

FÉDÉRATION NATIONALE DE L'IMMOBILIER

DOSSIER DE PRESSE
MARDI 9 JUILLET 2013

MARCHÉ IMMOBILIER ANCIEN

CONJONCTURE & PERSPECTIVES 2013

Contact presse :

Agence Galivel & Associés

Carol GALIVEL – Tel : 01 41 05 02 02 - Email : galivel@galivel.com

AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ





AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ

SOMMAIRE

1. Introduction
2. Les tendances des prix
3. Les tendances de l'activité
4. Les tendances des crédits immobiliers
5. Conclusion



1 - Introduction

Jean-François BUET
Président - FNAIM



Vous souvenez-vous ?

Aujourd'hui...



Evolution :
+55.7%

Hier, en 2000...



AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ



Vous souvenez-vous ?

Smic horaire brut (en €)

Aujourd'hui...



Hier, en 2000...



Evolution :
+ 47.1%



AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ

Source : INSEE

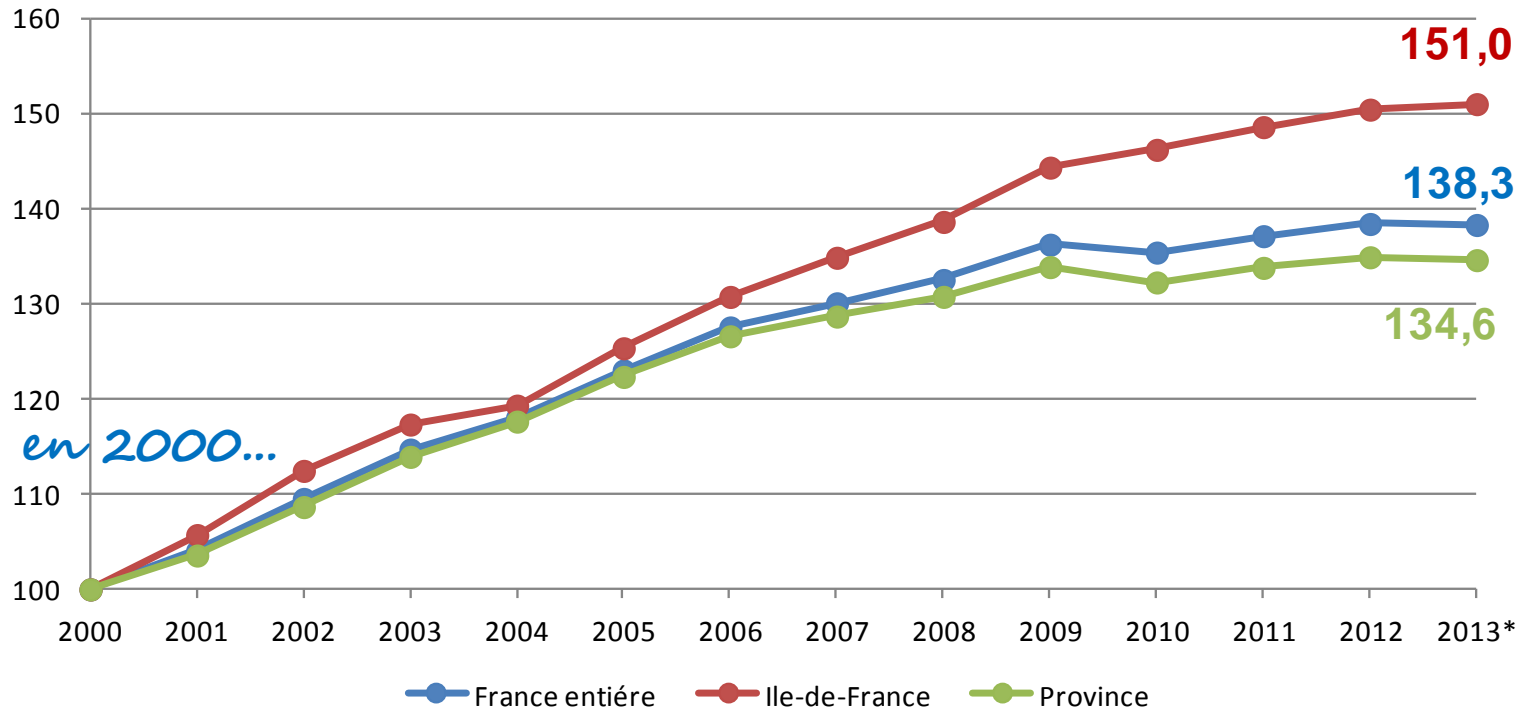


Vous souvenez-vous ?

Indice FNAIM des loyers
- Appartements -

Aujourd'hui...

Hier, en 2000...



Source : FNAIM (Juillet 2013)



AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ

2 - Les tendances des prix

Jean-François BUET
Président - FNAIM

À noter : Les indices de prix FNAIM sont établis à partir d'un échantillon de 16 836 références concernant des compromis de vente portant sur des logements anciens signés entre le 1^{er} avril 2013 et le 30 juin 2013. Ces références sont collectées sur l'ensemble du territoire auprès d'un échantillon de 1 190 agences représentatif des adhérents de la FNAIM.

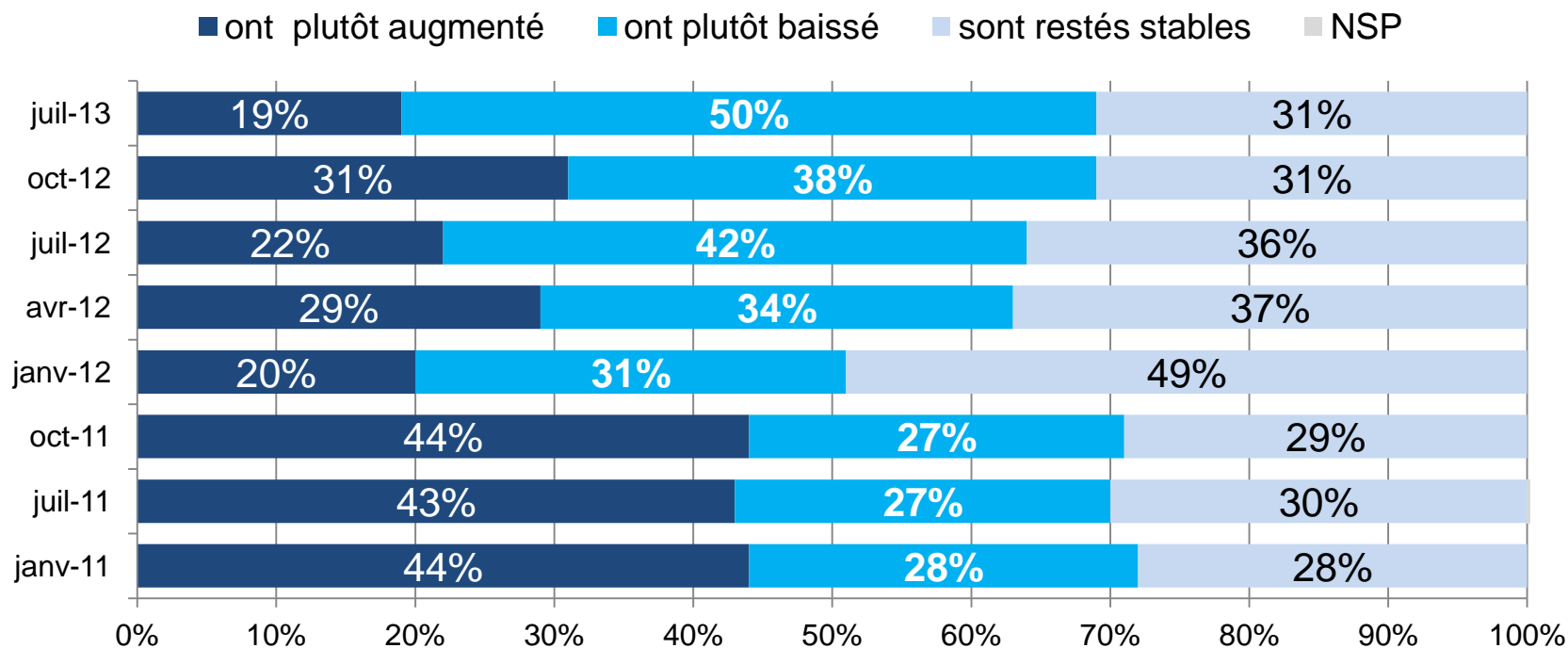
AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ



La perception des ménages vis-à-vis de l'évolution des prix

Source : FNAIM-IFOP (juin 2013)

Prix à la vente au cours des 6 derniers mois



AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ



Evolutions trimestrielles des prix

2^{ème} trimestre 2013 / 1^{er} trimestre 2013

Source : FNAIM (Juillet 2013)

Evolution trimestrielle des prix en France entière



France entière



Province



Ile-de-France

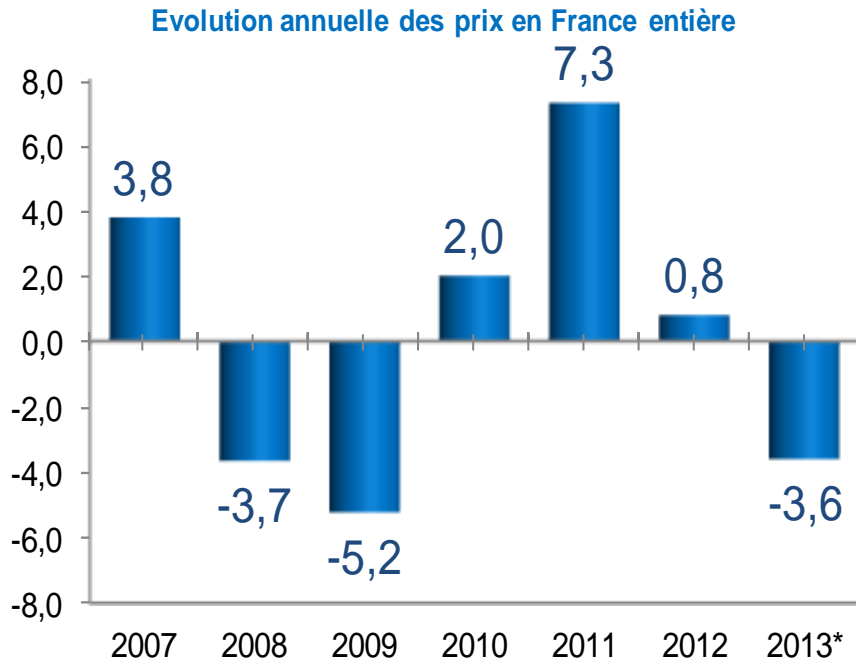
AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ



Tendances annuelles des prix

2^{ème} trimestre 2013 / 2^{ème} trimestre 2012

Source : FNAIM (Juillet 2013)



France entière



Province



Ile-de-France

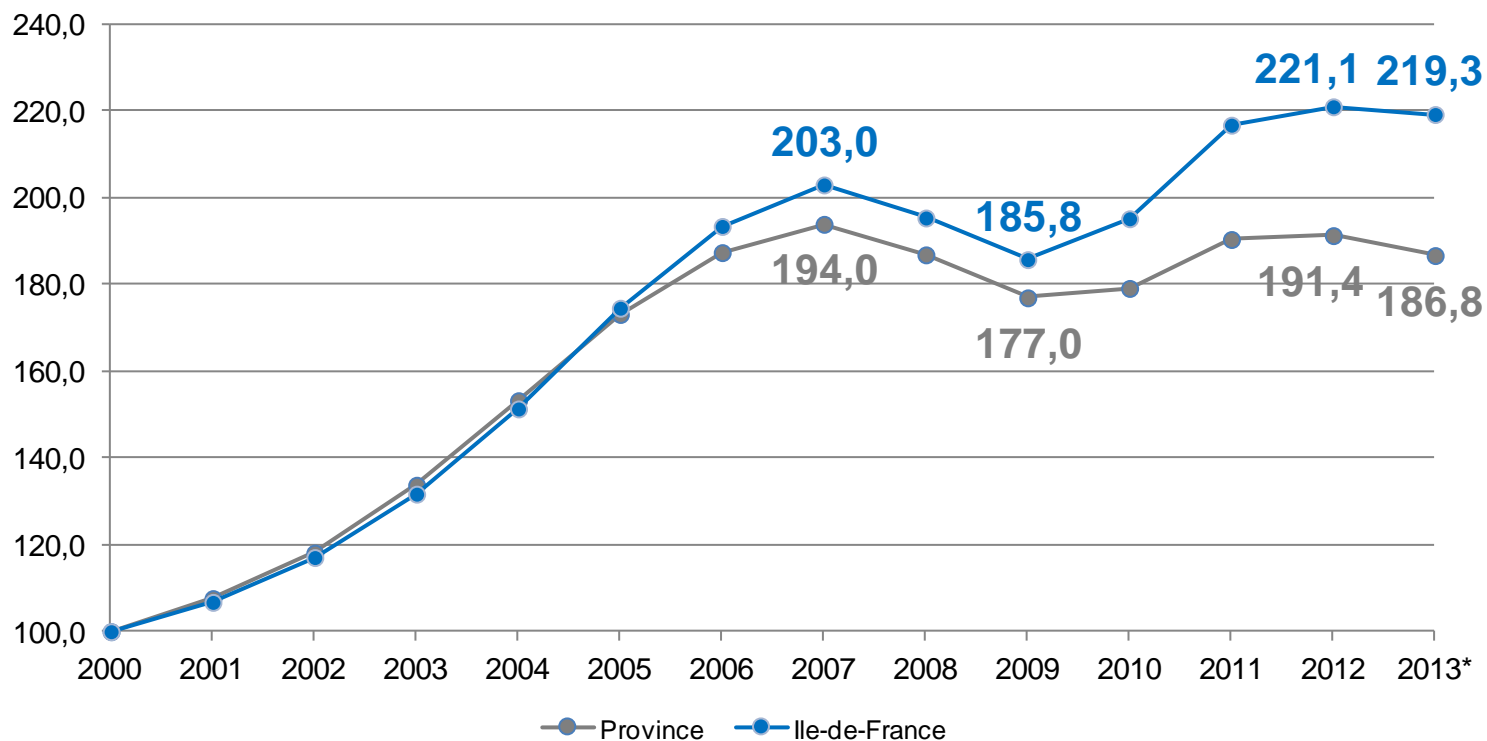
* Évolution annuelle en glissement trimestrielle

AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ



Indices annuels des prix

(base 100 : 2000)



* Provisoire (tendance annuelle en glissement au 2^{ème} trimestre 2013 / 2^{ème} trimestre 2012)

Source : FNAIM (Juillet 2013)

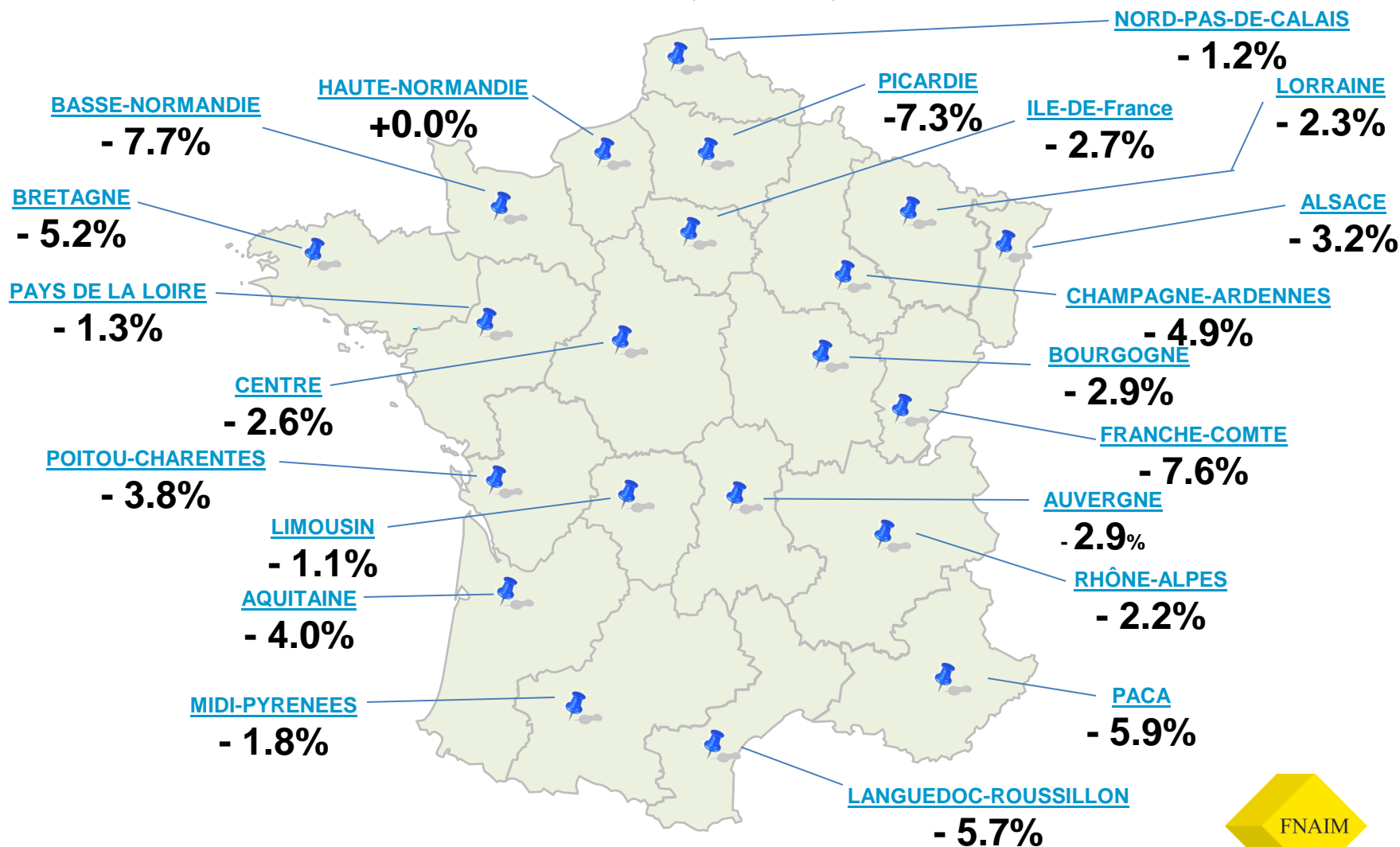


AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ

Évolutions annuelles des prix en régions

2^{ème} trimestre 2013 / 2^{ème} trimestre 2012

Source : FNAIM (Juillet 2013)



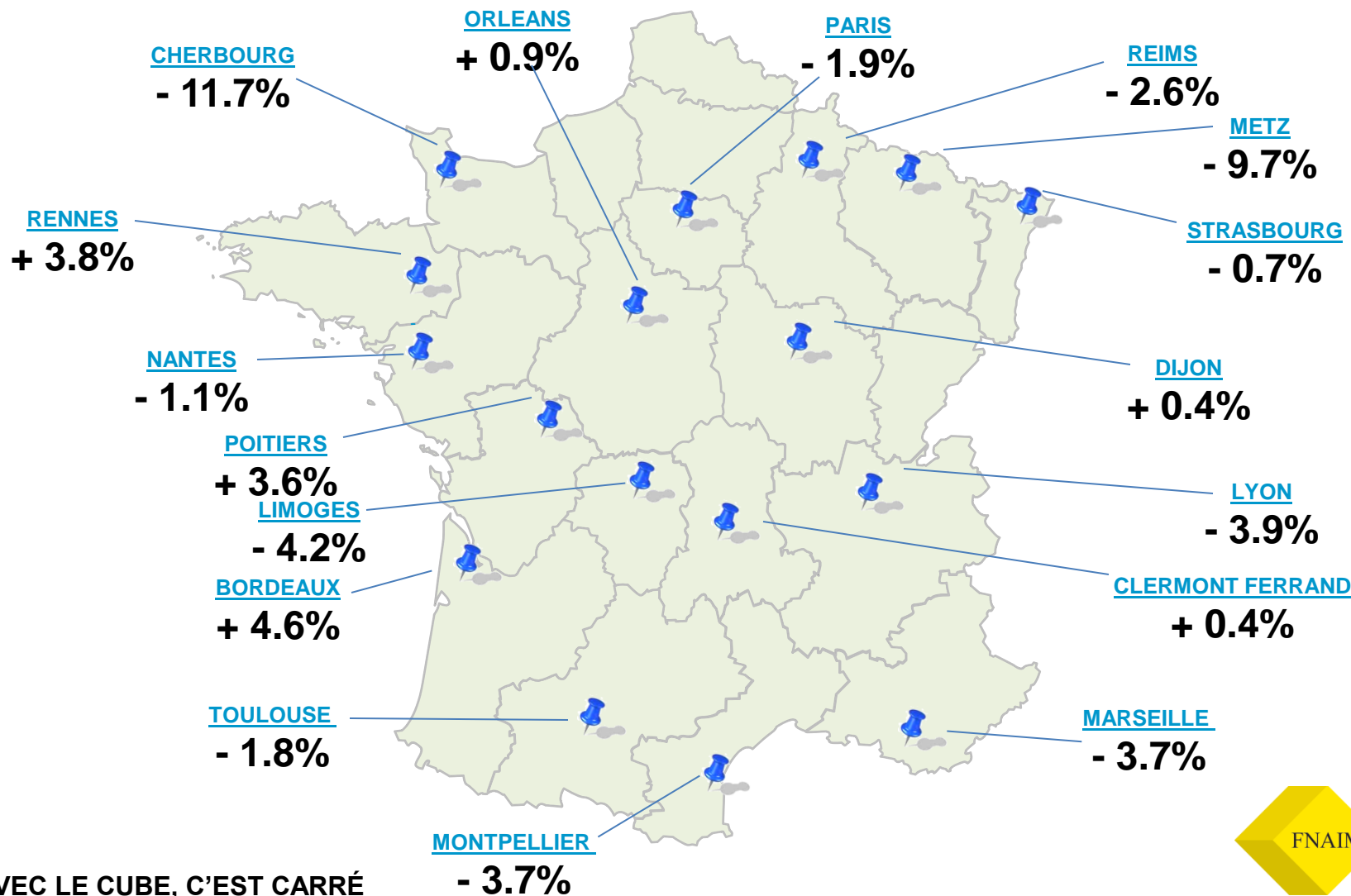
AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ



Évolutions annuelles des prix des appartements

12 derniers mois / 12 mois précédents

Source : FNAIM (Juillet 2013)

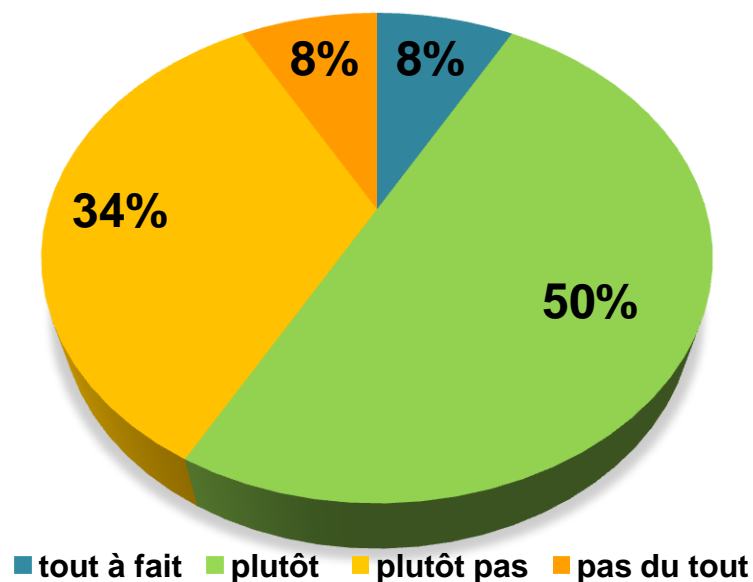


AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ



L'opportunité de réaliser de bonnes affaires immobilières

Source : FNAIM-IFOP (juin 2013)



FAVORABLE

58%

Rappel
octobre 2012
42%



AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ

Motivation des ménages qui perçoivent la conjoncture comme favorable à l'achat

Source : FNAIM-IFOP (juin 2013)

INVESTIR DANS L'IMMOBILIER LOCATIF



FAVORABLE
53% ↗

Rappel
octobre 2012
41%

REVENDEUR SON LOGEMENT POUR EN ACHETER UN AUTRE



FAVORABLE
25% ↗

Rappel
octobre 2012
19%

DEVENIR PROPRIÉTAIRE POUR LA PREMIÈRE FOIS



FAVORABLE
63% ↗

Rappel
octobre 2012
41%

ACHETER UNE RÉSIDENCE SECONDAIRE



FAVORABLE
44% ↗

Rappel
octobre 2012
28%

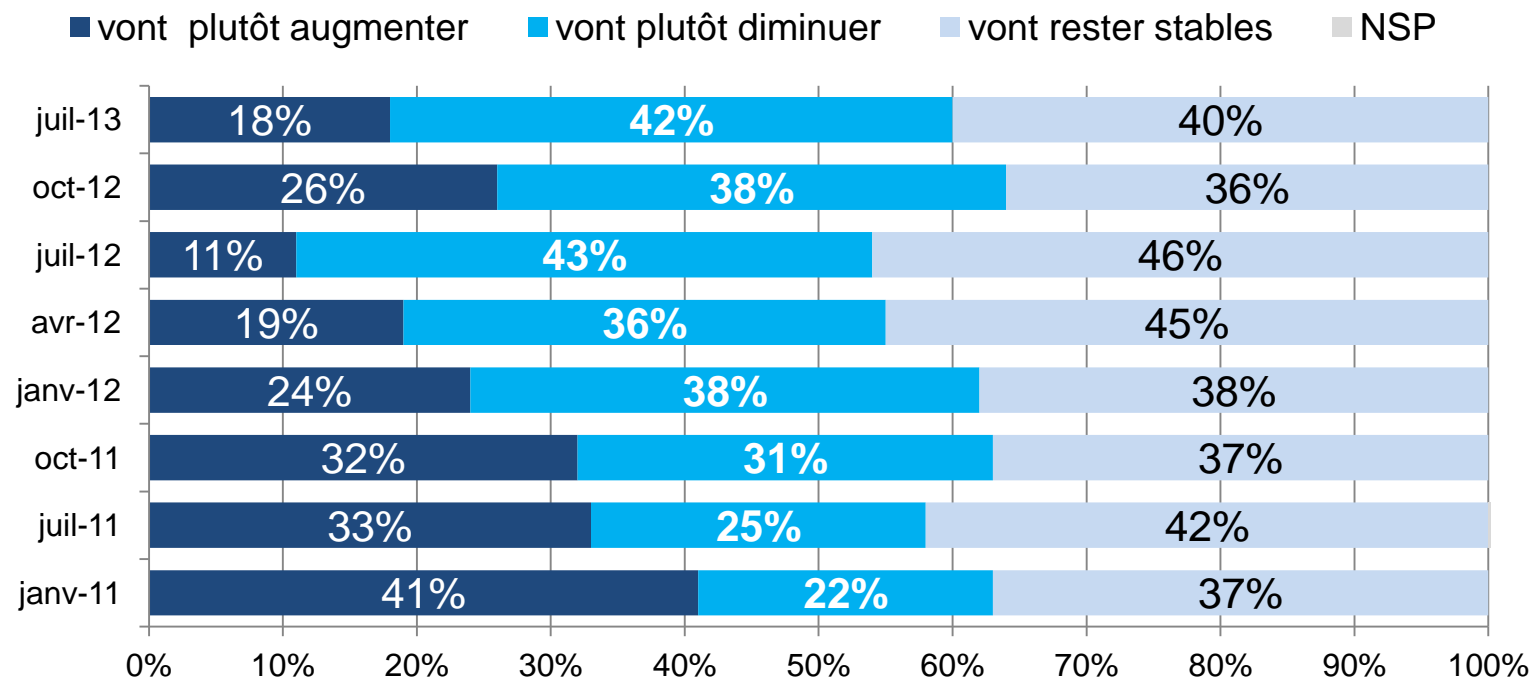


AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ

La perception des ménages vis-à-vis de l'évolution des prix

Source : FNAIM-IFOP (juin 2013)

Prix à la vente au cours des 6 prochains mois



AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ



Focus - ORPI

Bernard Cadeau
Président - ORPI



Le principe de la démarche

- Initiative lancée en janvier 2013
- Dans les 1250 agences du réseau ORPI
- Rencontrer 1 à 1 chacun des vendeurs concernés par une actualisation de prix
- Fondé sur l'exploitation de notre Etude Comparative de Marché (ECM) suite à la mise à jour des nouveaux indices du marché immobilier
- Donnant à chacun des biens une nouvelle vie de promotion et de valorisation auprès des acquéreurs



ORPI

VENTE EXCLUSIVITE

PARIS
APPARTEMENT / 4 pièces - 127 m²

Bel appartement de 4 pièces ou 3½ pièces si double living possible, belle surface 127 m² carrez au 1^{er} étage avec meublé dans un véritable immeuble bourgeois revêtu double marbre noir / ouvert avec balcon de charme rénové (récemment double vitrage cave entièrement étanché)

432 000 €
Frais d'agence inclus, hors frais de notaire
Ref. 430 555 026

NOUVEAUX INDICES NOUVEAUX PRIX

www.orpi.com

AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ



Les chiffres clés de l'initiative

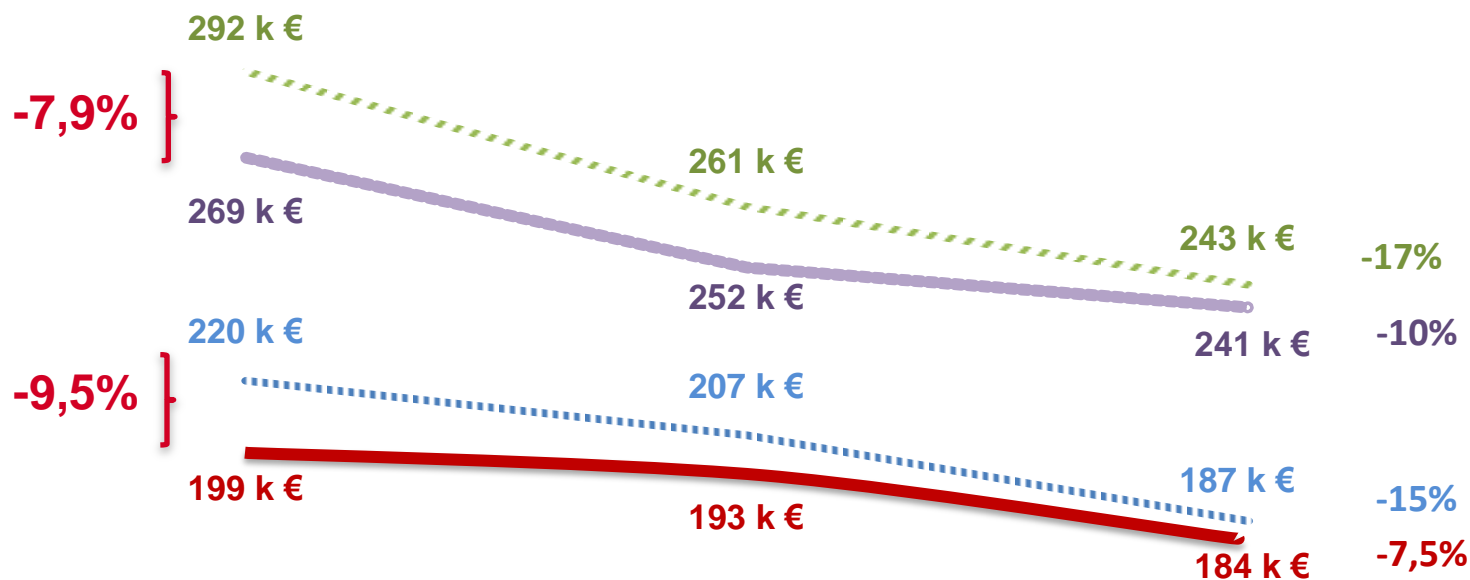
- 6 842 biens à prix revisités, soit 17.5% des biens en fichier depuis plus de 4 mois, à date de lancement de l'opération
- 2 100 ventes (soit 19.3%) des biens à prix revisités
- 11% de baisse de prix en moyenne, sur l'ensemble des biens à prix revisités
- Dans les agences les plus actives, ce sont en moyenne 4 ventes qui ont été débloquées dans les 4 semaines qui ont suivi la réévaluation des prix
- Un impact sur les vendeurs beaucoup plus à l'écoute et sensibles aux estimations de valeur, des agents immobiliers ORPI
- ORPI a initié un mouvement...

**ORPI CONSTATE UNE
BAISSE GLOBALE DES
PRIX DE L'IMMOBILIER
DANS SON RESEAU DE
-2,5% EN 1 AN**

Source : ORPI; S1-2012 versus S1-2013

DES VENDEURS PLUS EN PHASE AVEC LES PRIX DU MARCHÉ

- Diminutions des ambitions des vendeurs sur le 1^{er} trimestre 2013. Vers un retour au juste prix de marché.



Prix souhaité

Prix de mise en vente

Prix vendu

--- Appart S2 2012

--- Maison S2 2012

— Appart S1 2013

— Maison S1 2013



AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ

NEANMOINS, LES DELAIS DE VENTE RESTENT A UN NIVEAU ELEVE

Les délais de vente se sont allongés, même si pour près de 70% des mandats exclusifs du réseau, les ventes aboutissent dans les 2 à 3 mois qui suivent la signature de mandat.

- ❑ 1^{er} semestre 2013 : retour en-dessous de la barre fatidique des 100 jours, dépassée sur l'ensemble de l'année 2012 (103 jours moyens) !



3 - Les tendances de l'activité

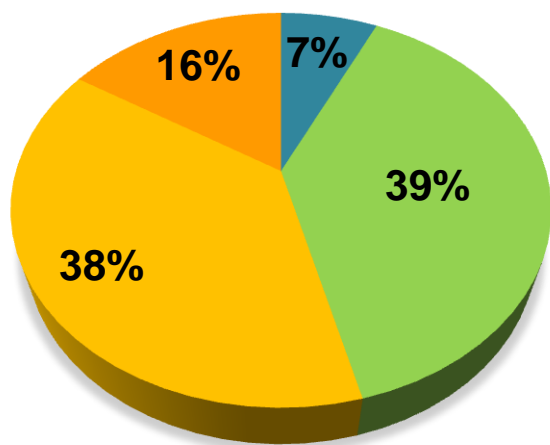
Jean-François BUET
Président - FNAIM



La perception des ménages vis-à-vis de l'activité

Source : FNAIM-IFOP (juin 2013)

Conjoncture favorable à l'achat



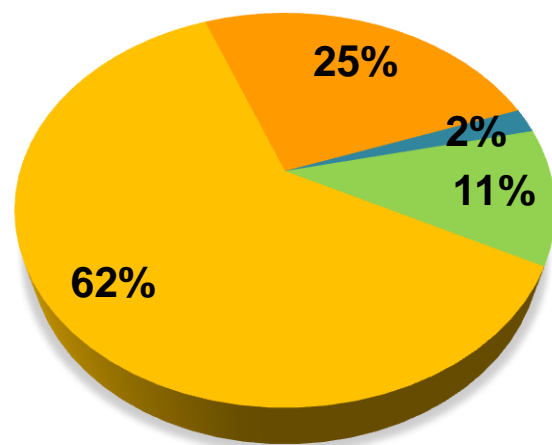
■ tout à fait ■ plutôt ■ plutôt pas ■ pas du tout

FAVORABLE

46%

Rappel
octobre 2012
26%

Conjoncture favorable à la vente



■ tout à fait ■ plutôt ■ plutôt pas ■ pas du tout

FAVORABLE

13%

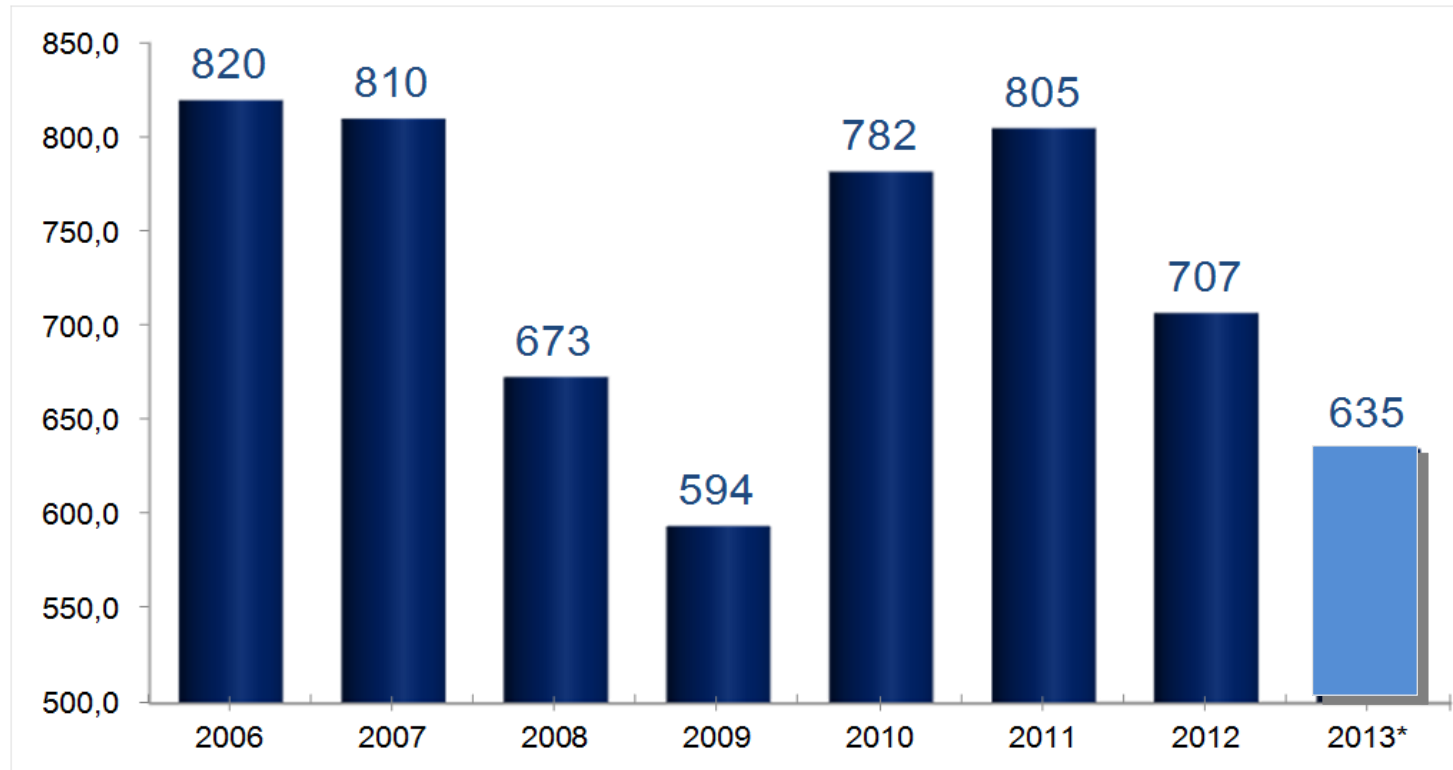
Rappel
octobre 2012
10%

AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ



Nombre annuel de transactions dans l'ancien (en milliers)

En 2012 : perte de 98 000 transactions par rapport à 2011.
En 2013 : perte estimée à 72 000 transactions par rapport à 2012.



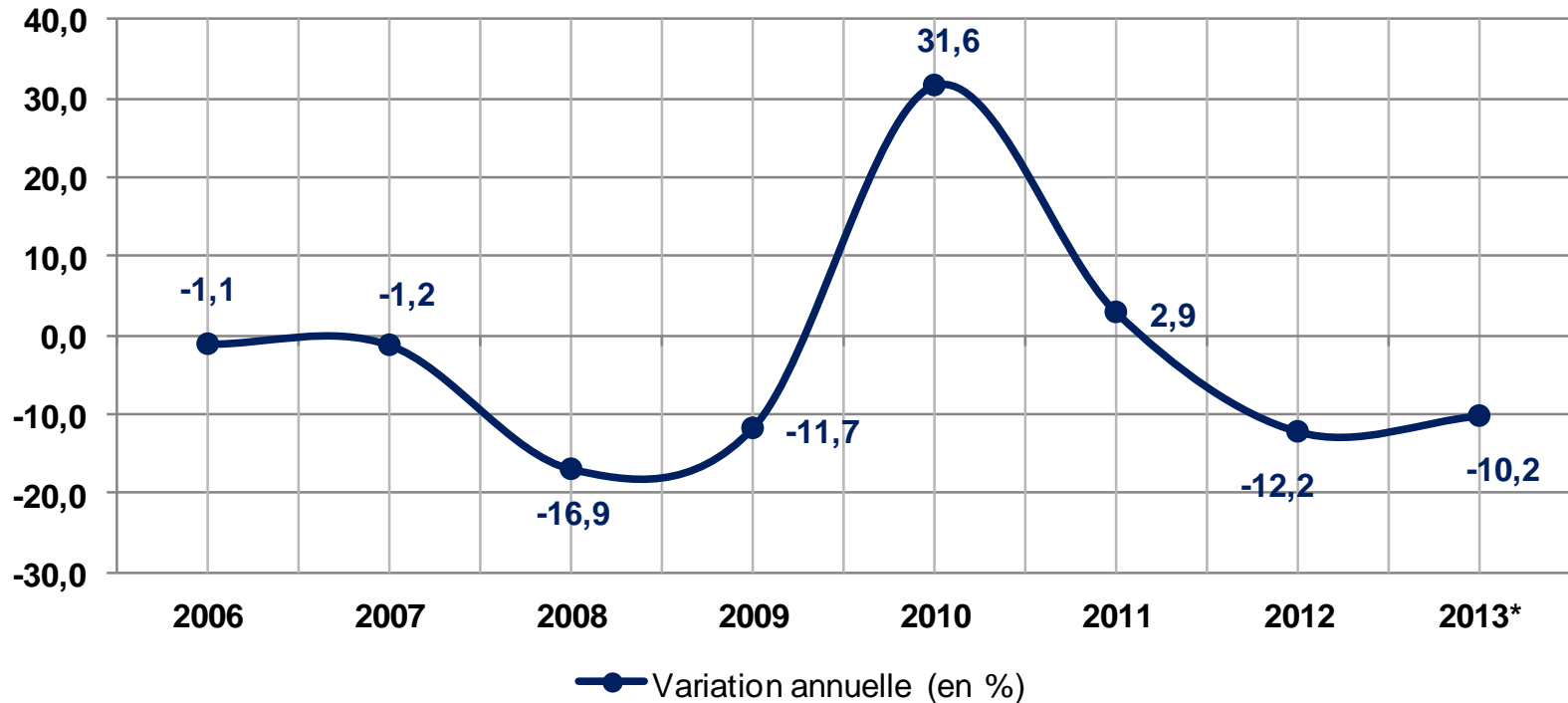
Sources : CGEDD d'après DGFIP (MEDOC) et bases notariales

* Calculs FNAIM



AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ

Évolution annuelle du nombre de transactions dans l'ancien



Sources : CGEDD d'après DGFIP (MEDOC) et bases notariales
* Calculs FNAIM

AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ



4 – Les tendances des crédits

Philippe TABORET

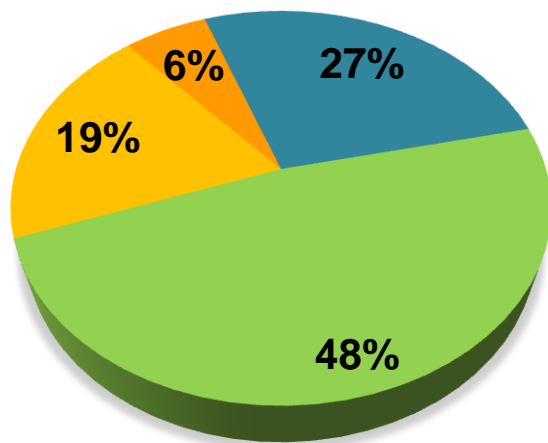
Directeur Général Adjoint de CAFPI



La perception des ménages vis-à-vis du crédit

Source : FNAIM-IFOP (juin 2013)

Attractivité des taux



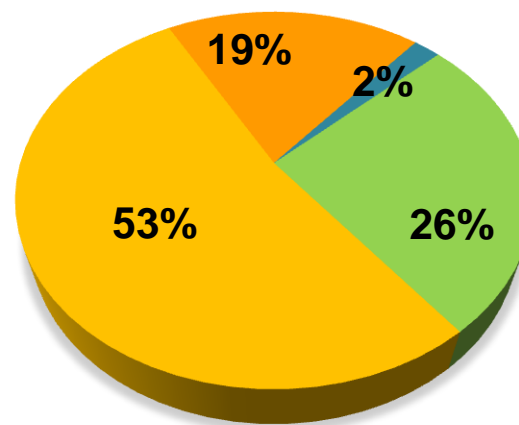
ATTRACTIF

75% ↗

Rappel
octobre 2012
44%

Facilité d'obtention d'un crédit

- très
- plutôt
- plutôt pas
- pas du tout



FACILE

28% ↗

Rappel
octobre 2012
13%

AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ

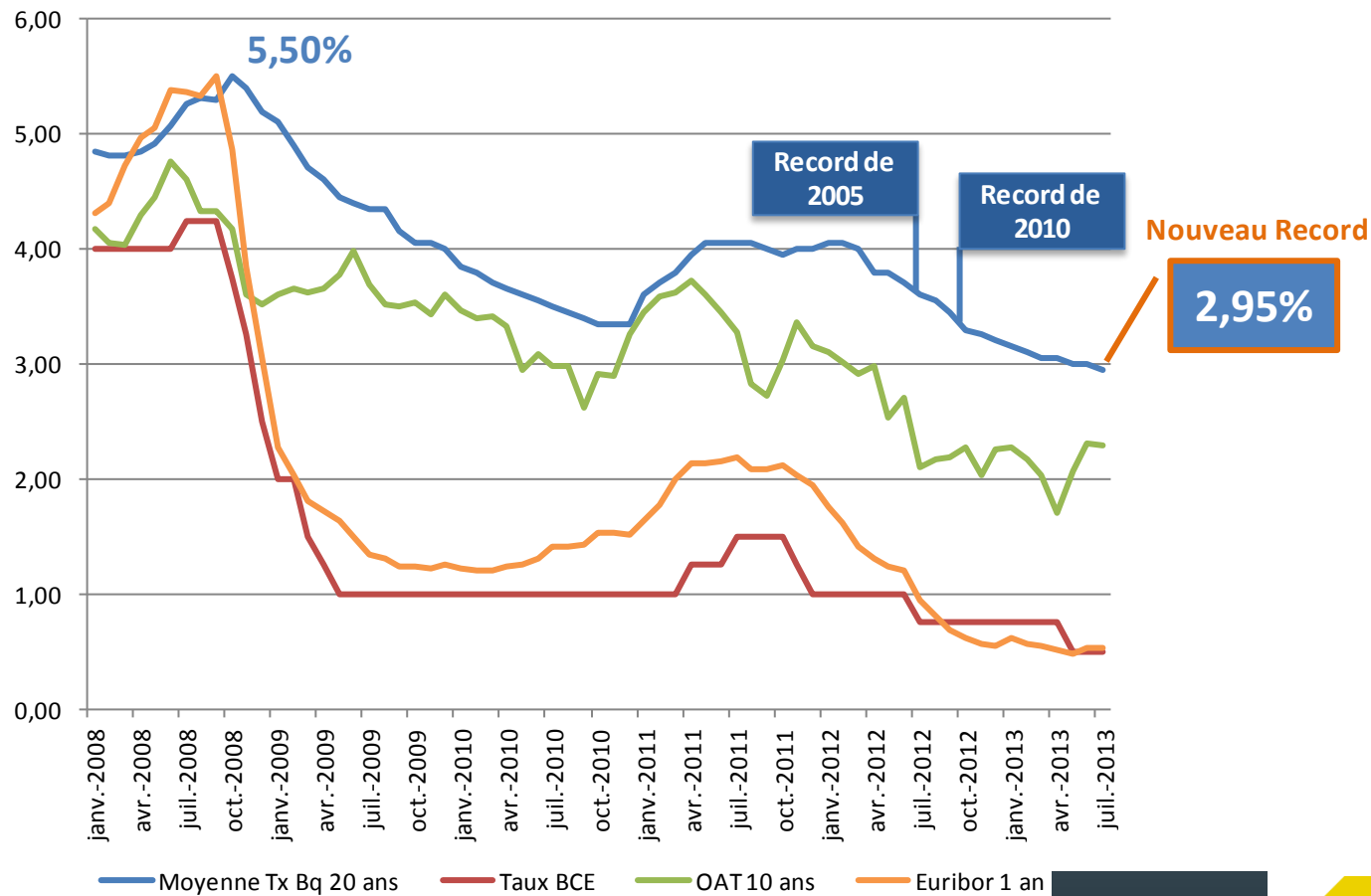


QUIZZ CAFPI

- | | Vrai | Faux |
|--|--------------------------|--------------------------|
| ➤ Les taux vont encore baisser | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ➤ Le pouvoir d'achat immobilier augmente | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ➤ La demande est de retour | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ➤ La production de crédit sera plus faible en 2013 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Les taux vont-ils encore baisser?

Evolution des taux



AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ



Les taux vont-ils encore baisser?

Record historique des taux
Juillet 2013

Durée	Taux
10	2,35%
15	2,60%
20	2,95%
25	3,25%

Record des taux tous les mois
depuis septembre 2012

Le pouvoir d'achat immobilier augmente-t-il?

Quelle évolution de la capacité d'emprunt entre janvier 2012 et juillet 2013 ?

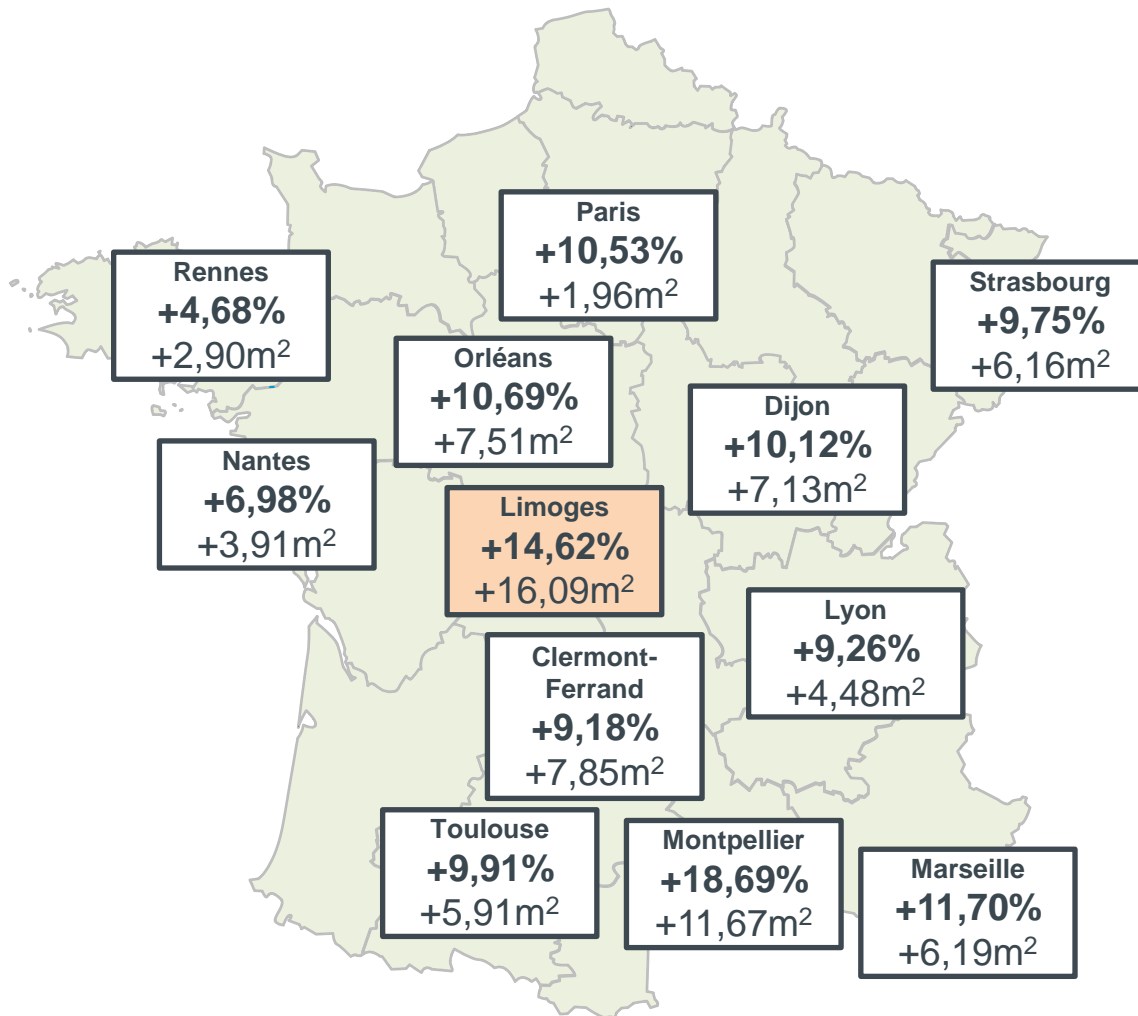
	JANVIER 2012	JUILLET 2013
Taux fixe (hors assurance)	4,05%	2,95%
Prêt long terme sur 20 ans	164 305€	181 125€
Échéance hors assurance	1 000€	
Evolution du montant total emprunté		+10,23%
Coût total du prêt long terme	75 693€	58 872€
Economie sur coût de crédit		16 821€

Pour 1.000€/mois sur 20 ans, on emprunte près de **17.000€** de plus en juillet 2013 qu'en janvier 2012

AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ



Le pouvoir d'achat immobilier augmente-t-il ?



Hausse du pouvoir d'achat immobilier:

En cumulant l'augmentation de la capacité d'emprunt à la baisse des prix de l'immobilier, on gagne

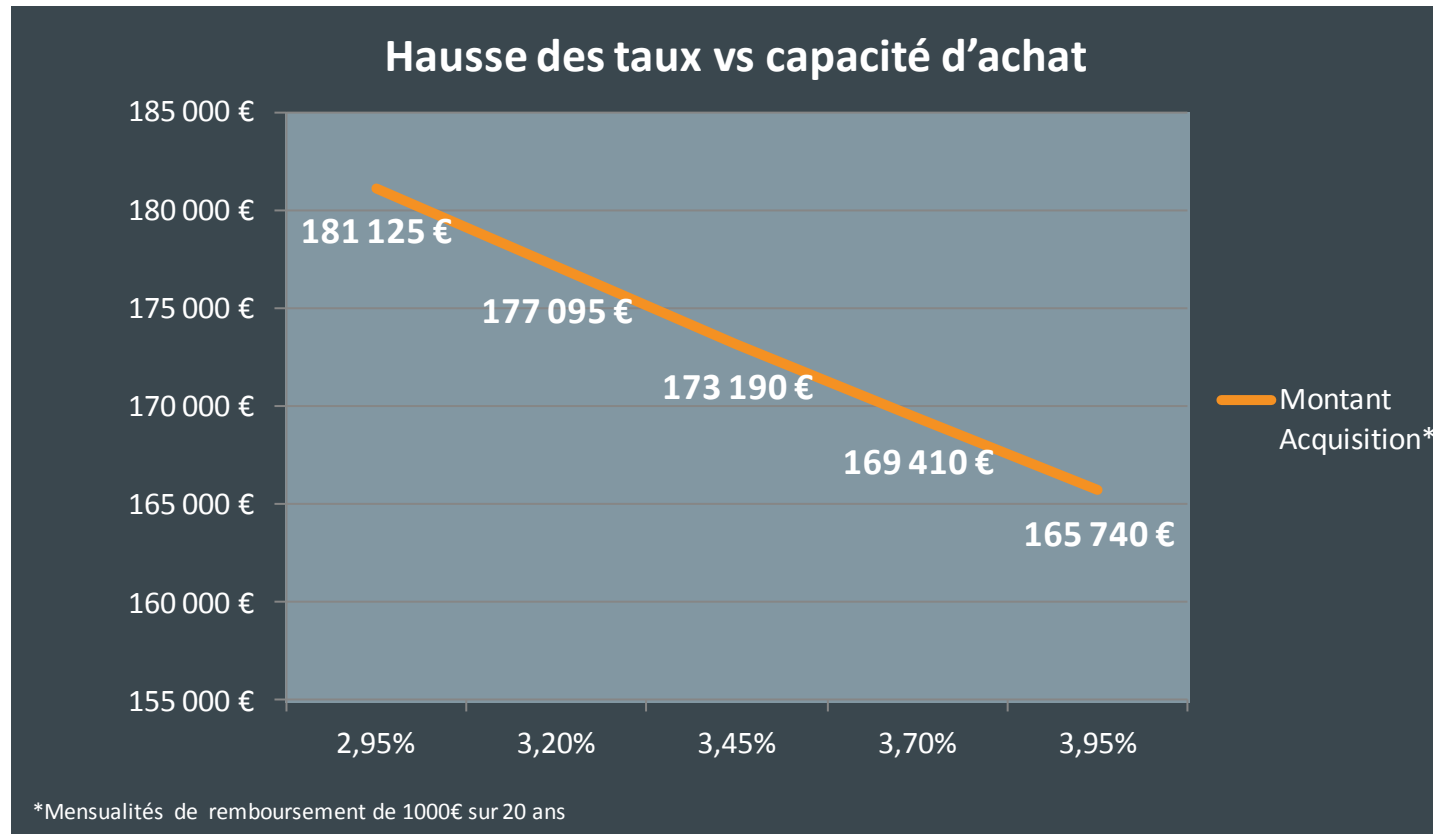
jusqu'à 16m² de pouvoir d'achat immobilier

AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ



Le pouvoir d'achat immobilier augmente-t-il?

Influence potentielle des taux sur les prix



AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ



Le pouvoir d'achat immobilier augmente-t-il?

Influence potentielle des taux sur les prix

Evolution possible des taux d'emprunt	25 points	50 points	75 points	100 points
Incidence sur le pouvoir d'achat immobilier	-2,22%	-4,38%	-6,47%	-8,49%

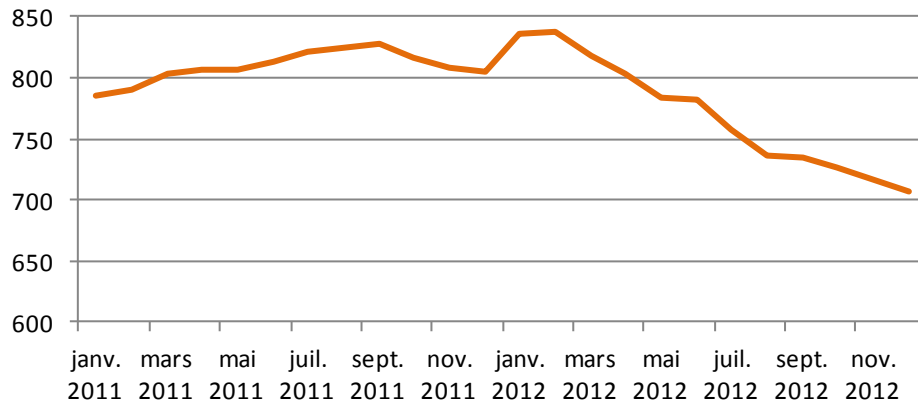
Une hausse de 50 points de base (0.50%) des taux d'intérêts correspond à une baisse des prix de l'immobilier de **4,38%**

Le retour de la demande se fait-il ?

2012 – L'année noire



Nombre de ventes de logements anciens cumulé sur 12 mois



Source: CGEDD d'après DGFIP (MEDOC) et bases notariales

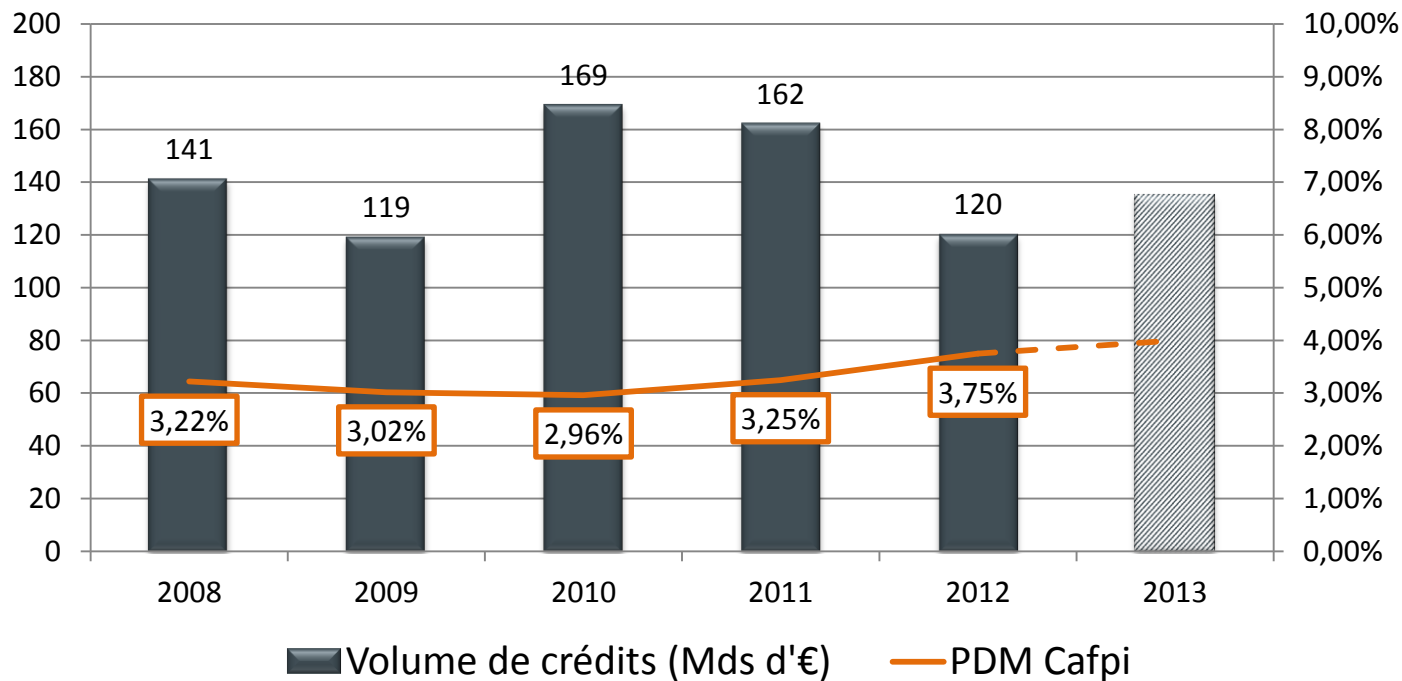
Le 1^{er} trimestre 2012 a été dopé par le changement de fiscalité et la perte de certains dispositifs fin 2011

AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ



La production de crédit sera-t-elle plus faible en 2013?

Volume de crédits à l'habitat



Sur le 1^{er} semestre 2013, la demande a progressé de +40% dont la moitié est due au rachat de crédits

AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ



QUIZZ CAFPI

- | | Vrai | Faux |
|--|-------------------------------------|-------------------------------------|
| ➤ Les taux vont encore baisser | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| ➤ Le pouvoir d'achat immobilier augmente | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| ➤ La demande est de retour | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ➤ La production de crédit sera plus faible en 2013 | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |

OPÉRATION ORPI - CRÉDIT FONCIER

« REDONNONS DU POUVOIR D' ACHAT IMMOBILIER »

AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ



OPÉRATION ORPI - CRÉDIT FONCIER « REDONNONS DU POUVOIR D' ACHAT IMMOBILIER »

- **Une collaboration avec le Crédit Foncier, expert reconnu du financement de projets immobiliers pour :**
 - | Offrir des solutions de crédit pour permettre au plus grand nombre de réaliser son projet immobilier
 - | Sécuriser les projets avec des solutions d'assurances "anti coup dur"
 - | La garantie revente
 - | L'assurance perte d'emploi
- **ORPI propose un dispositif complet pour répondre aux différents besoins des acheteurs :**
 - | Pour les **primo-accédants**, faciliter l'accès à la propriété
 - | Pour les **secundo-accédants**, « la pièce en + »

AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ



DES SOLUTIONS POUR RÉPONDRE AUX BESOINS ESSENTIELS DES ACHETEURS : SOLVABILITÉ ET SÉCURITÉ

« Bénéficiaire d' un coup de pouce pour faciliter un achat »

2 besoins clients

« Au moment de se lancer on a besoin de se sentir bien protégés »

Solvabilisation

1. Tous les acheteurs bénéficient d' un allègement d'échéances grâce au **Foncier Plus ORPI**

2. De nombreux ménages peuvent bénéficier d' un **Prêt à l'Accession Sociale (PAS)** ouvrant droit à des avantages pour le financement de leur résidence principale

4 solutions

Sécurisation

Proposée systématiquement dans les projets de prêts du Crédit Foncier

3. Grâce à **Foncier Sécurité Revente** les acheteurs sont garantis contre le risque de moins value

4. Grâce à l' **Assurance Perte d'Emploi** les acheteurs sont protégés face aux aléas de la vie professionnelle

AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ



1^{er} BILAN

- **Démarré début juin, il est trop tôt pour dresser ne serait-ce qu'un premier bilan quantitatif.**
- **En revanche, il est avéré que l'opération est un immense succès auprès de nos prospects et clients qui se sentent encore mieux accompagnés dans l'intégralité de leur projet & parcours immobilier.**
- **Au-delà de l'activation d'un levier supplémentaire pour débloquer le marché, le rôle des agents immobiliers s'en trouve renforcé & valorisé aux yeux de clients.**

5 - Conclusion

Les mesures qui pourraient être prises afin de restaurer la confiance des Français vis-à-vis de l'immobilier.

- *Restaurer un PTZ cadré dans l'ancien*
- *Aider les ménages pour réaliser des travaux destinés à remettre en état des logements vacants.*
- *Donner un statut au bailleur privé et mobiliser le parc privé pour répondre à une demande sociale*
- *Mettre en place un plan sénior*
- *Maintenir le partage des honoraires entre bailleurs et locataires afin de garantir un équilibre*
- *Ne pas surtaxer les propriétaires et déresponsabiliser les locataires pour mettre en place la GUL*
- *Favoriser la transparence de la comptabilité des copropriétés par des extranets*
- *Préserver la liberté d'entreprendre et ne pas contraindre l'innovation par un encadrement des prestations particulières aux copropriétés*
- *....*



AVEC LE CUBE, C'EST CARRÉ

Contact presse :

Agence Galivel & Associés

Tel : 01 41 05 02 02

Email : galivel@galivel.com

