

Immobilier en Valais: une nouvelle valeur ajoutée durable pour les stations de montagne. Par Bettina Tschopp

La pandémie, puis la guerre en Ukraine ont changé bien des habitudes. Dans le secteur de l’immobilier en station, les cartes ont été rebattues. Les explications de Bettina Tschopp, membre du comité de l’Union suisse des professionnels de l’immobilier – Valais.

[Valais](https://www.lenouvelliste.ch/valais/) [Tourisme](https://www.lenouvelliste.ch/economie/tourisme/) [Economie](https://www.lenouvelliste.ch/economie/)

09 août 2022, 14:00



Bettina Tschopp, membre du comité de l'Union suisse des professionnels de l’immobilier – Valais.

dr

La donne a changé. Il fut un temps où le cœur des activités liées au travail battait surtout en plaine. Jusqu’à voici deux ans, une dense concentration se focalisait au sein des milieux urbains. Puis, comme on le sait, la pandémie a rebattu les cartes. Alors embryonnaires, les vertus du «home office» – finis les déplacements et les embouteillages – ont montré quelques avantages non négligeables.

Dans les stations de montagne, de très nombreux appartements et chalets ont été vendus. Les acquéreurs ne cachent pas prendre de nouvelles options de vie, chercher la «zénitude» et un environnement plus proche de la nature. Grâce au développement de la fibre optique, le Valais peut offrir des connexions à haut débit favorisant ainsi le home office. Acheter en montagne anticipe aussi un lieu d’habitation favorable à la retraite ou peut être une source de revenus.

**Amélioration du parc immobilier**

Cette demande a entraîné un véritable boom dans la rénovation, afin d’adapter les appartements et les chalets à des attentes différentes. Pour certains, une habitation jusqu’alors secondaire devient un lieu de résidence principale. Dans une autre optique, améliorer ce qui avait été bâti il y a plusieurs décennies aux normes et aux goûts du XXI siècle augmente notablement son attrait pour des locations.

**Les frontières entre les hautes et les basses saisons se sont estompées**

**et la fréquentation a tendance à rester stable**

Ces effets se font ressentir dans une station telle que Crans-Montana: les frontières entre les hautes et les basses saisons se sont estompées et la fréquentation a tendance à rester stable. On ne passe plus, d’un jour à l’autre, de 40 000 résidents à 7 000. Il existe à présent des stades plus intermédiaires. Du coup, on se met à parler plus de «lits tièdes» que de «lits froids».

**Adaptation des services et des infrastructures**

Pour nous, professionnels de l’immobilier, il s’agit d’un vrai défi: une autre clientèle avec des besoins spécifiques, différents de ceux qui ne prévalaient que dans le domaine touristique.

En collaboration avec les artisans et les collectivités publiques, il convient donc d’adapter et d’améliorer les services et les infrastructures proposés, afin de fidéliser ces nouveaux clients. Ainsi, nous créerons une valeur ajoutée durable pour les stations de montagne.