

L'Observatoire

des marchés de l'ancien

Avril 2009

Lettre de conjoncture n°56



La conjoncture et son impact sur les entreprises immobilières

1 – Marché de l'ancien résidentiel :
le besoin de catalyser le mouvement

2 – Marché immobilier ancien :
perspectives au 1^{er} trimestre 2009

3 – La conjoncture et son impact sur
les entreprises immobilières

4 – La FNAIM met en place un dispositif spécifique
d'accompagnement de ses entreprises face à la crise

5 – Marché de la revente : agir d'urgence

6 – Que faire ? La FNAIM demande
trois décisions urgentes



MARCHÉ DE L'ANCIEN RÉSIDENTIEL : LE BESOIN DE CATALYSER LE MOUVEMENT

Le premier trimestre de l'année 2009 confirme la tendance baissière des prix. Dans un marché de besoins, structurellement déficitaire, il ne saurait s'agir que de corrections marquées et en aucun cas d'effondrement. Quoi qu'il en soit, la resolvabilisation par les prix est à l'œuvre, et de façon active. Elle est également le fait de la baisse des taux d'intérêt, qui ont franchi dans le bon sens la barre des 4.50 %, pour s'établir en moyenne à 4.40 % en taux fixe sur quinze ans pour les achats dans l'ancien. En outre, après des mois de renforcement de leurs exigences en matière prudentielle, et parfois de discours dissuasif vis-à-vis des ménages, les banques ont adopté une attitude plus ouverte face aux candidats à l'acquisition.

Pourtant, l'activité, au niveau national, n'a pas franchement repris. Deux raisons à cela : la dégradation des fondamentaux économiques altère la confiance, indispensable à l'engagement sur le long terme et à l'investissement dans une opération immobilière, mais aussi **l'absence de mesures fortes en faveur de l'achat ancien.**

Par mesures fortes, il faut entendre en particulier des mesures de nature à soutenir la solvabilité, à faciliter l'accès au crédit ou encore à restaurer le rendement locatif. Il s'agit également de s'assurer d'une politique cohérente, dans laquelle les choix d'actions locales ne contredisent pas les actions nationales en faveur du logement.

L'enjeu de l'action publique, à ce stade de dégradation de l'activité, est multiple : aider les Français à continuer à réaliser leurs projets logement, mais en même temps sauvegarder le tissu économique des agences immobilières, les emplois de service qui y sont attachés, et protéger de la destruction l'appareil de production, c'est-à-dire toutes les entreprises de bâtiment, TPE et PME, qui pour la plupart, interviennent sur le marché de l'entretien-rénovation.





MARCHE IMMOBILIER ANCIEN : PERSPECTIVES AU 1^{ER} TRIMESTRE 2009

Le choc financier et la dégradation brutale de l'environnement économique des marchés, intervenus depuis l'été 2008, n'auront pas épargné l'immobilier ancien. Le fort recul des prix et le ralentissement de l'activité observés au 4^{ème} trimestre 2008 témoignent clairement de la nette inflexion du marché.

Côté prix, la baisse de -6.5% enregistrée au 4^{ème} trimestre 2008 s'est inscrite en **rupture avec la dynamique de stabilisation progressive des marchés**, observée entre 2004 et 2008 (recul de 3.8 points, en moyenne chaque année, du rythme de progression des prix¹).

Côté activité, le nombre de transactions réalisées dans les agences a baissé en moyenne de l'ordre de 25% alors que le **ralentissement de la hausse des prix** était favorable au soutien de la solvabilité de la demande (+1.5% en moyenne chaque année entre 2005 et 2007) et **compatible avec le maintien d'un haut niveau d'activité**, voisin des 700 000 transactions annuelles. Et cela, sans compter sur le **rôle moteur** qu'un **crédit d'impôt** sur les intérêts d'emprunt accordé aux accédants depuis 2006 pouvait avoir !

Au total, au cours de l'année 2008, **le rêve de devenir propriétaire a cédé la place à une crise de confiance et renforcé l'attentisme** sur le marché. Et si le recul des prix était favorable aux **acquéreurs** (marge de négociation restaurée, éventail de choix plus large, délais de réalisation rallongés...), il n'en demeure pas moins que beaucoup d'entre eux ont été appelés à reporter leur projet, faute d'obtenir un financement sur un **marché du crédit contraint**. Plus grave, l'attentisme prévalant sur l'ensemble des segments de marché a conduit les acteurs à évaluer les **conséquences critiques** que cette situation pouvait avoir en termes de **besoins en logement** ou en matière d'**emploi**, au gré des premières défaillances d'entreprises enregistrées dans le secteur de l'immobilier.

Dès lors, **une réponse doit être apportée : l'immobilier ancien est-il ancré dans une crise ou, au contraire, peut-il bénéficier d'un regain de confiance ? Et à quelle échéance ?**



LE MARCHE AU 1^{ER} TRIMESTRE 2009 UNE BAISSÉ DES PRIX INTÉGRÉE, MAIS PAS DE CHOC BRUTAL

Sans surprise, la pression à la baisse des prix de l'immobilier ancien s'est confirmée au cours du **1^{er} trimestre 2009**, tant sur le marché des **appartements (-0.4%)** que sur celui des **maisons (-1.7%)**. Elle aura cependant été moins vive dans **l'ensemble (-1.0%)** que celles enregistrées au cours des 3^{ème} (-2.9%) et 4^{ème} trimestres 2008 (-6.5%).

Toutefois, cette résistance des prix ne doit pas venir masquer la **tendance à la baisse** amorcée en 2008, puisque **le marché intègre désormais le recul des**

prix de -9.5% enregistré au cours du seul second semestre 2008.

Ainsi, la variation annuelle moyenne (12 derniers mois / 12 mois précédents) des prix des logements s'établit à -5.7% au 1^{er} trimestre 2009. Et cette tendance est encore plus saisissante si l'on considère que les transactions réalisées au cours du seul **1^{er} trimestre 2009** ont été conclues à un niveau de prix inférieur de **-9.8% par rapport** aux ventes réalisées au cours du **1^{er} trimestre 2008**.

1. +3.7% de hausse en 2007 contre +15.1% en 2004



INDICE FNAIM DES PRIX DE L'ANCIEN AU 1^{ER} TRIMESTRE 2009 (Tableau 1)

Sur transactions réalisées	Appartements	Maisons	Ensemble
Tendance annuelle (12 derniers mois / 12 mois précédents)	-3.7 %	-7.7 %	-5.7 %
Evolution 1^{er} trim. 2009 / 1^{er} trim. 2008 (% variation annuelle en glissement trimestriel)	-8.4 %	-11.2 %	-9.8 %
Evolution Mars 2009 / Mars 2008 (% variation annuelle en glissement mensuel)	-9.1 %	-9.4 %	-9.3 %

Source : FNAIM (avril 2009)

Sur le marché des maisons, la baisse des prix (-7.7% de variation annuelle moyenne au 1^{er} trimestre 2009) est **plus marquée** que sur celui des **appartements** (-3.7% de variation annuelle moyenne au 1^{er} trimestre 2009). Mais si ce résultat peut être a priori considéré comme cohérent par rapport à la structure du marché observée (62.5% et 37.5% des transactions ont concerné respectivement des maisons et des appartements depuis le 1^{er} janvier 2008), là encore, il ne doit pas venir cacher la **réalité des baisses enregistrées en 2008**.

En effet, au **1^{er} trimestre 2009**, les prix des **appartements** ont été observés à niveau inférieur en moyenne de **-8.4%** en comparaison à ceux observés au **1^{er} trimestre 2008**, tous types de biens confondus : -8.7% pour les studios et 1 pièce, -8.4% pour les 2 pièces, -9.4% pour les 3 pièces, -10.4% pour les 4 pièces, exception faite pour les 5 pièces et plus qui avaient déjà connu un net recul en 2008. Sur le marché des maisons, les prix observés au 1^{er} trimestre 2008 ont été révisés en moyenne de -11.2% au cours du 1^{er} trimestre 2009.

En région, le constat est identique : en glissement trimestriel (1^{er} trimestre 2009 / 1^{er} trimestre 2008), **les prix intègrent les premières baisses** intervenues en 2008 : -7.7% et -6.1% respectivement aux extrémités Est et Ouest du territoire, -6.4% dans le Sud-Ouest, -8.8% en Centre et Alpes, -11.2% en Ile-de-France et -13.3% dans le Sud-Est.

A l'image des évolutions enregistrées sur les marchés parisiens (-4.9% sur un an) et marseillais (-4.8% sur un an), **nul doute que beaucoup de vendeurs ont désormais accepté de modérer leurs prétentions financières**.



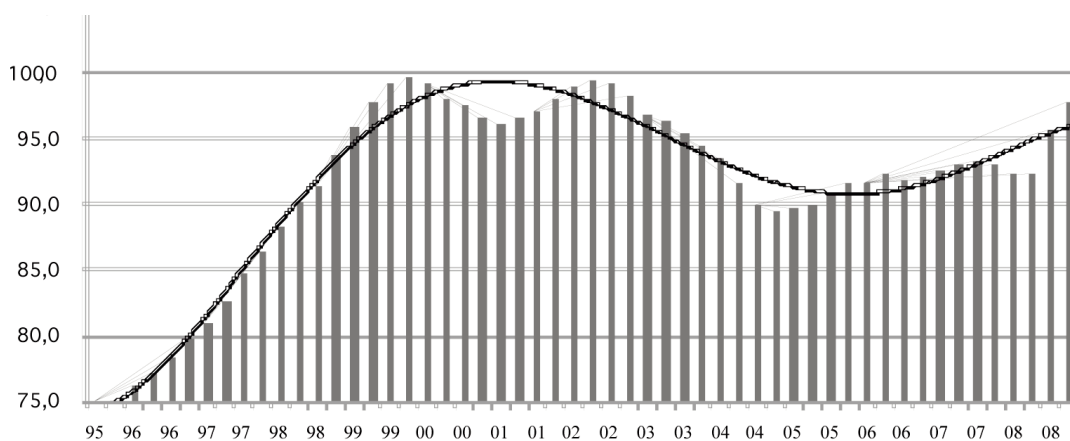


➡ L'ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE DU MARCHE : DES INDICATEURS AU ROUGE MAIS UNE SOLVABILITÉ DES MÉNAGES QUI SE RESTAURE

Recul de près de moitié du volume de la **commercialisation de logements neufs**² entre les 3^{ème} et 4^{ème} trimestres 2008, baisse des **autorisations de permis de construire**³ de **-17.5% sur un an** à fin février 2009, entrepreneurs peu enclins à programmer des logements neufs destinés à la vente⁴..., l'environnement du marché de l'ancien n'apparaît guère plus euphorique ! En outre, la **réaction rapide des entreprises à la récession anticipée pour 2009** (-2.0%), la non transformation des CDD en CDI, les premiers licenciements économiques et, plus généralement, la **remontée du chômage**, ne sont pas de nature à stimuler la confiance des ménages et à les encourager à définir des projets à long terme. Et cela, même en dépit d'un **pouvoir d'achat stabilisé** grâce à la **désinflation** observée (+1,0 % en 2009 contre +2.8% en 2008).

Pour autant, les **conditions d'expression de la demande sur le marché de l'ancien n'ont jamais été aussi bonnes... depuis celles observées en 2003**. En effet, la détente des **taux d'intérêts** des crédits immobiliers, observée depuis novembre 2008 (de l'ordre de **4.5%** en moyenne à **fin mars 2009** contre 5.15% en novembre 2008⁵) et surtout, la baisse des prix intervenue dans le même temps, ont contribué à restaurer la **solvabilité des ménages**. L'indicateur synthétique de solvabilité de la demande s'inscrit en **hausse de +5.2% sur un an** au 1^{er} trimestre 2009.

➡ INDICE SYNTHÉTIQUE DE SOLVABILITÉ DE LA DEMANDE (Graphique 1)



Source : FNAIM (avril 2009)

L'indicateur de solvabilité de la demande synthétise les effets de quatre facteurs principaux : l'évolution du revenu disponible brut des ménages (= revenus d'activités + prestations sociales + revenus financiers nets – impôts directs), les conditions de remboursement des prêts du secteur concurrentiel (taux, durée), les incitations publiques en faveur de l'accession à la propriété dans l'ancien et l'évolution des prix des logements.

2. Commercialisation des logements neufs, Commissariat Général au Développement Durable, n°12, Février 2009

3. Construction de logements, Commissariat Général au Développement Durable, n°20, Mars 2009

4. Enquête trimestrielle de conjoncture dans la construction immobilière, INSEE, n°28, Janvier 2009

5. Crédit Logement - Institut CSA, Mars 2009 – Taux des prêts du secteur concurrentiel (hors assurance et coût de sûretés).



Autrement dit, les **impacts** d'une **baisse de 10% des prix** et d'une **baisse de plus de 60 points de base des taux d'intérêts** sur les plans de financement méritent d'être appréciés, car ces deux baisses conjuguées permettent d'alléger le taux d'effort des ménages de l'ordre de 5.0 points ⁶. Ainsi, **un dossier de prêt refusé au 1^{er} trimestre 2008 au motif d'un taux d'effort trop élevé, soit 35%, serait aujourd'hui accepté** compte tenu des conditions qui prévalent sur le marché ! Et si les vendeurs sont parvenus depuis l'été 2008 à modérer leurs prétentions financières, gageons que les acheteurs intègrent désormais, eux aussi, la baisse des prix. Telle est l'équation à résoudre pour garantir un niveau d'activité cohérent avec les

fondamentaux du marché : continuer à convaincre les acheteurs à vendre « au prix » mais également resolvabiliser des clientèles hésitantes. Un constat encourageant donc, mais qui peut être appelé à trouver ses **limites** à moyen terme sous les effets conjugués d'une **résistance à la baisse** :

- des **prix**, si la demande, au gré des reports enregistrés, s'exprime plus nombreuse ;
- des **taux**, si les banques relèvent leurs marges d'intermédiation pour faire face au relèvement des taux d'intérêts à long terme et à l'augmentation du coût du risque... indépendamment du taux plancher de refinancement (1.25%) pratiqué par la Banque Centrale Européenne.

PERSPECTIVES

UNE BAISSÉ DES PRIX ENTRE -5.0 ET -10% EN 2009

La baisse des prix ne peut être qu'accueillie favorablement par le marché. En effet, si les prix étaient appelés à enregistrer de nouvelles baisses progressives au cours de l'année 2009 (de l'ordre de -2.0% chaque trimestre), les ménages seraient amenés à supporter un taux d'effort de près de 7 points

inférieur à celui auquel ils auraient dû faire face au début de l'année 2008 (tableau 2a).

Les acquéreurs se présenteraient alors sur un marché qui afficherait des niveaux de prix moyens comparables à ceux observés à la fin de l'année 2004.



L'IMPACT DE LA BAISSÉ DES PRIX DE 10% EN 2009 SUR LE TAUX D'EFFORT DES MÉNAGES (tableau 2a)

	Prix trimestriel (en € / m)	% Variation trimestrielle	% Variation annuelle en glissement trimestriel	Taux de croissance annuel (en %)	Taux d'intérêt (en %)	Durée (en années)	Montant opération pour une surface de : 80	Mensualité * (en €) (7)	Taux d'effort (en %)
T1-08	2 600	-1,2	0,8		5,15	18,5	207 963	1 455	35,0
T2-08	2 609	0,4	-0,5		4,99	18,5	208 706	1 442	34,7
T3-08	2 533	-2,9	-2,6		4,78	18,5	202 639	1 377	33,1
T4-08	2 368	-6,5	-9,9	-3,1	4,62	18,5	189 480	1 271	30,6
T1-09	2 344	-1,0	-9,8	-5,7	4,45	18,5	187 544	1 241	29,9
T2-09p	2 297	-2,0	-11,9	-8,6	4,45	18,5	183 793	1 216	29,3
T3-09p	2 251	-2,0	-11,1	-10,7	4,45	18,5	180 117	1 192	28,7
T4-09p	2 206	-2,0	-6,8	-10,0	4,45	18,5	176 515	1 168	28,1

* Hors apport personnel , assurance et coût de sûretés

Source : FNAIM (Avril 2009)

6. Rapport établi entre la mensualité d'un prêt de 200 000 € financé à 5.15 % sur 18,5 ans (1399 €) et celle d'un prêt de 180 000 € (-10%) financé à 4,50% sur 18,5 ans (1196 €) – hors apport personnel, assurance et coût de sûretés.



NOTE MÉTHODOLOGIQUE

Le pourcentage de variation annuelle en glissement trimestriel mesure l'évolution (en %) entre la moyenne des prix observée au cours d'un trimestre donné d'une année donnée par rapport à la moyenne des prix observée au cours du même trimestre donné l'année précédente.

0	Prix trimestriel (en €/m ₂) (1)	% Variation trimestrielle (2)	0 % Variation annuelle en glissement trimestriel (3)	Taux de croissance annuel (en %) (5)
T1-07	2578,1	-	-	-
T2-07	2621,4	1,7	-	-
T3-07	2601,8	-0,7	-	-
T4-07	2630,0	1,1	-	-
T1-08	2 600	-1,2	0,0	-
T2-08	2608,8	0,4	-0,5	-
T3-08	2533,0	-2,9	-2,6	-
T4-08	2368,5	-6,5	-9,9	-3,1
T1-09	2 344	-1,0	-9,8	-5,7

Le taux de croissance annuel mesure l'évolution (en %) entre la moyenne des prix observée au cours des quatre derniers trimestres connus (12 derniers mois) par rapport à la moyenne des prix observée au cours des quatre trimestres précédents (12 mois précédents).

	Prix trimestriel (en €/m ₂) (1)	% Variation trimestrielle (2)	% Variation annuelle en glissement trimestriel (3)	Taux de croissance annuel (en %) (5)
T1-07	2 578	-	-	-
T2-07	2 621	1,7	-	-
T3-07	2 602	-0,7	-	-
T4-07	2 630	1,1	-	-
T1-08	2 600	-1,2	-	-
T2-08	2 609	0,4	-0,5	-
T3-08	2 533	-2,9	-2,6	-
T4-08	2 368	-6,5	-9,9	-3,1
T1-09	2 344	-1,0	-9,8	-5,7



LA CONJONCTURE ET SON IMPACT SUR LES ENTREPRISES IMMOBILIÈRES

L'enquête a été réalisée du 12 au 31 mars 2009 et se base sur les réponses de 260 professionnels FNAIM.

1. QUELLE EST L'ÉVOLUTION DE VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES EN 2009 PAR RAPPORT À 2008 ?

-30%

1 ^{er} quartile	Moyenne	3 ^{ème} quartile
-50%	-30%	-5%

2. QUELLE EST L'ÉVOLUTION DU NOMBRE DE VOS COLLABORATEURS EN 2009 PAR RAPPORT À 2008 ?

- POURCENTAGE DE LICENCIEMENTS : **3%**
- POURCENTAGE DE DÉPARTS : **8%** } SOIT **11 %** D'EFFECTIFS EN MOINS

3. QUELLE EST L'ÉVOLUTION DU NOMBRE DE VENTES RÉALISÉES AUX 2 PREMIERS MOIS 2009 PAR RAPPORT AUX 2 PREMIERS MOIS 2008 ?

-25%

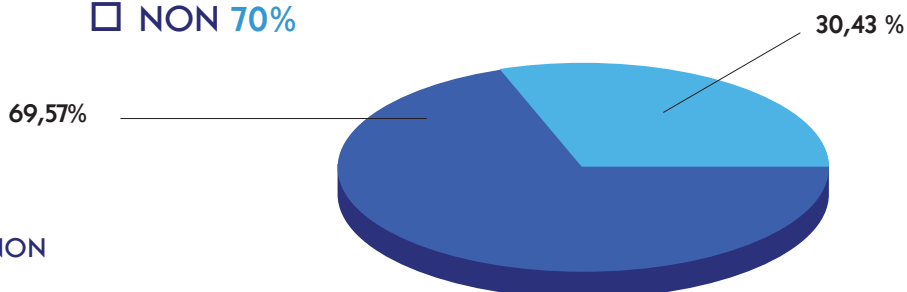
1 ^{er} quartile	Moyenne	3 ^{ème} quartile
-50%	-25%	0%

4. EN TANT QUE PROFESSIONNEL EXERÇANT UNIQUEMENT LE MÉTIER DE LA TRANSACTION EN 2008, VOUS ÊTES-VOUS DIVERSIFIÉ SUR L'ACTIVITÉ LOCATIVE ?

☐ OUI **30%**

☐ NON **70%**

 : OUI  : NON





5. SUR LA TOTALITÉ DES COMPROMIS OU PROMESSES DE VENTE SIGNÉS, QUEL EST LE POURCENTAGE DE VENTES QUI N'A PU ABOUTIR ? **35%**

A SAVOIR : **16%** À CAUSE D'UN REFUS DE CRÉDIT ET
19% À CAUSE D'UN ABANDON DU PROJET D'ACQUISITION.

6. LES CANDIDATS ACQUÉREURS SONT-ILS AUJOURD'HUI PLUS NOMBREUX QU'À LA FIN DE L'ANNÉE 2008 ?

☐ OUI **61%**

☐ NON **39%**

7A. SELON VOUS, QUEL EST LE POURCENTAGE DE VENDEURS AUJOURD'HUI PLUS OUVERTS À RENÉGOCIER UNE BAISSÉ DES PRIX ?

51%

7B. À QUELLE HAUTEUR ?

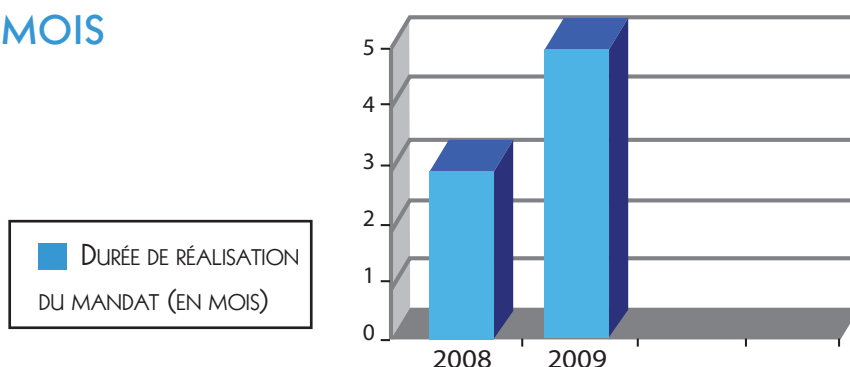
14%

8A. ACTUELLEMENT, QUELLE EST LA DURÉE MOYENNE DE RÉALISATION D'UNE AFFAIRE?

5 MOIS

8B. ET AU PREMIER TRIMESTRE 2008 ?

3 MOIS



9. QUEL EST AUJOURD'HUI LE POURCENTAGE DES CANDIDATS ACQUÉREURS :

- PRIMO ACCÉDANTS : **34%**

- QUI VENDENT POUR POUVOIR ACHETER : **43%**

- INVESTISSEURS ET ACQUÉREURS DE RÉSIDENCES SECONDAIRES : **23%**



LA FNAIM MET EN PLACE UN DISPOSITIF SPÉCIFIQUE D'ACCOMPAGNEMENT DE SES ENTREPRISES FACE À LA CRISE

Depuis juillet dernier, pour soutenir ses 13 000 entreprises adhérentes éprouvées par la crise, la FNAIM a mis en œuvre un dispositif spécifique d'accompagnement.

CE DISPOSITIF SE DÉCLINE EN 9 MESURES PHARE :

1/ Dès juillet 2008, l'Ecole Supérieure de l'Immobilier (ESI) créée par la FNAIM en décembre 2004, a mis en place **trois formations spécifiques dédiées à la gestion des entreprises en temps de crise**. Les modules abordaient la diversification de l'activité ainsi que les aspects commerciaux et managériaux.

2/ Des réunions ont été initiées fin novembre dans toutes les régions afin de sensibiliser les dirigeants d'entreprise aux choix stratégiques à adopter. Ce tour de France s'est achevé fin mars et a réuni 3 000 professionnels.

3/ Depuis le 24 novembre 2008, la FNAIM a mis à la disposition des chefs d'entreprise une hotline animée par des experts en droit social.

4/ Parallèlement, un guide des obligations sociales a été adressé aux dirigeants fin novembre pour rappeler les procédures et contraintes à respecter en cas de rupture du contrat de travail d'un salarié.

5/ Le 8 décembre 2008, le 62^{ème} congrès de la FNAIM était entièrement consacré à la crise financière. Représentants des pouvoirs publics, analystes et professionnels de l'immobilier ont fourni aux adhérents de la FNAIM les clés de lecture politique et économique pour faire face à la situation.

6/ En février 2009, la FNAIM a passé un accord avec la banque OSEO, afin que les délégations locales de cet établissement apportent tout le soutien nécessaire aux TPE/PME FNAIM.

7/ Depuis début mars, un coaching des entreprises rencontrant des difficultés est proposé par l'ESI afin d'épauler les dirigeants dans la gestion de leur société. Tous les domaines du pilotage de l'entreprise sont concernés : contrôle de gestion, management, diversification des activités, marketing, communication.

8/ Un service de consultation téléphonique tenu par des experts comptables est mis à la disposition des adhérents FNAIM courant avril, pour leur permettre de diagnostiquer précisément la situation financière et comptable de leur entreprise.

9/ Enfin, dès le mois de mai, un « chat » mensuel, organisé sur le site intranet de la FNAIM, sera animé par un réseau national d'experts comptables pour répondre aux questions les plus fréquemment posées par les chefs d'entreprise.

Représentant 13 000 entreprises et 100 000 collaborateurs, la Fédération Nationale de l'Immobilier, en tant que 1^{ère} organisation des professionnels de l'immobilier en France, s'est mobilisée dès la première heure pour aider ses adhérents à traverser la crise. C'est dans ce cadre qu'elle demande aujourd'hui aux pouvoirs publics la mise en place de mesures indispensables pour relancer le marché de l'ancien.



MARCHÉ DE LA REVENTE : AGIR D'URGENCE

Depuis la mi-2008, **le marché de la revente des logements existants connaît un très fort ralentissement, de l'ordre de 25 % en moyenne nationale.** Dans certaines régions, le coup de frein a même été sensible plus tôt, dès le mois d'avril 2008. Les mesures prises depuis l'été, visant notamment à soutenir le système financier français, mais aussi à améliorer l'accès au crédit des ménages comme des entreprises, et les décisions spécifiques prises en faveur de l'immobilier, n'ont pu relancer encore l'activité. La cause est simple à identifier : à l'exception de l'ouverture du prêt d'accession sociale à la propriété (PAS) à 60 % de la population par réévaluation des plafonds de ressources des ménages éligibles, **aucune mesure spécifique n'a encore concerné l'ancien.** En effet, le doublement du prêt à taux zéro, qui est le plus puissant levier de l'accession populaire, n'a visé que les premières acquisitions dans le neuf et dans l'ancien sous conditions de travaux importants (réhabilitation), les critères retenus excluant l'ancien à rénover et l'ancien sans travaux.

LE PRÉJUDICE EST CONSIDÉRABLE, ET DE TROIS ORDRES :

- **Les projets d'accession et d'investissement des ménages sont différés, générant une situation sociale qui se révélera vite intenable** (insatisfaction, dégradation des conditions de logement, sur occupation, allongement des durées de transport à l'issue de changement de travail...). En outre, tout porte à croire que nombre de ménages qui ne peuvent répondre à leurs besoins par l'acquisition se reportent vers la location, faisant courir le risque de **tensions sur certains marchés locatifs** structurellement déficitaires, avec, en tout cas sur ces mêmes marchés, le risque que les projets ne puissent aboutir faute d'offre.

L'effet rattrapage serait ainsi d'autant plus dangereux qu'il est différé : à supposer que le marché ne recouvre un niveau normal d'activité qu'un an après l'apparition des blocages – mi 2009 par hypothèse –, ce sont de l'ordre de 140 000 opérations repoussées qui se déclencheront, s'ajoutant aux besoins qui s'expriment naturellement (sur la base de 700 000 transactions par an et un ralentissement de 20 % du nombre des opérations). Inévitablement, l'afflux de demandes aura pour effet de ralentir sinon d'enrayer la correction sur les prix, que tous les observateurs s'accordent à trouver nécessaire.

- **Les quelque 40 000 agences immobilières en France souffrent et les emplois y sont menacés**, quand le mal n'a pas encore été fait. Au sein de la FNAIM, ce sont 6 000 entreprises dont la transaction est l'activité unique ou principale, qui sont les plus exposées. Les autres, cabinets d'administration de biens, qu'ils soient sociétés familiales, artisanales ou groupes, voient leur équilibre économique perturbé dès lors que l'activité de transaction constituait pour eux une partie du chiffre d'affaires contribuant à la santé générale de l'entreprise. D'autres professionnels représentés par la FNAIM, aménageurs-lotisseurs, marchands de biens-rénovateurs, experts ou encore diagnostiqueurs, sont gravement affectés par le resserrement du marché.

Au total, on peut estimer que dans le secteur des agences immobilières **150 000 femmes et hommes** font le métier d'agent immobilier, tous statuts confondus (dirigeant non salarié, gérant salarié, VRP, collaborateur salarié, agent commercial) et que **la menace de restrictions d'emplois pèse sur 10 à 15 % d'entre eux**, soit sur 15 000 à 22 500 personnes.

- En plus des risques affectant l'emploi direct, il faut évoquer ceux qui menacent les emplois indirects dans le secteur du bâtiment. Les transactions dans l'ancien génèrent mécaniquement des commandes significatives d'entretien et de rénovation, et la Fédération Française du Bâtiment a estimé qu'un point de transaction en moins entraînait la destruction à court ou moyen termes de 2 300 emplois pleins. Après 9 mois d'un ralentissement de 20 % (par rapport à 2007), on peut considérer que $\left(\frac{2\,300 \times 9}{12}\right) \times 20$ emplois risquent de

disparaître, soit plus de 34 000 qui viennent s'ajouter aux 20 000 emplois déjà sacrifiés, en lien direct avec la baisse des mises en chantier et des constructions neuves.



QUE FAIRE ? LA FNAIM DEMANDE TROIS DÉCISIONS URGENTES



1. LE DOUBLEMENT DU PTZ DANS L'ANCIEN SANS CONDITION DE TRAVAUX

La primo-accession a presque totalement disparu dans l'ancien. C'est essentiellement à cause de l'exigence formulée par les banques, au demeurant compréhensible, que les emprunteurs disposent d'un apport personnel. Les jeunes ménages, dans des circonstances économiques difficiles, ne sont pas en mesure de répondre à cette exigence. Or, **le prêt à taux zéro**, d'ailleurs conçu pour cela en 1995, a **statut d'apport initial**. Il a donc aussi l'effet vertueux de placer l'emprunteur dans les meilleures conditions de négociation avec le prêteur pour le prêt complémentaire, avec les conséquences positives sur le taux obtenu et la durée accordée.

Les demandes des établissements financiers sont aujourd'hui d'un apport personnel de 20 % à 30 %. **Il est indispensable que le PTZ soit doublé pour les opérations d'accession dans l'ancien, afin de pouvoir constituer l'apport attendu.** On rappelle qu'il constitue aujourd'hui au maximum 10 % du montant total de l'opération.

En outre, le coût budgétaire de l'extension à l'ancien du doublement du PTZ (1,6 milliards d'euros en

année pleine), venant s'ajouter aux 800 millions d'euros que coûtera le doublement dans le neuf, n'exige aucun effort supplémentaire de la collectivité, pour peu qu'on analyse l'efficacité du dispositif disponible à ce jour pour les ménages accédants, la déductibilité des intérêts d'emprunt sous forme de crédit d'impôt (loi TEPA de 2007). D'ailleurs, une mission a été confiée à la mi-2008 à l'inspection des finances, pour évaluer **l'efficacité comparée de la déductibilité des intérêts d'emprunt et du prêt à taux zéro**. Tous les acteurs de la filière logement ont alors été auditionnés : on peut s'étonner que les conclusions de ce rapport n'aient pas été rendues publiques.

La FNAIM en tout cas, comme elle l'avait démontré en son temps à l'inspection des finances, a acquis la conviction que **la déductibilité des intérêts d'emprunt n'a absolument pas l'efficacité requise en période de crise**. Tout se passe comme si la mesure jouait le rôle qui lui a été assigné à l'origine : elle améliore le pouvoir d'achat des ménages. En revanche, elle ne déclenche pas d'intention d'achat ni ne mène à leur réalisation les intentions d'achat. Les raisons en sont simples :

- l'avantage fiscal, qu'on soit imposable et qu'il vienne réduire l'impôt sur le revenu, ou non imposable et qu'on reçoive un crédit de la part de l'Etat, n'est pas pris en compte par les banques dans l'équation financière attachée à l'emprunteur lorsque le prêt est consenti. Il ne permet en rien ni de diminuer l'exigence d'apport personnel, exprimée de plus en plus souvent, ni de pouvoir prétendre à des conditions plus favorables en termes de taux ou de durée.

- **l'avantage n'est tangible pour le contribuable qu'a posteriori**, c'est-à-dire bien après la conclusion de l'acte d'achat immobilier qui le génère. Il permet tout au plus d'aider, un an à dix-huit mois après la signature du bien immobilier acquis, aux investissements liés à l'achat du logement, ou à toute autre dépense du ménage. On peut parler d'effet d'aubaine.

- **le dispositif n'est pas vendu** : pour n'être pas décisif dans l'acte d'achat, il n'est pas promu par les professionnels de la transaction, agents immobiliers, promoteurs ou constructeurs de maisons individuelles, et pour n'être pas pris en compte dans les calculs de solvabilité, il n'est pas non plus promu par les banquiers. Il en résulte qu'il est mal connu, ce qui pénalise d'autant plus son impact économique.



Même si ce dispositif faisait partie des mesures annoncées par Nicolas Sarkozy au cours de la campagne présidentielle et s'il avait pris à cet égard des engagements auprès des Français, force est de constater que **l'argent public**, utilisé pour financer la déductibilité d'emprunt à hauteur de 2,4 milliards en année pleine, **n'est pas là investi efficacement**.

La crise économique a changé la donne.

Il faut ajouter que le PTZ est assorti de la garantie du FGAS, qui protège ménages et prêteurs en cas de sinistre dû en particulier à la perte d'emploi, risque majeur à ce jour compte tenu de la dégradation du marché de l'emploi.

2. UN STATUT FISCAL SIMPLE, LISIBLE ET INCITATIF POUR L'INVESTISSEUR DANS L'ANCIEN

A ce jour, cohabitent plusieurs dispositifs fiscaux pour l'investisseur dans l'ancien : le système du déficit foncier de droit commun et les dispositifs dérogatoires (Borloo, Borloo populaire, Malraux essentiellement). Ils cohabitent d'ailleurs avec les dispositifs prévus pour l'investissement dans le neuf.

La lisibilité est totalement brouillée par la multiplicité des régimes. En outre, la puissante promotion faite aux dispositifs les plus actuels, le Scellier et le Carrez, occulte ce qui existe pour l'ancien.

De ce fait, et le phénomène est à déplorer depuis que des dispositifs fortement incitatifs ont vu le jour pour le neuf, c'est-à-dire depuis 1986 avec la réduction d'impôt Méhaignerie, les investisseurs potentiels ne se portent que peu sur l'ancien. Il faut préciser que les deux produits, le neuf locatif et l'ancien locatif, sont complémentaires au plan patrimonial et non concurrents, et que relancer l'attrait fiscal de l'ancien ne porterait aucun préjudice économique au neuf, et élargirait sensiblement le marché de l'immobilier locatif.

La FNAIM demande la création d'un unique dispositif, applicable à l'ancien comme au neuf. Ce régime prolongera l'avantage Scellier-Carrez qui vient d'être créé pour les investisseurs. Il permettra de doubler le nombre des opérations d'investissement locatif dans l'ancien, qui s'établit entre 50 000 et 55 000 chaque année.

L'enjeu consiste à abonder l'offre locative de manière immédiate, alors que la relance par les dispositifs applicables au neuf n'augmentera le parc locatif qu'avec un délai de l'ordre de deux ans – durée entre les réservations en VEFA (Ventes en l'Etat Futur d'Achèvement) et les livraisons, concomitantes des locations –. Le report des opérations d'accession à la propriété depuis près d'un an et le renforcement corollaire des demandes de locations rendent urgent l'abondement du parc locatif privé.



➡ 3. UN PACTE DE STABILITÉ FISCALE ENTRE L'ÉTAT ET LES COLLECTIVITÉS LOCALES

Moindre activité du marché immobilier et réduction forte des rentrées fiscales afférentes aux droits de mutation à titre onéreux, accès difficile au crédit – notamment lié à la situation de Dexia-, les collectivités locales et territoriales sont face à des embarras budgétaires inédits. Toutes sont tentées par un **choix de gestion dangereux : augmenter les taxes sur l'immobilier résidentiel, pour compenser la réduction de l'assiette d'imposition et l'affaiblissement du nombre des transactions.**

Plusieurs collectivités de première importance ont déjà annoncé leurs décisions en la matière : Paris, Marseille et bien d'autres ont augmenté la taxe d'habitation et la taxe foncière sur les propriétés bâties de façon substantielle ; des départements – premiers allocataires des droits de mutation –, mais aussi des régions et des communautés d'agglomérations ont prévu d'accroître leurs taux.

Ces choix, pour compréhensibles qu'ils soient, seront contre-productifs. **Ils vont dissuader les ménages de se porter acquéreurs.** A terme, une taxe d'habitation (TH) et une taxe foncière sur les propriétés bâties (TFPB) majorées, des droits de mutation

alourdis peuvent conduire à un enchérissement insupportable du coût d'achat et du coût de fonctionnement d'un logement, de l'ordre de plusieurs milliers d'euros. Voilà qui est de nature à mettre à bas tous les efforts nationaux favorables au logement, baisse des taux d'intérêt en particulier.

Un autre risque, celui-là provenant de l'Etat, est à redouter : **la révision des valeurs cadastrales.** Elle conduira, à taux constants, à une augmentation forte et inopportune de la taxe d'habitation et de la taxe foncière sur les propriétés bâties. Repoussée par deux fois depuis 1990, cette réforme doit encore être différée. Le marché et ses acteurs, les ménages accédants en tête, ne peuvent aujourd'hui en supporter les effets.

La FNAIM demande un pacte de stabilité fiscale pour l'immobilier, passé entre l'Etat et les collectivités, et les liant à tous les niveaux jusqu'à la fin de 2010. Il serait d'ailleurs souhaitable que le rapport confié par Christine Boutin, Ministre du Logement, et Alain Marleix, Secrétaire d'Etat aux collectivités locales, à François Rivière prenne en compte la dimension fiscale des politiques locales du logement.



LA BANQUE DE DONNÉES IMMOBILIÈRES DE LA FNAIM

La banque de données immobilières de la FNAIM rassemble aujourd'hui plus 800 000 références concernant des ventes réalisées sur le territoire métropolitain depuis 1995 et 700 000 concernant des mises en location nouvelles non meublées pour lesquelles les professionnels ont été mandatés depuis 1990. Elle bénéficie d'une alimentation soutenue de l'ordre de 140 000 références « vente » et 90 000 références « location » par an. Les informations recueillies sont restituées au sein d'un réseau de plus de 13 000 entreprises réparties dans toute la France, garantissant, de ce fait, une bonne couverture géographique. Avec un tiers des transactions sur les logements existants réalisées par des agents immobiliers FNAIM, les références enregistrées apparaissent représentatives de l'ensemble des transactions réalisées sur le marché immobilier.

Annexes – données chiffrées

Les prix par type de biens

		Appartements						Maisons			
		Studios & 1 pièce	2 pièces	3 pièces	4 pièces	5 pièces & plus	Ens.	4 pièces	5 pièces	6 pièces & plus	Ens.
Part de marché (en %)		14,1	24,6	28,8	21,4	11,1	100,0	23,2	30,2	46,6	100,0
Surface habitable (en m²)		27,0	44,3	66,1	83,3	117,3	64,6	95,4	114,6	167,9	135,0
Prix moyens (en €/m²) [1]	2007	3 628	3 389	2 945	2 605	2 669	3 047	2 294	2 248	2 108	2 193
	2008	3 754	3 469	3 009	2 656	2 703	3 118	2 366	2 298	2 186	2 262
	2009	3 671	3 353	2 916	2 556	2 572	3 015	2 265	2 139	1 985	2 097
Taux de variation annuelle (en %) [2]	2007	7,3	6,8	6,0	5,5	6,7	6,4	5,9	6,5	6,4	6,3
	2008	3,5	2,4	2,2	2,0	1,3	2,3	3,2	2,2	3,7	3,1
	2009	-2,2	-3,3	-3,1	-3,8	-4,8	-3,3	-4,3	-6,9	-9,2	-7,3
Taux de variation annuelle en glissement trimestriel (en %) [3]	2007	8,6	5,0	5,2	4,1	3,3	5,3	4,0	5,2	7,0	5,7
	2008	0,2	2,6	1,7	3,5	-4,5	1,4	1,5	-0,1	-0,1	0,3
	2009	-8,7	-8,4	-9,4	-10,4	-0,7	-8,4	-12,2	-12,0	-10,1	-11,2

[1] Moyenne annuelle au 1er trimestre de chaque année considérée

[2] 12 derniers mois / 12 mois précédents

[3] 1er trim. de l'année considérée / 1er trim. de l'année précédente

Source : FNAIM (Avril 2009)

Annexes – données chiffrées

Les loyers par type de biens

		Appartements					Ens.	Maisons					Ens.
		Studios & 1 pièce	2 pièces	3 pièces	4 pièces	5 pièces & +		3 pièces & -	4 pièces	5 pièces	6 pièces	7 pièces & +	
Part de marché (en %)		30,7	32,9	22,5	10,2	3,7	100,0	19,0	29,9	29,3	14,6	7,1	100,0
Surface habitable (en m²)		28,0	45,8	66,9	85,1	117,5	52,0	65,9	93,1	110,7	133,0	176,9	104,1
Loyers moyens (en €/m²) [1]	2007	15,45	12,03	10,19	9,37	10,03	12,32	9,08	8,31	8,03	8,08	8,81	8,38
	2008	15,46	12,17	10,23	9,52	10,12	12,40	9,24	8,37	8,16	8,21	8,98	8,50
	2009	15,91	12,52	10,49	9,65	10,40	12,74	9,26	8,40	8,16	8,24	9,06	8,52
Taux de variation annuelle (en %) [2]	2007	4,3	2,9	3,4	3,5	2,1	3,5	1,6	1,4	1,6	-0,1	-1,0	1,1
	2008	0,1	1,2	0,4	1,6	0,9	0,6	1,7	0,7	1,7	1,6	1,9	1,4
	2009	2,9	2,8	2,6	1,4	2,8	2,7	0,2	0,3	-0,1	0,3	1,0	0,2

[1] Moyenne annuelle au 1er trimestre de chaque année considérée

[2] 12 derniers mois / 12 mois précédents

Source : FNAIM (Avril 2009)



Annexes – données chiffrées

Les tendances des prix en région

Au 1er trimestre de chaque année considérée	Appartements						Maisons						Ensemble					
	Δ annuelle (1) (en %)			Δ annuelle (2) (en %)			Δ annuelle (1) (en %)			Δ annuelle (2) (en %)			Δ annuelle (1) (en %)			Δ annuelle (2) (en %)		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Ouest	6,7	0,0	-0,6	1,5	0,8	-5,5	5,8	2,6	-6,9	4,6	-0,5	-8,9	6,1	1,6	-4,6	3,5	-0,1	-7,7
Ile-de-France	5,9	2,3	-4,2	4,2	3,9	-9,4	9,8	3,2	-8,6	8,4	-1,2	-14,5	7,3	2,6	-5,8	5,7	2,0	-11,2
Nord et Est	9,6	2,8	-0,6	10,4	-3,3	-1,2	8,1	3,3	-2,9	6,8	2,6	-8,6	8,6	3,2	-2,1	8,0	0,6	-6,1
Sud-Ouest	0,9	3,5	1,7	1,1	6,2	-2,3	1,2	1,9	-6,5	-2,9	3,1	-8,7	1,1	2,5	-3,5	-1,5	4,2	-6,4
Centre et Alpes	6,6	0,8	2,1	4,6	-0,6	-7,4	7,8	1,9	-6,6	7,4	-1,2	-10,1	7,2	1,4	-2,3	6,0	-0,9	-8,8
Sud-Est	7,9	4,4	-9,6	9,8	-0,9	-12,7	4,3	5,3	-9,8	7,5	1,1	-14,0	6,2	4,8	-9,7	8,7	0,0	-13,3
France entière	6,4	2,3	-3,3	5,3	1,4	-8,4	6,3	3,1	-7,3	5,7	0,3	-11,2	6,4	2,7	-5,3	5,5	0,8	-9,8

(1) 12 derniers mois / 12 mois précédents - (2) en glissement trimestriel (de trimestre à trimestre)

Source : FNAIM (Avril 2009)

Annexes – données chiffrées

Les tendances des loyers en région

Au 1er trimestre de chaque année considérée	Appartements			Maisons		
	Δ annuelle en %			Δ annuelle en %		
	12 derniers mois / 12 mois précédents			12 derniers mois / 12 mois précédents		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Paris	5,4	2,9	4,3	-	-	-
Région parisienne	2,4	2,8	1,0	2,1	4,7	-1,5
Ouest	0,4	0,3	2,9	-0,4	1,1	-0,6
Nord et Est	2,9	0,9	2,5	-0,3	2,5	2,5
Sud-Ouest	3,9	2,1	0,5	3,5	-0,3	-2,0
Centre et Alpes	6,4	-3,7	3,9	3,0	-1,6	3,7
Sud-Est	2,2	0,6	2,8	-2,7	2,4	0,0
France entière	3,5	0,6	2,7	1,1	1,4	0,2

Δ = Variation

Source : FNAIM (Avril 2009)



Annexes – données chiffrées

Les prix des appartements en région

Transactions réalisées sur les appartements	Prix moyens (*) observés en €/m²			Taux de variation annuelle moyen en %			
	2 007	2 008	2 009	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2000/2009
ALSACE	2 128	2 193	2 167	9,0	3,0	-1,2	5,5
AQUITAINE	2 797	2 899	2 981	1,4	3,7	2,8	8,7
AUVERGNE	1 846	1 800	1 812	8,9	-2,5	0,7	7,2
BASSE-NORMANDIE	2 356	2 178	2 045	8,1	-7,6	-6,1	8,0
BOURGOGNE	1 830	1 982	2 132	8,3	8,3	7,6	11,6
BRETAGNE	2 457	2 447	2 508	4,1	-0,4	2,5	8,8
CENTRE	2 012	2 044	1 958	9,7	1,6	-4,2	5,6
CHAMPAGNE-ARDENNE	1 825	1 894	1 877	9,5	3,8	-0,9	6,1
FRANCHE-COMTE	1 829	1 842	1 703	7,2	0,7	-7,5	5,2
HAUTE-NORMANDIE	2 032	2 298	2 200	11,9	13,1	-4,3	7,8
ILE-DE-FRANCE	4 066	4 159	3 983	5,9	2,3	-4,2	8,0
LANGUEDOC-ROUSSILLON	2 595	2 649	2 595	5,3	2,1	-2,0	10,9
LIMOUSIN	1 551	1 567	1 678	4,8	1,1	7,1	7,6
LORRAINE	1 911	1 973	2 039	9,5	3,2	3,3	7,1
MIDI-PYRENEES	2 242	2 317	2 259	-1,0	3,4	-2,5	8,6
NORD-PAS-DE-CALAIS	2 462	2 492	2 348	8,7	1,2	-5,8	9,2
PAYS DE LA LOIRE	2 524	2 584	2 574	8,1	2,4	-0,4	7,8
PICARDIE	2 252	2 371	2 596	17,4	5,3	9,5	9,7
POITOU-CHARENTES	2 386	2 292	2 072	8,8	-3,9	-9,6	3,7
PROVENCE-ALPES-COTE D'AZUR	3 722	3 915	3 432	8,9	5,2	-12,3	8,9
RHONE-ALPES	2 671	2 680	2 749	5,9	0,3	2,6	9,6

(*) au 1er trimestre de chaque année considérée

Source : FNAIM (Avril 2009)

Annexes – données chiffrées

Les prix des maisons en région

Transactions réalisées sur les maisons	Prix moyens (*) observés en €/m²			Taux de variation annuelle moyen en %			
	2 007	2 008	2 009	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2000/2009
ALSACE	2 110	2 089	1 997	6,0	-1,0	-4,4	4,2
AQUITAINE	1 898	1 928	1 812	3,5	1,6	-6,0	6,3
AUVERGNE	1 692	1 678	1 534	8,8	-0,9	-8,5	4,6
BASSE-NORMANDIE	1 761	1 760	1 577	8,0	-0,1	-10,4	6,3
BOURGOGNE	1 596	1 662	1 705	9,5	4,2	2,6	7,3
BRETAGNE	1 932	2 042	1 975	6,1	5,7	-3,3	6,4
CENTRE	1 749	1 782	1 622	9,1	1,9	-9,0	5,1
CHAMPAGNE-ARDENNE	1 600	1 656	1 573	11,6	3,5	-5,0	6,6
FRANCHE-COMTE	1 651	1 657	1 527	5,0	0,3	-7,8	3,5
HAUTE-NORMANDIE	1 922	1 972	1 918	8,6	2,6	-2,7	6,6
ILE-DE-FRANCE	3 047	3 143	2 872	9,8	3,2	-8,6	7,0
LANGUEDOC-ROUSSILLON	2 272	2 365	2 058	1,6	4,1	-13,0	7,7
LIMOUSIN	1 400	1 442	1 448	4,8	3,0	0,4	7,7
LORRAINE	1 592	1 622	1 670	1,9	1,8	3,0	4,3
MIDI-PYRENEES	1 743	1 785	1 614	-4,8	2,4	-9,6	6,3
NORD-PAS-DE-CALAIS	1 889	1 949	1 961	7,9	3,2	0,6	7,8
PAYS DE LA LOIRE	1 966	1 977	1 827	5,0	0,5	-7,6	5,3
PICARDIE	1 896	2 020	1 876	11,3	6,5	-7,2	6,4
POITOU-CHARENTES	1 598	1 662	1 448	3,3	4,1	-12,9	4,8
PROVENCE-ALPES-COTE D'AZUR	3 279	3 484	3 226	6,5	6,3	-7,4	6,5
RHONE-ALPES	2 369	2 413	2 235	6,7	1,8	-7,3	6,6

(*) au 1er trimestre de chaque année considérée

Source : FNAIM (Avril 2009)



Annexes – données chiffrées

Les loyers des appartements en région

Locations réalisées sur les appartements	Prix moyens (*) observés en €/m²			Taux de variation annuelle moyen en %			
	2 007	2 008	2 009	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2000/2009
ALSACE	9,59	9,71	9,92	2,3	1,2	2,1	2,8
AQUITAINE	10,27	10,46	10,46	4,4	1,9	-0,1	4,2
AUVERGNE	8,80	8,77	8,96	1,6	-0,4	2,2	3,4
BASSE-NORMANDIE	9,18	9,41	10,06	2,6	2,4	6,9	2,5
BOURGOGNE	9,46	8,97	9,66	2,9	-5,2	7,7	1,6
BRETAGNE	10,14	10,06	10,43	-3,2	-0,8	3,7	1,8
CENTRE	9,82	9,71	9,98	1,7	-1,1	2,8	2,7
CHAMPAGNE-ARDENNE	9,26	9,45	9,78	0,2	2,0	3,5	2,6
FRANCHE-COMTE	9,58	9,72	9,49	2,6	1,4	-2,4	1,6
HAUTE-NORMANDIE	10,30	10,38	10,64	0,2	0,8	2,5	3,1
ILE-DE-France (hors paris)	16,03	16,48	16,65	2,4	2,8	1,0	3,9
LANGUEDOC-ROUSSILLON	11,17	11,18	11,22	3,7	0,1	0,4	4,1
LIMOUSIN	8,23	8,08	8,29	3,7	-1,9	2,6	1,5
LORRAINE	8,93	8,74	9,09	2,3	-2,1	4,1	2,9
MIDI-PYRENEES	9,47	9,82	9,92	2,8	3,7	1,0	2,5
NORD-PAS-DE-CALAIS	10,77	10,94	10,92	4,2	1,7	-0,2	3,5
PARIS	22,42	23,09	24,09	5,7	3,0	4,3	5,2
PAYS DE LA LOIRE	10,13	10,15	10,30	2,4	0,2	1,5	3,2
PICARDIE	10,05	10,59	11,24	6,5	5,4	6,2	3,1
POITOU-CHARENTES	9,42	9,48	9,52	-0,2	0,7	0,4	2,0
PROVENCE-ALPES-COTE D'AZUR	13,19	13,30	13,86	1,3	0,9	4,2	5,5
RHONE-ALPES	10,88	10,43	10,79	8,5	-4,2	3,5	3,8

(*) au 1er trimestre de chaque année considérée

Source : FNAIM (Avril 2009)

Annexes – données chiffrées

Les prix et les loyers des appartements dans les grandes métropoles

	Les prix (en €/m²)				Rentabilité brute moyenne (en %)		Les prix (en €/m²)				Rentabilité brute moyenne (en %)
	à la vente	% var. 2008	à la location	% var. 2008			à la vente	% var. 2008	à la location	% var. 2008	
AIX EN PROVENCE	3 770	-10,7	16,07	2,9	5,1	MULHOUSE	1 718	0,7	8,70	1,8	6,1
ANGERS	2 392	3,1	10,62	1,8	5,3	NANCY	2 169	4,5	9,62	4,7	5,3
ANNECY	3 452	-1,6	12,74	5,5	4,4	NANTES	2 731	2,1	11,40	6,3	5,0
ANTONY	3 993	2,2	17,50	4,8	5,3	NARBONNE	2 136	4,4	10,30	1,3	5,8
BAYONNE	2 920	-9,2	10,88	3,4	4,5	NICE	3 768	-5,7	14,36	3,5	4,6
BESANCON	2 047	1,3	10,86	7,4	6,4	NIMES	2 213	0,0	10,47	2,9	5,7
BIARRITZ	4 145	-7,2	12,29	-1,2	3,6	ORLEANS	2 330	3,1	10,42	-0,3	5,4
BORDEAUX	2 867	2,9	11,74	1,5	4,9	PARIS	6 028	-4,9	24,05	4,3	4,8
CANNES	4 006	-13,7	15,05	4,7	4,5	PERPIGNAN	1 844	-9,1	9,46	3,7	6,2
CHAMALIERES	2 000	-5,0	9,30	5,0	5,6	POITIERS	1 923	-0,1	9,97	2,4	6,2
CHATEAURoux	1 215	-7,6	8,26	1,9	8,2	REIMS	2 200	-3,9	10,05	3,3	5,5
CLERMONT FERRAND	1 843	0,7	9,72	3,4	6,3	RENNES	2 525	-4,2	11,98	2,8	5,7
COLMAR	2 152	1,3	9,18	4,6	5,1	SETE	2 764	1,3	11,04	0,6	4,8
CORBEIL ESSONNES	2 862	1,6	14,33	3,7	6,0	ST MALO	3 081	-3,0	10,47	6,3	4,1
DIJON	2 369	-2,0	10,94	1,7	5,5	ST MAUR DES FOSSES	4 699	3,1	17,01	2,9	4,3
EVRY	2 567	4,5	13,71	0,7	6,4	STRASBOURG	2 543	1,3	10,65	3,6	5,0
GRENOBLE	2 507	-11,7	12,75	1,2	6,1	TOULON	2 544	-19,3	11,68	1,5	5,5
LE MANS	1 805	2,0	9,30	4,1	6,2	TOULOUSE	2 609	-9,5	11,96	1,6	5,5
LYON	3 084	0,1	12,33	5,4	4,8	TOURS	2 149	-3,7	10,75	4,7	6,0
MARSEILLE	2 850	-4,8	12,75	2,1	5,4	TROYES	1 825	1,3	9,20	4,1	6,1
MEAUX	2 880	4,3	14,14	2,4	5,9	VERSAILLES	4 878	-4,8	18,83	3,8	4,6
METZ	2 151	-0,8	9,49	3,3	5,3	VILLEURBANNE	2 545	-3,1	11,60	3,1	5,5
MONTPELLIER	2 799	0,3	12,95	1,4	5,5						

* Données annualisées au 1er trimestre de chaque année considérée

Source : FNAIM (Avril 2009)



Annexes – données chiffrées

Indice FNAIM des loyers

Année	Appartements			Maisons			Ensemble du marché		
	Loyer annuel moyen (en €/m²)	Indice (base 100 : 2000)	Variation annuelle (en %)	Loyer annuel moyen (en €/m²)	Indice (base 100 : 2000)	Variation annuelle (en %)	Loyer annuel moyen (en €/m²)	Indice (base 100 : 2000)	Variation annuelle (en %)
1995	8,80	93,6		6,54	91,7		8,39	93,3	
1996	8,79	93,5	-0,1	6,62	92,9	1,3	8,40	93,4	0,1
1997	8,82	93,7	0,3	6,64	93,1	0,2	8,42	93,6	0,2
1998	8,90	94,6	1,0	6,71	94,1	1,1	8,50	94,5	1,0
1999	9,12	96,9	2,5	7,03	98,6	4,8	8,74	97,2	2,8
2000	9,41	100,0	3,2	7,13	100,0	1,5	9,00	100,0	2,9
2001	9,65	102,6	2,6	7,19	100,9	0,9	9,21	102,3	2,3
2002	10,42	110,8	8,0	7,75	108,7	7,8	9,94	110,5	7,9
2003	10,95	116,4	5,1	7,82	109,7	0,9	10,38	115,4	4,5
2004	11,34	120,5	3,5	8,18	114,7	4,6	10,76	119,6	3,7
2005	11,79	125,3	4,0	8,25	115,7	0,8	11,15	123,9	3,6
2006	12,27	130,4	4,1	8,32	116,7	0,9	11,56	128,5	3,7
2007	12,37	131,4	0,7	8,46	118,6	1,7	11,66	129,6	0,9
2008	12,70	135,0	2,7	8,59	120,4	1,5	11,96	132,9	2,6

Annexes – données chiffrées

Indice FNAIM des prix de l'ancien

Année	Appartements			Maisons			Ensemble du marché		
	Prix annuel moyen (en €/m²)	Indice (base 100 : 2000)	Variation annuelle (en %)	Prix annuel moyen (en €/m²)	Indice (base 100 : 2000)	Variation annuelle (en %)	Prix annuel moyen (en €/m²)	Indice (base 100 : 2000)	Variation annuelle (en %)
1995	1 276	83,4		950	75,4		1 126	80,7	
1996	1 239	81,0	-2,9	952	75,6	0,2	1 112	79,7	-1,2
1997	1 244	81,3	0,4	962	76,4	1,1	1 121	80,4	0,8
1998	1 278	83,5	2,7	1 011	80,3	5,1	1 163	83,4	3,7
1999	1 395	91,2	9,2	1 141	90,6	12,9	1 267	90,9	8,9
2000	1 530	100,0	9,7	1 259	100,0	10,4	1 395	100,0	10,1
2001	1 645	107,5	7,5	1 353	107,4	7,4	1 499	107,5	7,5
2002	1 843	120,5	12,0	1 465	116,4	8,3	1 654	118,6	10,4
2003	2 150	140,5	16,7	1 631	129,5	11,3	1 891	135,6	14,3
2004	2 532	165,5	17,8	1 833	145,6	12,4	2 183	156,5	15,4
2005	2 805	183,3	10,8	2 017	160,1	10,0	2 411	172,9	10,4
2006	3 001	196,2	7,0	2 161	171,6	7,2	2 581	185,1	7,1
2007	3 102	202,7	3,3	2 255	179,1	4,3	2 679	192,1	3,8
2008	3 076	201,1	-0,8	2 160	171,5	-4,2	2 612	187,3	-2,5



Annexes – données chiffrées

Indice FNAIM des prix de l'ancien

Année	Appartements					Maisons					Ensemble du marché				
	Prix trim. (en €/m²)	Indice (base 100 : 2000)	Rythme trim. (en %)	Rythme annuel glissant (en %)	Taux annuel (en %)	Prix trim. (en €/m²)	Indice (base 100 : 2000)	Rythme trim. (en %)	Rythme annuel glissant (en %)	Taux annuel (en %)	Prix trim. (en €/m²)	Indice (base 100 : 2000)	Rythme trim. (en %)	Rythme annuel glissant (en %)	Taux annuel (en %)
T1-00	1 449	104,1				1 226	101,3				1 319	102,5			
T2-00	1 521	109,2	4,9			1 242	102,6	1,3			1 358	105,6	3,0		
T3-00	1 549	111,2	1,9			1 276	105,4	2,7			1 389	108,0	2,3		
T4-00	1 571	112,8	1,4			1 280	105,7	0,3			1 401	108,9	0,8		
T1-01	1 573	113,0	0,1	8,5		1 319	108,9	3,0	7,6		1 424	110,7	1,7	8,0	
T2-01	1 599	114,8	1,6	5,1		1 352	111,6	2,5	8,8		1 454	113,1	2,1	7,1	
T3-01	1 688	121,2	5,5	9,0		1 363	112,5	0,8	6,8		1 498	116,4	3,0	7,8	
T4-01	1 721	123,6	2,0	9,6	8,1	1 369	113,1	0,5	6,9	7,5	1 515	117,8	1,2	8,2	7,8
T1-02	1 755	126,0	2,0	11,5	8,8	1 419	117,2	3,7	7,6	7,5	1 559	121,2	2,9	9,4	8,1
T2-02	1 802	129,4	2,7	12,7	10,7	1 454	120,1	2,4	7,5	7,2	1 598	124,2	2,6	9,9	8,8
T3-02	1 872	134,4	3,9	10,9	11,2	1 462	120,7	0,6	7,3	7,3	1 632	126,9	2,1	9,0	9,1
T4-02	1 936	139,0	3,4	12,5	11,9	1 517	125,3	3,8	10,8	8,3	1 691	131,5	3,6	11,6	10,0
T1-03	2 000	143,6	3,3	14,0	12,5	1 566	129,4	3,2	10,4	9,0	1 746	135,8	3,3	12,1	10,7
T2-03	2 135	153,3	6,8	18,5	14,0	1 605	132,5	2,5	10,4	9,7	1 825	141,9	4,5	14,2	11,8
T3-03	2 198	157,9	2,9	17,4	15,7	1 633	134,9	1,8	11,7	10,8	1 868	145,2	2,4	14,5	13,1
T4-03	2 238	160,7	1,8	15,6	16,4	1 692	139,7	3,6	11,5	11,0	1 919	149,1	2,7	13,4	13,5
T1-04	2 358	169,3	5,4	17,9	17,3	1 731	143,0	2,3	10,5	11,0	1 992	154,8	3,8	14,0	14,0
T2-04	2 506	179,9	6,3	17,3	17,1	1 830	151,1	5,7	14,0	12,0	2 110	164,1	6,0	15,6	14,4
T3-04	2 612	187,6	4,2	18,8	17,5	1 868	154,3	2,1	14,4	12,7	2 177	169,2	3,2	16,6	15,0
T4-04	2 621	188,2	0,3	17,1	17,8	1 882	155,4	0,7	11,2	12,5	2 189	170,1	0,5	14,1	15,1

Annexes – données chiffrées

Indice FNAIM des prix de l'ancien

Année	Appartements					Maisons					Ensemble du marché				
	Prix trim. (en €/m²)	Indice (base 100 : 2000)	Rythme trim. (en %)	Rythme annuel glissant (en %)	Taux annuel (en %)	Prix trim. (en €/m²)	Indice (base 100 : 2000)	Rythme trim. (en %)	Rythme annuel glissant (en %)	Taux annuel (en %)	Prix trim. (en €/m²)	Indice (base 100 : 2000)	Rythme trim. (en %)	Rythme annuel glissant (en %)	Taux annuel (en %)
T1-05	2 705	194,2	3,2	14,7	17,0	1 932	159,5	2,7	11,6	12,8	2 253	175,1	2,9	13,1	14,8
T2-05	2 785	200,0	3,0	11,1	15,3	1 995	164,8	3,3	9,1	11,5	2 323	180,6	3,1	10,1	13,3
T3-05	2 882	207,0	3,5	10,3	13,2	2 057	169,9	3,1	10,1	10,5	2 400	186,5	3,3	10,2	11,8
T4-05	2 850	204,7	-1,1	8,8	11,1	2 092	172,8	1,7	11,2	10,5	2 407	187,1	0,3	10,0	10,8
T1-06	2 915	209,3	2,3	7,8	9,5	2 107	174,0	0,7	9,1	9,9	2 443	189,9	1,5	8,4	9,7
T2-06	3 015	216,5	3,4	8,3	8,8	2 169	179,2	2,9	8,7	9,8	2 521	196,0	3,2	8,5	9,3
T3-06	3 040	218,3	0,8	5,5	7,5	2 168	179,1	-0,1	5,4	8,5	2 530	196,7	0,4	5,4	8,0
T4-06	3 059	219,6	0,6	7,3	7,2	2 213	182,8	2,1	5,8	7,2	2 564	199,3	1,4	6,5	7,2
T1-07	3 070	220,4	0,4	5,3	6,6	2 228	184,1	0,7	5,7	6,4	2 578	200,4	0,5	5,5	6,5
T2-07	3 129	224,7	1,9	3,8	5,4	2 260	186,7	1,4	4,2	5,3	2 621	203,8	1,7	4,0	5,4
T3-07	3 081	221,2	-1,5	1,4	4,4	2 261	186,8	0,0	4,3	5,0	2 602	202,3	-0,7	2,8	4,7
T4-07	3 126	224,5	1,5	2,2	3,1	2 278	188,1	0,7	2,9	4,3	2 630	204,4	1,1	2,6	3,7
T1-08	3 113	223,5	-0,4	1,4	2,2	2 235	184,6	-1,9	0,3	2,9	2 600	202,1	-1,2	0,8	2,5
T2-08	3 176	228,1	2,0	1,5	1,6	2 206	182,2	-1,3	-2,4	1,2	2 609	202,8	0,4	-0,5	1,4
T3-08	3 102	222,8	-2,3	0,7	1,4	2 128	175,8	-3,5	-5,9	-1,3	2 533	196,9	-2,9	-2,6	0,1
T4-08	2 862	205,5	-7,7	-8,4	-1,2	2 018	166,6	-5,2	-11,4	-4,9	2 368	184,1	-6,5	-9,9	-3,1
T1-09	2 852	204,8	-0,4	-8,4	-3,7	1 984	163,8	-1,7	-11,2	-7,7	2 344	182,2	-1,0	-9,8	-5,7

[1] : 1er trimestre de l'année considérée / trimestre précédent

[2] : 1er trimestre de l'année considérée / 1er trimestre de l'année précédente

[3] : 12 derniers mois / 12 mois précédents



LA FNAIM

EN QUELQUES MOTS...

La Fédération Nationale de l'Immobilier regroupe aujourd'hui 13 000 agences, réparties sur toute la France, spécialisées dans plus de 14 métiers différents de la transaction, de la gestion, de l'expertise et du conseil.

Leader national dans son secteur d'activités, la FNAIM est soucieuse de représenter et de défendre les intérêts des professionnels de l'immobilier et des consommateurs, leurs clients.

Cette vocation conduit la Fédération à entretenir des rapports privilégiés avec les pouvoirs publics et à participer activement à l'élaboration des textes législatifs et réglementaires.

Dotée de nombreux outils d'analyse, la FNAIM est aussi une référence reconnue en matière d'information et d'études économiques sur le marché immobilier.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS,

contacter :

- **Nicolas THOUVENIN**,
Délégué Général Adjoint
tél : 01 44 20 77 76
email : nthouvenin@fnaim.fr

- **Christel VILLEDIEU**
Directrice de la Communication
tél. : 01 44 20 77 70 / 06 09 78 29 93
email : cvilledieu@fnaim.fr

Document réalisé et diffusé par le Service Communication de la Fédération Nationale de l'Immobilier.

Directeur de la publication :
René PALLINCOURT

Tous droits de reproduction interdits,
sauf accord de la Fédération.

Réalisation : Service Communication FNAIM



Document réalisé et diffusé par le Service Communication de la Fédération Nationale de l'Immobilier

Tous droits de reproduction interdits, sauf accord de la Fédération

▲ René PALLINCOURT - Directeur de la Publication.

FNAIM • 129, rue du Faubourg Saint-Honoré - 75008 PARIS • Tel. 01 44 20 77 00 • Fax : 01 42 25 80 84

www.fnaim.fr

