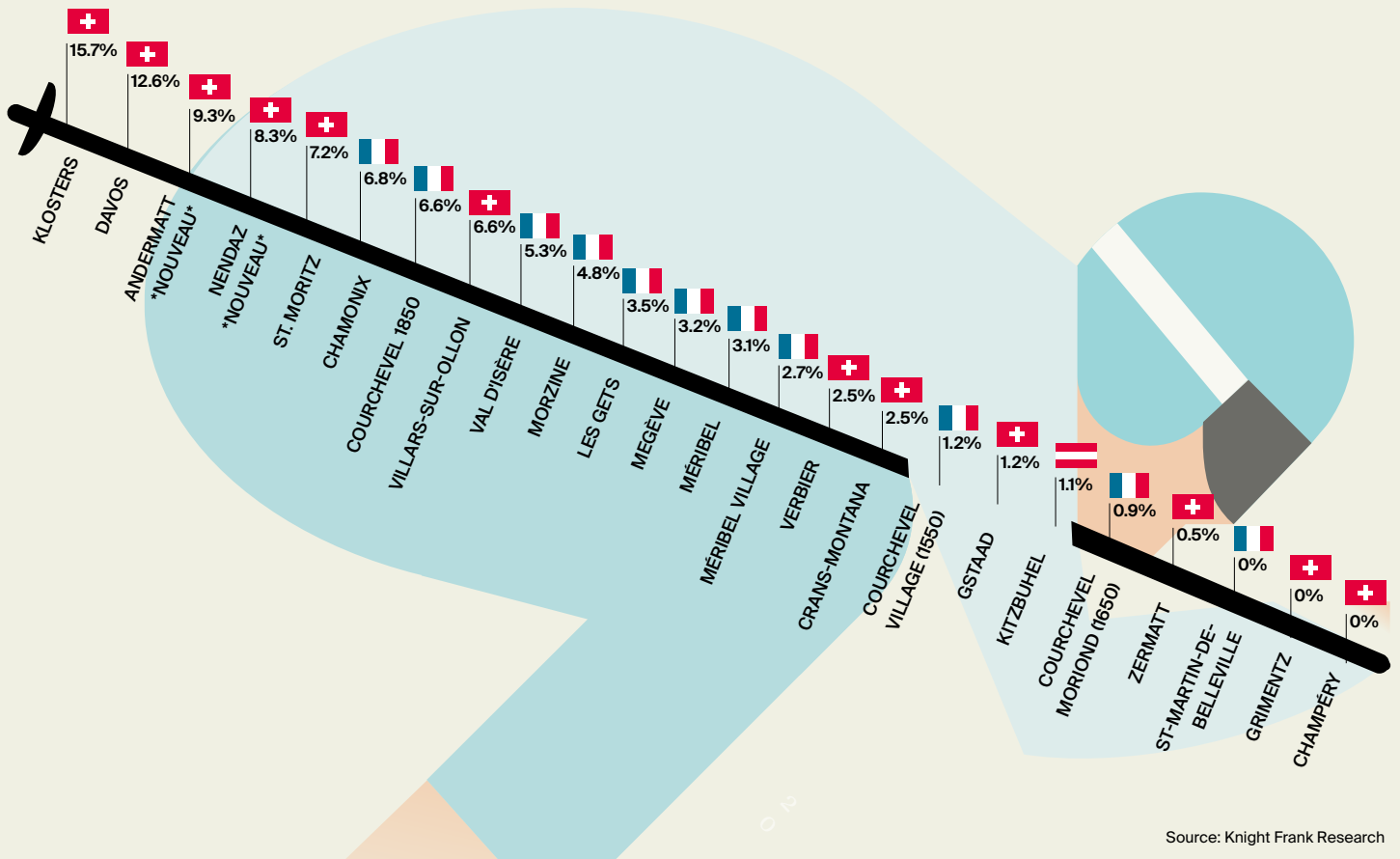
La somme des chiffres peut ne pas équivaloir à 100 en raison des arrondis

L'escalade des prix

Découvrez les dernières tendances des prix dans les Alpes

RESULTATS DE L'INDICE KNIGHT FRANK DES PRIX DE L'IMMOBILIER DE LUXE ALPIN 2023

Basé sur un chalet de 4 chambres avec une situation idéale en plein centre (Variation annuelle des prix jusqu'au T2 2023)



Source: Knight Frank Research

Le prix d'un chalet alpin de luxe a augmenté en moyenne de 4,4% au cours des 12 mois précédant juin 2023. En excluant les années de pandémie, il s'agit du taux de croissance le plus élevé depuis 2014. Pour la deuxième année consécutive, les stations suisses occupent la tête du classement avec trois stations germanophones - Klosters (16%), Davos (13%) et l'une des nouvelles venues, Andermatt (9%) décrochant les trois premières places. Une grave pénurie de stocks et l'amélioration des infrastructures dans chaque station font grimper les prix.

Chamonix (7%) conserve son titre de station la plus performante des Alpes françaises, véritable destination à l'année dont la population passe de 10'000 à 130'000 habitants en haute saison.

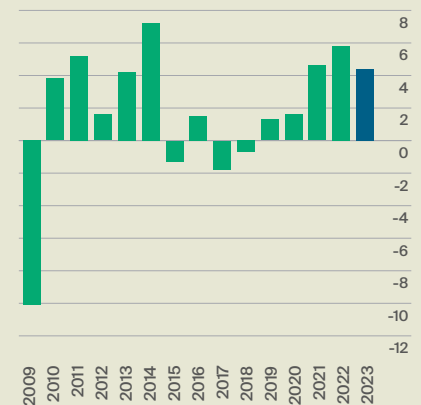
La station attire un large public, des skieurs aux vététistes, en passant par les randonneurs, les parapentistes et les trail runners, et accueille un grand nombre d'événements sportifs qui stimulent la demande des investisseurs.

En 2023, deux tendances se dégagent et les motivations des acheteurs sont divisées. Les stations de haute altitude (Saint-Moritz, Val d'Isère, Courchevel 1850) et les stations ouvertes toute l'année (Chamonix, Verbier) ont surperformé.

Les acquéreurs ont privilégié les stations avec un enneigement garanti et une saison de ski plus longue, ou ont ciblé des stations offrant un plus large éventail d'activités de ski ou hors ski, ainsi que celles plus animées en été.

Fig 3: Des hauts et des bas





























Variation annuelle moyenne en % d'un chalet de ski alpin



Source: Knight Frank Research

Valeur relative

Euros par m2*

	Station	De	à	
	Gstaad	39'300	41'300	
	Saint-Moritz	31'000	32'600	
	Verbier	29'100	30'600	
	Courchevel 1850	29'000	30'500	
	Zermatt	23'900	25'100	
	Val d'Isère	22'000	23'100	
	Kitzbühel	19'200	20'100	
	Klosters	19'000	19'900	
	Andermatt *Nouveau*	18'700	19'700	
	Davos	18'500	19'400	
	Courchevel Moriond (1650)	16'900	17'700	
	Courchevel Village (1550)	16'700	17'500	
	Méribel	16'500	17'300	
	Megève	16'000	16'800	
	Méribel Village	15'200	16'000	
	Villars-sur-Ollon	14'800	15'600	
	Crans-Montana	14'300	15'100	
	Chamonix	14'200	14'900	
	St-Martin-de-Belleville	13'500	14'200	
	Nendaz *Nouveau*	13'300	14'000	
	Grimentz	12'800	13'400	
	Les Gets	10'400	10'900	
	Morzine	10'000	10'500	
	Champéry	9'300	9'800	

Source: Knight Frank Research

*Taux de change au 30.06.2023 (arrondi)

Sur la base d'un chalet de quatre chambres à coucher avec un emplacement central de premier choix

17.4%

La hausse moyenne du prix d'un chalet alpin de luxe depuis le début de la pandémie

Pourquoi les prix continuent-ils à augmenter ?

Avec un début de saison de ski 2022/23 en dents de scie, un paysage macro-économique difficile, et la hausse de la demande due à la pandémie qui faiblit, la plupart des analystes prévoient un ralentissement de la croissance des prix pour les stations de ski en 2023. Or, la plupart des marchés alpins affichent une croissance supérieure à celle des marchés immobiliers mondiaux. Pourquoi ?

La forte proportion d'acheteurs au comptant dans les principales stations de ski du monde signifie que la hausse des taux d'intérêt n'a guère impacté leur souhait d'acquérir une résidence alpine.

Compte tenu de la transition vers le travail hybride, du regain d'intérêt pour la santé et le bien-être, et de l'épargne accumulée pendant les années de pandémie, la demande reste forte.

BESOIN D'INFOS ?

Pour en savoir plus sur les bonnes performances du marché suisse, contactez alex.kdeg@knightfrank.com

Résilience & évolution

L'équipe d'analystes de Knight Frank identifie les stations les plus résilientes dans les Alpes françaises et suisses.

Pour aider les clients à identifier les stations en passe de devenir les plus résilientes à long terme, l'équipe d'analystes de Knight Frank a cartographié les domaines skiables avec des pentes orientées nord situées à plus de 2'000 mètres dans les principales stations françaises et suisses.

Si des destinations comme Gstaad, Zermatt et Chamonix occupent une place de choix, ce n'est pas qu'une question d'altitude. Une station bi-saisonnière de basse altitude avec des pentes herbeuses orientées nord, comme Villars-sur-Ollon, peut s'avérer offrir un meilleur enneigement qu'une station de plus haute altitude avec des pentes orientées sud. La température, l'enneigement, sans parler des nombreux microclimats qui cohabitent dans les Alpes, peuvent fortement diverger sur des distances relativement courtes.

LABEL FLOCON VERT

En France, 22 stations ont obtenu le label Flocon Vert qui témoigne de leur fort engagement en faveur de mesures et d'initiatives respectueuses de l'environnement. Les stations sont examinées sur la base de 20

critères environnementaux et sociaux. Sous la supervision de l'association Mountain Riders, les stations sont auditées et classées par un comité indépendant.

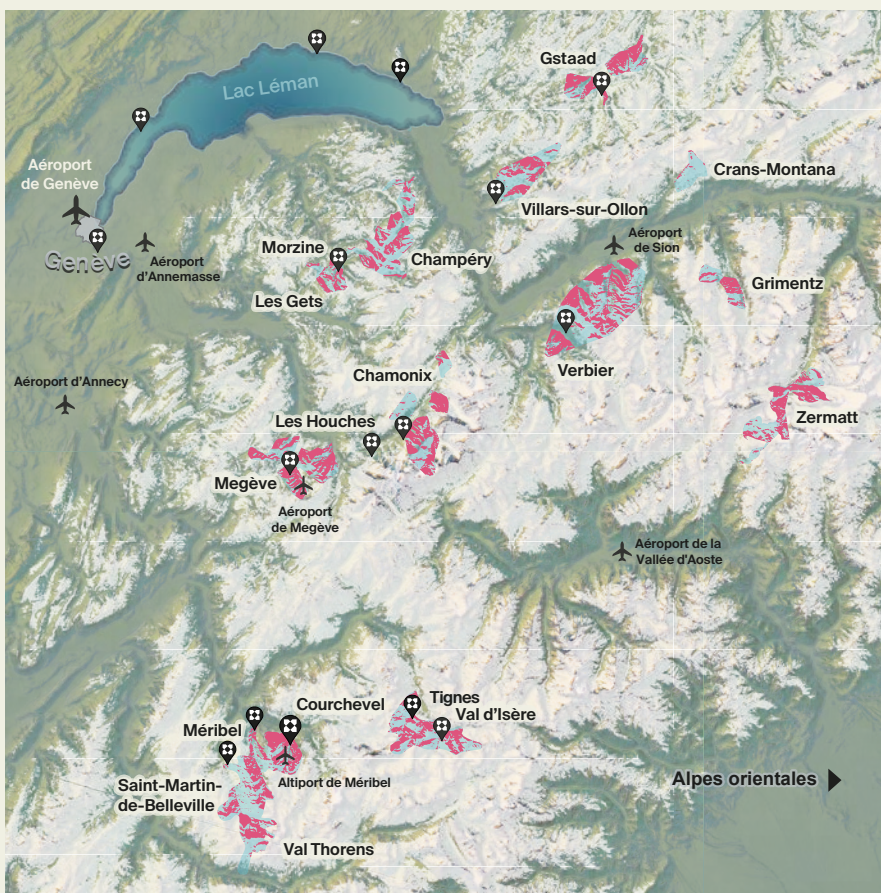
59%

des répondants se disent préoccupés par l'impact du changement climatique sur les Alpes.

Sélection de stations Prime

Chamonix Valley	★★
Morzine – Avoriaz	★
Megève	★
Val d'Isère	★
Combloux	★

Source: Flocon Vert

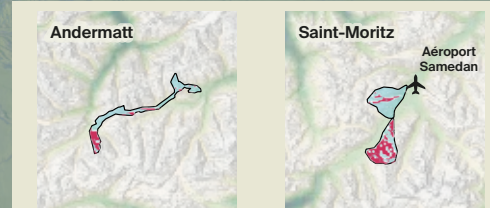


Cartographie de la résilience

L'équipe d'analystes de Knight Frank cartographie les stations avec des pistes orientées nord.

- Enneigement
- Bureau de Knight Frank
- Domaines skiables
- Pistes de ski orientées nord dans les principales stations alpines*
- Aéroport

Classés par % de pistes orientées nord	Altitude (m)		Pistes orientées nord (km ²)	% de pistes orientées nord
	Min	Max.		
Gstaad	1000	3'000	31.5	63
Megève	1'113	2'350	43.4	57
Zermatt	1620	3'899	37.2	52
Chamonix	1'035	3'842	38.8	50
Grimontz	1'570	2'880	11.7	47
Val d'Isère	1'550	3'456	36.4	46
Courchevel	1'100	3'230	69.1	45
Méribel	1'100	3'230	69.1	45
Verbier	821	3'330	72.5	43
Morzine	1'000	2'277	47.0	42
Saint-Moritz	1'720	3'057	18.5	40
Villas-sur-Ollon	1'114	3'000	20.3	37
Andermatt	1'444	2'961	6.6	26
Crans-Montana	1'500	3'000	1.4	7



Source: Knight Frank Research *Aspect 292.5° - 67.5°

Quelles mesures les stations prennent-elles ?

ALLIANCES:

Plusieurs stations, comme celles des Portes du Soleil et des 4 Vallées, s'associent pour offrir un accès multi-pass, créant ainsi de plus grands domaines skiables permettant aux skieurs d'accéder à un plus grand nombre de pistes. Les Portes du Soleil offrent par exemple un accès à 12 stations en France et en Suisse.

RECOURS A LA SCIENCE:

La Compagnie du Mont-Blanc collabore avec des scientifiques pour établir des

prévisions d'enneigement pour les trois prochaines décennies. Les rochers seront enlevés et de l'herbe sera plantée sur les pistes inférieures pour conserver la neige plus longtemps.

INVESTIR DANS LA GREEN TECH:

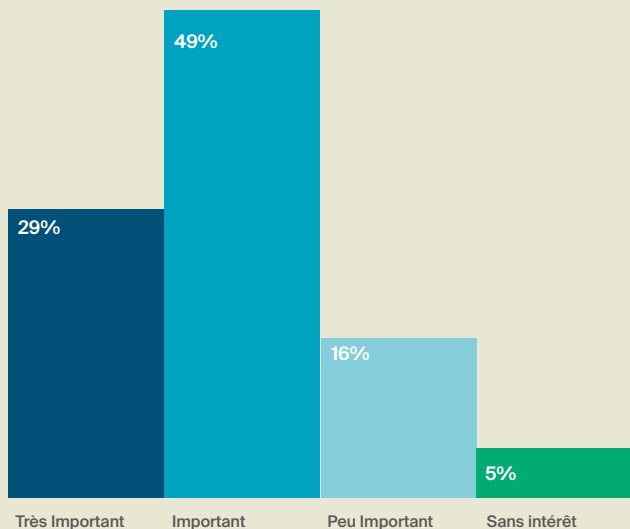
La plupart des stations sont passées aux énergies renouvelables pour alimenter les remontées mécaniques et canons à neige. En matière d'empreinte carbone, l'énergie solaire fait désormais partie intégrante des infrastructures publiques, et les bus électriques sont la norme dans les stations

telles que Verbier et Val d'Isère. Gstaad possède un centre de tri des déchets dans la vallée qui alimente plus de la moitié de la station en chauffage.

CARBURANT PLUS VERT:

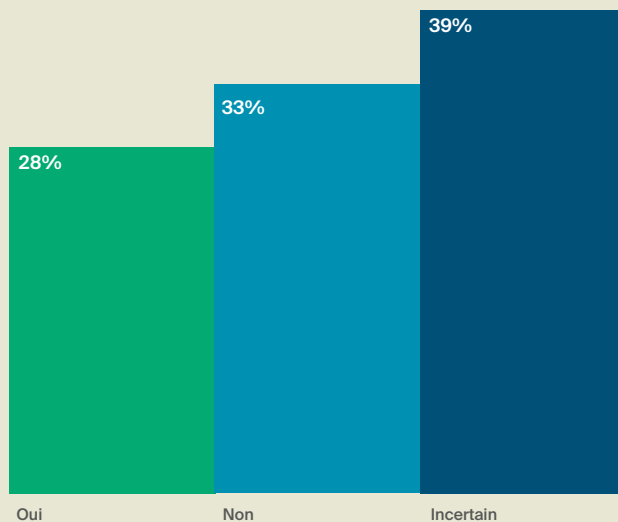
La Compagnie des Alpes s'est engagée à convertir l'ensemble de ses 130 dameuses au carburant HVO (huile végétale hydrotraitée fabriquée à partir de déchets renouvelables durables). Les émissions de carbone restantes seront stockées dans des « puits de carbone » créés par le reboisement.

Fig 4: En pensant à votre future résidence alpine, quelle importance accordez-vous à son efficacité énergétique ?



Source: Knight Frank Research
La somme des chiffres peut ne pas équivaloir à 100 en raison des arrondis

Fig 5: Seriez-vous prêt à payer un supplément pour une résidence alpine présentant une efficacité énergétique élevée ?



Source: Knight Frank Research
La somme des chiffres peut ne pas équivaloir à 100 en raison des arrondis

Laisser le train prendre le relais ?

De Londres à Val Thorens, estimation des émissions de CO2



225kg
par voiture



82kg
par passager



14kg
par passager

Source: Best Foot Forward

72%

des répondants déclarent que la résilience d'une station de ski influence leur décision quant au lieu d'achat.

RESTEZ INFORMES

Intéressés par l'impact de l'ESG sur l'immobilier ? Contactez flora.harley@knightfrank.com pour vous inscrire à la newsletter ESG.

Idylles d'été

Comment les stations alpines se transforment en destinations annuelles

Top stations bi-saisonnières

Chamonix
Megève
Morzine/Les Gets
Crans-Montana
Verbier
Kitzbuhel

L'attrait des Alpes en été est sur le point d'éclipser les hivers. Les données de la Compagnie du Mont-Blanc révèlent qu'environ 40% des recettes des remontées mécaniques de Chamonix sont réalisées entre mai et octobre. La situation est similaire à Crans-Montana, où 44% des nuitées ont été enregistrées en 2022 pendant les mois d'été, selon l'office du tourisme local.

Les Alpes sont de plus en plus prisées des personnes qui préfèrent les activités en plein air aux plages surpeuplées de la Méditerranée. De la randonnée à l'alpinisme en passant par le VTT et le vélo de route, sans oublier le trail running, l'escalade, le parapente, le kayak, la tyrolienne, le tennis et la pêche, la liste des activités potentielles est longue.









Mais il n'y a pas que le sport. Les festivals de musique, d'art, de gastronomie et de yoga font leur entrée dans les riches programmes des stations (cf. figure 7).

BIEN-ÊTRE

Le bien-être est aujourd'hui un secteur important dans les Alpes. Selon Grand View Research, le marché mondial du tourisme de bien-être devrait atteindre US\$1,02 billion d'ici 2030.

Les spas de luxe, les cours de yoga au coucher du soleil et les retraites se multiplient. Du nouveau Six Senses à Crans-Montana au Four Seasons à Megève, les visiteurs et marques de luxe reconnaissent les bienfaits et pouvoirs régénérants des montagnes.

Fig 6. Meilleure station bi-saisonnière pour...

	 Trail runners	 Vététistes	 Curistes	 Randonneurs	 Mélomanes	 Fins gourmets
 Alpes françaises	Chamonix	Morzine/Les Gets	Courchevel	Les Houches	Les Deux Alpes	Megève
 Alpes suisses	Zermatt	Verbier	Crans-Montana	Saint-Moritz	Verbier Andermatt	Gstaad



Offre estivale

Fig 7.
Chamonix

Mois	Événement
Mai	Freeride Days
Juin	Mont Blanc Marathon
Juin	Fête de la Musique
Juin	Chamonix Yoga Festival
Juillet	Fête des Guides
Juillet	Climbing World Cup
Juillet	Cosmo Jazz Festival
Août/sept	Ultra Trail du Mont Blanc
Sept	Classic Car Tour du Mont Blanc
Sept	Trail des Aiguilles Rouges

Verbier

Mois	Événement
Juillet	Trail Verbier St-Bernard by UTMB
Juillet	Verbier festival
Août	E-Bike festival
Août	Verbier Womens Tennis Open
Août	Yoga Festival
Août	La Cordée Classic
Août	Verbier Triathlon
Sept	Verbier Ultra
Sept	iXS European Downhill Cup (MTB)

RESTEZ INFORMES

Pour plus d'informations, merci de bien vouloir contacter roddy.aris@knightfrank.com pour les Alpes françaises ou alpes@naefprestige-knightfrank.ch pour les Alpes suisses.

Le marché du ski en chiffres

1'975

Nombre de stations de ski à l'international (avec quatre remontées mécaniques ou plus)

2026

Année des prochains Jeux olympiques et paralympiques d'hiver organisés à Milano Cortina, 114 médailles sont en jeu dans huit disciplines sportives.

130'000

Population de Chamonix en pleine saison estivale, une énorme hausse par rapport à sa population de résidents permanents de 10'000 personnes.

68

Nombre de pays et territoires qui proposent des domaines skiables extérieurs avec remontées mécaniques, dont six seulement dans l'hémisphère sud.

34%

Pourcentage de personnes très fortunées (UHNWI)* qui souhaitent acquérir une résidence de ski.

1 sur 67

Nombre de personnes très fortunées (UHNWI)* à Aspen, près de 15 fois supérieur à celui de New York.

40%

Part des Alpes dans les séjours de ski au niveau mondial.

80%

Pourcentage de skieurs de moins de 40 ans en Chine.

135mios

Nombre estimé de skieurs dans le monde.

20mios

Séjours de skieurs en Chine en 2018/19, contre 300'000 en 2000.

Sources: *The Wealth Report*, *2022 International Report on Snow & Mountain Tourism*, *Wealth-X*. Définitions: *Ultra-high-net-worth individual – une personne dont la fortune nette est supérieure à 30 millions de dollars américains, y compris sa résidence principale.

Dans un marché en pleine mutation, le financement immobilier peut être la clé du succès



John Busby, Head of Sales chez Traverse International Finance, partage son point de vue sur l'obtention d'un financement pour acquérir une résidence de ski.

Bonjour John, quelle est la première étape lorsque vous envisagez d'acheter une résidence alpine en Europe ?

Penser très tôt au financement et à la fiscalité, notamment parce qu'un prêt peut réduire certains problèmes fiscaux en matière de patrimoine et d'héritage. Les systèmes fiscaux européens peuvent aussi être étonnamment favorables aux prêts. Par exemple, les intérêts hypothécaires peuvent en général être déduits des revenus locatifs bruts, ce qui est particulièrement intéressant pour les acheteurs qui souhaitent couvrir leurs frais à l'aide des revenus locatifs.

Avec quels bailleurs de fonds les emprunteurs peuvent-ils s'attendre à traiter ? Et à quoi ressemble un prêt classique ?

Nous disposons d'un réseau de banques à travers l'Europe prêtes à financer des acquisitions immobilières dans les meilleurs domaines skiables de France, d'Italie, de Suisse et d'Autriche. De nombreuses banques privées financent également des biens existants afin de générer de nouveaux fonds pour des investissements ou des achats de propriétés.

Les bailleurs de fonds privés financent en principe les biens d'une valeur supérieure à

€2 millions, tandis que les banques de détail offrent en général des conditions favorables en dessous de ce seuil.

Un prêt accordé par une banque de détail française traditionnelle est en général fixé pour 20 ans à un ratio prêt/valeur d'environ 70%. Les banques privées préfèrent limiter la durée du prêt à 15 ans, mais il existe une certaine flexibilité en fonction du bailleur. Dans de nombreux cas, les conditions peuvent être revues tous les cinq ans

À quel moment un acquéreur potentiel doit-il envisager d'obtenir un financement ?

Il est recommandé de nous contacter 6 à 12 mois avant la date d'achat prévue.

Nous pouvons aider à obtenir un accord de principe d'un bailleur de fonds, une démarche utile pour confirmer son intérêt et rassurer les vendeurs. Certains vendeurs n'acceptent pas de clause hypothécaire dans le contrat d'achat. Le cas échéant, nous travaillons avec l'acquéreur pour obtenir une préapprobation de la banque et ainsi confirmer l'octroi du prêt. Il convient de rappeler que dans certaines stations, les acheteurs restent en position de force. Dans plusieurs régions françaises, par exemple,

les vendeurs ont revu leurs prix à des niveaux attrayants et, dans ces cas, les propriétés de premier ordre s'arrachent rapidement lorsqu'elles sont mises en vente.

Les acheteurs qui décrochent la vente sont ceux qui ont préparé leur financement et qui réagissent rapidement quand ils trouvent la résidence de leurs rêves.

A propos de Traverse

Traverse International Finance est un courtier hypothécaire spécialisé dans les propriétés en France, à Monaco, en Suisse, au Portugal, en Espagne et en Italie. L'équipe de Traverse a accès à un large réseau de bailleurs de fonds pour débloquer des prêts, même dans des situations complexes ou exceptionnelles.

Email contact@traverseif.com pour discuter de vos possibilités d'emprunt

TRAVERSE
INTERNATIONAL FINANCE

5 éléments clés si vous souhaitez louer votre résidence alpine



Roddy Aris explore les éléments à prendre en compte pour la location d'une résidence de ski sur les pistes.

Une résidence alpine ne figure peut-être pas en tête de liste des actifs les plus rentables pour les investisseurs, mais la croissance du tourisme tout au long de l'année dans les Alpes, la baisse du nombre de biens à louer et un riche calendrier d'événements sportifs et « lifestyle » augmentent les revenus des propriétaires.

TAUX D'OCCUPATION EN HAUSSE

Il y a dix ans, une location de 10 à 15 semaines était la norme, aujourd'hui un taux d'occupation de 30 semaines n'est pas rare. Pour les stations de moyenne altitude telles que Verbier, Crans-Montana, Chamonix et Megève, il est question de 20 semaines pendant la saison de ski (décembre à Pâques) et de 10 semaines pendant les mois d'été.

STOCK LIMITE

En raison de la pénurie de biens immobiliers dans certaines stations, les propriétaires achètent des appartements et chalets pour loger le personnel de leur restaurant ou bar. En raison des règles d'urbanisme strictes dans les Alpes françaises et à la part de résidences secondaires limitée à 20% en Suisse, la pénurie de logements continuera à exercer une pression à la hausse sur les loyers.

1. Coûts

Quelles seront mes dépenses si je décide de louer ma résidence alpine ?

Les coûts principaux englobent :

- Frais de réparation et de maintenance (y.c. déneigement et jardinage).
- Frais de service.
- Commissions d'agence et frais de gestion.
- Services publics.

Les rendements nets varient considérablement selon les éléments précités. Dans la plupart des stations, il est possible d'obtenir un rendement locatif brut d'environ 4%.

2. Règles & réglementations

Y a-t-il des restrictions quant à la location de ma résidence alpine ?

Sous réserve de la structure d'achat, il n'y a pas de restrictions quant au nombre de nuits de location des résidences secondaires dans les Alpes françaises ou suisses. Selon les cas, certaines communautés de propriétaires décident de limiter le nombre de locations de vacances dans leur lotissement.

BESOIN D'INFOS

Contactez roddy.aris@knightfrank.com

3. Potentiel de location

Combien de semaines puis-je louer ma résidence et dans quelle mesure la durée de la saison varie-t-elle d'une station à l'autre ?

- Sur la base d'un chalet de trois chambres d'une valeur estimée à environ €1 million à Chamonix, et d'une location de 30 semaines, il est possible de réaliser un revenu brut de €80'000, avec un revenu net de €40'000 avant impôts.

- Les stations de haute altitude pratiquent des loyers plus élevés pendant les périodes de pointe telles que Noël et Pâques. En comparaison, les stations de moyenne altitude affichent des taux d'occupation plus élevés en été et attirent un plus large éventail de touristes.
- Avec plus de 22 semaines, Gstaad, Chamonix et Val d'Isère possèdent l'une des plus longues saisons de ski.

4. Maximiser les profits

Comment puis-je pérenniser mon investissement ?

- Choisir un emplacement central dans une station populaire.
- Opter pour un bien avec un agencement flexible afin d'accueillir différents groupes de clients.
- Proximité des bars et restaurants.
- Disposer d'un bon service de gestion pour maximiser la récurrence des locations.
- Une résidence avec un accès direct aux pistes permet de générer un meilleur rendement.
- Découvrir la réduction sur la TVA pour les logements neufs en France.
- Connaître son client et aménager le logement en tenant compte de son budget et de son style de vie.

5. Une location sans stress

Quels sont vos conseils pour minimiser les tracas associés à une location ?

- Faire appel à un gestionnaire et à un comptable de bonne réputation.
- Faire des recherches, car les primes varient en fonction du type et de la taille des biens dans les différentes stations.
- Enfin, le prix d'une résidence de ski ayant augmenté de 19% en moyenne ces cinq dernières années, il convient de garder un œil sur la croissance du capital et sur les revenus locatifs.

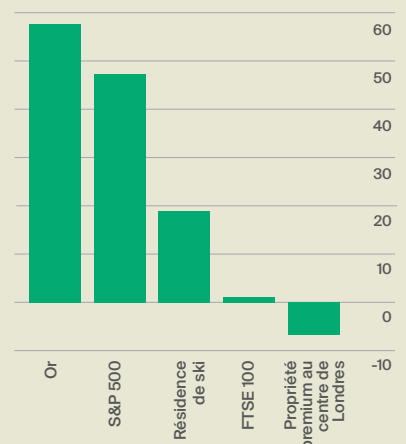
Fig 8: Stations classées selon la durée de la saison de ski

Station	Saison ski (sem.)	Domaine ski (km)
Gstaad	25.1	220
Chamonix	23.1	155
Val d'Isère	22.1	300
Verbier	21.3	412
Grimontz	20.6	115
Zermatt	20.3	360
Courchevel	20.1	600
Méribel	20.1	600
St-Martin-De-Belleville	17.9	600
Davos	19.3	400
Klosters	19.3	300
St. Moritz	19.3	307
Crans-Montana	18.9	140
Megève	18.3	455
Combloux	18.3	455
Villars-sur-Ollon	18.1	125

Source: Knight Frank Research

Fig 9: Une résidence de ski comme investissement

Croissance du capital, variation en % sur 5 ans



Source: Knight Frank Research
Toutes les données jusqu'en sept. 2023, à l'exception des résidences de ski jusqu'en juin 2023

L'attrait du Colorado

Pourquoi le marché d'Aspen continue de surfer sur la vague de son boom pandémique



RILEY WARWICK



MELANIE MUSS



RAIFÉ BASS

Avec plus de 53 ans d'expérience à eux trois, les meilleurs courtiers de Douglas Elliman à Aspen/Snowmass, Riley Warwick (**RW**), Melanie Muss (**MM**) et Raifé Bass (**RB**) donnent leur avis sur les conditions du marché actuel.

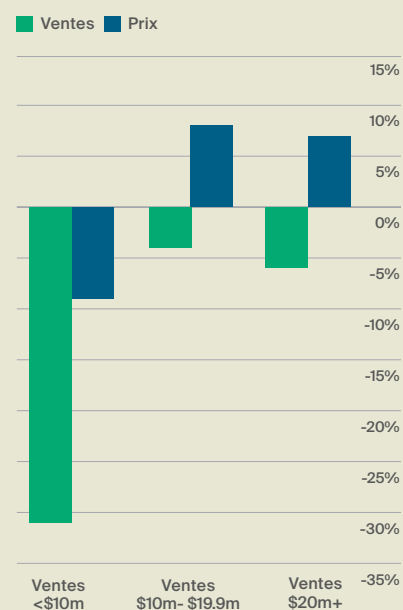
1. Comment le marché d'Aspen/Snowmass a-t-il évolué au cours des 12 derniers mois et quel a été l'impact de la hausse des taux d'intérêt sur le marché ?

RW: Par rapport à l'année dernière, le marché est généralement stable en termes de nombre de transactions et de prix moyen par pied carré. Les biens d'une valeur inférieure à US\$10 millions constituent l'exception, avec une baisse annuelle des ventes de 31% et une chute des prix de 9%.

MM: Insensible aux variations des taux d'intérêt, le marché est resté assez dynamique au cours des 12 derniers mois, le village de Snowmass Base ayant connu une forte activité.

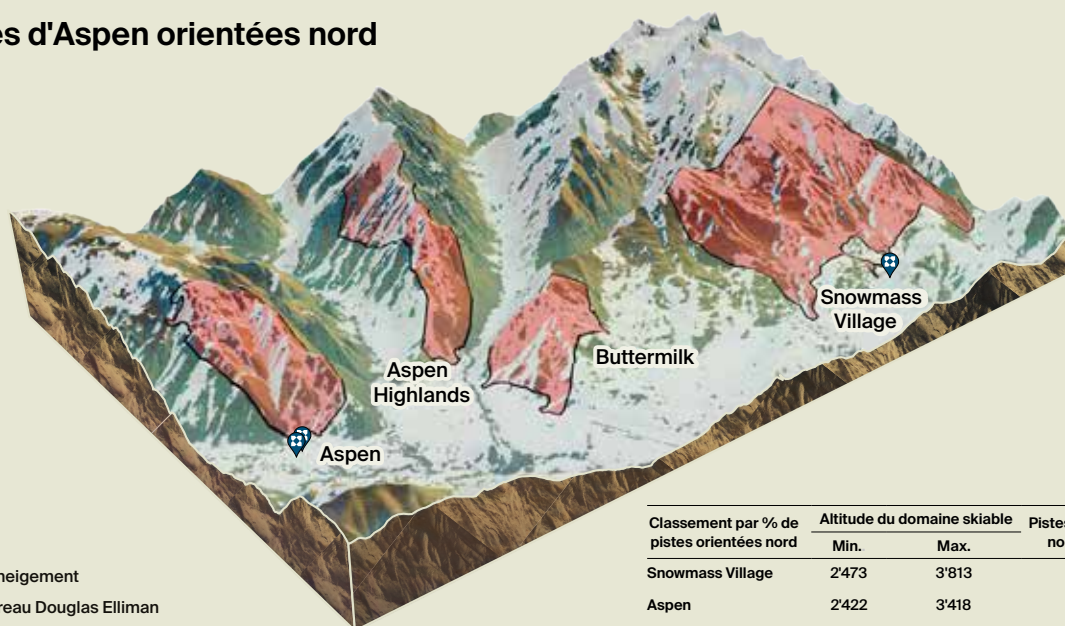
RB: Bien que le volume du marché enregistre un recul par rapport au pic hors norme du Covid, il reste très important et conforme aux marchés précédant la pandémie des années 2018 et 2019. La hausse des taux d'intérêt semble n'avoir eu que peu ou pas d'impact sur

Fig 10: Meilleure résilience des tranches de prix supérieures
Jan-août 2022 vs jan-août 2023, variation %



Source: Saslove & Warwick, Douglas Elliman

Pistes d'Aspen orientées nord



- Enneigement
- Bureau Douglas Elliman
- Domaine skiable (> 2'000m)
- Pistes de ski orientées nord*

Classement par % de pistes orientées nord	Altitude du domaine skiable		Pistes orientées nord (km ²)	% de pistes orientées nord
	Min.	Max.		
Snowmass Village	2'473	3'813	18.7	87
Aspen	2'422	3'418	3.6	76
Buttermilk	2'399	3'018	2.9	73
Aspen Highlands	2'451	3'559	3.9	65

Source: Knight Frank Research *Aspect 292.5° - 67.5°

les résidences de prestige, puisque la majorité de nos transactions (environ 80%) se font en espèces.

2. Quels sont les quartiers et/ou les fourchettes de prix les plus actifs ?

RW: Comme toujours, les quartiers Central Core, West End et Red Mountain d'Aspen sont les plus actifs. Snowmass a également connu un regain d'activité en raison de son niveau de prix inférieur à celui d'Aspen.

MM: La proximité du centre-ville et Red Mountain restent prisés. Il y a toujours des acheteurs pour des propriétés d'exception haut de gamme, dont beaucoup changent de mains hors marché.

RB: Le marché de l'ultra-luxe est plus actif que jamais. Alors qu'il est de plus en plus difficile et coûteux de construire à Aspen, les acheteurs sont prêts à payer des prix records pour des propriétés clés en main.

3. Depuis la pandémie, la pénurie de stocks a été le principal sujet de préoccupation. Reste-t-il d'actualité et si oui, quand entrevoyez-vous un changement ?

RW: L'inventaire a augmenté au cours des neuf derniers mois pour se stabiliser à un niveau plus sain, mais nous nous situons toujours en dessous des stocks de 2019. Une situation qui exerce une pression à la hausse sur les prix, en particulier à Snowmass Village.

MM: Bien que les stocks aient augmenté depuis la pandémie, ils se situent toujours à des niveaux historiquement bas. La demande restant élevée, il est difficile de prédire quand nous assisterons à un changement important.

RB: Si le niveau général des stocks a augmenté, celui des logements haut de gamme, prêts à l'emploi, reste faible. Les biens se négocient rapidement, à des prix records.

4. Quelles sont les priorités des acheteurs en 2023 ?

RW: Prix abordable, accès rapide à la ville et nombre de chambres.

MM: La vue, l'emplacement près de la rivière, la proximité de la ville et les propriétés avec accès direct aux pistes de ski restent en tête des listes de souhaits.

RB: Des résidences clés en main de grande qualité, à distance de marche de la ville et de la télécabine. De nombreux propriétaires de résidences secondaires continuent de privilégier les logements nécessitant peu d'entretien.

5. Quelles sont les principales tendances qui façonneront le marché immobilier d'Aspen ces cinq prochaines années ?

RW: Le comté de Pitkin est en train de procéder à un dézonage, c'est-à-dire à une réduction de la densité des constructions. Les prix des résidences existantes de plus de 9'250 pieds carrés subiront de ce fait une pression à la hausse. Les coûts de construction ne cessent d'augmenter, ce qui accroît la valeur des propriétés actuelles, clés en main, et exerce potentiellement une pression à la baisse sur les terrains vacants.

MM: Les préoccupations climatiques sont un sujet d'actualité. Nos villes cherchent à atténuer le changement climatique en modifiant les règles et en gérant la taille des nouvelles constructions. Aspen et Snowmass réalisent également les avantages d'investir dans des loisirs et divertissements accessibles tout au long de l'année.

RB: Le marché n'est plus centré sur Aspen. Nous assistons à une évolution de la vie axée sur le ski et à une plus grande connectivité au sein de la vallée avec Snowmass, Basalt et Carbondale.

6. Où voyez-vous des opportunités pour les acheteurs de résidences secondaires et les investisseurs ?

RW: À Aspen, il est possible d'acheter une résidence qui nécessite quelques travaux de rénovation. Vous économisez ainsi de l'argent et du temps et vous disposez d'un bien clé en main qui se vendra ensuite plus cher.

MM: Aspen et Snowmass offrent des opportunités pour rénover des biens plus anciens.

RB: De nombreux acheteurs y voient une valeur ajoutée et une opportunité de s'installer dans la vallée pour profiter d'une saison estivale plus longue, d'un plus grand nombre de terrains de golf et d'un accès aisé à toutes les activités de plein air.

En vogue : les cabanes de mineurs d'Aspen

Construites dans les années 1800 pour les mineurs qui, à l'époque, généraient un sixième de l'argent du pays, la centaine de cabanes de mineurs colorées qui bordent les rues du centre d'Aspen se sont révélées très prisées des acheteurs en quête d'architecture victorienne.

Acquises par des personnes fortunées, les cabanes de mineurs ont généralement une superficie de 600 à 1'000 pieds carrés, mais les grandes extensions sont souvent approuvées. Contrairement à la plupart des autorités chargées de l'aménagement du territoire, Aspen impose une conception des extensions qui contraste avec la cabane d'origine.

Les prix débutent en général à US\$8,5 millions, mais varient en fonction de la taille de l'extension.

PLUS D'INFOS

Pour de plus amples informations, merci de contacter jason.mansfield@knightfrank.com

112

Nombre de ventes conclues entre janvier et août 2023

39%

Pourcentage des ventes supérieures à US\$10 millions sur les ventes totales réalisées entre janvier et août 2023

76%

Proportion de pistes à Aspen orientées plein nord

\$3'001

Prix moyen par pied carré des résidences vendues à Aspen entre janvier et août 2023

Le Top mondial

Un tour d'horizon des autres grands acteurs mondiaux



Revelstoke, CA

La station de Revelstoke, en Colombie britannique, a vu l'intérêt des acheteurs américains croître en raison de la force du dollar américain. Les premiers prix dans le nouveau village de Mackenzie, qui suscite l'attention des investisseurs, démarrent à CA\$850/pied carré. Prisée des skieurs canadiens, américains, allemands et britanniques, Revelstoke devrait devenir la plus grande station de ski d'Amérique du Nord d'ici 2029. Située à six heures de route de Vancouver, elle est exemptée de l'interdiction d'achat de biens résidentiels par des étrangers et de la taxe provinciale s'appliquant aux acquéreurs étrangers. Par ailleurs, son zonage unique permet des locations illimitées à la nuitée.



Cortina d'Ampezzo, IT

Cortina d'Ampezzo, qui accueillera les Jeux olympiques d'hiver en 2026, se trouve au cœur des Dolomites, à deux heures de route de Venise. Les premiers prix varient entre €15'000 et €20'000/ m², le quartier de Pecol affichant les tarifs les plus élevés. À ce jour, Cortina a été un marché essentiellement national, mais les investisseurs internationaux sont de plus en plus actifs, notamment au regard des améliorations apportées aux infrastructures dans la perspective des Jeux de 2026.



Telluride, US

Mountain Village est la principale station de ski reliée à Telluride par une télécabine gratuite d'une durée de 13 minutes. Elle se compose de complexes de copropriétés de luxe et de résidences de montagne, dont beaucoup offrent un accès direct aux pistes de ski.

Les acheteurs viennent du Texas, de l'Arizona, de la Californie, de la Floride, de New York et de l'Illinois. La station est également de plus en plus appréciée des acheteurs australiens à la recherche d'une destination hivernale pendant leur saison estivale. Les prix moyens dans le centre-ville de Telluride se situent autour de US\$1'100/m², tandis que Mountain Village est plus proche de US\$700/m².



Niseko, JP

Avec une population d'environ 5'000 habitants, la station de Niseko est située sur l'île septentrionale d'Hokkaido, à deux heures de route de Sapporo, la plus grande ville de l'île. Les acheteurs indigènes représentent environ 70% des transactions, les autres acquéreurs provenant de Singapour, de Chine continentale et de Hong Kong. Le parc immobilier se compose principalement d'appartements en copropriété de deux à trois chambres. D'une superficie comprise entre 100 et 150 m², leur prix moyen varie entre US\$500'000 et US\$1,5 million.



Queenstown, NZ

Située sur les rives du lac Wakatipu, sur l'île du Sud de la Nouvelle-Zélande, Queenstown est la « capitale de l'aventure » du pays. Le prix moyen d'une propriété s'élève à environ NZ\$ 1,37 million (€764'000), selon l'Institut national de l'immobilier.

Les prix ont augmenté de 10% au cours de l'année qui s'achève à fin août 2023 et excèdent la moyenne nationale de 56%. La récente victoire électorale du Parti national devrait entraîner un renversement de l'interdiction d'achat de biens immobiliers par des étrangers en Nouvelle-Zélande. Cette condition s'applique uniquement aux propriétés de plus de NZ\$2 millions (€1,14).

Perspectives

Nos experts présentent les tendances qui façonneront le marché immobilier dans les Alpes.



RODDY ARIS,
ALPES FRANÇAISES

1. Quelles sont les principales tendances qui façonneront le marché de l'immobilier dans les Alpes françaises ces cinq prochaines années ?

La fiabilité de l'enneigement (pour les skieurs) et l'offre des stations en termes d'infrastructures et d'activités (accessibles toute l'année) seront primordiales.

Les stations qui ne répondent pas à l'un ou l'autre de ces critères risquent de voir leur nombre de visiteurs et d'acheteurs diminuer.

2. Quelles sont les stations les plus performantes et pourquoi ?

Chamonix et Megève sont susceptibles de surperformer, ces stations de moyenne altitude, attractives tout au long de l'année, constituent la référence. Elles présentent en outre l'avantage d'être situées à moins de 75 minutes de l'aéroport de Genève.

Les récentes bonnes performances de Val d'Isère devraient se poursuivre en raison de son excellent enneigement, de son stock restreint et de ses importants investissements publics et privés.

3. Envisagez-vous un renforcement de la réglementation (fiscalité/planification/ changements de politique) dans les années à venir ?

Il est difficile de généraliser les changements de planification dans les Alpes, chaque région possédant ses propres règles. On observe toutefois une tendance à limiter la taille des futures constructions, en raison de la pression croissante exercée sur l'espace. À Chamonix, par exemple, seules les nouvelles constructions jusqu'à 200 m² sont autorisées, tout édifice de plus grande taille doit en effet inclure des logements sociaux supplémentaires.

4. Les répondants à notre enquête Ski Sentiment Survey sont optimistes quant à la croissance des prix ces prochaines années; partagez-vous leur avis ?

Cette dernière décennie, le marché de l'immobilier alpin a évolué, passant d'une simple destination de « ski » à un marché

« résidentiel ». Le Covid a fait office d'accélérateur et les facteurs ayant propulsé le marché sur cette pente ascendante sont encore omniprésents. Il y a donc encore de la place pour une future croissance.



ALEX KOCH DE GOOREYND
ALPES SUISSES

1. Quelles sont les tendances clés qui façonneront le marché de l'immobilier dans les Alpes suisses ces cinq prochaines années ?

Je pense que la demande de résidences principales restera forte dans les stations francophones. Dans les Grisons, où se trouvent Saint-Moritz, Davos et Klosters, la demande de résidences secondaires sera plus soutenue.

L'investissement dans les infrastructures est devenu une priorité, qu'il s'agisse de l'amélioration de l'accessibilité, des infrastructures locales ou des écoles internationales.

2. Les règles et réglementations immobilières de la Suisse créent une surcote pour les résidences secondaires. Quel est le montant de cette surcote et ce marché à deux vitesses devrait-il se poursuivre ?

Le nombre de résidences secondaires accessibles aux non-détenteurs d'un permis suisse étant de plus en plus restreint, les logements de vacances situés dans des stations telles que Verbier et Saint-Moritz peuvent générer une plus-value de 20 à 25%.

Pour répondre à la demande, les autorités autorisent un plus grand nombre de résidences de type hôtelier.

3. Quelles sont les stations qui surperformeront et pourquoi ?

Les stations qui offrent une véritable vie de village tout au long de l'année seront plus performantes.

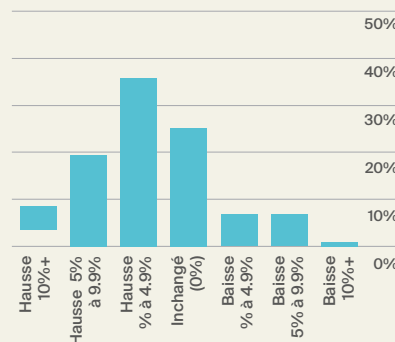
Les stations telles que Crans-Montana, Verbier, Saint-Moritz et Villars-sur-Ollon, qui comptent un grand nombre de résidents, s'en sortiront mieux que celles qui sont plus calmes hors saison.

4. La Suisse reste-t-elle une valeur refuge pour les acheteurs ?

Les gouvernements des économies développées augmentent les impôts pour combler les déficits importants et réduire l'impact de la hausse de la dette.

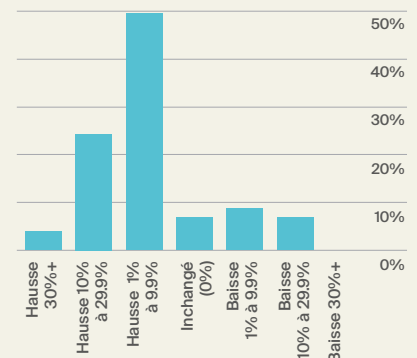
Les faibles taux d'intérêt, la stabilité du franc suisse et l'imposition forfaitaire attrayante de la Suisse en font un pays très prisé des personnes fortunées. Les demandes émanant des pays nordiques, de l'Allemagne, de la France et de la Belgique ont augmenté en 2023.

Fig 11: A votre avis, comment évoluera le prix moyen d'un bien immobilier dans les Alpes au cours de l'année à venir ?



Source: Knight Frank Research

Fig 12: A votre avis, comment évoluera le prix moyen d'un bien immobilier dans les Alpes au cours des 5 prochaines années ?



Source: Knight Frank Research

naef-prestige.ch

Nos agences

Verbier

+41 27 565 19 30
alpes@naefprestige-knightfrank.ch

Crans-Montana

+41 27 565 19 30
mol@naefprestige-knightfrank.ch

Genève

+41 22 839 38 88
geneve@naefprestige-knightfrank.ch

Nyon

+41 22 994 23 39
nyon@naefprestige-knightfrank.ch

Lausanne

+41 21 318 77 28
lausanne@naefprestige-knightfrank.ch

Vevey / Montreux

+41 21 318 75 45
riviera@naefprestige-knightfrank.ch

Fribourg

+41 79 202 00 60
fribourg@naefprestige-knightfrank.ch

Neuchâtel

+41 32 737 27 50
neuchatel@naefprestige-knightfrank.ch

International

+41 79 421 89 69
selda.gungor@naefprestige-knightfrank.ch