

PAUL OBADIA, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE NICEXPO



« Le Salon de l'immobilier correspond à un besoin »

Plus d'exposants, une surface plus grande et un nouveau nom, pour Paul Obadia, directeur général de Nicexpo, le Printemps de l'immobilier Nice Matin 2014 promet d'être encore plus intéressant pour les visiteurs.

Y A-T-IL DES NOUVEAUTÉS POUR CETTE 8^E ÉDITION ?

Le nom du Salon a changé : il s'appelle désormais le Printemps de l'immobilier Nice Matin. Il y a également plus d'exposants, on est passé d'une cinquantaine à une soixantaine. Parmi les nouveaux exposants, on compte surtout du conseil en investissement et des experts en diagnostics immobiliers. Ce sont des professionnels qui prennent de plus en plus d'importance et dont doivent s'entourer vendeurs comme acquéreurs pour acheter ou vendre dans les règles et ne pas se faire avoir. Enfin le Quai des États-Unis, où se déroule la manifestation, s'est agrandi. Nous allons être les premiers à utiliser cette nouvelle surface, sur 2200 m².

AVEZ-VOUS EU DES RETOURS DES EXPOSANTS SUR LES ANCIENNES ÉDITIONS DU SALON ?

Nous avons mené une enquête de satisfaction auprès des exposants et des visiteurs à l'issue de la précédente édition, l'année dernière. 73 % des exposants ont affirmé qu'ils reviendraient cette année. Et grâce au Salon, ils ont pu capter 35 % de clientèle en plus, ce qui est très intéressant pour eux. Les visiteurs ont, quant à eux, donné une note de 9 à 10 au Salon. La grande majorité (67 %) vient car elle a un

projet d'achat et d'ailleurs 20 % d'entre eux ont concrétisé leur projet sur le Salon, c'est énorme !

LA CONJONCTURE ACTUELLE EST-ELLE UN FREIN OU UN MOTEUR AU SALON DE L'IMMOBILIER ?

Les exposants sont formels : la conjoncture est un moteur à la participation du Salon. La manifestation est dynamique et correspond à un besoin. Il y a une telle demande de logements sur la Côte d'Azur que l'offre n'est pas assez satisfaisante. Les gens entre 35 et 40 ans n'ont pas confiance dans le système de retraite par répartition. Ils savent qu'ils ne la toucheront pas avant l'âge de 65 ans, au mieux. Ils se disent donc qu'il est préférable d'investir dans un bien immobilier qui leur servira de complément de retraite au moment venu.

PEUT-ON Y FAIRE DES AFFAIRES ?

Absolument ! Il y a toujours un prix « spécial Salon ». L'intérêt du Salon, c'est que les acheteurs ont le temps de faire le tour, de comparer les offres et de négocier pour avoir quelque chose en plus ou quelques euros de moins. En un seul lieu, les visiteurs ont tout sous la main, et ça, ça n'a pas de prix !

• **Propos recueillis par Rozenn Gourvenec / Sopress**

FRÉDÉRIC PELOU, PRÉSIDENT DE LA FNAIM CÔTE D'AZUR

« Les prix peuvent encore baisser de 2 %, mais pas plus »

Pour le président de la FNAIM (Fédération nationale de mobilier) Côte d'Azur, c'est le moment ou jamais d'acheter de profiter des taux de crédit historiquement bas.

EST-CE QUE L'ATTENTISME OBSERVÉ EN 2013 SE VÉRIFIE TOUJOURS EN CE PREMIER TRIMESTRE 2014 ?

Les agents immobiliers observent un retour des candidats à l'accession. On sent un frémissement de reprise d'activité, ce qui est plutôt encourageant. Avec les taux d'emprunt, historiquement bas et des prix qui ne baissent pas vraiment, les gens se décident à passer à l'acte. Ils craignent que les taux de crédit remontent, c'est pourquoi ils préfèrent se lancer maintenant, et ils ont raison. D'autant que les droits de mutation ont augmenté dans le département, depuis le 1^{er} mars 2014, de 0,7 %, ce qui est le maximum autorisé. Ce n'est pas une bonne nouvelle pour les acquéreurs puisque cela signifie que les frais de notaire, qui comprennent ces droits de mutation, seront plus importants pour tout achat d'un appartement ou d'une maison.

LES PRIX DE L'IMMOBILIER PEUVENT-ILS BAISSER ?

Oui, ils peuvent encore baisser. Pour 2014, nous prévoyons une baisse de 2 % des prix dans l'ancien. Il ne faut pas espérer plus.

QUE FAUDRAIT-IL POUR RELANCER LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER ?

Il faudrait d'abord alléger la fiscalité sur l'immobilier car il existe déjà la taxe sur les plus-values, les impôts fonciers, la taxe d'habita-

tion, qui ont augmenté très récemment. Nous avons surtout vu en 2013 la disparition des investisseurs locatifs. Les lois Dufour-Alur ont multiplié les contraintes pour le bailleur privé et renforcé les droits des locataires. Par exemple : le locataire dispose de 15 jours pour compléter l'état des lieux d'entrée après sa prise de possession du logement, alors que le bailleur n'a pas ces 10 jours au moment de la restitution des clés. C'est un petit exemple de l'injustice qui existe avec la loi Alur entre le locataire et le bailleur.

QUE DIRE AUX ACQUÉREURS QUI HÉSITENT À INVESTIR ?

Si c'est pour de la résidence principale, c'est vraiment le moment d'acheter, en raison des taux d'emprunt très bas actuellement. Les banquiers estiment que les taux ne peuvent que remonter. Donc achetez mieux, et vite !

QUELS CONSEILS DONNERIEZ-VOUS AUX VENDEURS ?

Il faut qu'ils arrêtent de rêver qu'ils vendent au juste prix. Ils ne sommes plus dans le marché très porteur pour les vendeurs de 2006 ou 2007. Aujourd'hui, le volume des ventes a baissé considérablement, depuis trois ans. Il faut donc que les vendeurs soient réalistes sur les prix.

• **Propos recueillis par Rozenn Gourvenec / Sopress**

