

Verbier ou une certaine idée du luxe

IMMOBILIER ► Impossible d'acheter un chalet à moins de deux millions de francs. La moyenne se situe plutôt entre cinq et dix. Un agent immobilier et un architecte nous en ont fait visiter deux.

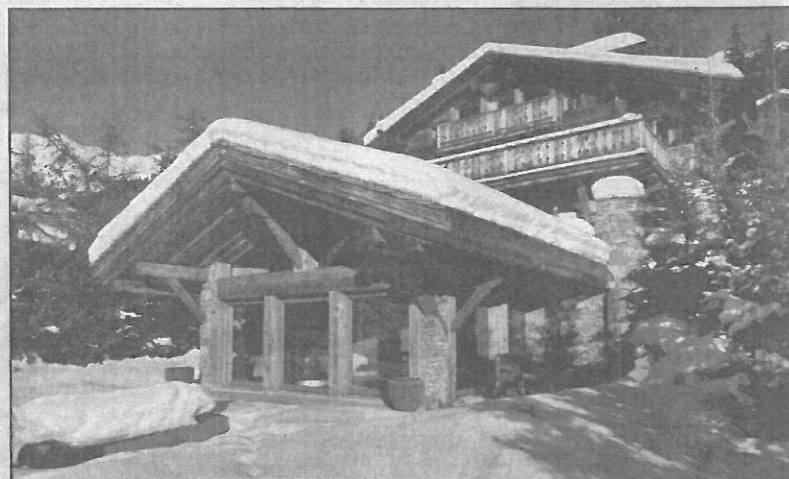
OLIVIER HUGON

Verbier, son domaine skiable, son festival de musique classique, ses chalets de luxe. Si on connaît bien les deux premiers, difficile de savoir ce qui se cache derrière les murs en vieux bois des résidences privées. L'architecte Grégoire Comina et l'agent immobilier Daniel Guinnard nous ont ouvert les portes de deux chalets qui ne font pas dans la démesure, mais qui représentent la moyenne de ce qui se fait aujourd'hui. On ne verra pas les propriétaires qui préfèrent rester discrets. Mais on peut donner un indice: pour posséder un chalet ici, même dans la moyenne, il faut certains moyens. «En dessous de deux millions, on n'a rien», assure Daniel Guinnard. «Le chalet que je vais vous faire visiter appartient à un client français, la soixantaine, établi à Hong-Kong, qui a fait fortune dans le bois et le textile.» Il a acheté pour 1,5 million il y a dix ans et y a investi 4,5 millions en rénovation. Avec une immense piscine en inox qui a dû être acheminée par hélicoptère et posée en un bloc dans le chalet.

Mais qu'est-ce qui fait que les coûts sont exorbitants? Le terrain est rare, donc cher. Entre 3000 et 5000 francs le mètre carré. La tendance est plutôt à la rénovation: on achète des objets qui ont 20 ou 30 ans, on les rase et on reconstruit. On va parfois plus loin: récemment, un propriétaire a acheté un chalet construit il y a à peine dix ans pour environ 10 millions, l'a démolit pour construire le sien, à son goût. «On va parfois dans la démesure, mais ce sont des cas exceptionnels. Si on parle de fourchette de prix, les chalets à plus de 20 millions se comptent sur les doigts d'une ou deux mains. Mais la grande majorité se situe entre 5 et 10 millions.» Le plus onéreux? Un article des 60 ou 70 millions... Des montants qui ont même rebuté de nombreux propriétaires britanniques, contraints de se replier sur Nendaz, faute de moyens suffisants. «Mais notre clientèle est toujours majoritairement anglo-saxonne», précise Daniel Guinnard. «Des Suisses? Pratiquement plus. Trop cher pour eux.»

La facture explose

Si le terrain est cher, les matériaux, le sur-mesure, font aussi grimper la facture. Le vieux bois est incontournable. Et il n'est pas donné. Une charpente en sapin vous coûtera 1100 à 1300 francs le mètre cube. Comptez 5000 à 5500 francs pour l'équivalent en vieux mélèze. «Pour les boiseries extérieures, on triple le prix de ce qu'on peut trouver en plaine», précise Grégoire Comina. Du granit à 350 francs le mètre carré dans la salle de bains, ce n'est pas le carrelage du brico du coin... Les extravagances, elles, sont plutôt rares. «Un client m'a demandé de lui poser un groupe électrogène à 200000 francs pour être certain d'avoir du courant tout le temps. Il a aussi deux pompes à chaleur au cas où l'une des deux tomberait en panne...» Un client très fortuné puisqu'il a acquis des terrains pour 9,5 millions et que son chalet lui a coûté autant. Des ascenseurs à véhicules dans les parkings, des funiculaires intérieurs, des salles de cinéma... ou peut-être cette piscine à fond amovible dont on peut bien se demander à quoi elle sert vraiment. Voilà pour quelques originalités. La généralisation de la domotique explique également la hausse des coûts. Allumer sa cheminée,



Le vieux bois, à l'intérieur comme à l'extérieur, est devenu incontournable. On l'importe le plus souvent des pays de l'Est. C'est notamment le choix des matériaux qui fait considérablement augmenter la facture finale. HOFMANN



Ce chalet est pratiquement entièrement recouvert de vieux bois. D'autres clients préfèrent désormais allier le moderne, avec de la pierre ou de l'inox, et l'ancien. HOFMANN



Du mobilier fait à 100% sur mesure, une cheminée dans la chambre à coucher, le luxe prend souvent des formes très «simples». HOFMANN



«Pour les trois ans à venir, mon carnet de commandes est plein»

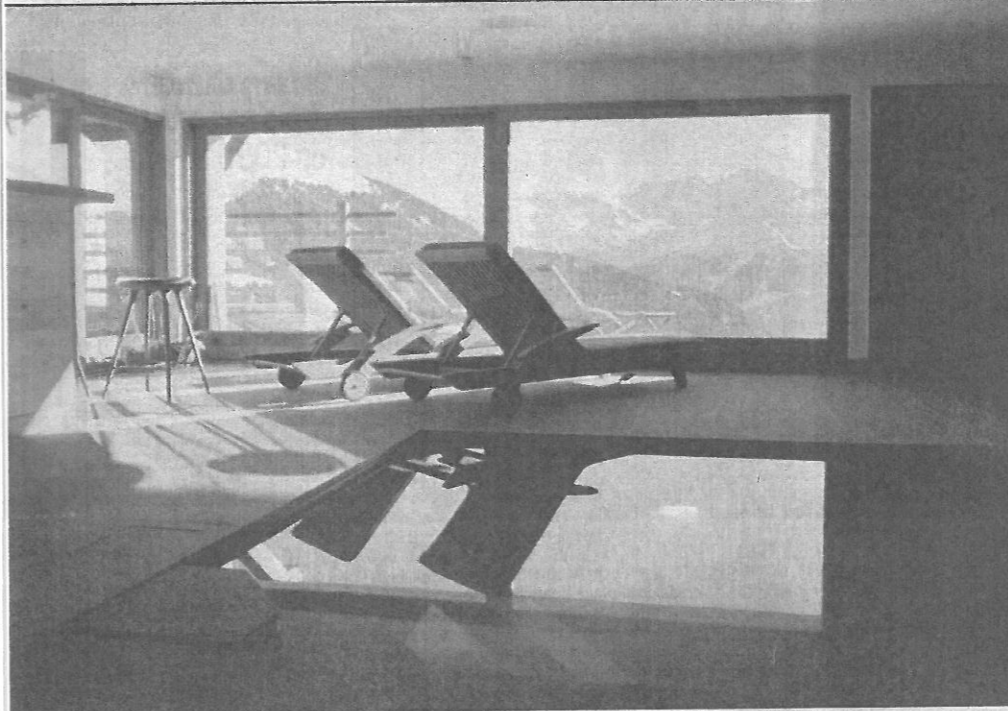
GRÉGOIRE COMINA
ARCHITECTE À SION, VERBIER
ET CRANS-MONTANA

augmenter la température de la piscine, depuis Londres ou Rome, ça peut paraître futile, mais c'est tendance. Le coût des goûts de luxe? Entre 1600 et 2600 francs le mètre cube construit. A Sion, on construit des villas pour 650 à 850 francs le mètre cube...

A Verbier, semble-t-il, la crise n'a pas trop d'effets. Grégoire Comina admet avoir une quarantaine de chantiers ouverts cette année. «Ça va de la

renovation d'une salle de bains à 30000 francs à une construction complète à plusieurs millions.» Pour l'architecte valaisan qui emploie une vingtaine de collaborateurs dans la station (il y réalise 40% de son activité), c'est la qualité de son équipe et la notoriété de son bureau qui le mettent, pour l'heure, à l'abri d'un ralentissement. «Pour les trois prochaines années, le carnet de commandes est plein. Je n'ai eu qu'un ou deux clients qui ont dû réduire la voilure de leur projet parce qu'ils faisaient face à des difficultés boursières.» Mais la pierre reste une valeur sûre.

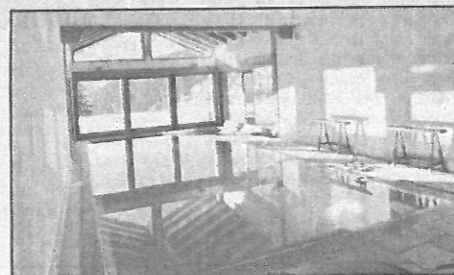
Et nombre d'investisseurs se sont repliés sur l'immobilier. Un sentiment confirmé par Daniel Guinnard. En 2008, 420 millions de francs de transactions immobilières ont été enregistrés sur le territoire bagnard. «Les gens ont même beaucoup plus de moyens qu'il y a dix ans. A l'époque, un gros chalet, c'était 7-8 millions. Aujourd'hui, on est à 30 millions et plus.»



La piscine intérieure est devenue quasiment incontournable. Celle-ci a la particularité d'avoir un fond amovible. Elle est souvent accompagnée d'un jacuzzi, d'un hammam et d'un sauna. HOFMANN

Bon pour l'économie régionale

L'économie du luxe à Verbier profite à bon nombre d'entreprises locales. Et pas seulement dans l'Entrement. C'est le cas de Profil Piscines à Martigny, une PME qui réalise aujourd'hui les deux tiers de son chiffre d'affaires - dans la station bagnarde. «En plus de mon associé et de moi-même, on a cinq personnes qui travaillent à la pose», explique Yves Orsinger. «On a dû engager du personnel pour faire face à la demande. En novembre-décembre, on était à plein temps là-haut. Donc, si ce marché se cassait la figure, c'est sûr qu'on ne pourrait pas garder tout le monde,



Une cuve de 12 mètres par 5, entièrement en inox, transportée d'une seule pièce par hélicoptère. Quand on aime... HOFMANN

mais pour les trois ou quatre prochaines années, les perspectives sont bonnes.» Pour assurer ses arrières, l'entre-

prise mise sur l'entretien et le service après-vente, qui représentent un bon 10 à 15% de son activité. Côté tendance, pour ce spécialiste, c'est incontestablement la piscine intérieure. Sur 15 bassins posés en 2009, 8 sont intérieurs. «Il y a vingt ans, on en faisait une par année au maximum.» Dans l'ordre, le client se fait installer un hammam et, s'il a de la place, une piscine. Il enchaîne en général avec le sauna et le jacuzzi. De toutes les tailles, avec tous les gadgets. «Ces gens ont des moyens. On peut leur faire à peu près tout ce qu'ils veulent. Aujourd'hui, ils demandent beaucoup de la fibre optique par exemple...» La fourchette de prix s'étale ainsi de 90000 à 300000 francs. Un peu plus si on y ajoute une couverture.

RÉACTION

«Notre rôle a changé»

Agent immobilier à Verbier, au sein de l'entreprise familiale, Daniel Guinnard est en contact avec environ 400 clients dans la station. Face à la raréfaction des terrains, la profession a peu à peu perdu son rôle de promoteur. «Le marché est tout de même à la baisse. Je pense que le projet des Trois Rocs va relancer un peu la machine, mais on ne retrouvera pas le niveau d'activité des années 2002 à 2006.» L'agent doit en quelque sorte se reconverter. Dans le service essentiellement. «Nous payons pour 3 millions de factures chaque année pour nos clients: les impôts, l'électricité, l'entretien... Nous traitons de tout ce qui a trait à leur domicile en Suisse.» Mais, demain, Daniel Guinnard veut aller encore plus loin, en proposant, à l'instar de ce que font déjà certains tour opérateurs, un service tout compris, du chauffeur au cuisinier, en passant par la location des



Daniel Guinnard, agent immobilier à Verbier. HOFMANN

skis. «On le fait déjà aujourd'hui. Si un client veut qu'on lui apporte les croissants le dimanche matin, qu'on lui allume le feu avant qu'il arrive chez lui, on le fait. Mais on va devoir systématiser et professionnaliser ce genre de services.» Une nouvelle économie qui a un rôle très important dans une station comme Verbier, avec peu d'hôtels. Dans le chalet que nous avons visité, deux personnes travaillent à plein temps toute la saison pour l'entretien. OH

LA SOLUTION MINERGIE

La plupart des acheteurs potentiels ont ici des moyens sinon illimités, en tout cas étendus. Mais ils ne peuvent pas faire n'importe quoi. Ils sont soumis, comme tout le monde, au règlement communal des constructions et à la problématique de la densité. A Verbier, elle varie entre 0,8, au centre de la station, et 0,25. «La plupart des chalets sont en zone 0,25 ou 0,3», ajoute Grégoire Comina. «Il faut donc souvent acheter plusieurs terrains pour pouvoir construire un chalet d'une certaine envergure et ça fait forcément gonfler la facture finale.» Mais, grâce au label Minergie, on peut obtenir 15% de densité en plus. Un argument intéressant qui fait qu'aujourd'hui la plupart des chalets de luxe ont le standard Minergie, avec l'utilisation d'énergies renouvelables, une isolation renforcée et une ventilation contrôlée.

CONSTRUIT POUR DURER

Le client-type est fortuné. Pas forcément le golden-boy qui a fait fortune en un claquement de doigts, mais plutôt quelqu'un qui a entre 30 et 50 ans, toujours en majorité des Britanniques, qui a des moyens financiers importants, malgré une livre sterling toujours au plus bas. Quelques Suisses aussi, mais surtout des détenteurs de permis B. En général, ils construisent à Verbier pour y rester. «Et, contrairement à ce qu'on pense, ils ne viennent pas que deux semaines par année», insiste Daniel Guinnard. «Je pense qu'on est plus près des six semaines. C'est vrai qu'il y en a très peu qui louent leur bien, mais encore une fois, un chalet inoccupé occupe tout de même du personnel pour l'entretien.»