

ImmoPlus

Droit

Locataires, ce que vous devez savoir avant de signer un bail à durée déterminée.

Page 18

Entretien

Comment choisir, utiliser et nettoyer ses microfibrés.

Page 19

La montagne continue d'attirer

La demande actuelle est plus forte que l'offre, et les biens s'arrachent sitôt mis en vente.

Patrizia Rodio

Les restrictions liées au Covid-19, puis le semi-confinement et le télétravail avaient ramené les gens vers la montagne.

Avec la fin des mesures liées à la pandémie et la reprise partielle du travail en présentiel, la donne a-t-elle changé? «La canicule de l'été dernier a plutôt confirmé la tendance, répond Rachel Besson Gasser, directrice de Besson Immobilier à Verbier (VS). Elle a incité les citadins à s'échapper en altitude.» Le résultat: «L'offre est actuellement épuisée et les appartements qui arrivent aujourd'hui sur le marché au prix adéquat se vendent rapidement», explique la directrice.

Quelques visites suffisent pour vendre

«Cela reste une grosse tendance qu'on constate tant à Verbier, Gstaad (BE), Crans-Montana (VS), Zermatt (VS), qu'à Château-d'Ex ou Rougemont, confirme Frank Casanova, directeur des bureaux de Barnes à Genève et à Zermatt. «Rien qu'à Verbier, nous avons vendu un chalet à 14 millions de francs et deux autres entre 6 et 7 millions. Et un autre dépassant les 14 millions à Crans-Montana. Cette attractivité ne concerne pas que les



À Château-d'Ex, comme dans d'autres stations alpines, les biens immobiliers à vendre partent rapidement s'ils sont proposés au prix adéquat. SWITZERLAND TOURISM

biens luxueux, mais toutes les typologies.»

Dans le Chablais vaudois, Christian Reber, propriétaire de Reber Interlocation et syndic des Diablerets, corrobore leurs propos: «Nous avons enregistré une très forte demande, tant pendant l'année transitoire post-Covid en 2021 que lors de celle qui vient de s'écouler. Les biens s'arrachent dès qu'ils sont mis en vente. Il suffit de quelques visites pour vendre des biens de toutes les tailles et de tous les prix. Y compris des cha-

lets dits d'alpage aux prix plus élevés que d'ordinaire à cause de leur rareté. Tout s'est vendu très rapidement.»

Objets recherchés

«On est encore un peu dans «l'effet Covid», estime Louis Martin, directeur de CF Immobilier Compagnie Foncière SA, active à Rougemont, Gstaad et à Château-d'Ex. En 2019, on avait un grand parc immobilier à proposer à la vente. Tous ceux qui avaient des permis de construire

avaient lancé leur promotion. L'offre était alors plus haute que la demande. Les années 2020 et 2021, avec le retour des gens vers la montagne, sa sécurité, son climat et sa qualité de vie ont assésché le marché. Aujourd'hui, il manque clairement des biens. La demande est toujours là et la pression sur les prix augmente», constate-t-il. À ce propos, Louis Martin a cette jolie formule consistant à dire que, dans la région, «les prix suivent le cours de la Sarine». En clair, ils sont moins

élevés à La Tine ou Rossinière qu'à Gstaad.

Chalet ou appartement?

Qu'achète-t-on et pour quel usage? Si le rêve d'un chalet à la montagne avec vue et jardin perdure, entre la hausse des taux hypothécaires et un marché tendu où ils se font rares, on achète ce qu'on trouve. Avec quelques critères en plus dans le choix du bien.

«L'offre est actuellement épuisée et les appartements qui arrivent aujourd'hui sur le marché au prix adéquat se vendent rapidement.»

Rachel Besson Gasser
Directrice de Besson
Immobilier à Verbier

Rachel Besson Gasser note que «l'acquéreur potentiel prévoit deux budgets pour son achat; un pour l'acquisition proprement dite et un pour sa rénovation. Ces deux éléments sont déterminants. C'est que le coût des travaux pour rénover aux normes un chalet ou un appartement et l'actualiser selon ses besoins et ses goûts n'est pas anodin.»

Louis Martin constate, lui aussi, qu'aujourd'hui, «on rénove et on entretient beaucoup plus qu'auparavant quand on délaissait son bien à la montagne pour plutôt partir à

l'étranger. Grâce (ou à cause) du télétravail, nombreux sont ceux qui arrivent déjà le jeudi et passent la moitié de leur semaine en montagne. Désormais, quand ils achètent, ils prévoient une pièce en plus pour le bureau et un espace à vivre plus grand.»

Aux Diablerets, Christian Reber remarque que la hausse des taux hypothécaires, qu'il juge raisonnable, n'a pas freiné la demande. Mieux, certains de ses clients affirment que «l'impossibilité ou les difficultés de voyager pendant la pandémie ayant mis à mal leurs plans de vacances, cela les avait motivés à acquérir une résidence à la montagne qui pouvait garantir une destination sûre en cas de nouvelles restrictions.»

Les locaux prétérités

Chez Barnes Genève et Zermatt, Frank Casanova explique: «L'attrait est toujours marqué, mais avec des clients qui ont pris plus leur temps avant d'acheter en toute fin d'année 2022 en raison de la hausse des taux d'intérêt et du contexte socio-économique, une tendance néanmoins temporaire après la baisse des taux début 2023.» Le directeur poursuit: «On est aujourd'hui, de manière générale, plus dans un choix de vie, ce qui implique la recherche de tout un écosystème capable de répondre à la quotidienneté, avec des écoles, des transports, des commerces et des restaurants.»

Revers de la médaille: partout, faute d'offres, les acheteurs se tournent vers des biens à l'extérieur des stations, des biens qu'ils paient au prix fort, mettant ainsi la pression sur les villages avoisinants en privant les locaux de la possibilité de se loger à un coût raisonnable.

PUBLICITÉ

Plus de 90% des Romands consultent la presse!
Contactez-nous pour réserver votre annonce!

Source: MACH Consumer 2019

021 349 50 50
annonces@tdg.ch
www.goldbach.com

GOLDBACH