

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 (VD) et de celle de Duc-Sarrasin, à Martigny (VS), 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.»

«Repli sur la Suisse»

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 quo-



Les stations et villages de montagne ont des atouts pour attirer toujours plus de résidents (ici Les Diablerets, dans les Alpes vaudoises) - CHANTAL DERVEY



Vincent Collet
Directeur des transactions en Suisse romande pour DBS Group



Timothée Saumade
Responsable de la chaîne de montagne chez DBS Group

tidien, 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 centrali-

sée 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.» Le responsable de la chaîne de montagne chez DBS Group poursuit: «Il y a un repli sur la

Suisse et ce mouvement existait bien avant le Covid-19».

La pandémie renforce la tendance

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.»

Certaines personnes ont mal vécu le confinement en ville. «Si elles sont indésirables ou si la société qui les emploie favorise le télétravail au moins deux ou trois jours par semaine, elles n'hésitent plus et viennent s'installer en montagne, 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'accès 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.

Vincent Collet relève un fait nouveau depuis le début de la crise sanitaire: «On remarque aussi de jeunes couples sans enfants qui s'installent en montagne, alors qu'on ne les voyait pas avant. La pandémie de coronavirus a transformé les mentalités.»

Le directeur des transactions en Suisse romande pour DBS Group assure que le phénomène va plus loin encore. «Certaines personnes qui souhaitent accéder à la propriété mais ne cherchaient pas dans la région alpine changent d'avis lorsqu'elles prennent connaissance des prix de l'immobilier dans cette région. Elles font le calcul et se rendent compte qu'elles peuvent devenir propriétaires tout de suite au lieu d'attendre encore des années d'avoir les fonds nécessaires pour une acquisition en ville.»

Qualité du réseau internet

La tendance est bien entendu rendue possible par l'amélioration des systèmes de communication électroniques. Avec un internet à haut débit, on peut télétra-

vailer de partout. «Les stations alpines sont beaucoup mieux équipées aujourd'hui», signale 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 aussi valoir 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 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 allemands 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.

Mouvement interne vers les campagnes

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

«Les prix de l'immobilier en ville sont beaucoup trop chers. Les gens ne peuvent plus construire»

Donato Scognamiglio
Directeur du CIFI

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. **L.B.**

La chronique du notaire

Brexit et achat par des résidents étrangers



Pas toujours facile, pour un étranger, d'acquiescer son logement à Genève, même s'il a déjà un domicile effectif en Suisse. Pour les immeubles destinés au logement, la LFAIE (Loi fédérale sur l'acquisition d'immeubles par des personnes à l'étranger), connue également sous les noms de Lex Furgler et Lex Koller, et les directives cantonales d'application de la loi posent des conditions strictes pour les acquéreurs étrangers domiciliés dans notre pays.

Pour les titulaires de permis d'établissement C, il n'y a aucun problème, car ils sont assimilés à des Suisses pour l'acquisition d'immeubles. Ils doivent attester de leur domicile effectif et qu'ils n'achètent pas pour le compte d'une personne non autorisée ou qu'il ne sont pas financés par une telle personne.

En ce qui concerne les titulaires de permis de séjour B en cours de validité et ayant leur domicile effectif en Suisse, on distingue: les ressortissants d'États membres de l'EU et de l'AELE, et les ressortissants des autres États.

Les premiers peuvent acquiescer pour leur propre compte des immeubles de logement. Les seconds ne peuvent acquiescer qu'un seul logement à titre de résidence principale, ils doivent faire les mêmes attestations que les Suisses et permis C et, de plus, ils doivent s'engager à s'établir dans le logement à titre de résidence principale dans les six mois et confirmer que ni eux, ni leur conjoint, ni leurs enfants ne sont propriétaires d'un logement en Suisse directement ou indirectement.

Jusque-là, tout est clair. Mais, à l'heure du Brexit, qu'en est-il du Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord? La question est délicate car, officiellement on en tout cas ainsi que cela ressort du site de l'Office fédéral de la Justice, le Royaume-Uni ne fait plus partie

de l'EU et n'est pas membre de l'AELE. Ses ressortissants devraient donc être considérés comme ressortissants d'un «autre État» au sens de la LFAIE.

Toutefois, pour pallier un cas de suppression de l'accord sur la libre circulation des personnes entre l'EU et le Royaume-Uni, la Suisse et le Royaume-Uni en ont signé un le 25 février 2019 pour garantir les droits acquis des ressortissants des deux pays vivant dans l'autre État, dans différents domaines, notamment dans le domaine immobilier, avec l'article 22 de cet accord dit «ALCP» qui stipule que les ressortissants du Royaume-Uni établis en Suisse avant la suppression de l'accord avec l'EU pourront continuer à acquiescer en Suisse comme les Européens.

La question reste ouverte pour les nouveaux résidents en Suisse provenant du Royaume-Uni qui obtiendraient leur permis dans les mois qui suivraient une éventuelle suppression de l'accord entre l'EU et ce pays. Affaire à suivre.

<https://notaires-geneve.ch>

PUBLICITÉ

Tribune de Genève | Supplément ImmoPlus

Vous êtes locataire ou propriétaire ?

Vous avez une question en lien avec le logement que vous occupez ou que vous louez à un tiers ?

Envoyez-la à votredroitimmo@tdg.ch



Me Pierre Stastny
Avocat
Asloca Genève



Me Roman Seltens
Avocat
Asloca Genève



Me Christophe Aumeunier
Avocat conseil,
secrétaire général de la
Chambre genevoise
immobilière



Me Laure Meyer
Avocate conseil,
Chambre genevoise
immobilière

Des avocats spécialisés y répondent tous les samedis dans le supplément ImmoPlus de la Tribune de Genève, sous la rubrique «C'est votre droit».

C'est votre droit

Hausse de loyer après la signature du bail

Vous avez une question en lien avec votre logement? Posez-la à votredroitimmo@tdg.ch

Pierre Stastny
Avocat,
Asloca Genève



Question de René S., aux Eaux-Vives: «Je viens de conclure un bail pour ma nouvelle demeure. Mon bailleur avait procédé, bien avant la conclusion du bail, à des travaux de rénovation dans l'immeuble. Quelques semaines après mon entrée, il me notifie une augmentation du loyer au motif que celui convenu ne tient pas compte de ces investissements, ce qui ne m'avait jamais été communiqué. Puis-je contester la hausse?» Deux méthodes sont applicables pour dé-

terminer si un loyer est admissible. Une première méthode, dite absolue, vise à examiner si le loyer est abusif, par référence aux prix d'objets similaires ou à des coûts supportés par le bailleur, mais sans égard aux accords antérieurs des parties. La deuxième méthode, dite relative, qui s'applique en priorité en cas de hausse dans un bail en cours (sauf rares exceptions), consiste à contrôler si une adaptation du loyer est admissible en fonction des rapports contractuels entre les parties, mais aussi de la confiance éveillée auprès de la partie adverse. Pour ce faire, le juge examine en particulier l'évolution des critères de fixation du loyer entre le moment de la fixation du précédent loyer et celui de la fixation du loyer contesté. Le principe de la confiance implique qu'une modification de loyer n'est en général admissible que si les circonstances ont changé depuis sa dernière fixation.

Dans le cas de notre lecteur, lors de la conclusion du contrat, le bailleur ne l'a pas informé des travaux et que ceux-ci allaient engendrer une augmentation de loyer dans un avenir proche. Rien ne donne à penser

qu'il aurait dû s'attendre à une hausse de loyer, par exemple parce que les travaux auraient été visibles lors de sa visite.

Dans ces conditions, il pouvait penser, de bonne foi, que le loyer demandé correspondait à l'état réel de la chose louée. La notification de hausse de loyer (second moment de référence), survenant après la signature du bail (premier moment de référence) et se basant sur des travaux effectués avant cette signature, n'est pas admissible, les circonstances n'ayant pas changé entre ces deux moments. Il importe peu que les travaux n'étaient pas encore payés à la conclusion du bail, puisque'ils avaient déjà eu lieu et qu'ils allaient engendrer une hausse de loyer certaine. Le bailleur devait renseigner notre lecteur sur cet élément lors des pourparlers contractuels, ce qu'il n'a pas fait. Le résultat peut paraître sévère. Il n'aurait pas été juste, toutefois, que notre lecteur soit attiré par un loyer bas à conclure un bail, pour se voir réclamer une hausse juste après son emménagement.

www.asloca.ch

PUBLICITÉ



Initié en 2009, le Label Vert de l'USPI Genève est un programme indépendant d'économies d'énergie dans les bâtiments. Les régies membres de l'USPI Genève s'engagent pour l'environnement.

10 ans label vert
uspi geneve