

Edito



## Propriétaires, indignez-vous !

Depuis plusieurs mois, les mouvements « d'indignés » se succèdent. Les professionnels de l'immobilier pourraient prochainement les rejoindre. De nombreux propriétaires risquent également d'en grossir les rangs.

Le Gouvernement prépare pour la rentrée une grande loi cadre de l'immobilier, qui interviendra en matière de rapports bailleurs-locataires, de gestion des copropriétés, d'urbanisme, de logement social, et de réglementation de l'activité des professionnels. De la connaissance que nous avons du projet, nous craignons un nouvel arsenal contraignant.

S'il est louable d'actualiser les lois qui nous régissent, en y intégrant les évolutions sociétales, économiques, ou techniques, nous ne pouvons que condamner toute réglementation qui aboutit à restreindre la liberté contractuelle. Sous prétexte de protection du consommateur, on empile trop souvent un arsenal de textes réglementaires, qui au final génèrent des coûts supplémentaires sans apport réel de valeur. Vouloir tout normaliser tout prévoir, et tout contrôler est non seulement impossible, mais surtout inutile.

Contre qui faut-il protéger le consommateur ? Contre sa propre incompétence ? Contre les turpitudes des professionnels ? Le locataire contre le propriétaire ? Le copropriétaire contre la copropriété ? L'acquéreur contre le vendeur ?

A force de vouloir jouer les « Robins des bois » de la consommation, on en oublie parfois le bon sens. A vouloir trop contrôler l'activité du professionnel, c'est la liberté du client qui est amoindrie. Plus le champ des libertés contractuelles est réduit, plus la personnalisation du service est limitée.

Je citerai deux exemples illustrant ces propos :

Depuis la loi Boutin de 2009, il n'est plus possible d'accepter un garant lorsque la solvabilité du locataire s'avère limitée, si le bailleur a souscrit une assurance contre les impayés de loyers. Conclusion, les locataires eux-mêmes ne comprennent pas pourquoi leur caution est refusée, et les listes de logements vides s'allongent dans certains secteurs socialement plus fragiles. Bel exemple d'une initiative censée faciliter l'accès au logement pour les locataires à revenus modérés, et qui au final les en exclut davantage. Malgré le constat d'échec de cette loi, reconnu par l'administration, les associations de locataires, et les gestionnaires immobiliers, malgré les innombrables séances de concertation en vue de moderniser les rapports locatifs, cette triste disposition devrait rester en vigueur. Au détriment de tous.

En copropriété, la polémique sur le compte bancaire séparé, risque d'être « tranchée » par le législateur en imposant purement et simplement ce mode de gestion aux 9 copropriétés sur 10 qui le refusent. Je ne veux pas croire que 90 % des copropriétaires soient dans l'erreur. Pourquoi interdire aux copropriétaires de choisir eux-mêmes la façon dont leurs fonds doivent être gérés ? Outre les frais bancaires supplémentaires que cette mesure ne manquera pas d'occasionner aux copropriétés, elle n'apporte surtout aucun service ni aucune garantie complémentaire, sans parler de l'insécurité générée dans le contrôle des comptes. Encore une mesure coûteuse et inutile.

Le problème est que nos lois sont élaborées d'après des clichés, fortement ancrés dans l'esprit de nos politiques et de leurs conseillers. Le législateur s'imaginerait-il que les copropriétés françaises sont toutes en danger, aux mains de syndic cupides et de conseils syndicaux incompetents ? Ou que les logements locatifs privés sont tous exploités par de riches propriétaires qu'il faut systématiquement taxer. Savent-ils au moins que plus de 30 % du parc locatif privé répond à une clientèle de locataires aux revenus modestes, relevant du logement intermédiaire, mais interdits d'accès aux « logements sociaux ».

Nous savons, vous comme nous, que la vérité est toute autre. Nombreux sont les bailleurs consciencieux qui entretiennent leur logement en « bon père de famille ». Tout comme les membres des conseils syndicaux, véritables acteurs de leur copropriété qui jouent un rôle majeur aux côtés de leur syndic.

Assez de déni ! Déni du rôle civil du propriétaire privé dans la chaîne du logement, déni du rôle que nous jouons dans l'économie nationale, déni de la liberté du consommateur d'adapter librement le contrat à ses besoins, déni de la liberté de marché qui juge le professionnel sur des critères de performance et d'innovation.

Le Gouvernement peut-il se passer de nous pour mettre en œuvre les lois qu'il imagine ? La réponse est à l'évidence non. C'est la raison pour laquelle notre profession se mobilise sur ces propositions de bon sens. Au-delà de nos intérêts corporatistes, c'est la voix des millions de propriétaires que nous représentons que nous voulons faire entendre.

Eric Derely  
Président du Groupe SERGIC

Spécial  
Achat-vente

Sommaire

**Le marché de la vente..p.2/3**

- Forte baisse du marché
- Les prix résistent
- L'impact des taux d'intérêt
- La vente d'un bien en copropriété

**Le marché locatif ..... p.4**

- Pourquoi il diminue ?
- La concurrence des logements neufs

**Focus sur le marché de la Côte d'Opale et Baie de Somme ..... p.4**

# Où en sont vraiment les prix de l'immobilier ?

Depuis la crise de 2008, qui succédait à 10 années d'euphorie, l'immobilier joue au yo-yo. Mais c'est maintenant un fait avéré, depuis l'été 2012, le marché est au ralenti ! Le nombre de ventes immobilières s'est réduit brutalement, alors que dans le même temps, les prix résistent. Au-delà d'être un paradoxe, ne serait-ce pas justement le maintien de prix élevés qui expliquerait que les ventes n'aboutissent pas ?

## Le nombre des ventes réalisées devrait chuter de 20 à 25 % sur un an !

L'année 2012 s'est soldée par une forte baisse des volumes de vente dans l'ancien, en réduction de 12 % par rapport à 2011, principalement concentrée sur la 2<sup>ème</sup> partie de l'année. La décrue s'étant amorcée au milieu de l'année 2012, c'est en toute logique que la baisse est encore plus flagrante sur les 5 premiers mois de l'année 2013, qui laisse augurer un recul du nombre de ventes de l'ordre de 20 à 25 % en année pleine.

Tous les départements et tous les marchés - appartements et maisons - sont touchés, y compris à Paris où le coup de frein sur les ventes se poursuit. Il s'est vendu au 1<sup>er</sup> trimestre 2013, 6.300 appartements anciens à Paris, contre 8.600 à la même période en 2012, soit une baisse des volumes de 27 % !

**Observatoire SERGIC** Sur les 31 agences SERGIC qui couvrent la grande moitié Nord de la France, dont la région parisienne, le constat est identique, avec un recul de l'activité de l'ordre de 20 à 25 %, confirmant ainsi les tendances nationales.

## Les prix baissent, mais très peu !

**Le fléchissement sur les prix semble maintenant une réalité.** Au niveau national, les prix de fin d'année 2012 avaient en moyenne baissé de 1,3 % sur un an. Cela apparaît toutefois infime eu égard aux 140 % de hausse des prix de la période 1998 - 2008. En tout cas, cette timide inflexion ne peut aucunement compenser l'écart entre la progression du pouvoir d'achat des ménages et la flambée des prix immobiliers qu'a connue la dernière décennie.

La baisse des prix semble un peu plus marquée en province (- 1,9 %) qu'en Ile de France (- 0,6 %). Ces chiffres globaux sont bien sûr à nuancer selon les régions (cf carte ci-contre).

Les grandes métropoles régionales résistent mieux, allant même, comme à Lille, jusqu'à connaître une nouvelle hausse des prix.

**Paris résiste encore et toujours ...** Au 1<sup>er</sup> trimestre 2013 en Ile-de-France, une très légère inflexion des prix a bien eu lieu mais l'ajustement s'avère modéré malgré la chute importante du nombre de ventes. Les ajustements de prix demeurent plus que timides. En fait, les prix n'évoluent plus beaucoup depuis près de deux ans, au-delà de variations ponctuelles, légèrement haussières d'abord, puis faiblement baissières depuis quelques mois. Au 1<sup>er</sup> trimestre 2013, le prix des logements anciens en Ile-de-France a diminué de 0,5 % par rapport au trimestre précédent. Dans Paris, il fallait 8.260 euros au m<sup>2</sup> pour devenir propriétaire au 1<sup>er</sup> trimestre 2013, sans changement par rapport au 4<sup>ème</sup> trimestre 2012.

**Observatoire SERGIC** Sur le millier de ventes réalisées chaque année par les agences SERGIC, le prix moyen des logements vendus a varié de 142 000 € en 2009, après la première crise de l'été 2008, à 146 000 € en 2010 lors de la reprise, pour finalement se situer aujourd'hui à 139 000 €.

## Les prix doivent-ils baisser ?

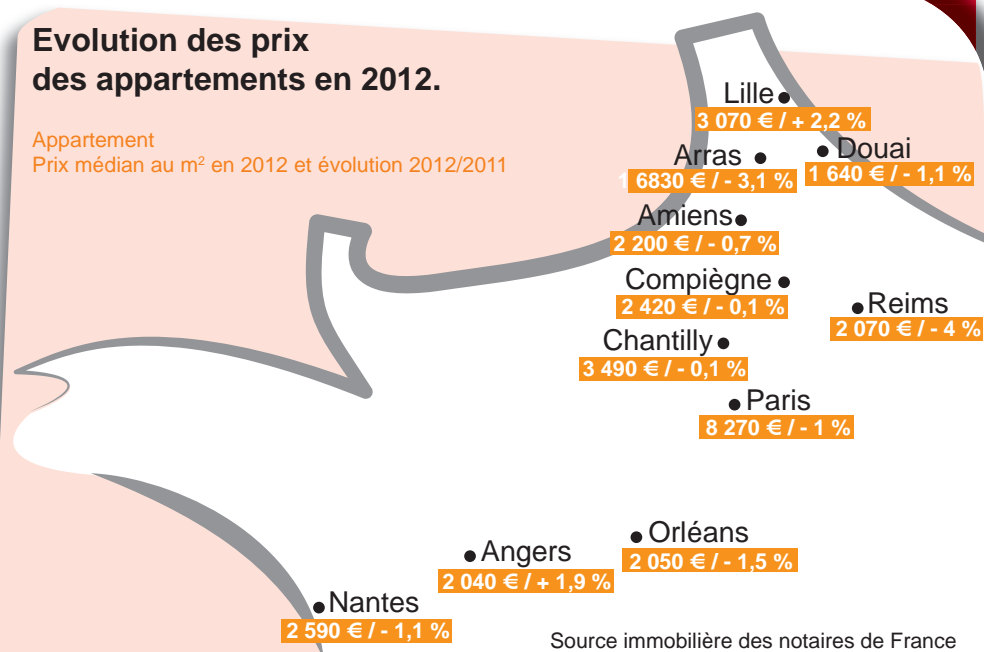
**L'attentisme des vendeurs, comme des acquéreurs, est la première cause** de ralentissement du marché. Les premiers se refusent à revoir leurs prétentions à la baisse, et les seconds attendent une chute des prix qui ne vient pas. Conclusion, on s'observe sans décider. Car le marché est bien là ! Le nombre de biens mis sur le marché reste identique aux années précédentes, et les acquéreurs potentiels se précipitent plus que jamais sur les portails d'annonces immobilières des sites internet.

**A court terme, un ajustement des prix de l'ordre de 5 à 10 % semble réaliste** et raisonnable, mais s'avère surtout nécessaire pour relancer le marché. Toutefois, au-delà des contraintes de marché, il faut aussi tenir compte du statut du vendeur pour apprécier sa capacité à consentir une baisse de prix. La réforme des plus values immobilières opérée début 2012 qui a porté à 30 ans la durée de détention nécessaire à l'exonération de la taxation sur les plus values sur vente (au lieu de 15 ans auparavant), aura tendance à inciter les bailleurs à accorder des baisses de prix plus sensibles, réduisant ainsi le montant de la plus value constatée, donc les taxes s'y rapportant. L'effort « net » s'avérant moins douloureux au final. La date d'acquisition du logement, et sa durée de détention, jouent aussi fortement sur la réduction de prix que le vendeur peut consentir. Un bien acquis en 2006/2008, au plus fort de la flambée de l'immobilier, laissera moins de marge de manœuvre à son propriétaire qu'un logement acquis avant 1998. Dans ce dernier cas, en cas de revente avec baisse de prix, la plus value restera très conséquente. Sans compter qu'après 12 ou 15 ans de détention, le bien est en général payé. Ce qui est loin d'être le cas sur les acquisitions plus récentes, souvent financées avec des prêts sur 20 ou 25 ans.

**Observatoire SERGIC** Les différents portails sur lesquels SERGIC publie ses annonces immobilières, ainsi que le site [www.sergic.com](http://www.sergic.com), ont enregistré une progression du trafic de + 7 % sur les premiers mois de l'année 2013 par rapport à 2012, confirmant ainsi la réalité de la demande.

## Evolution des prix des appartements en 2012.

Appartement  
Prix médian au m<sup>2</sup> en 2012 et évolution 2012/2011



## Une remontée des taux d'intérêt de 1% entraînerait une baisse des prix de 10 %

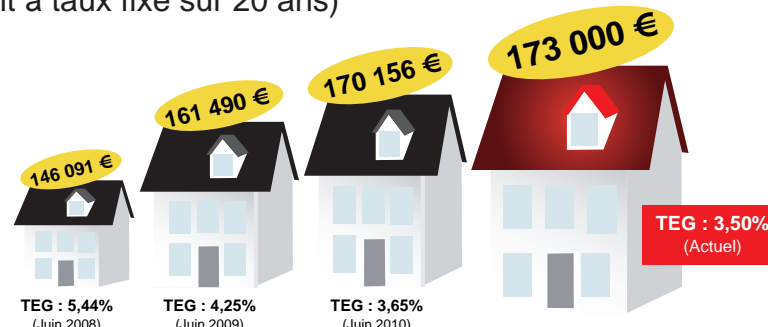
**Le prix d'achat proposé par un acquéreur potentiel est largement conditionné aux financements** qu'il pourra mobiliser, calculé au regard des mensualités qu'il est capable de rembourser. Or c'est là que nous touchons à un paradoxe. Les taux d'intérêt des prêts immobiliers sont à leur plus bas niveau historique depuis 50 ans. Et pourtant, les ventes ne se concluent pas. Avec des taux d'intérêt sur 20 ans qui peuvent frôler 3 % (hors assurance), et se situent quasiment toujours en deçà de 4 %, les acheteurs devraient affluer en masse, et le marché devrait repartir.

**C'est compter sans l'extrême frilosité du marché.** Outre le climat de morosité ambiante, les banques rechignent à financer les prêts relais, ou prennent tellement de précautions que les secundo accédants peinent à boucler leur financement tant qu'ils n'ont pas eux même revendu leur logement. La sagesse consisterait à revendre avant de racheter.

**Le très bas niveau des taux d'intérêt bénéficie en revanche pleinement aux primo accédants,** lesquels gagnent ainsi en pouvoir d'achat. Depuis 2012, la baisse de 1 % des taux d'intérêt a augmenté la capacité d'emprunt de 10 %. Avec une même mensualité de remboursement de 1 000 € par mois, un emprunteur en juin 2008, à l'amorce de la 1<sup>ère</sup> crise immobilière, pouvait emprunter 146 000 €. Aujourd'hui, cette même mensualité lui permet de rembourser jusque 175 000 €.

Un retour à des taux d'emprunt standards pourrait réduire la capacité d'emprunt de 15 %. Dans ce contexte, il apparaît clairement que les vendeurs ont tout intérêt à consentir dès maintenant un effort limité sur leurs prétentions, plutôt qu'attendre, au risque de subir de plein fouet les conséquences d'une remontée des taux.

## Quelle somme peut-on emprunter pour 1000 € de mensualité ? (emprunt à taux fixe sur 20 ans)



# Comment vendre plus vite son logement ?

Pour vendre vite, voire pour vendre tout court, le vendeur doit savoir consentir un effort sur le prix. Il faut environ deux fois plus de temps pour vendre un bien aujourd'hui qu'il y a 2 ou 3 ans. Si le logement proposé est affiché ne serait-ce que 5 à 10 % au-dessus du marché, il n'y aura même pas un appel. Un bien proposé à la vente au prix réel de transaction, et non pas au prix couramment affiché sur les annonces immobilières, peut se vendre en 2 à 3 mois. En revanche, il sera souvent nécessaire de procéder en deux temps avant de convaincre le vendeur d'accepter le juste prix, ce qui rallonge d'autant le délai de vente final.

## Afficher tout de suite le bon prix permet de vendre plus vite !

La marge de négociation entre le prix affiché, et le prix de vente final du bien était classiquement de l'ordre de 3 à 5 %. Aujourd'hui, la négociation peut aller jusqu'à 5 % supplémentaires. Alors autant afficher tout de suite le bon prix, et attirer les bons acquéreurs avant que le bien ne se dévalorise à force de rester trop longtemps en vitrine.

Car le problème est aussi là ! Un logement proposé pendant 6 mois à la vente, dans toutes les agences immobilières de la ville, et visible sur tous les sites d'annonces en ligne, finira par être dévalorisé et n'attirera même plus les prospects pour qui il traînera une image de « nanard » difficile à vendre, donc à ne surtout pas acheter.

## Un mandat exclusif permet de vendre plus vite, et mieux !

Trop souvent le vendeur pressé choisit de confier la vente de son bien à plusieurs agences immobilières, en misant sur la compétition que ces différents professionnels ne manqueront pas de se livrer pour décrocher la vente. En pratique, c'est souvent l'inverse qui risque de se produire. Dans le contexte actuel où les vrais acheteurs ne courent pas les rues, l'agence immobilière préférera présenter à ses bons clients les biens qu'elle détient en exclusivité, affichés au bon prix.

**Observatoire SERGIC** Un appartement situé dans une copropriété dont nous sommes syndic, et présenté en exclusivité, se vend presque deux fois plus vite qu'un bien en mandat simple, car l'acquéreur obtient réponse plus facilement à toutes ses questions.



110 jours

**PACK ELITE**  
Mandat exclusif sur logement locatif géré par Sergic



125 jours

**PACK OPTIMUM**  
Mandat exclusif sur logement en copropriété géré par Sergic



213 jours

**ESSENTIEL**  
Mandat NON exclusif

## Délai moyen de vente d'un bien par SERGIC

## Le logement à vendre est situé dans un immeuble en copropriété.

L'acquéreur potentiel voudra s'enquérir des travaux effectués, de ceux votés restant à régler, des charges, du règlement de copropriété et des derniers procès verbaux d'Assemblées Générales. Accédez en quelques clics à l'ensemble de ces informations sur e-copro, le site internet de votre résidence.



## Bon à savoir

### Vendeur ou acquéreur qui paye les travaux votés en Assemblée Générale ?

Est-ce au vendeur ou à l'acquéreur de payer les travaux votés en Assemblée Générale et non encore effectués ? Rappelons que depuis 2004, les travaux de copropriété sont à régler par le propriétaire au jour de la présentation des factures, et cela même s'il n'était pas encore propriétaire lors de l'Assemblée Générale qui a décidé les travaux.

# Marché locatif : moins de locataires pour plus de logements

Alors que le nombre de ventes est en chute libre, on pourrait penser que le marché de la location, à l'inverse, se porte bien, bénéficiant d'un report d'activité. Il n'en est rien. Il accuse également un recul de 10 %. On déménage de moins en moins par plaisir, mais par nécessité.

➤ **Conséquence : le nombre de logements qui peinent à trouver un nouveau locataire s'accroît.** Ajoutez à cela la mise sur le marché massive de logements neufs, issus du dispositif Scellier, et le marché devient clairement sur-offreur. Les logements vacants peuvent représenter jusque 10 % du parc sur certains secteurs.

➤ **Résultat inévitable, les loyers ont commencé à baisser !**

L'observatoire national des loyers, CLAMEUR auquel participe Sergic, constate que, depuis le début de l'année 2013, dans 30 % des grandes villes observées, les loyers baissent.

## La crise entraîne-t-elle une crise du logement ?

Le contexte économique actuel induit des comportements nouveaux. Ainsi, 16 % des 6000 locataires qui quittent chaque année le parc géré par Sergic, soit un locataire sur 7, retournent habiter chez un proche ou les parents. Selon l'INSEE, 415 000 Français sont touchés par ce phénomène. Ce sont autant d'occupants en moins pour le parc locatif.

## Avec la concurrence du neuf, le niveau d'exigence des locataires s'est accru :

Les logements neufs issus du dispositif Scellier, vendus massivement sur plan entre 2009 et 2011, sont maintenant construits, livrés et sont de grande qualité environnementale.

Les logements anciens ont pris un véritable « coup de vieux ». Un défaut qui était encore acceptable il y a 2 ou 3 ans devient rédhibitoire. Pour être louable, un logement doit non seulement présenter un loyer raisonnable,

mais aussi être irréprochable sur le plan du confort : fraîchement repeint, et équipé de placards, cuisine aménagée, et autres équipements devenus standards.

## La baisse des taux d'intérêt et l'assagissement des prix de vente profitent pleinement aux primo-acquéreurs :

Au moment de déménager, l'achat est en concurrence avec la location. Il n'a en effet jamais été aussi bon marché d'emprunter. La baisse des taux d'intérêt depuis 1 an représente un gain de pouvoir d'achat de près de 10 %. Entre des loyers qui restent élevés, et des opportunités d'achat, ils sont 35 % à quitter leur location pour emménager dans le logement qu'ils ont acheté (Source Sergic).



## A RETENIR.

Sur un marché perturbé où les locataires solvables n'hésitent pas à acheter, et où les moins solvables sont contraints de trouver des alternatives d'hébergement, la qualité des logements proposés est impérative pour séduire une clientèle qui peut se permettre d'être exigeante. Dans certains cas il faudra envisager des arbitrages patrimoniaux. Plutôt que rénover à grands frais un appartement il peut être plus intéressant de le revendre et réinvestir dans un logement neuf, bénéficiant d'un attrait renforcé, et offrant à son propriétaire des avantages fiscaux non négligeables.

## FOCUS

### Le marché des résidences secondaires sur la côte d'opale et la Baie de Somme :

Avec 10 000 logements gérés sur le littoral de la Mer du Nord et de la Manche, depuis nos agences de Hardelot, le Touquet, Berck, Fort-Mahon et Le Crotoy, **Sergic est un acteur de ce marché particulier de la résidence secondaire.**

**Ici le nombre de ventes réalisées dans l'ancien a diminué de 17 %** sur un an. Après une stagnation des prix sur le 1<sup>er</sup> semestre 2012, les prix de vente sont à la baisse depuis septembre 2012 sur l'ensemble des stations de la Côte. Après une raréfaction des acquéreurs fin 2012, la reprise se fait sentir avec le démarrage de la saison.

Mais le temps où les acquéreurs concluaient la vente sur un coup de cœur le temps d'un week-end est clairement révolu. Dotés d'un budget moyen de 150 000 €, ils disposent d'une très bonne connaissance de l'état réel du marché et peuvent mettre plusieurs mois, voire plusieurs années avant de passer à l'acte. Ils observent, repèrent les produits, et attendent le compromis idéal entre coup de cœur et raison.

**Sur la côte, ayez le réflexe location saisonnière :** louer sa résidence secondaire quelques semaines dans l'année permet d'en réduire considérablement le coût. Une semaine de location en haute saison, c'est un trimestre de charges de copropriété payées.

Sur internet, les produits les plus achetés en ligne sont ceux de la catégorie Voyage/Tourisme. C'est pourquoi Sergic a conçu **Sergic Vacances, le site spécialisé pour les séjours sur la Côte d'Opale et la Baie de Somme.**

Les disponibilités sont proposées en temps réel. La réservation est immédiate et se fait en 3 clics, ce qui permet à l'internaute de se décider sur un coup de cœur, à la dernière minute (paiement en ligne sécurisé). Afin d'apporter plus de souplesse, Sergic Vacances propose également des courts séjours à partir de 2 nuits (hors Juillet et Aout).

**Malgré la crise, la location de loisirs se porte bien,** et progresse de 20% au 1<sup>er</sup> trimestre 2013 par rapport au 1<sup>er</sup> trimestre 2012. Les courts séjours, moins onéreux, et les achats « coup de cœur » de dernière minute sont les plus nombreux. Un week-end sur la côte, c'est bon pour le moral, et raisonnable pour le porte-monnaie.

**Profitez-en avec Sergic vacances.**



**/ sergic / vacances**