



Hiver 2025-2026 : une saison solide pour le Groupe MGM, entre dynamique touristique et confiance des acquéreurs

Dans un contexte économique encore contrasté, le groupe MGM confirme la solidité de son modèle et l'attractivité durable de la montagne. Tant du côté de l'exploitation touristique avec MGM Hôtels & Résidences que de l'immobilier avec MGM Constructeur, l'hiver 2025-2026 s'est révélé particulièrement favorable, porté par une fréquentation soutenue des stations, une clientèle fidèle et des projets d'acquisition toujours aussi qualitatifs.

UNE FRÉQUENTATION EN HAUSSE DANS LES RÉSIDENCES ET HÔTELS MGM

Pour MGM Hôtels & Résidences, la saison hivernale s'achève sur des résultats très satisfaisants avec un taux d'occupation en progression globale de trois points par rapport à l'hiver précédent.

Les excellentes conditions d'enneigement dès le mois de décembre ont joué un rôle déterminant, favorisant les réservations de dernière minute et offrant un démarrage particulièrement dynamique. Les vacances de Noël ont enregistré des performances remarquables, avec des taux d'occupation proches de 100 % sur la semaine du Nouvel An.

La fréquentation s'est également distinguée en janvier, en nette progression, tandis que les réservations habituellement concentrées sur le mois de mars se sont partiellement reportées vers le cœur de saison. Les vacances d'hiver ont confirmé cette tendance avec deux semaines particulièrement performantes grâce à la combinaison des clientèles françaises et étrangères.

« Cet hiver 2025-2026 confirme l'attractivité de nos destinations et la pertinence de notre positionnement.

Au-delà des excellents taux d'occupation enregistrés, nous constatons que nos clients recherchent toujours davantage d'expériences, de convivialité et de bien-être.

C'est cette promesse de séjour complète, associée à la qualité de nos résidences et de nos services, qui fait aujourd'hui notre force »,

souligne Emmanuelle Vacherand-Denand, directrice commerciale de MGM Hôtels & Résidences.



L'EXPÉRIENCE CLIENT AU CŒUR DE LA STRATÉGIE

Au-delà de la qualité de l'hébergement et des prestations, MGM poursuit le développement de son offre expérientielle. Les espaces bien-être Spa Montagnes du Monde® et les animations proposées dans les M'Bar participent à la différenciation de l'offre. Concerts, dégustations, soirées thématiques ou activités bien-être sur place créent des moments de partage appréciés des vacanciers et contribuent à renforcer l'identité des établissements.

Parallèlement, l'engagement environnemental du groupe se confirme avec la labellisation Clef Verte de l'ensemble des résidences de tourisme exploitées par MGM Hôtels & Résidences. Un label qui est un véritable levier de progression dans la démarche de responsabilité du groupe en matière de préservation des ressources.



CÔTÉ IMMOBILIER : DES ACQUÉREURS PLUS ENGAGÉS

Pour MGM Constructeur, l'hiver 2025-2026 confirme également la résilience du marché de la montagne malgré un contexte immobilier national toujours prudent.

« Nous constatons un léger recul du volume des demandes, mais les contacts sont aujourd'hui beaucoup plus qualifiés.

Les acquéreurs viennent avec un véritable projet, une forte volonté d'aboutir et une vraie recherche de valeur patrimoniale.

Acheter un bien MGM, c'est investir dans un emplacement de qualité, dans la pierre, mais aussi dans un art de vivre qui conserve tout son sens aujourd'hui »,

explique Nicolas Grizard, directeur commercial de MGM Constructeur.

La diversité des programmes proposés – stations d'altitude, stations familiales et villages quatre saisons – répond à des attentes variées. Les excellents niveaux de fréquentation observés dans les stations cet hiver ont également renforcé la confiance des investisseurs.

Autre élément déterminant : la disponibilité immédiate de certains biens. Pouvoir visiter un appartement achevé, apprécier les volumes, les vues et envisager une jouissance rapide constitue aujourd'hui un facteur majeur dans la prise de décision.





LA MONTAGNE, UNE VALEUR REFUGE

Dans un environnement économique où les épargnants recherchent davantage de sécurité, l'immobilier de montagne conserve son statut de placement patrimonial durable. Les acquéreurs sont particulièrement sensibles à la qualité de construction, à l'emplacement et aux services associés. Le développement des prestations hôtelières, des espaces de convivialité et des services de conciergerie renforce encore l'attractivité des programmes MGM.

Les profils d'acquéreurs restent toutefois très différenciés. Les résidences de tourisme séduisent principalement une clientèle éloignée géographiquement, à la recherche d'un investissement plaisir sans contraintes de gestion. Les copropriétés classiques attirent davantage une clientèle de proximité souhaitant profiter régulièrement de son bien tout au long de l'année. Les ventes demeurent aujourd'hui équilibrées entre ces deux modèles.



DES PERSPECTIVES ENCOURAGEANTES POUR 2026-2027

Côté réservations, les premiers indicateurs sont déjà favorables pour la saison estivale 2026 et enregistrent une avance significative par rapport à l'an dernier, notamment dans les destinations-villages telles que la vallée de Chamonix, Samoëns, Manigod ou Le Grand-Bornand.

Du côté de l'immobilier, plusieurs programmes poursuivent leur commercialisation tandis que le projet des Chalets Bérénice à Samoëns, dont les travaux ont récemment repris, illustre la détermination du groupe à mener à bien des opérations ambitieuses dans des environnements techniques complexes.

Entre performances touristiques, qualité résidentielle et vision à long terme, le groupe MGM confirme ainsi sa position d'acteur de référence de la montagne française, au service d'une clientèle en quête d'expériences, de patrimoine et d'art de vivre.

www.mgm-hotels-residences.com

www.mgm-constructeur.com

CONTACTS PRESSE

Agence SOGO COM / +33 (0)4 50 45 69 15

Sophie Gommé - sophie@sogocom.fr

Gaëlle Tagliabue - gaelle@sogocom.fr