



## DOSSIER DE PRESSE

### Chiffres de l'immobilier au 2<sup>ème</sup> trimestre 2013

### L'échec programmé de la Garantie Universelle des Loyers

#### Sommaire

- P 2 et 3 Chiffres de l'immobilier au 1<sup>er</sup> trimestre 2013
- P 4 et 5 Pourquoi la garantie universelle des loyers (G.U.L) est vouée à l'échec  
La FNAIM Côte d'Azur en chiffres

#### Contact presse

Nadine Bauer  
06 03 89 57 60  
Fax 04 93 60 19 31  
[nadine.bauer@press-com.fr](mailto:nadine.bauer@press-com.fr)

#### Contact FNAIM<sup>Côte d'Azur</sup>

Daniel Falcone  
04 93 857 857  
Fax 04 93 857 858  
[fnaim06@fnaim06.fr](mailto:fnaim06@fnaim06.fr)

## Les chiffres de l'immobilier dans les Alpes-Maritimes : Evolution au 2<sup>ème</sup> Trimestre 2013

### LEGER FLECHISSEMENT DES PRIX

### RALLONGEMENT DES DELAIS DE VENTE

#### Définitions :

**Marge de négociation :** *différence entre le prix du mandat (prix demandé par le vendeur) et le prix auquel la vente est signée.*

**Délai d'écoulement :** *nombre de jours entre la signature du mandat (mise en vente du bien) et la date de la signature de la vente.*

**Moyenne glissante sur 1an** *moyenne du 4<sup>ème</sup> trimestre 2012 + les 3 trimestres précédents, comparée à la moyenne du 4<sup>ème</sup> trimestre 2011 + les 3 trimestres précédents).*

#### NICE :

##### Tendances 2<sup>ème</sup> trimestre 2013

Prix moyen /m <sup>2</sup> des appartements revendus	2 <sup>ème</sup> trimestre 2013	1 <sup>er</sup> trimestre 2013	2 <sup>ème</sup> trimestre 2012
	4 177 €	4 127 €	4 198 €
Marge de négociation	4,35%	2,29 %	4,36 %
Délai d'écoulement	134 jours	97 jours	94 jours

Moyenne glissante sur 1 an	2 <sup>ème</sup> T 2013	2 <sup>ème</sup> T 2012	Variation
	4 177 €	4 237 €	-1,40%

#### CANNES :

##### Tendances 2<sup>ème</sup> trimestre 2013

Prix moyen /m <sup>2</sup> des appartements revendus	2 <sup>ème</sup> trimestre 2013	1 <sup>er</sup> trimestre 2013	2 <sup>ème</sup> trimestre 2012
	4 715 €	4 750 €	4 771 €
Marge de négociation	6,58%	7,63%	4,17 %
Délai d'écoulement	127 jours	100 jours	104 jours

Moyenne glissante sur 1 an	2 <sup>ème</sup> T 2013	2 <sup>ème</sup> T 2012	Variation
	4 715 €	4 796 €	-1,70 %

#### ANTIBES :

##### Tendances 2<sup>ème</sup> trimestre 2013

Prix moyen /m <sup>2</sup> des appartements revendus	2 <sup>ème</sup> trimestre 2013	1 <sup>er</sup> trimestre 2013	2 <sup>ème</sup> trimestre 2012
	4 479 €	4 537 €	4 553 €
Marge de négociation	7,85%	4,04%	4,36 %
Délai d'écoulement	95 jours	87 jours	94 jours

Moyenne glissante sur 1 an	2 <sup>ème</sup> T 2013	2 <sup>ème</sup> T 2012	Variation
	4 479 €	4 555 €	-1,66%

**MENTON :****Tendances 2<sup>ème</sup> trimestre 2013**

Prix moyen /m <sup>2</sup> des appartements revendus	2 <sup>ème</sup> trimestre 2013	1 <sup>er</sup> trimestre 2013	2 <sup>ème</sup> trimestre 2012
	4 610 €	4 602 €	4 512 €
Marge de négociation	8,05%	6,2%	8,52 %
Délai d'écoulement	111 jours	90 jours	117 jours

Moyenne glissante sur 1 an	2 <sup>ème</sup> T 2013	2 <sup>ème</sup> T 2012	Variation
	4 610 €	4 608 €	0,03%

**Les commentaires de Frédéric PELOU, Président de la FNAIM** *Côte d'Azur*

*«Les prix semblent enfin fléchir légèrement, sans toutefois que l'on puisse parler d'une amorce durable de baisse. Les candidats acquéreurs ont réalisé que la chute importante des prix que certains prédisaient il y a encore peu de temps ne se produira pas. La relative stabilité des marges de négociation montre que ce qui est au prix se vend. »*

*Par contre, le délai de vente est plus important : vendeurs comme acheteurs ont plus de mal à trouver un terrain d'entente, et le rôle de négociateur de l'agent immobilier ne s'en trouve que renforcé. En outre, la multiplication des mesures protectrices du consommateur et le foisonnement des vérifications faites par le professionnel immobilier avant la vente sont des tendances lourdes, qui ne vont pas dans le sens de la rapidité des transactions.*

*Souhaitons que l'annonce du Président de la République de revenir à une exonération d'impôt sur la plus-value immobilière au bout de 22 ans soit très rapidement suivie d'effet, faute de quoi elle aura l'effet inverse à celui recherché en confortant les vendeurs dans l'attentisme. Par contre, cette mesure participera certainement à créer un retour à la confiance et un sentiment de justice fiscale, au moins pour la durée du quinquennat en cours. »*

## **La Garantie Universelle des Loyers (GUL) est vouée à l'échec. La FNAIM explique pourquoi.**

La garantie universelle des loyers (GUL) est l'une des principales mesures contenues dans le projet de loi ALUR (Accès au Logement et Urbanisme Rénové) soutenu par Cécile Duflot, ministre de l'Égalité des territoires et du Logement.

Elle est présentée comme la solution nouvelle qui va résoudre les difficultés locatives. Or, cette mesure n'est pas une nouveauté et elle ne résoudra rien. Elle a eu un précédent, la GRL, qui a été un échec.

Son principe est généreux et séduisant : garantir contre les impayés tous les propriétaires et tous les locataires. Mais, au stade du projet de loi, le flou est volontairement entretenu sur ses modalités pratiques, renvoyées à des décrets d'application.

On sait seulement que ce sera une garantie d'Etat, c'est-à-dire financée par l'impôt (quelle que soit sa forme), qu'elle sera certainement universelle, c'est-à-dire obligatoire et que sa gestion sera confiée à une agence publique (l'administration ou assimilé). Il est fortement question que la GUL couvre les locataires jusqu'à un taux d'effort de 50 %.

Ce taux d'effort, rapport entre le loyer et les revenus, est aujourd'hui considéré comme insupportable quand il excède 30 % des revenus. L'élever à 50 % est irresponsable et incompréhensible au moment même où l'instauration d'un fichier positif des crédits est envisagée pour lutter contre le surendettement.

L'universalité est dangereuse : elle va créer elle-même le risque en déresponsabilisant les locataires et, sans doute aussi, les propriétaires. Si, de notoriété publique, l'impayé n'a plus aucune conséquence a priori, ni sur la perception du loyer par le propriétaire, indemnisé, ni sur le locataire, protégé, le paiement du loyer semblera superfétatoire. Au moindre embarras financier, le locataire se sentira délivré à bon compte de ses obligations... Le dispositif explosera.

La GUL n'est pas la première tentative d'assurance loyers impayés créée à l'initiative de l'Etat. Il y a un précédent récent, la garantie des risques locatifs (GRL), qui existe toujours, au moins sur le papier. La GRL voulait, elle aussi, couvrir un large spectre de locataires, jusqu'à 50 % de taux d'effort. Le rapport sinistre à prime s'est dangereusement dégradé. Seulement cinq compagnies d'assurance ont joué le jeu, et quatre d'entre elles ont fini par jeter l'éponge.

**La FNAIM fait des propositions.** Pour être efficace et viable, une garantie de loyers doit présenter des caractéristiques minimales :

- la GUL devrait être ciblée à la fois socialement et géographiquement ;
- être une garantie « de base » pour les loyers et charges impayés ainsi que pour les frais de contentieux à la charge du propriétaire ;
- permettre le cumul de la garantie de loyers avec un cautionnement ;
- être complétée par une assurance obligatoire à la charge du locataire pour couvrir les risques liés aux aléas de la vie.

\*\*\*\*\*

## **La FNAIM <sup>Côte d'Azur</sup> en chiffres**

### **Une solide tradition de leader**

**Fondée en 1925. Affiliée à la FNAIM, première organisation immobilière d'Europe.**

**Deuxième Chambre de France après Paris-Ile de France.**

**A initié la création de la plus importante Caisse de Garantie des professions immobilières d'Europe.**

### **Un moteur pour la Côte d'Azur**

#### **Une force économique :**

**680 cabinets affiliés dans le département.**

**130 millions d'Euros de chiffre d'affaires en 2011.**

**Près de 150 millions d'Euros par an de budget de fonctionnement gérés par les syndicats FNAIM des Alpes-Maritimes, dont 30 Millions par an de travaux dans les immeubles.**

**Plus de 3 000 emplois.**

#### **Le choix des consommateurs :**

**8 000 ventes immobilières en 2011.**

**43 000 bailleurs gérés en locations vides.**

**52 600 familles logées en résidence principale.**

**6 000 appartements et villas en locations de vacances.**

**160 000 copropriétaires, régis par 90 syndicats FNAIM**