

Lieu de résidence

Habiter en montagne est une option qui plaît toujours plus

Les familles avec jeunes enfants et les retraités sont les premiers intéressés à s'installer en altitude. La pandémie de coronavirus a encore accentué la tendance.

Laurent Buschini

La montagne attire les citadins. Et pas seulement pour y passer des vacances ou un week-end, mais pour y vivre toute l'année. Cette tendance, des professionnels de l'immobilier actifs dans les régions alpines l'ont constatée depuis plusieurs années. Bien entendu, on est loin d'un exode des villes vers la campagne. Mais le mouvement est suffisamment perceptible pour qu'il attire l'attention des acteurs sur le terrain.

C'est le cas de l'agence Domicim d'Aigle et de celle de Duc-Sarrasin, à Martigny, deux entités de DBS Group, qui englobe une trentaine d'agences en Suisse romande et depuis 2019 en Suisse alémanique, sous dix marques différentes. Les deux bureaux sont particulièrement bien placés puisqu'ils traitent à la fois du marché de plaine et de celui des vallées alpines. «On remarque une recrudescence des demandes pour des villages de montagne, en particulier ceux avec une bonne orientation par rapport à l'ensoleillement», assure Vincent Collet, directeur des transactions en Suisse romande pour DBS Group, basé dans l'agence Domicim d'Aigle. On constate aussi un lissage des prix entre la plaine et la montagne qui favorise ce mouvement. Il y a peu de temps, une station comme Leysin était plus chère qu'une bourgade de plaine comme Aigle. À prix égal, certaines personnes préfèrent autant s'installer en altitude.»

Il est vrai que la montagne ne manque pas d'attrait. La vie dans une station ou un village de vallée offre des atouts: le voisinage avec la nature, un environnement ressenti comme plus sécurisé. Et malgré tout la présence des commodités du quotidien, des transports publics qui sont assez fréquents. Pour les enfants, souvent la proximité de l'école.

Les stations de montagne ont aussi développé une meilleure offre

culturelle et de loisirs (*lire ci-contre*). L'animation existe toute l'année alors qu'elle se limitait auparavant aux saisons d'hiver et d'été.

Dans le canton de Vaud, les stations alpines, comme Leysin ou Les Diablerets, sont les premières destinations recherchées. «Mais les villages intermédiaires bénéficient aussi de ce mouvement d'intérêt», relève Vincent Collet.

Dans le Valais romand, on remarque la même tendance. «Des habitants de Martigny partent s'installer dans les villages du val de Bagnes», souligne Timothée Saumade, responsable de l'agence Duc-Sarrasin à Martigny et de la chaîne montagne chez DBS Group. Dans le Valais central, des personnes installées à Sion ou dans les environs quittent la plaine du Rhône pour s'établir en station ou dans des villages plus reculés. Certains acceptent même des contraintes plus grandes, par exemple l'éloignement de l'école, parfois centralisée dans une seule localité d'une vallée, pour habiter dans un lieu isolé et tranquille.»

Le constat vaut pour la vente comme pour la location, assurent les deux professionnels de l'immobilier. Le directeur des transactions en Suisse romande pour DBS Group précise: «En montagne, on vend moins aux étrangers. Dorénavant, notre clientèle se compose principalement de résidents en Suisse qui veulent y aller pour y habiter.»

«Il y a un repli sur la Suisse et ce mouvement existait bien avant le Covid-19», poursuit Timothée Saumade.

La pandémie renforce la tendance

Reste que l'apparition de la pandémie de coronavirus a encore renforcé la tendance, assurent les deux professionnels de la pierre. «Dans certaines localités de montagne, le courtage est en train de vivre une année exceptionnelle», souligne Vincent Collet, qui estime que le Covid-19 a augmenté les ventes de 20% dans certaines régions. «Et ce n'est que le début, poursuit-il. Si les mesures sanitaires deviennent toujours plus contraignantes, et encore plus si une deuxième vague arrivait, les personnes encore hésitantes feront le pas. Le phénomène est encore amplifié si l'on ne peut pas se rendre à l'étranger. Certains se décident déjà à acheter des résidences secondaires. Après tout, on peut aussi y travailler.»

Car certaines personnes ont mal vécu le confinement en ville. «Si elles sont indépendantes ou si la société



Les stations et villages de montagne attirent toujours plus (ici Les Diablerets).

qui les emploie favorise le télétravail au moins deux ou trois jours par semaine, elles n'hésitent plus et viennent s'installer en montagne,

Vincent Collet
Directeur des transactions en Suisse romande pour DBS Group

Timothée Saumade
Responsable de la chaîne montagne chez DBS Group

même si elles doivent penduler deux ou trois jours par semaine», relève Vincent Collet.

Qui sont ces personnes qui quittent la plaine et font le choix de la montagne? Ce sont d'abord des personnes qui connaissent la région pour y avoir une résidence secondaire ou qui habitent un village de plaine dans le Chablais ou la vallée du Rhône. Mais certains viennent de Lausanne, voire de Genève, assurent les deux professionnels de la pierre.

De fait, l'appel de l'altitude semble être d'abord entendu par les familles avec jeunes enfants. «Ces familles sont les premières intéressées par l'accession à la propriété», rappelle Timothée Saumade. Dans un village, elles pensent offrir pour leurs enfants un meilleur cadre de vie. Les parents espèrent y trouver un meilleur enseignement. Il y a souvent moins d'élèves par classe. Et il est plus facile de trouver une place dans une crèche pour les enfants en bas âge.»

«Des jeunes qui ont grandi dans un village de montagne remontent s'installer dans leur village d'enfance après avoir vécu et profité quelques années de la vie citadine», ajoute le directeur d'agence de Duc-Sarrasin.

Les deux professionnels de la pierre pointent une autre catégorie de la population qui cherche à s'installer en montagne: les retraités. «De nombreux seniors, Vaudois et Genevois en tête, y cherchent activement un logement. Cette catégorie s'intéresse davantage à s'installer en Valais, qui offre, en plus de l'attrait de la nature en altitude, d'autres avantages, en premier lieu fiscaux», souligne Timothée Saumade.

Timothée Saumade. La présence de la fibre optique est un élément important. Les jeunes actifs sont particulièrement attentifs à la qualité du réseau internet et à la bonne couverture pour les téléphones mobiles, car ils veulent pouvoir travailler depuis leur nouveau domicile en y installant leur bureau.»

Depuis l'apparition de la pandémie, les gens viennent aussi en montagne chercher un espace d'habitation plus grand. «Les personnes intéressées cherchent leur nouveau logement avec des attentes très précises», observe Vincent Collet. La présence d'une terrasse ou d'un balcon suffisamment grand pour être habitable était déjà un critère important avant la pandémie, mais ce point est devenu essentiel. Bien entendu, tout le monde ne peut pas trouver le logement idéal, orienté plein sud. Parfois, il faut assouplir les critères de recherche.»

Les personnes s'intéressent autant à des biens existants qu'à des promotions, assurent les deux professionnels de la pierre. Les constructions qui sortent de terre actuellement sont aussi davantage tournées vers les standards d'habitation à l'année. «En région alpine, on ne construit plus de la même manière qu'avant», résume Timothée Saumade. On bâtit de plus grands logements, pour des occupants qui vont y vivre toute l'année, et moins pour des personnes qui y viendront seulement pour quelques semaines. Les projets lancés il y a quelques années, orientés vers une clientèle de touristes, et qui arrivent maintenant sur le marché, ont davantage de peine à trouver preneur. Il y a un changement de paradigme.»

Sur le marché de la location, le poids de l'arc lémanique se fait sentir jusqu'à Martigny, voire Sion, assure Timothée Saumade. «Dans le Haut-Valais, l'influence de Berne est aussi perceptible depuis le percement du tunnel de base du Lötschberg. Certains Suisses alémaniques viennent aussi en Suisse romande, car les prix et le coût de la vie sont moins chers. C'est un phénomène qui touche pour l'instant le Valais mais qui n'atteint pas encore les Alpes vaudoises.»

L'attrait des régions alpines pourrait-il faire augmenter les prix? «C'est un risque», admet Vincent Collet, qui précise que la tendance ne touche pas les stations de luxe, comme Villars, Verbier ou Montana, car le marché de l'immobilier est différent dans ces stations.

Développer l'attrait dans les communes alpines

● La plupart des communes de montagne contactées confirment dans les grandes lignes la vision dressée par les professionnels de l'immobilier (*lire ci-contre*). Celle d'Ormont-Dessus, qui comprend Les Diablerets, indique que de jeunes couples, surtout de la région lausannoise, dont les parents ont une résidence secondaire sur le territoire communal, y élisent domicile plus fréquemment depuis quelques années. Des retraités choisissent aussi de s'y établir à l'année.

«La tendance existe depuis quelques années dans le Pays-d'Enhaut», souligne Eric Fatio, conseiller municipal de la commune de Château-d'Ex. On note que de nouvelles familles viennent s'installer sur la commune pour des raisons qui ne sont pas liées à une activité professionnelle sur place. De nombreuses personnes viennent aussi s'installer ici lorsqu'elles sont à la retraite.»

Le conseiller municipal relève toutefois que les seniors qui font le pas de quitter leur domicile de plaine pour la montagne connaissent la région pour y avoir une résidence secondaire, transformée en l'occurrence en domicile principal à la retraite. «Ils se rendent compte qu'ils ont autant d'attaches et de réseau de connaissances qu'en ville à force de venir dans la station.»

Eric Fatio souligne que les communes font leur possible pour que les nouveaux résidents âgés se sentent bien. «Le canton de Vaud soutient fortement un Pôle Santé au Pays-d'Enhaut. Nous développons aussi à Château-d'Ex un projet de valorisation du paysage. Cela consiste à proposer de nouvelles infrastructures, des bancs, des chemins piédestres adaptés à cette population, pour faire découvrir le paysage de la commune. Cela participe à l'attrait de la montagne pour cette population.»

Eric Fatio ne craint-il pas une trop forte population âgée? La question le fait sourire: «Les seniors engendrent beaucoup d'activités économiques et sociales. Cette population est très attachée à la vie locale. Elle a des moyens financiers et fréquente les commerces locaux.»

Le municipal souligne que les projets immobiliers les plus récemment achevés correspondent aux exigences et aux standings des logements de plaine. «Ce sont des logements pour habiter.»

Dans la commune d'Ormont-Dessus, on a noté la présence accrue de personnes ayant des résidences secondaires durant le confinement. Mais les arrivées de nouveaux résidents sont stables depuis quelques années.

Mouvement interne vers la campagne

Directeur du CIFI, société d'analyse et de conseil dans l'immobilier, Donato Scognamiglio n'est pas étonné par les constatations des professionnels de l'immobilier sur le terrain. «Les statistiques montrent que les Suisses s'installent à la campagne dès qu'ils veulent acheter un logement. Les villes gagnent des habitants seulement avec l'immigration. Si l'on ne regarde que le mouvement interne des résidents, suisses et étrangers, dans le pays, les grandes villes perdent des habitants alors que les communes de l'agglomération et celles de la campagne en gagnent.»

Donato Scognamiglio précise que les étrangers qui s'installent dans les grandes villes à leur arrivée en Suisse les quittent quelques années plus tard s'ils en ont les moyens. «La cause est claire: les prix de l'immobilier y sont beaucoup trop chers. Les gens ne peuvent plus y construire. Par conséquent, ils partent à la campagne.» La crise du coronavirus et l'extension du télétravail vont renforcer cette tendance, assure le directeur du CIFI. C'est d'autant plus vrai pour les régions périphériques qui offrent une bonne qualité de vie tout en étant proches des centres urbains.