

# Ski Property Report 2023

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



# ATTEINDRE DE NOUVEAUX SOMMETS

*Le travail hybride a stimulé la demande. De plus en plus d'acheteurs recherchent une résidence secondaire dans les Alpes.*



KATE EVERETT-ALLEN

RESPONSABLE DE LA RECHERCHE RÉSIDENTIELLE INTERNATIONALE

**M**algré trois saisons de ski interrompues en raison de la pandémie, le marché de l'immobilier a fait preuve de résilience et d'adaptation.

Un passage au travail hybride, un regain d'intérêt pour les grands espaces et le plein air, ainsi qu'un intérêt accru pour le bien-être ont stimulé la demande pendant la saison de ski 2021/22. Un acheteur sur quatre recherche désormais une résidence secondaire dans les Alpes ou une double résidence principale entièrement dédiée à son usage personnel, sans intention de la louer.

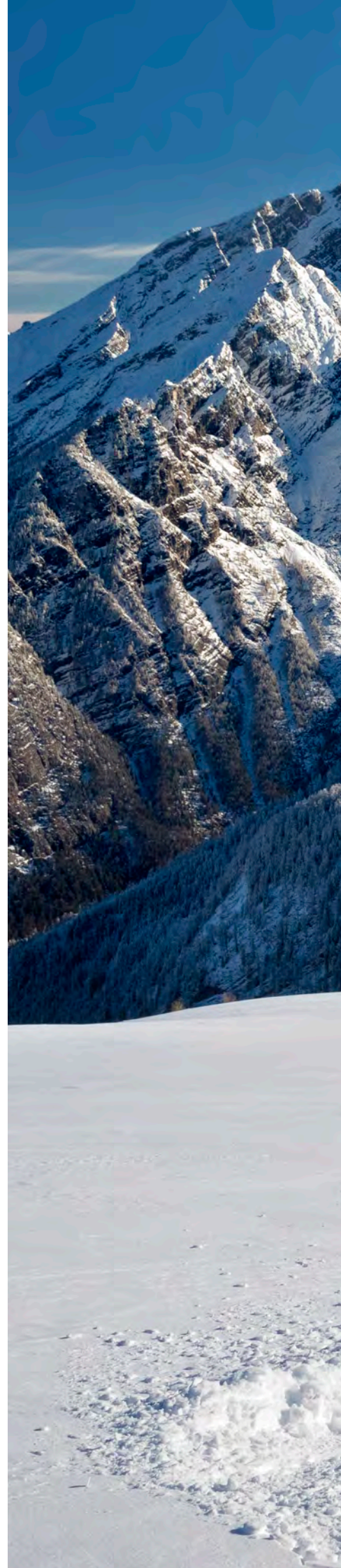
Au regard du stock limité dans certaines stations, la forte demande explique la hausse de **l'indice des prix de l'immobilier de luxe alpin** de 5,8% en comparaison annuelle, son plus fort taux de croissance depuis huit ans (page 4).

Mais des nuages se profilent à l'horizon.

Les taux d'intérêt bas ont permis aux acheteurs de contracter aisément des emprunts pendant plus d'une décennie, mais un nouveau scénario se dessine à mesure que les coûts des prêts hypothécaires et les prix de l'énergie augmentent.

Cette année, la nouvelle enquête « **Ski sentiment survey** » s'intéresse aux facteurs pris en compte par les acheteurs lors de l'acquisition d'une résidence alpine. Nous analysons leurs préférences quant à l'emplacement et au type de bien immobilier recherchés, leurs principales motivations, l'importance de la durabilité, ainsi que l'impact du Brexit (page 6).

Je vous souhaite une agréable lecture de cette 14<sup>e</sup> édition du Ski Property Report et vous invite à contacter notre équipe de l'immobilier de montagne qui se fera un plaisir de vous aider. Notre réseau s'étend désormais sur 23 stations avec l'ouverture de nouveaux bureaux à Morzine et Crans-Montana.





## POINTS CLES A RETENIR



### INDICE DES PRIX DE L'IMMOBILIER ALPIN DE LUXE

Les stations suisses de Crans-Montana et St Moritz se classent en tête de notre indice avec une croissance annuelle de 14% en 2022



### STATIONS A L'ANNEE

Un répondant sur quatre à notre enquête « Ski sentiment survey » cherche une station ouverte toute l'année, offrant un large éventail d'activités de ski ou de loisirs



### JEU DES DEVISES

En raison du renforcement du dollar, les acheteurs américains ont profité d'une réduction de 15% sur leurs acquisitions en France en octobre 2022 par rapport à 2021



### ASPEN

Les ventes excédant US\$5 millions représentent désormais 62% des transactions et les prix de l'immobilier de luxe ont dépassé pour la première fois US\$4'000 par mètre carré



# RESULTATS DE L'INDICE DES PRIX DE L'IMMOBILIER DE LUXE ALPIN

Quelles sont les stations alpines en tête de notre classement annuel de la hausse des prix des biens immobiliers de luxe ?

Le prix d'une résidence de ski atteint son plus haut niveau en huit ans.

Le prix moyen d'un chalet de quatre chambres sur les 23 marchés alpins observés a augmenté de 5.8% au cours de l'exercice s'achevant en juin 2022, contre 4.6% l'année précédente.

Les prix de l'immobilier de luxe dans les Alpes françaises et suisses ont donc augmenté en moyenne de 13.9% durant la pandémie.

Les stations suisses ont dépassé leurs voisines françaises pour la seconde année consécutive, avec des prix en hausse de 7.1% en moyenne, contre 4.3% dans les stations françaises. Celles-ci devançaient toutefois leurs homologues suisses les huit années précédentes.

Les stations suisses de Crans-Montana et St Moritz dominent le classement, enregistrant une croissance annuelle de 14% jusqu'en juin 2022. Crans-Montana, qui a connu une activité modérée avant la crise de Covid-19, a rebondi en affichant ses qualités de station à l'année. Située sur

## EN BREF

En 2022, l'indice Knight Frank a enregistré sa plus forte hausse annuelle depuis 2014

un versant orienté sud, avec deux parcours de golf de compétition et une multitude de commodités, la station est à nouveau prisée des acheteurs en quête d'un pied-à-terre plus abordable en Suisse.

La performance de St Moritz tient essentiellement à une pénurie de stock. Elle reste la station préférée des acheteurs zurichois et milanais, deux villes situées à moins de 3h de route. De plus, rares

sont les stations grisonnaises à exercer un tel attrait tout au long de l'année : vie au bord du lac en été et longue saison de ski, sans oublier les restaurants ouverts toute l'année. Verbier (8%) a enregistré un nombre de ventes élevé ces 12 derniers mois, ce qui a fait baisser le niveau des stocks. La demande est véritablement mondiale, avec un fort intérêt témoigné par les acheteurs en provenance du Royaume-Uni et des États-Unis la saison dernière.

Cette année, trois nouvelles stations de ski ont rejoint l'indice, Morzine, Les Gets et Kitzbuhel, illustrant ainsi le développement du réseau Knight Frank dans les Alpes.

## STATIONS CLASSEES PAR PRIX

	€ par m2*
1. Gstaad	37,941
2. St Moritz	28,266
3. Verbier	27,757
4. Courchevel 1850	27,200
5. Zermatt	23,188
6. Val-d'Isère	20,900
7. Kitzbuhel	18,971
8. Courchevel Moriend (1650)	16,700
9. Courchevel Village (1550)	16,500
10. Davos	16,041
11. Klosters	16,001
12. Méribel	16,000
13. Megève	15,500
14. Méribel Village	14,800
15. Crans-Montana	13,659
16. Villars-sur-Ollon	13,579
17. St-Martin-de-Belleville	13,500
18. Chamonix	13,250
19. Grimentz	12,481
20. Leysin	11,597
21. Les Gets	10,000
22. Morzine	9,538
23. Champéry	9,086

\* Taux de change calculé au 30 juin 2022

## OUVERTURE DE NOUVEAUX BUREAUX

Knight Frank a le plaisir d'annoncer l'ouverture de deux nouveaux bureaux, le premier dans la station française de **Morzine**, qui couvre la région des Portes du Soleil, et le second dans la station suisse de **Crans-Montana**.

Située à une heure de route de l'aéroport de Genève, Morzine a vu sa demande se renforcer ces deux dernières années. Offrant un accès au ski de haute altitude via Avoriaz et abritant certaines des meilleures pistes de VTT du monde, la station attire les amateurs de sports d'hiver et d'été.

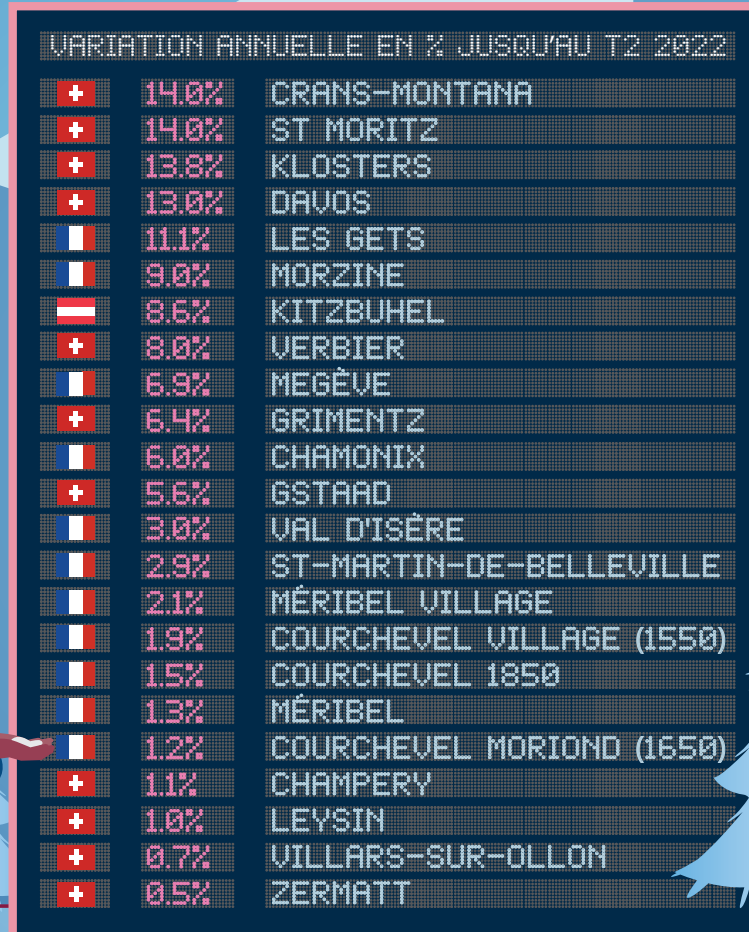
Crans-Montana, composée à l'origine des deux villes de Crans-sur-Sierre et de Montana qui ont fusionné dans les années 1960, est située à une altitude de 1'495 m. Accueillant la Coupe du monde de ski alpin féminin 2023, le Giro d'Italia et de nombreux festivals de musique, la station abrite également Le Regent College, une école internationale prestigieuse, qui attire à la fois des acquéreurs de résidences secondaires et résidents permanents.

Nos nouveaux bureaux dans les Alpes témoignent de notre engagement envers nos clients afin de répondre à l'évolution de leurs besoins.

Nous nous réjouissons de vous accueillir prochainement.

## RESULTATS DE L'INDICE KNIGHT FRANK DES PRIX DE L'IMMOBILIER DE LUXE ALPIN 2022

Basés sur un chalet de quatre chambres avec une situation idéale en plein centre.



Source: Knight Frank Research

Les stations des Portes du Soleil, Les Gets et Morzine, figurent en tête du classement français cette année, avec des prix en hausse de resp. 11% et 9%.

Les performances des stations françaises varient selon les régions. Les stations de moyenne altitude de Haute-Savoie (Chamonix, Megève, Morzine, Les Gets) ont enregistré de bonnes performances dues à leur proximité de l'aéroport de Genève, à leurs prix abordables et à leur attrait tout au long de l'année.

Ces trois facteurs répondent fortement aux attentes d'une nouvelle génération d'acheteurs se déplaçant plusieurs fois par an à la recherche d'une résidence principale alternée. Le tourisme estival

dans ces stations, avec leurs festivals gastronomiques et musicaux, ainsi que la multiplication des événements sportifs (courses de trail, courses de VTT, cyclisme, randonnées, etc.), contribue à augmenter les revenus locatifs des propriétaires qui tirent ainsi profit de la demande croissante d'une cohorte d'amoureux de la montagne.

En comparaison, les stations de Savoie (Val d'Isère, Courchevel, Méribel) conservent leur cachet mais, avec des niveaux d'entrée plus élevés. Elles attirent ainsi un nombre plus restreint d'acheteurs fortunés à la recherche de conditions de ski optimales pour l'hiver.

Selon nos prévisions, l'exubérance des marchés alpins devrait retomber ces 12 prochains mois.

Nous n'envisageons cependant pas une baisse des prix. En période de volatilité et d'incertitude, la sécurité du franc suisse est susceptible de revenir au premier plan, ainsi que la valeur ajoutée et l'accessibilité des stations françaises. Après trois ans exceptionnels, les perturbations de l'économie commenceront à impacter les décisions des acheteurs dans les Alpes et dans le monde, ce qui ralentira le taux de croissance annuel des prix.

### BESOIN D'INFOS?

Contactez nos équipes à  
Verbier et Crans-Montana  
alpes@naefprestige-knightfrank.ch

# SKI SENTIMENT SURVEY

Les résultats de l'enquête 2022 confirment certaines tendances pressenties de longue date tout en révélant de nouvelles perspectives intéressantes.

Nous savions que la pandémie avait influencé les priorités des acheteurs, mais l'importance désormais accordée à la vue sur les montagnes, à la connexion haut débit et à l'espace extérieur semble significative.

Les résultats confirment l'attrait de la France comme destination préférée. Son accessibilité et ses prix abordables constituent un atout majeur.

Pour la plupart des acheteurs, tout lieu de villégiature situé à plus de trois heures de route de l'aéroport n'est pas envisageable et une nouvelle génération de travailleurs hybrides recherche assidûment une double résidence principale.

L'enquête met toutefois en exergue des tendances inédites à ce jour.

Tous les acheteurs ne savent pas forcément d'emblée s'ils préfèrent un bien immobilier neuf ou à la revente. Parmi ceux à la recherche d'un logement neuf en France, près de la moitié ne connaissent pas l'incitation à la réduction de la TVA (cf. page 12).

La durabilité et le changement climatique figurent au cœur des préoccupations des acheteurs de résidences de ski, l'efficacité énergétique de leur futur logement est une priorité pour 54 % d'entre eux. En outre, les acquéreurs s'intéressent de près à la résilience globale d'une station de ski, aux plans d'investissement et à l'enneigement futur.

Il est aujourd'hui clair que les acheteurs sont mieux informés que jamais de la dynamique des prix, des risques et opportunités du marché, ainsi que de la sécurisation de leur achat.

## A PROPOS DE L'ENQUETE

L'enquête Knight Frank « Ski sentiment survey » a été réalisée entre le 7 septembre et le 12 octobre 2022.

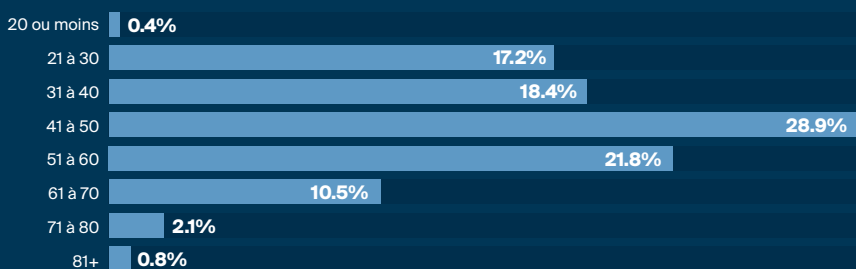
Les résultats reflètent l'opinion de plus de 230 clients Knight Frank répartis dans 33 pays.

Les données ci-après présentent le profil des répondants en termes d'âge, de revenus et d'emplacement.

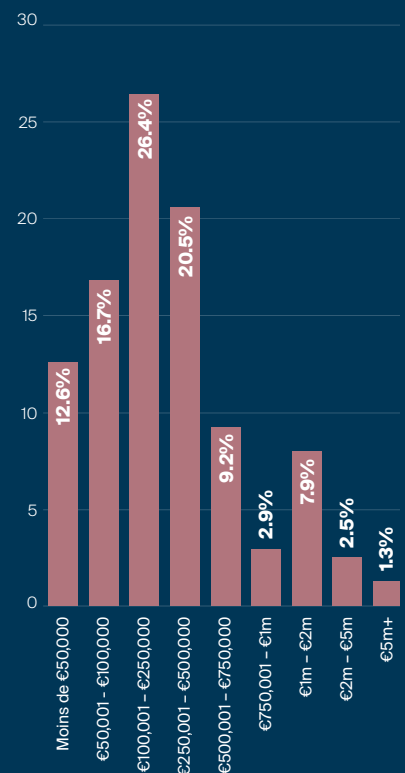
### OU VIVENT LES REpondANTS?



### QUEL EST L'ÂGE DES REpondANTS? (%)



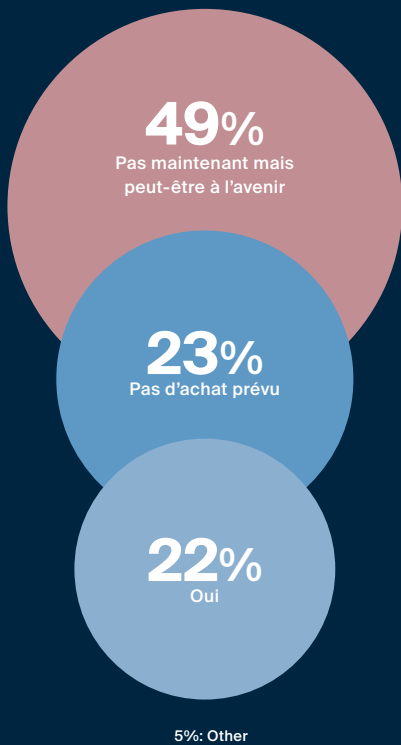
### QUEL EST LE MONTANT DU REVENU DU MENAGE? (%)



# PROJETS DES ACHETEURS

**PLUS DE 70% DES RÉPONDANTS CHERCHENT ACTIVEMENT A ACQUERIR UNE RESIDENCE ALPINE OU ENVISAGENT UN FUTUR ACHAT**

Prévoyez-vous d'acheter un bien immobilier neuf ou un logement existant?

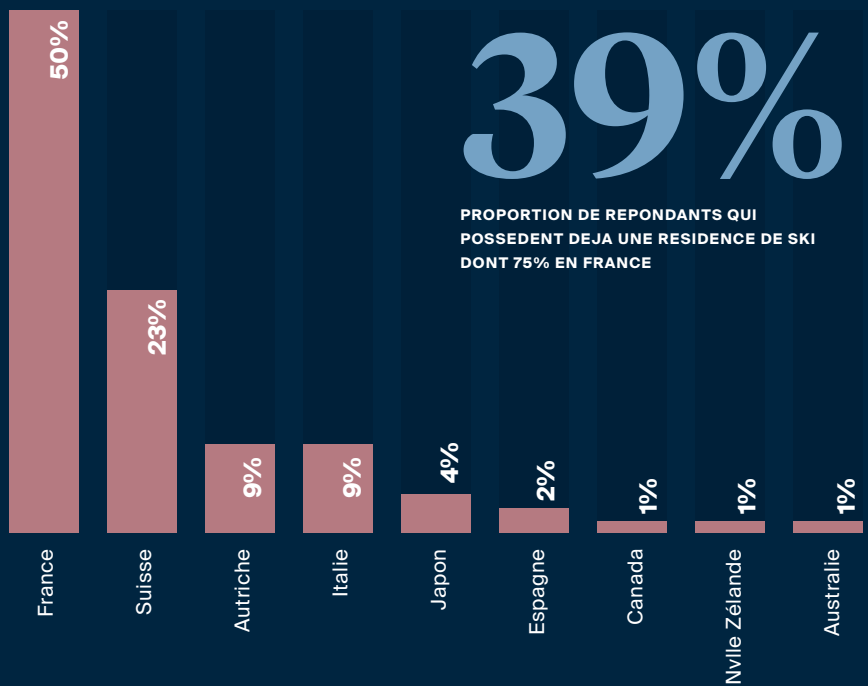


Près de 40% des répondants possèdent déjà une résidence de ski, dont un cinquième cherche activement à acquérir une résidence alpine à l'avenir (22 %) et 49% envisagent un futur achat.

La France reste la destination favorite, avec 75% des propriétaires interrogés y possédant une résidence. Il en va de même pour la moitié des futurs acquéreurs. La Suisse arrive en 2e position, suivie d'autres destinations européennes comme l'Autriche et l'Italie (9% chacune).

## LA FRANCE EST LA DESTINATION PREFEREE DES ACHETEURS

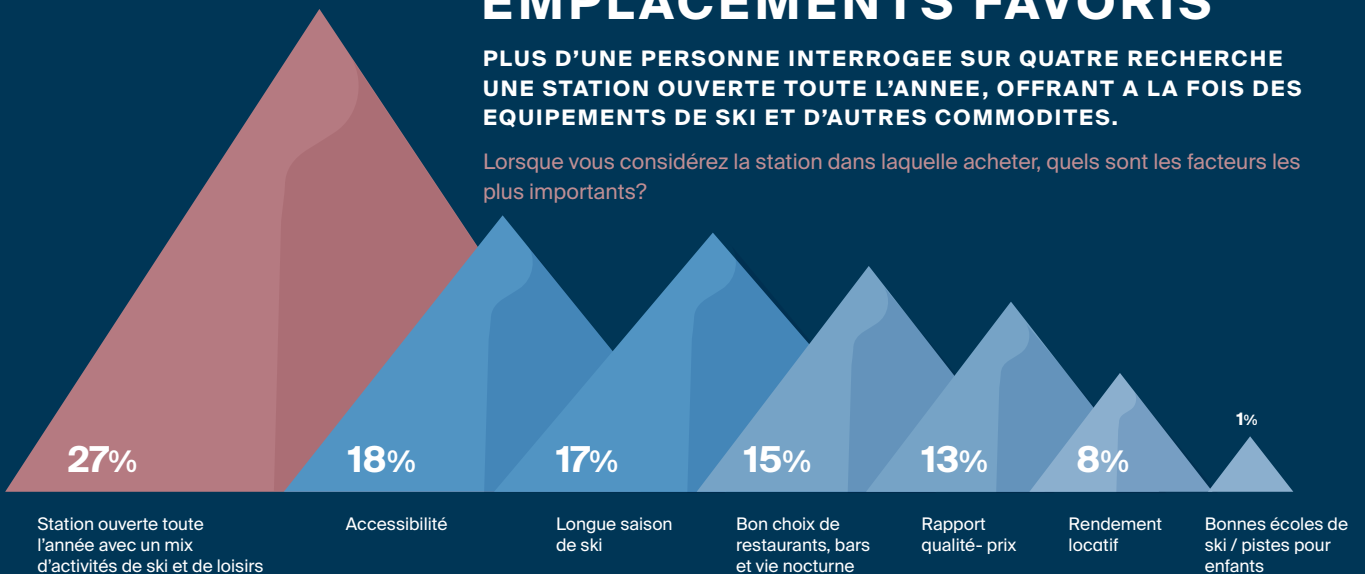
Où cherchez-vous à acheter?



# EMPLACEMENTS FAVORIS

**PLUS D'UNE PERSONNE INTERROGEE SUR QUATRE RECHERCHE UNE STATION OUVERTE TOUTE L'ANNEE, OFFRANT A LA FOIS DES EQUIPEMENTS DE SKI ET D'AUTRES COMMODITES.**

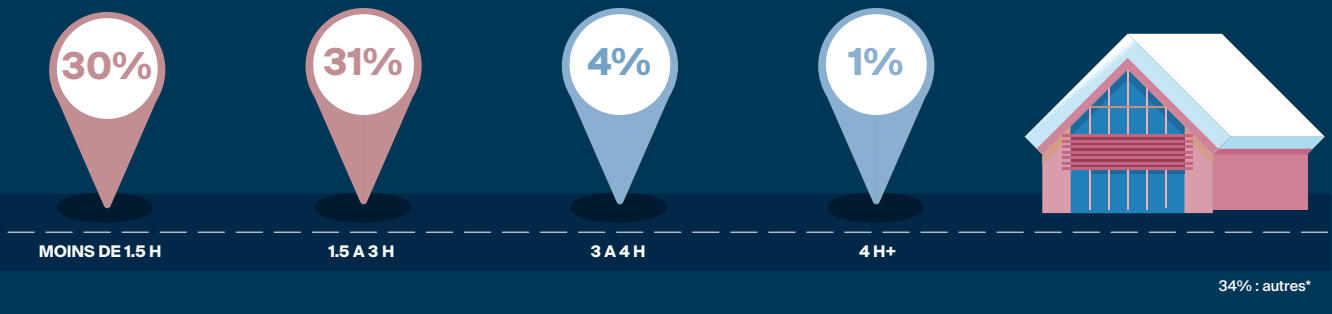
Lorsque vous considérez la station dans laquelle acheter, quels sont les facteurs les plus importants?



2%: autres

## PRES DE 30% DES REpondANTS SOUHAITENT ACHETER UNE RESIDENCE DE SKI A MOINS D'UNE HEURE ET DEMI DE ROUTE DE L'AEROPORT

Lorsque vous considérez la station dans laquelle acheter, quelle est la durée de trajet maximale depuis l'aéroport que vous envisagez?



## ACCES RAPIDE AUX PISTES, COMMODITES ET VUE SUR LES MONTAGNES SONT LES PRINCIPAUX ELEMENTS PRIS EN COMPTE PAR LES ACQUEREURS POUR LE LIEU D'ACHAT

Critères de l'emplacement : quelle est l'importance des éléments suivants dans le choix du lieu d'achat?

1	Proximité des pistes de ski
2	Proximité des restaurants, commerces de détail
3	Belle vue
4	Offre de sports d'été : golf, tennis, pistes de VTT, etc
5	Bons sentiers pour l'alpinisme et la randonnée
6	Une montagne orientée sud pour maximiser l'ensoleillement
7	Infrastructures de spa/wellness dans la station
8	Bonnes écoles de ski
9	Règles d'urbanisme

Les résultats de l'enquête révèlent que les acheteurs attendent bien plus d'une résidence alpine que d'être un simple pied-à-terre pour skier. 27% des personnes interrogées privilégient une station ouverte toute l'année, offrant un vaste choix de sports d'été et d'hiver.

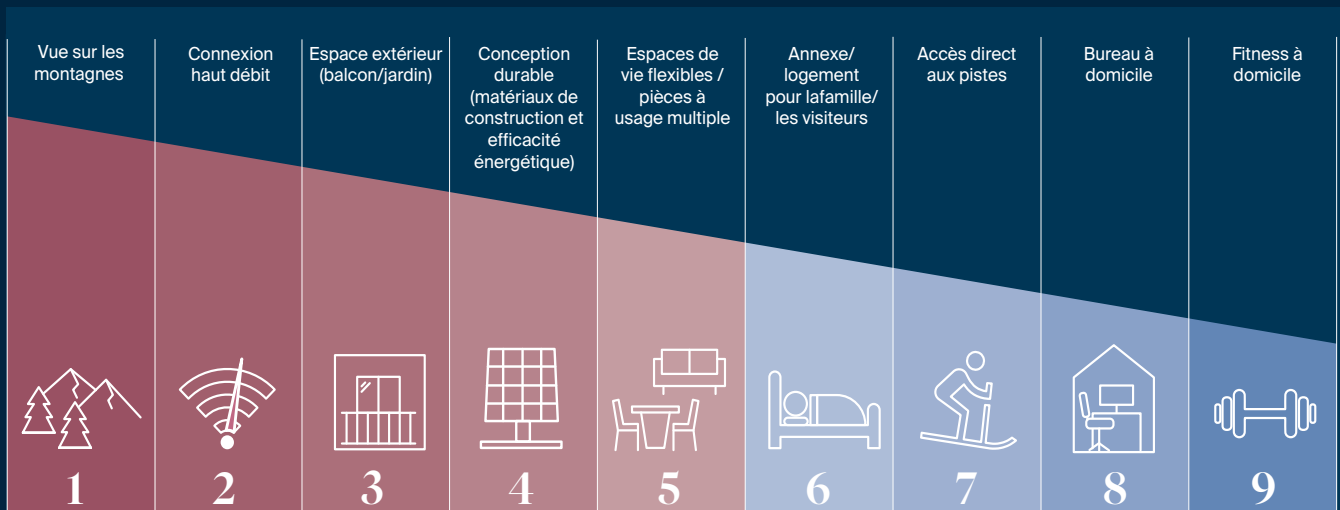
18% des acheteurs déclarent par ailleurs qu'une bonne accessibilité reste leur principale préoccupation.

En examinant plus en détail leurs préférences, 30% souhaitent être situés à moins de 90 minutes d'un aéroport, tandis que 31% sont prêts à conduire jusqu'à 3 heures de route. Au-delà de cette durée, les chiffres chutent considérablement.

## PREFERENCES EN MATIERE DE LOGEMENT

### VUE SUR LES MONTAGNES, CONNEXION HAUT DEBIT ET ESPACE EXTERIEUR SONT LES PREMIERES PRIORITES DES ACHETEURS

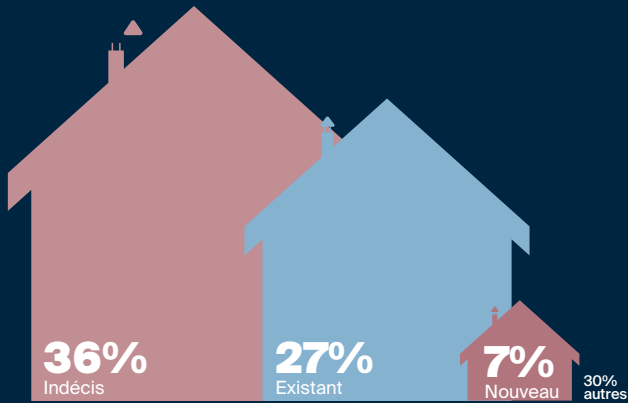
Critères du bien immobilier : quelle est l'importance des facteurs suivants dans le choix du type de propriété à acheter?





## PLUS D'UN TIERS DES ACHETEURS RESTENT INDECIS QUANT AU TYPE DE PROPRIETE A ACHETER

Prévoyez-vous d'acheter un nouveau bien immobilier ou une logement existant?



La vue sur les montagnes, la connexion haut débit et l'espace extérieur sont les premières priorités des acquéreurs. Ces critères ont sans nul doute gagné en importance depuis la pandémie.

Les acheteurs préfèrent encore les logements existants aux projets neufs, mais une grande partie restent indécis. Il est intéressant de noter que 44% des personnes souhaitant acheter un logement neuf en France ne sont pas conscientes des potentiels avantages de la politique de remise sur la TVA pratiquée par ce pays.

## PARTI DES ACHETEURS SOUHAILANT ACQUERIR UN BIEN IMMOBILIER NEUF, PLUS DE 44% NE CONNAISSENT PAS LA REMISE SUR LA TVA S'APPLIQUANT AUX LOGEMENTS NEUFS EN FRANCE.

Si vous cherchez à acheter un bien immobilier neuf en France, êtes-vous au courant de l'initiative de la remise sur la TVA?



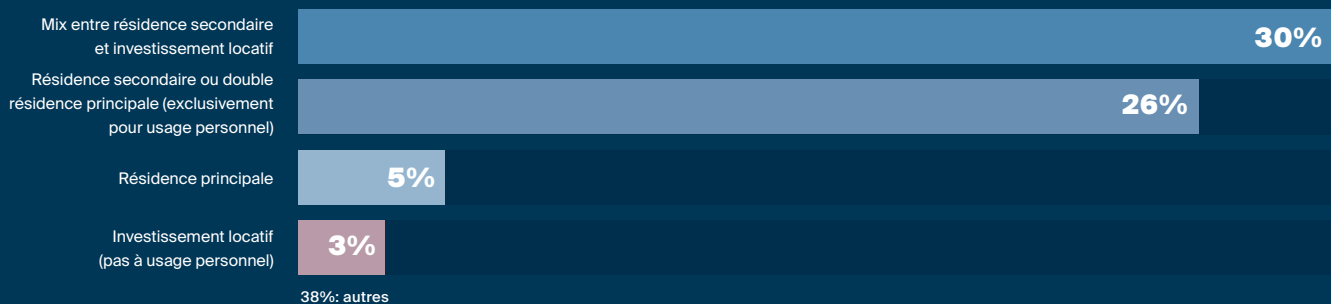
## MOTIVATIONS

### PRES DE 30% DES ACHETEURS CHERCHENT UNE RESIDENCE SECONDAIRE A UTILISER COMME INVESTISSEMENT LOCATIF

Lors de l'achat d'une résidence de ski, ma principale motivation est...

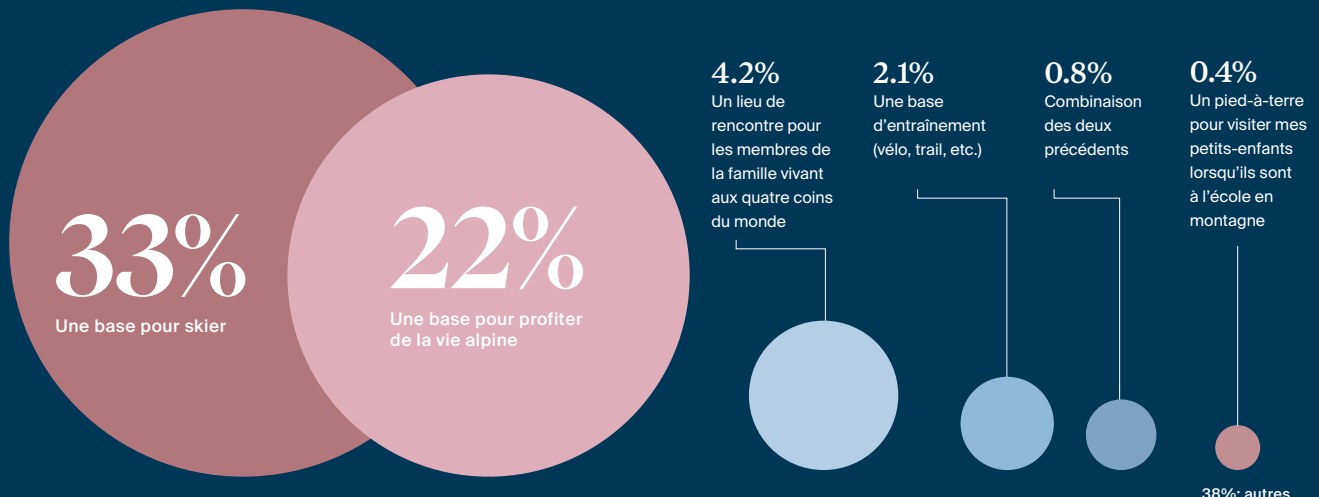
Une résidence secondaire et un investissement locatif (30%) sont les principales motivations pour l'achat d'une résidence de ski, mais une part croissante d'acheteurs (26%) cherchent un bien immobilier pour de longue périodes, exclusivement réservé à leur usage privé.

S'agissant de l'usage que les acheteurs réservent à leur résidence alpine, le ski et la vie à la montagne prédominent avec 55% des réponses. Cependant, les chiffres mettent clairement en évidence une nouvelle tendance : les Alpes attirent un nombre croissant d'athlètes désireux d'installer leur base d'entraînement en montagne.



## POUR PLUS DE LA MOITIE DES REpondANTS, LEUR RESIDENCE SERT DE BASE DE SKI POUR PROFITER DE LA VIE ALPINE

Lorsque j'achète une résidence de ski, je prévois de l'utiliser principalement comme...



## DURABILITE

Le changement climatique préoccupe les acheteurs de résidences alpines. 58% déclarent que la résilience dont fait preuve une station de ski à long terme est importante, voire très importante à leurs yeux lorsqu'ils envisagent un achat.

En outre, 54% des répondants accordent une grande, voire très grande importance à l'efficacité énergétique de leur bien immobilier.

Quelque 32% des acquéreurs étudient les stratégies d'investissement mises en œuvre par les propriétaires de stations pour optimiser l'enneigement futur.

### PRES D'UN QUART DES REpondANTS ESTIMENT QUE L'EFFICACITE ENERGETIQUE DE LEUR RESIDENCE DE SKI EST TRES IMPORTANTE

En pensant à votre future résidence de ski, quelle importance accordez-vous à son efficacité énergétique?

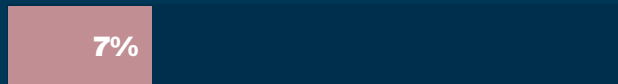
Important



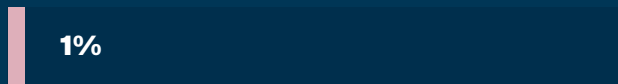
Très important



Pas très important



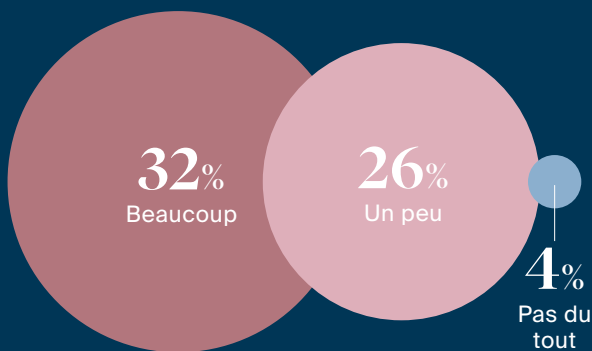
Sans importance



38%: autres

### LORS DU CHOIX DU LIEU D'ACHAT, ENVIRON 60% DES REpondANTS TIENNENT COMPTE DES FUTURS PROJETS D'UNE STATION EN MATIERE D'ENNEIGEMENT

Dans quelle mesure tenez-vous compte des projets d'investissement d'une station dans des infrastructures telles que des canons à neige et systèmes de collecte et de stockage de l'eau pour assurer l'enneigement futur?

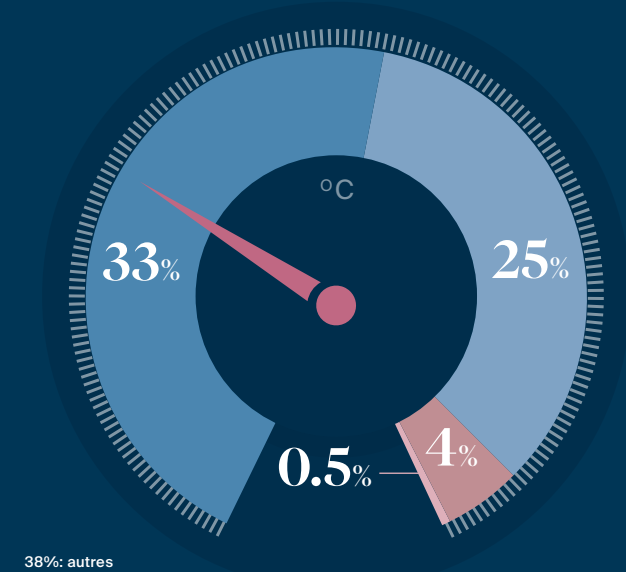


38%: autres

### UN TIERS DES REpondANTS DECLARENT QUE LA RESILIENCE DONT FAIT PREUVE UNE STATION DE SKI A LONG TERME EST TRES IMPORTANTE A LEURS YEUX

Dans quelle mesure la résilience d'une station de ski (enneigement, température, durée de la saison) influence-t-elle votre décision quant au lieu d'achat?

■ Très important ■ Important ■ Pas très important ■ Sans importance



## BREXIT

Depuis janvier 2021 et la sortie du Royaume-Uni de l'Union Européenne (UE), les acheteurs britanniques sont limités à un séjour de 90 jours sur 180 dans l'Union européenne. La plupart des personnes interrogées (45%) déclarent que cette restriction a peu impacté leurs projets d'achat, 32% affirment même que la situation n'a eu aucune incidence.

### PARMI LES PERSONNES INTERROGÉES AU ROYAUME-UNI, 68% DECLARENT QUE LA REGLE POST-BREXIT DES 90/180 JOURS A INFLUENCE LEURS PROJETS D'ACHAT DANS UNE CERTAINE MESURE.

Si vous résidez au Royaume-Uni, dans quelle mesure le Brexit et la nouvelle règle des 90/180 jours ont-ils impacté votre décision d'achat?



### RESTEZ INFORMES

Abonnez-vous aux mises à jour des études Knight Frank Research Updates



## AUTRES STATIONS INTERNATIONALES A OBSERVER



**QUEENSTOWN**  
NOUVELLE ZELANDE

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. Elle propose des activités telles que le saut à l'élastique, la navigation de plaisance, la pêche, la gastronomie et, bien sûr, le ski.

Le prix moyen d'un bien immobilier est d'environ NZ\$ 1,3 million, selon le Real Estate Institute of New Zealand (REINZ). Les prix ont baissé de 7.7% au cours de l'année écoulée (fin septembre 2022), mais restent 60% supérieurs à la moyenne nationale.

La demande des acheteurs d'Auckland et des régions de l'île du Sud reste forte, mais l'évolution de la situation macroéconomique a incité les vendeurs à avoir des attentes plus réalistes en matière de prix.

Depuis 2018, les acquéreurs étrangers (sauf ceux de Singapour et d'Australie) ne sont pas autorisés à acheter des logements existants mais peuvent réaliser des investissements limités dans des hôtels et nouveaux grands projets résidentiels.

Les résidents ont accès à quatre domaines skiables ouverts de juin à octobre et la station accueille les Jeux d'Hiver de l'hémisphère sud en août.



**NISEKO**  
JAPON

Avec une population d'environ 5'000 habitants, la station de Niseko est située sur l'île septentrionale d'Hokkaido au Japon, à deux heures de route de Sapporo, la plus grande ville de l'île.

Les biens immobiliers typiques englobent des condominiums de deux à trois chambres, d'une superficie de 100 à 150 m<sup>2</sup>, dont le prix moyen varie entre US\$ 500'000 et US\$ 1,5 million. Ces propriétés sont destinées aux acquéreurs de résidences secondaires et aux investisseurs.

Les acheteurs nationaux représentent environ 70% des acquéreurs, ceux de Singapour et de Hong Kong constituant le reste de la demande.

Les quatre stations principales sont : Annupuri, Niseko Village, Grand Hirafu et Hanazono, chacune se prêtant à des niveaux de ski et des tranches d'âge différents.

Il n'y a pas de restrictions pour les acheteurs étrangers à Hokkaido et l'aéroport de New Chitose accueille environ trois millions de passagers internationaux par an, un chiffre amené à croître à mesure que Niseko deviendra un rendez-vous incontournable du calendrier mondial des sports d'hiver. La station accueillera en effet la Coupe du monde de saut à ski en 2023.



**CORTINA**  
ITALIE

Prête à accueillir les Jeux olympiques d'hiver de 2026, Cortina d'Ampezzo est nichée au cœur des Dolomites, à deux heures de route de Venise.

Des investissements importants dans les routes et infrastructures sont prévus à l'horizon 2026, ce qui devrait permettre à la station d'attirer davantage d'investisseurs internationaux.

Un chalet de luxe de quatre chambres au cœur de Cortina est proposé à € 4,5 millions, tandis qu'un appartement de deux chambres coûte environ € 1,5 million. Les prix des résidences de prestige varient en général entre € 15'000 et 20'000 par m<sup>2</sup>.

Le centre de la station et le quartier de Pecol sont les plus prisés et affichent les prix les plus élevés.

L'accessibilité de Cortina est un atout majeur pour les acheteurs d'Europe du Nord et d'Italie, profitant de vols réguliers vers l'aéroport Marco Polo de Venise. Les acquéreurs italiens, dont beaucoup en provenance de Rome, sont majoritaires. Les acheteurs suisses et britanniques restent néanmoins actifs sur ce marché.



# A QUOI RESSEMBLE UNE OPPORTUNITÉ D'ACHAT DANS LES ALPES?

*Alors que le monde s'apprête à vivre une période économique mouvementée ces prochaines années, les acheteurs souhaitent traverser au mieux la tempête – quel type de bien immobilier ou de station résistera le mieux aux aléas du marché ?*

Les risques vont de pair avec les opportunités.

Prenons l'exemple de la pandémie : par rapport à l'année précédente, les États-Unis, le Royaume-Uni et la France ont assisté à la création d'un plus grand nombre d'entreprises pendant la crise en 2020.

Selon l'acheteur, une opportunité peut cependant revêtir une signification différente.

Pour certains, l'appréciation du capital sera le seul objectif, tandis que d'autres privilégieront un revenu locatif fiable. Certains souhaitent protéger leur stratégie de sortie, d'autres préfèrent identifier une station abordable et en plein essor.

Nous vous présentons ci-après notre analyse des cinq meilleures opportunités dans les Alpes cette saison. Contactez notre équipe pour de plus amples informations, vous trouverez les coordonnées en dernière page.

1

## LOGEMENTS NEUFS EN FRANCE

Certains logements neufs en France présentent un avantage certain pour les acheteurs : une économie potentielle de 20%.

S'ils achètent sur plan par l'intermédiaire d'une société ou d'un particulier assujéti à la TVA, les acheteurs peuvent bénéficier d'une réduction de 20% sur la TVA, à condition qu'ils acceptent de louer leur bien pendant une durée minimale de 20 ans à des fins commerciales en recourant aux services d'une entreprise enregistrées spécialisée dans la gérance immobilière. Si la location est inférieure à 20 ans, il conviendra de rembourser une partie de la TVA au prorata.

En règle générale, l'acquéreur doit fournir trois des quatre services suivants :

- Une réception pour les clients (un coffre à clés Airbnb ne suffit pas)
- Petit-déjeuner
- Linge de maison
- Nettoyage régulier et entretien ménager

Il est également recommandé d'acheter au début du processus de développement. L'acquéreur pourra ainsi davantage influencer la conception et les spécifications du bien immobilier, et échelonner les paiements sur une plus longue période.

De plus, les personnes qui achètent une construction neuve ou sur plan profitent de frais de notaire réduits.

2

## LE JEU DES DEVICES

Les taux d'intérêt augmentent dans le monde entier, les banques centrales tentant de juguler l'inflation. Des taux d'intérêt plus élevés génèrent des monnaies plus fortes. Etant donné que les décideurs politiques n'avancent pas à la même vitesse, cela crée des opportunités pour certains acheteurs.

La zone euro est à la traîne à cet égard. La Banque centrale européenne s'efforce de maîtriser l'inflation sans freiner la croissance économique anémique de la région. Capital Economics prévoit un pic des taux d'intérêt de la zone euro à 3%, contre 4,75% aux États-Unis et 5% au Royaume-Uni.

Le dollar américain a déjà enregistré une forte progression par rapport à plusieurs devises, dont l'euro. Un acheteur américain à la recherche d'un bien immobilier à acquérir dans les Alpes françaises en octobre 2022 a profité d'une réduction de 15% par rapport à l'année précédente.

Les devises des principaux marchés émergents d'Asie, du Moyen-Orient et d'Amérique latine étant également liées au dollar américain, les acheteurs de ces marchés bénéficient actuellement d'un rabais similaire.

## CONTACTEZ-NOUS

Contactez nos experts de l'immobilier alpin pour découvrir les stations qui investissent considérablement dans leurs infrastructures de ski et de loisirs

3

### RÉSIDENCES HÔTELIÈRES SUISSES

La loi prédominante, appelée Lex Koller, fixe les règles et réglementations quant à qui peut acheter quel type de bien immobilier et où en Suisse. Une deuxième loi, la Lex Weber, introduite en 2013, plafonne le nombre de résidences secondaires autorisées dans chaque commune suisse à 20%, contribuant ainsi à réduire la proportion de résidences suisses inoccupées.

La plupart des stations dépassant ce seuil, la loi autorise toutes les résidences secondaires déjà construites à conserver leur statut à perpétuité, mais aucune nouvelle résidence secondaire ne peut être construite. Tous les nouveaux projets immobiliers doivent donc être des résidences principales uniquement.

Cependant, certains acheteurs de résidences secondaires en Suisse visent un bien de type hôtelier récemment introduit sous la dénomination « résidence hôtelière ». Ce nouveau type de projet immobilier est autorisé par la réglementation Lex Weber, car l'acquisition est considérée comme un investissement commercial, avec l'obligation pour le propriétaire de louer le bien lorsqu'il n'est pas utilisé.

4

### FUTURS INVESTISSEMENTS

Les futurs acheteurs devraient s'intéresser en particulier aux plans d'investissement des grandes sociétés de remontées mécaniques. Plusieurs d'entre elles ont annoncé d'importants projets d'infrastructure pour se protéger du changement climatique et maximiser les revenus touristiques. Une situation qui impactera inévitablement les futurs rendements locatifs des propriétaires de résidences secondaires.

Les acheteurs ciblent les stations affichant des plans ambitieux à long terme, comme celui de la Compagnie du Mont Blanc, qui investit 447 millions d'euros à Chamonix et dans la région du Mont Blanc, notamment dans la remontée du Plan Joran aux Grands Montets. Megève a des projets de modernisation des infrastructures similaires.

La plupart des infrastructures en projet ont pour objectif de renforcer le statut de stations à l'année, que ce soit en accueillant des événements sportifs, des festivals de musique, de cinéma et de gastronomie ou en améliorant l'offre, la gamme et la qualité des activités de loisirs (hors ski), telles que les pistes de VTT, le parapente, les sentiers de randonnée, etc.

5

### RESERVE FONCIÈRE

Les chalets de plus grande taille situés sur des parcelles plus vastes, qui peuvent être divisées et développées au fil du temps, représentent une opportunité pour les acheteurs cherchant à obtenir un solide etour sur investissement, voire à couvrir entièrement leur mise de fonds initiale.

Les acquéreurs français doivent étudier en particulier le plan local d'urbanisme (PLU) de la station, qui détermine le statut du terrain, pour ainsi s'assurer qu'il n'est pas classé terrain agricole ou ne se situe pas dans une zone d'avalanche.

À Chamonix, Knight Frank a par exemple vendu un chalet de style ancien sur un terrain de 550 m<sup>2</sup> pour € 1,7 million. L'acheteur a ensuite obtenu un permis de construire pour deux autres chalets dont le coût de construction est d'environ € 850'000 chacun avec une valeur de revente de € 1,85 million chacun.

# FOCUS SUR LE COLORADO

*Les ventes hors marché continuent de progresser, alors que le stock reste limité à Aspen*

**S**uite à un ralentissement des ventes après les années frénétiques de la pandémie, les stocks disponibles ont continué à chuter à Aspen. Le nombre de propriétés proposées à la vente a baissé, passant de 173 au 3e trimestre 2020 à 75 au 3e trimestre 2022. La demande étant supérieure à l'offre, le prix des résidences de luxe clés en main a augmenté.

## Faible niveau de stock

Cette pénurie de stock marquée a entraîné une baisse des transactions en 2022, avec 135 ventes conclues au cours des dix premiers mois, soit moins de la moitié des 325 ventes enregistrées tout au long de l'année 2021. Le ralentissement implique aussi un réajustement des prix du marché après avoir enregistré de gros volumes de vente durant la pandémie. Inévitablement, la comparaison pluriannuelle des ventes sera en baisse.

En raison de la pénurie de stock, les prix restent élevés et les ventes hors marché ont augmenté. Plus de 62% des ventes réalisées à Aspen en 2022 ont dépassé US\$ 5 millions au cours

des dix premiers mois, contre 39% en 2019, avant la pandémie.

La demande des acheteurs nationaux américains s'est renforcée tout au long de l'année 2022, avec un intérêt accru des acheteurs en provenance de Chicago, Dallas, Houston et de la côte Est.

Le centre-ville d'Aspen connaît une résurgence de la demande alors que la « course à l'espace » a vu les acquéreurs s'intéresser à Red Mountain, Starwood et McLain Flats durant la pandémie.

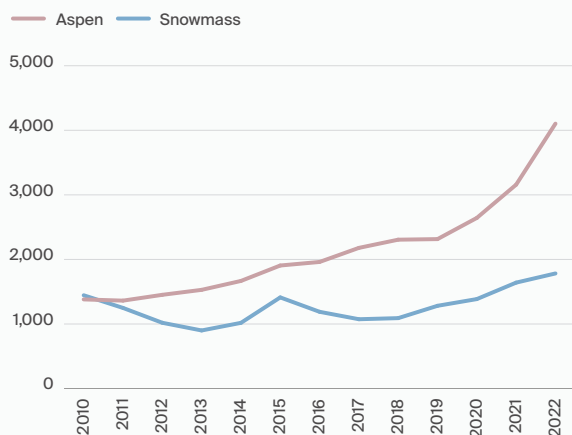
A ce jour, l'intérêt des acheteurs n'a pas encore été ébranlé par les turbulences de l'économie de montagne. A l'heure actuelle, Douglas Elliman, partenaire de Knight Frank aux Etats-Unis, propose 10 propriétés à la vente de plus de US\$ 20 millions, 27 excédant US\$ 10 millions et trois supérieures à US\$ 30 millions. Toutes ont été agréées depuis que la Réserve fédérale a commencé à augmenter les taux d'intérêt en mars 2022. Peu d'acheteurs à Aspen et Snowmass sont fortement endettés. Rares seront donc les personnes forcées à vendre dans les mois à venir.

## EN BREF

- Les prix du luxe à Aspen ont augmenté de 26% en 2022
- Plus de 62% des ventes d'Aspen excédaient US\$ 5 millions en 2022
- Le nombre de ventes a baissé à Aspen en raison de la pénurie de stock après les importants volumes enregistrés pendant la pandémie.

## LES PRIX DE L'IMMOBILIER DE LUXE A ASPEN EXCEDENT \$ 4'000 PAR PIED CARRE

US\$ par pi2

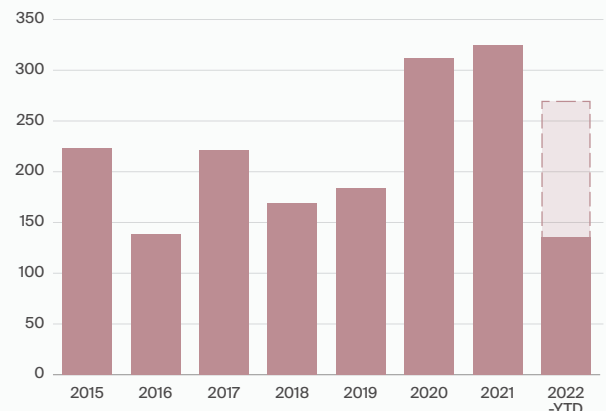


Source: Douglas Elliman

## LES VENTES A ASPEN ATTEIGNENT DES NIVEAUX RECORDS EN 2021

Nombre d'unités vendues

Ventes projetées basées sur le 1er semestre 2022



Source: Douglas Elliman





## Snowmass

La pénurie de stock et la hausse des prix à Aspen ont stimulé l'intérêt pour les stations voisines de Snowmass et Basalt. La station de Snowmass, située à seulement neuf miles d'Aspen, offre un plus grand choix de propriétés abordables, tout en offrant les avantages de la vie à la montagne. Ici, le prix des plus de 59% des résidences vendues ces neuf premiers mois de l'année 2022 était inférieur à US\$ 4 millions. Les acheteurs disposent ainsi d'une alternative appréciable, considérant Snowmass comme leur première étape avant d'accéder à Aspen.

## Investment

Quant au développement de futurs projets immobiliers, les possibilités semblent encore limitées, ce qui est susceptible d'amortir les prix dans la région.

Le projet Lift 1A, situé sur le versant ouest d'Aspen, a été vendu en mars 2022 par le groupe Gorsuch pour un montant de US\$ 76 millions. Il prévoit plus de 320'000 pieds carrés d'espace commercial comprenant un hôtel de 81 chambres, un nouveau télésiège, un lodge de ski, un musée et des commerces de détail.

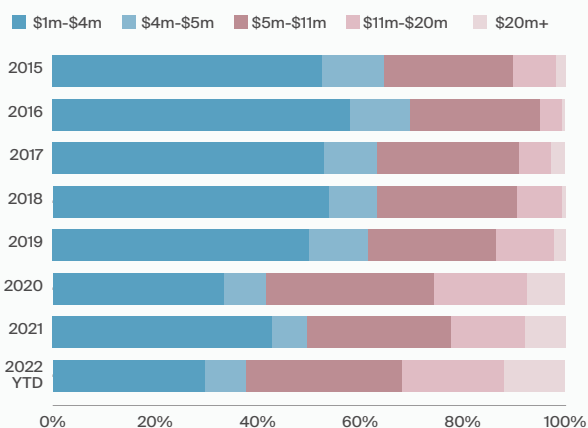
L'emblématique Aspen Mountain Club est également en cours de rénovation et devrait rouvrir ses portes à l'hiver 2023/24. Le site de cinq acres a été acquis pour US\$ 52,6 millions et, une fois achevé, il comprendra 30 nouvelles résidences, ainsi qu'un club et un spa de 60'838 pieds carrés.

## BESOIN D'INFOS?

Pour discuter de vos besoins immobiliers à Aspen, Snowmass ou Basalt, merci de contacter *Jason Mansfield* [jason.mansfield@knightfrank.com](mailto:jason.mansfield@knightfrank.com)

### LES VENTES SUPERIEURES A \$ 5 MILLIONS REPRESENTENT 62% DES TRANSACTIONS A ASPEN

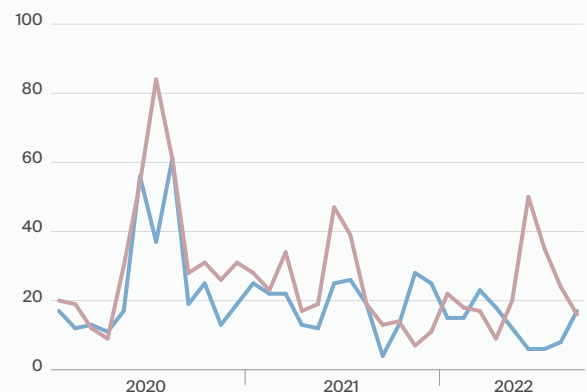
Prix de l'immobilier de luxe (US\$ par pi<sup>2</sup>)



Source: Douglas Elliman

### LE NOMBRE DE PROPRIETES NOUVELLEMENT PROPOSEES A LA VENTE A ASPEN DECLINE APRES LE PIC DE JUIN

Aspen Snowmass



Source: Miller Samuel / Douglas Elliman

## OUR AGENCIES

[naef-prestige.ch](https://naef-prestige.ch)

### VERBIER

+41 27 565 19 30  
[alpes@naefprestige-knightfrank.ch](mailto:alpes@naefprestige-knightfrank.ch)

### CRANS MONTANA

+41 27 565 19 30  
[mol@naefprestige-knightfrank.ch](mailto:mol@naefprestige-knightfrank.ch)

### GENÈVE

+41 22 839 38 88  
[geneve@naefprestige-knightfrank.ch](mailto:geneve@naefprestige-knightfrank.ch)

### NYON

+41 22 994 23 39  
[nyon@naefprestige-knightfrank.ch](mailto:nyon@naefprestige-knightfrank.ch)

### LAUSANNE

+41 21 318 77 28  
[lausanne@naefprestige-knightfrank.ch](mailto:lausanne@naefprestige-knightfrank.ch)

### VEVEY / MONTREUX

+41 21 318 75 45  
[riviera@naefprestige-knightfrank.ch](mailto:riviera@naefprestige-knightfrank.ch)

### FRIBOURG

+41 79 202 00 60  
[fribourg@naefprestige-knightfrank.ch](mailto:fribourg@naefprestige-knightfrank.ch)

### NEUCHÂTEL

+41 32 737 27 50  
[neuchatel@naefprestige-knightfrank.ch](mailto:neuchatel@naefprestige-knightfrank.ch)

### INTERNATIONAL

+41 79 421 89 69  
[selda.gungor@naefprestige-knightfrank.ch](mailto:selda.gungor@naefprestige-knightfrank.ch)

## THE SKI PROPERTY REPORT

La 14<sup>e</sup> édition du Prime Ski Property Report fournit à nouveau un aperçu des conditions du marché immobilier haut de gamme dans les principales stations de ski de Knight Frank : les Alpes françaises, les Alpes suisses, Aspen, Snowmass, Vail et Niseko.



### Residential Research

**Kate Everett-Allen**  
+44 20 7167 2497  
[kate.everett-allen@knightfrank.com](mailto:kate.everett-allen@knightfrank.com)



### Media Enquiries

**Emma Stanley-Evans**  
+44 20 3967 7172  
[emma.stanley-evans@knightfrank.com](mailto:emma.stanley-evans@knightfrank.com)

Retrouvez cette étude sur  
[naef-prestige.ch/actualites](https://naef-prestige.ch/actualites)

## DÉFINITIONS

Le terme Prime Property (propriétés de premier ordre) désigne le Top 5% de chaque marché immobilier (valeur). Ces marchés ont souvent un biais international significatif en termes de profil d'acheteur.