

Un marché en demi-teinte

Après un premier trimestre sur la lancée de l'année 2012 - la pire des 30 dernières années - le marché immobilier neuf a marqué une légère reprise. La revente demeure à la baisse. Les taux remontent et la production de logements neufs plonge. Les professionnels réunis au sein de l'OIHCA disent leur inquiétude pour l'avenir. En attendant la loi de finances pour 2014 et l'accès au logement et un urbanisme rénové

Avant d'entamer sa série de réunions pour présenter l'activité du premier semestre 2013, l'OIHCA (Observatoire immobilier de l'habitat de la Côte d'Azur) a présenté le 10 septembre dernier ses statistiques globales - des résultats inquiétants pour l'avenir de toute la filière... "Laquelle, a rappelé Jean-Marie Ebel, président de l'OIHCA, quand elle fonctionne, contribue pour 0.7 points de croissance". Les taux de crédit sont repartis à la hausse depuis deux mois. "Il y a une tension sur les taux, reconnaît Patrick Ponce (BPCA). Entre 20 et 30 centimes sur les durées longues - 20 à 25 ans. Et une nouvelle hausse est à attendre d'ici la fin de l'année - sous l'effet des contraintes imposées par BAL III, et malgré la concurrence que se livrent les banques sur un produit phare - le montant courant des crédits varie entre 150 000 et 200 000 €". Et le banquier de conclure : "Pour l'instant, les taux sont entre 3,3 et 3,5% sur 20 ans. Il est encore temps de s'endetter".

Neuf : -31%, reprise fragile

A priori, les résultats semblent en amélioration : les ventes (1 464) ont augmenté de 8 % par rapport au 1er semestre 2012 et l'offre disponible (2 825), qui avait tendance à gonfler, est en baisse de 9%. Ces résultats azuréens apparaissent encore meilleurs comparés aux évolutions nationales : hausse des ventes de 4% seulement et légère augmentation de l'offre (+2 %).

Mais la hausse des ventes azuréennes ne fait qu'amortir la chute des transactions sur un an : du 1er/07/2012 au 30/06/2013 il s'est vendu 27 % de logements en moins qu'au cours des 12 mois

précédents (année glissante). Et la baisse de l'offre est à mettre en relation avec celle des mises en vente : - 15 % (- 22 % sur le plan national) du 1er semestre 2013 par rapport au 1er semestre 2012, mais - 31 % sur l'année glissante. Côté prix, ceux du 1er semestre ont une légère tendance à la baisse : - 1 % pour les mises en vente, à 5 070 €/m², - 3 % pour les ventes (à 5 045 €/m²) comme pour l'offre disponible, qui s'établit à 5 664 €/m² début juillet 2013.

Revente : -21% sur un an, les prix sous la barre des 4 000 €

Concernant le marché de la revente d'appartements au cours du premier semestre 2013, l'OIHCA, qui fonde ses statistiques sur les DIA (déclarations d'intention d'aliéner) des principales communes du littoral, constate une double baisse : - 4 % pour l'activité (4 692 DIA) et - 2 % pour leur prix moyen, qui repasse ainsi sous la barre des 4 000 € (à 3 996 €/m²). Sur l'année glissante, les transactions sont en baisse de 21 %. C'est donc un marché en petite forme que l'OIHCA et les professionnels de l'immobilier vont présenter et analyser, par secteur, au fil des réunions qui vont se tenir à Sophia-Antipolis (pour les secteurs de CASA + Cannes + CAPAP), Menton (CARF) et Nice (pour la métropole) d'ici le 3 octobre prochain.

Dans le neuf comme dans l'ancien, selon les professionnels, l'activité repose essentiellement sur les petits produits. Les acquéreurs ne chercheraient pas tant à faire une opération rentable qu'à placer leur argent - pensant par ailleurs qu'une plus-value future viendra compenser la faible rentabilité. Pour la plus-value, il faut



Jean-Marie Ebel, président de l'OIHCA

dra sans doute attendre. Le marché digère... Après avoir grimpé et doublé entre 2000 et 2007, année au terme de laquelle il a atteint 4 036 €/m², le prix moyen des reventes a commencé à redescendre. En fait, il serpente entre 3 720 € (déjà atteints fin 2006) et 4 136 € (fin 2011). Côté rentabilité, espérer une amélioration ne semble pas raisonnable. La tendance est déjà à la baisse des loyers pour permettre aux propriétaires de trouver des locataires dont les revenus entrent dans les critères demandés en matière de garanties de loyers.

Quelles perspectives pour les mois à venir ?

Le neuf dépend en partie de l'ancien. Pour acheter du neuf, il faut avoir vendu un bien ancien et aujourd'hui, plus question d'avoir recours au crédit relais, reconnu trop dangereux. Le neuf serait donc en partie à la remorque de la revente. La revente souffre de la crise, du manque de visibilité et de soutien (la fin du PTZ+ a écarté les

primo-accédants du marché), de l'attentisme : les acquéreurs potentiels qui restent espèrent une baisse importante, les vendeurs résistent...

"Mais au final toutes les ventes se font sur une négociation du prix affiché, quel que soit ce prix", reconnaît Cyril Messika, représentant la Chambre syndicale de la Fnaim.

De nouveaux éléments peuvent faire évoluer le marché.

En matière de plus-value, la mise en place d'un abattement supplémentaire de 25%, depuis le 1er septembre 2013 et jusqu'au 31 août 2014, devrait participer à relancer l'activité.

D'autre part, les taux de crédit sont repartis à la hausse depuis deux mois. "Il y a une tension sur les taux, reconnaît Patrick Ponce (BPCA). Entre 20 et 30 centimes sur les durées longues - 20 à 25 ans. Et une nouvelle hausse est à attendre d'ici la fin de l'année - sous l'effet des contraintes imposées par BAL III, et malgré la concurrence que se livrent les banques sur un produit phare - le montant courant des crédits varie entre 150 000 et

200 000 €."

Et le banquier de conclure : "Pour l'instant, les taux sont entre 3,3 et 3,5% sur 20 ans. Il est encore temps de s'endetter".

D'autre part, l'encadrement des loyers, l'une des mesures phares de la loi ALUR (pour l'accès au logement et un urbanisme rénové), vient d'être adopté tout récemment en première lecture par l'assemblée nationale. Cela pourrait décider les investisseurs à acquérir un bien et fixer "librement" son loyer avant l'entrée en application de la loi.

En revanche, le dispositif fiscal Duflot ne serait pas vraiment capable, selon les professionnels, d'influencer le marché azuréen du neuf ? Pas vraiment selon les professionnels. En vigueur depuis le 1er janvier 2013, il a eu un impact nul au 1^{er} trimestre : les investisseurs avaient déserté le marché. Leur retour timide au 2^e trimestre (12 à 15% des ventes) est-il lié à ce dispositif ? Pas sûr.

"C'est le taux d'investisseurs sur un marché immobilier sans dispositif, rappelle Jean-Marie Ebel, président de l'OIHCA.

Pour Michel Puy, président de la Fédération des promoteurs de la Côte d'Azur "les promoteurs ont beaucoup de mal à mettre sur le marché du logement accessible au dispositif Duflot. Pour offrir du 3,7 à 4,0% de rentabilité, avec le plafond de loyer applicable sur le littoral azuréen, à 12,24 €, il faudrait proposer des produits à moins de 4 200 €/m². Et encore, il faut espérer que le préfet de décidera pas que ce montant est trop élevé."

Pour cela, il faut attendre la constitution d'un observatoire départemental des loyers - autre sujet compliqué : la Fnaim, qui devait participer à alimenter ces observatoires sur le plan national, continue de refuser sa contribution, en mesure de rétorsion face à une ministre qui aurait cri-



Pour le neuf, les résultats azuréens apparaissent encore meilleurs comparés aux évolutions nationales : hausse des ventes de 4% seulement et légère augmentation de l'offre de 2%

tiqué violemment la profession. "Nous comprenons la position de la Fnaim", commente Jean-Marie Ebel qui regrette néan-

moins "...mais cet observatoire serait bien utile au marché". **MEC**



MARDI 12 NOVEMBRE 2013 | ACROPOLIS

LA NUIT DE L'UPE06

À NICE

*Dîner
spectacle inédit,
rétrospective
entre cinéma et
comédie musicale*

**Invité d'Honneur
Pierre GATTAZ
PRÉSIDENT DU MEDEF**

RENSEIGNEMENTS
ET INSCRIPTION

www.40ans-upe06.com
40ans@upe06.com

LAURENCE BILLET
06 50 34 21 69
MARINA PÉRÉ
06 64 36 02 23

