



CONFERENCE DE PRESSE

MARDI 12 FEVRIER 2013

En présence de :

Eric Damerio, *Président FNAIM 13 (Aix en Provence)*

Jean-Louis Vesperini, *membre du Bureau FNAIM 13*

Nicolas Vivier, *commission Mandataires en fonds de commerce de la FNAIM 13*

Pascal Schori, *commission Immobilier d'entreprises de la FNAIM 13*

Béatrice Pujol, *déléguée générale*

Contact presse FNAIM 13

Emmanuelle Emran Antoniotti

Portable : 06 18 07 18 96- e.antoniotti@orange.fr



DEJEUNER DE PRESSE DU MARDI 12 FEVRIER

I Marché de l'immobilier ancien

Analyse nationale
La transaction dans les BdR

Eric Damerio, Président FNAIM 13 (Aix en Provence)
Jean-Louis Vesperini, membre du Bureau (Marseille)

II L'immobilier Commercial dans les BdR

Nicolas Vivier, Commission Mandataires en fonds de commerce FNAIM 13

III L'immobilier d'Entreprises

Pascal Schori, Commission Immobilier d'entreprises de la FNAIM 13

MARCHE DE L'IMMOBILIER
OBSERVATOIRE DE L'IMMOBILIER FNAIM
Bilan 2012

2012 : UN REEL DURCISSEMENT DU MARCHÉ

Un niveau des prix en stagnation en 2012, et une chute du volume des transactions de l'ordre de 20 à 30% sur l'ensemble du territoire

L'attentisme aura décidément été le maître mot de l'immobilier ancien tout au long de l'année 2012. Les délais de réalisation des transactions se sont considérablement allongés au point de provoquer une baisse notable du chiffre d'affaires de certaines agences. Dans ce contexte où chacun semble retenir son souffle, les prix se sont néanmoins maintenus. Ils augmentent de 0,8% sur la France entière (après une revalorisation de 7,3% l'année précédente). Mais cette hausse ne doit pas dissimuler la baisse déjà constatée au 4^{ème} trimestre 2012 par rapport à fin 2011 : -0,8% France entière et -1,5% en province.

Un quatrième trimestre dans la continuité des précédents

Les prix ont baissé de 0,8% au quatrième trimestre par rapport à la même période, l'année précédente. C'est une évolution qui confirme la tendance observée depuis dix-huit mois. Ce n'est pas un effondrement, mais un glissement doux et régulier. Cependant, il doit surtout être resitué dans une perspective historique.

Entre 1998 et 2007, le prix moyen des maisons a en effet bondi de 130,6%, contre 157,3% pour celui des appartements. Entre 2007 et 2012, les appartements se sont encore revalorisés de 5,8%, tandis que les maisons connaissent pour leur part une décote de 2,6%.

Bien entendu, ces chiffres synthétiques dissimulent des disparités régionales. Il n'en demeure pas moins que, depuis 2002, le placement pierre s'est revalorisé chaque année de 6,6% en Ile de France et de 4,9% en province. Sur cinq ans, la performance est ramenée à 1,7% pour la région parisienne, et elle devient négative dans le reste de la France : -0,3%.

Pour 2013, la FNAIM anticipe une évolution des prix comprise dans une fourchette entre -2% et 0%. Il est à noter que, ces cinq dernières années, les prévisions publiées à cette époque se sont révélées justes à chaque fois. Une remontée des taux d'intérêts, historiquement bas, est souvent présentée comme une menace pour le marché. La FNAIM considère à l'inverse qu'une légère remontée des taux cette année ne pénaliserait pas l'activité car elle soutiendrait le marché en provoquant une réaction chez les particuliers qui pourraient se décider à passer à l'acte, de crainte que le coût du crédit n'augmente encore par la suite ».

2013 : UN MARCHÉ EN APNÉE

Ce qui frappe surtout, en ce début 2013, c'est l'extrême attentisme des éventuels acquéreurs. Selon un sondage IFOP réalisé auprès de 400 agents de la FNAIM, le temps de réalisation des transactions s'est considérablement allongé. Pour près d'une opération sur deux, il a fallu de 4 à 6 mois pour finaliser les ventes. Dans un cas sur trois, le délai s'est étalé entre six mois et un an. Il a même été supérieur à un an dans 9% des opérations.

La raison en est simple : les ménages reportent leur décision d'achat. Cette dernière arrive bien avant celle de la difficulté à obtenir un bon prêt (59%), et l'argument selon lequel les prix sont trop élevés (56%). Toutefois, plusieurs ...

facteurs pourraient contribuer à décongestionner le marché. Ainsi 77% des vendeurs se déclarent prêts à baisser leurs prix si cela permet de dénouer la transaction. Cet assouplissement des esprits est assez nouveau.

Des acheteurs prêts à des concessions en 2013

De même, les mentalités bougent du côté des acheteurs. Ici, le marché apparaît surtout animé par les ménages de 35 à 45 ans, à la recherche de leur résidence principale. Ces derniers arrivent bien avant les investisseurs (16%), et les acquéreurs de résidences secondaires (17%). Or, pour trouver leur futur toit, 53% d'entre eux se déclarent prêts à élargir leur zone géographique de recherche ; 50% veulent bien assouplir leurs critères (rez-de-chaussée, sans ascenseur, sans balcon) ; 43% achèteraient un bien à rénover, 33% un logement plus petit.

Taux plus hauts, prix plus bas

Une majorité de sondés s'accordent à tabler sur une poursuite de la baisse des prix cette année. De fait, ce scénario est corroboré par les projections établies à partir des anticipations d'un relèvement probable des taux.

Il suffirait de 50 points de base en plus pour que le tarif du mètre carré baisse significativement. En outre, cette perspective peut avoir pour le marché l'effet d'un réveil. Ces derniers mois, les acheteurs ont attendu que ça baisse encore. Cette fois, ils s'empresseraient au contraire de signer, avant que les taux ne leur paraissent cette fois inaccessibles...



**MARCHE DE L'IMMOBILIER ANCIEN :
UN MARCHE BLOQUE DANS LES BDR**

Un marché tendu entre des acquéreurs inquiets de leur avenir professionnel et des propriétaires soucieux des prochaines mesures fiscales et déconnectés des prix du marché

*Dans un contexte de crise économique qui s'éternise depuis 2008, les récents durcissements de la fiscalité immobilière ne sont pas en mesure de permettre le retour à une dynamique sur ce secteur dont tous les segments - location, vente, investissement locatif - semblent touchés. L'analyse du marché au niveau national se retrouve également dans notre département : un marché bloqué marqué par un **attentisme des acheteurs** et une **offre indécise** qui maintient encore un niveau de prix élevé ou qui se retire attendant une situation économique et fiscale plus avantageuse.*

Pour la FNAIM 13, la politique menée depuis plusieurs années va à l'encontre des consommateurs alors que ces derniers traversent une crise économique sans précédent. Suppression des principales aides d'accession à la propriété, blocage des loyers, rabet des niches fiscales, imposition sur la transmission entre générations, modification du régime des plus values..... autant de mesures qui bloquent tout mouvement du marché immobilier local comme national.

Depuis 2011, les mesures fiscales se succèdent et leurs objectifs - qui étaient de provoquer un choc de l'offre ont plutôt à ce jour comme effet pervers d'affaiblir la rencontre entre les acteurs du marché. En voulant réaliser des économies budgétaires, les gouvernements successifs ne font finalement que les amplifier : baisse des recettes des droits de mutations, chute des plus-values...Conséquence directe, l'offre maintient un niveau de prix élevé ne correspondant pas aux capacités financières de la demande actuelle.

Un marché bloqué sur l'ensemble du département avec des acteurs en « manque de confiance »

- une baisse des prix de vente à la transaction et à la location de l'ordre de 10 à 15%
- des primo accédants victimes de l'absence de mesures d'aides d'accession à la propriété
 - une demande « avisée » très attentive au niveau des prix et à la qualité des biens
- une offre constituée à 50 % de produits peu entretenus par les propriétaires qui maintiennent cependant des prix élevés

Les professionnels FNAIM du département sont à peu près unanimes pour dire que l'année 2012 aura été une année très difficile sur le marché de la transaction : **bon nombre d'entre eux enregistrent une baisse de 20 voire 30 % de leur activité.**

Aujourd'hui, dans les Bouches-du-Rhône, en ce qui concerne la transaction (achat résidence principale) :

- l'offre des propriétaires ne correspond plus aux réalités du marché : en effet, certains propriétaires n'ont toujours pas assimilé que les prix de vente n'augmentent plus d'année en année comme cela a été le cas durant les 5 dernières années.

- malgré des taux d'intérêt historiquement bas, les conditions de crédit sont de plus en plus strictes et imposent désormais l'apport d'un capital personnel compris entre 10 à 20% du montant du projet ; les primo accédants, qui représentaient une partie importante de la demande sont dès lors écartés du marché ne pouvant répondre financièrement à ces nouvelles conditions. Ce phénomène est d'autant plus accentué par la suppression des aides tel le PTZ + dans l'ancien.

- la demande espère une baisse des prix : seuls les CSP + et les retraités déjà propriétaires et libérés de tout crédit sont véritablement en mesure aujourd'hui d'accéder à la propriété. Pour les autres, l'attente reste le mot d'ordre : attente d'une baisse des prix, attente de « l'affaire », attente de mesures fiscales favorisant l'investissement... Cette baisse de la demande se retrouve dans une grande majorité des territoires du département : seuls la commune d'Aix en Provence et le micro-marché haut de gamme sur Cassis tirent leur épingle du jeu.

En ce qui concerne le marché locatif :

Le marché souffre de l'état d'un parc non entretenu : presque 50 % des biens en location dans l'ancien ne sont plus aux normes d'habitabilité et nécessitent une réhabilitation importante. Or, les professionnels de l'immobilier ont beaucoup de mal à faire prendre conscience aux propriétaires de la nécessité de procéder à des travaux parfois importants mais nécessaires pour la relocation (en raison notamment de l'augmentation du taux de la TVA sur les travaux...). Cet état des biens a une conséquence directe sur le niveau des prix à la relocation qui enregistre une baisse de 10 à 15 %.

En ce qui concerne l'investissement

De la même façon, les professionnels notent une **disparition des investisseurs** qui s'explique là aussi par le durcissement de la fiscalité (augmentation de la CSG, nouvelle tranche d'imposition, augmentation des taxes foncières...), l'apparition de nouvelles normes contraignantes (diagnostics, BBQ, DPE...) ainsi que la baisse des loyers.

.

En période de crise, les acquéreurs **portent une importance très particulière à la qualité du produit vendu, or 50% du parc immobilier dans l'ancien souffre d'une absence d'entretien et de mises aux normes**

Parallèlement, les vendeurs calquent leurs prix sur la connaissance (internet, presse, vente réalisée par un voisin..) qu'ils croient avoir du marché de leur quartier et ont encore aujourd'hui tendance à surévaluer leurs biens.

Les professionnels de l'immobilier savent bien que, eu égard à l'énorme différence de qualité des biens (années de conception, état d'entretien du produits, niveau des prestations, etc), un nombre important de biens se trouvent surévalués aujourd'hui.

La baisse des prix enregistrés ne se retrouvent pas sur des appartements de qualité

La valeur refuge de la Pierre reste aujourd'hui essentiellement sur le haut de gamme

Rappel : des mesures fiscales comme frein à l'investissement, à la transaction et à la transmission

2011

- suppression du crédit d'impôt sur le revenu au titre des intérêts d'emprunts pour l'acquisition ou la construction d'un logement affecté à l'habitation principale du contribuable.

Loi de Finances 2012

- alourdissement de la fiscalité en matière de transmission de patrimoine
- réforme des plus-values immobilières qui double la durée de la détention d'un bien de 15 à 30 ans
- durcissement de la fiscalité immobilière avec une surtaxe des plus-values immobilières supérieures à 50.000 euros
- rabolissement des réductions d'impôt sur le Sellier

Loi Duflot : ce qui va arriver

- suppression de la GRL par une nouvelle taxe prélevée directement auprès des propriétaires
- instauration d'une fourchette de loyers à respecter par les bailleurs
- durcissement de la taxe sur les logements vacants et réduction du délai de vacance
- investissement locatif : obligation de pratiquer des loyers d'un montant inférieur de 20% pour les investissements en Duflot



Aix en Provence

Forte demande sur Aix en Provence qui semble être encore une fois l'une des rares communes à ne pas ressentir les effets de la crise. Pas de réelle baisse des prix à Aix en Provence sur le marché des maisons en centre-ville et en périphérie (comme le quartier de la Duranne). Seuls les appartements des immeubles des années 70 ne trouvent pas d'acquéreur ou font l'objet de fortes négociations car ils n'ont pas été entretenus par les propriétaires.

La Ciotat

Marché très hétérogène sur la Ciotat depuis de nombreuses années avec un centre-ville qui souffre de paupérisation et des zones résidentielles extérieures toujours recherchées.

Cuges/ Gémenos

Forte baisse de la demande en 2012 sur ce territoire et ce, même sur des zones jusque-là recherchées comme Gémenos. Les professionnels enregistrent une baisse des prix pour l'ensemble des biens : appartements, maisons des années 80, terrains.

Marseille

Les professionnels ressentent aujourd'hui les effets de l'image souvent négative véhiculée par les médias nationaux avec pour exemple une nette diminution de la clientèle liée aux mutations professionnelles qui a tendance aujourd'hui à se diriger vers Aix en Provence ou vers des communes extérieures à la Cité phocéenne, ce qui n'était pas le cas auparavant.

Si les diverses statistiques nationales ne semblent pas souligner une baisse des prix, les professionnels FNAIM 13 enregistrent sur le terrain une réelle baisse des prix, de l'ordre de 10 à 15% et cela à la fois sur le marché de la transaction comme celui de la location. Bien entendu, les produits d'exception ou bien entretenus et « au bon prix » se vendent toujours sans réelle négociation car ils ont été soit bien évalués au départ soit, par nature, restent des produits rares donc très recherchés.

Les biens entretenus et au bon prix trouvent toujours preneurs ; les autres restent en vente de longs mois et sont parfois retirés de la vente car les propriétaires ne souhaitent pas baisser leur prix ou envisager des travaux pourtant souvent nécessaires qui leur permettraient de vendre plus facilement et plus rapidement leur bien.

Pays salonnais

Le pays salonnais est un ensemble de micros marchés. Si la Fare est aujourd'hui une zone très recherchée, d'autres communes souffrent aujourd'hui d'un retrait de la demande.



MARCHE DE L'IMMOBILIER COMMERCIAL DANS LES BDR

Marché Marseillais

Marseille change de visage et va devoir répondre à de nouvelles attentes :

- dans un premier temps, le changement des réflexes du consommateur avec un retour au commerce de proximité.
- dans un second temps, la valorisation de certains quartiers qui entraîne de nouveaux besoins.
- enfin, les grands chantiers de la ville comme le réaménagement du Vieux Port et les aménagements de la Joliette qui attirent à nouveau les consommateurs lesquels, jusqu'à présent, avaient pour habitude de se rendre à Aix en Provence ou Plan de Campagne et des touristes attendus dans le cadre de Marseille Capitale Européenne de la Culture.

Les noyaux commerçants des différents quartiers de la ville sont toujours très convoités par des commerces de proximité traditionnels, d'équipement ou de services à la personne, souvent en franchise : dans ces quartiers, l'offre y est faible et les prix de cessions relativement élevés.

Le centre-ville reste un valeur sûre : on note d'ailleurs une année 2012 et un début d'année 2013 riche en nouvelles implantations - Louis Vuitton, Hermès, Tommy Hilfiger et Armani Rue Grignan, Edji, le Coq Sportif, Bose, Sandro Homme...rue Paradis, Inditex rue Saint Ferréol.... Cet intérêt permanent du centre-ville est préservé et ne pose pas la question de la multiplication des points de vente sur les autres projets qui vont consolider l'appareil commercial de Marseille.

Les prix de cessions sont en légère baisse et les desideratas des bailleurs en termes de loyers souvent élevés.

Les différents projets de création ou d'extension des centres commerciaux n'inquiètent pas les commercialisateurs et ce, malgré un rallongement des prises de décisions et de finalisation : la rue de la République et les TDP se remplissent, les projets lancés plus récemment à l'instar des Docks attirent par l'originalité, l'histoire et la destination du lieux. La cohérence commerciale de chacun de ces sites se met en place petit à petit.

Les projets plus à l'est sont également prisés ce qui permet au enseignes de mailler la ville et ses différentes zones de chalandises.

Marché des BdR

Les communes des BdR consolident également leur appareil commercial, les projets de centre commerciaux et retails parks sont importants et ont pour objectif d'apporter une réponse au projet des Villes d'Aix en Provence et de Marseille en apportant des avantages liés aux facilités d'accès et au stationnement.

En synthèse

Le marché de l'immobilier commercial traverse une période difficile, conséquence directe de la situation économique actuelle, qui engendre un durcissement des critères de financement de la part des banques, et qui crée l'attentisme des enseignes et porteurs de projet qui se montrent de plus en plus prudents et exigeants sur le choix des emplacements. Ce constat est national, il permet de faire ressortir que seuls certains secteurs comme le mass market (équipement de la personne et restauration), le luxe et les enseignes alimentaires ne sont pas touchés et que leurs projets de développement sont maintenus et conservent une capacité de prise de décision relativement rapide.

Le middle market, les indépendants et les franchisés sont plus prudents ils restent attentifs aux projets et aux évolutions du marché.

Les délais de négociation sont plus longs, la demande demeure, l'offre est importante, le frein étant principalement les conditions de cession.



Commission Immobilière d'Entreprises
Pascal Schori

UNE ANNEE REMARQUABLE EN BUREAUX, PLUS CONTRASTEE EN ACTIVITEE

BUREAUX

En bureaux, les résultats sont excellents, bon nombre d'opérations supérieures à 2 000 m² se sont traitées de façon concentrée en 2012, plus des comptes propres qui nous permettent d'enregistrer un résultat de plus de 155 000 m² de bureaux traités, soit plus de 60 % par rapport à 2011.

La profession est intervenue sur les transactions pour un peu moins de 100 000 m², le solde s'étant transacté directement entre les promoteurs, constructeurs et utilisateurs.

Marseille capte sur ses 155 000 m², 84 000 m², soit 54 % du total des Bouches-du-Rhône et Aix en Provence 48 400 m².
Ces 2 marchés sont en progression respectivement de 64 % et de 50 % sur 2011.

Les bureaux neufs représentent, comptes propres inclus, près de 55 % de l'ensemble transacté. Les utilisateurs privilégient clairement les immeubles neufs.

LOCAUX D'ACTIVITE

En locaux d'activité, les chiffres sont différents :

baisse des transactions
baisse des stocks à commercialiser

Il s'est placé 191 000 m² de locaux dédiés à la logistique contre plus de 300 000 m² en 2011. En matière de locaux d'activité on recense 160 000 m² versus 170 000 m² en 2011.

En conclusion, une année 2012 franchement exceptionnelle en matière de bureaux et moyenne sur les locaux dits d'activité.

2013, une année pleine d'interrogations compte tenu d'une offre neuve disponible en bureaux assez faible avec le même constat pour les locaux d'activité et de logistiques.

Et enfin une prévision de croissance de l'économie qui reste faible, aux alentours de 0,1% en 2013.