

ya 6,9 % de transactions réalisées par des investisseurs. Les mesures fiscales prises par le gouvernement en sont la cause.

3 – Y a-t-il une baisse de l'offre, de la demande ou des deux ?

- **Y.R.** : Une baisse de la demande. Le marché ne s'est pas figé, il a seulement ralenti. La balle a changé de camp. C'est au vendeur de s'adapter. Un bien à un prix raisonnable se vend toujours en peu de temps.

- **D.S.** : Je dirais « aucun des deux ». En revanche, on peut dire que l'offre s'est accrue assez sensiblement, ce qui inverse ce que nous avons connu il y a quelques années.

4 – Est-ce que la même tendance s'applique au neuf et à l'ancien ?

- **Y.R.** : Il y a de moins en moins de différence entre le neuf et l'ancien. Il y a moins de programmes neuf, les promoteurs sont très prudents, ils

ont même baissé leurs prix. Normalement, le prix du neuf était nettement supérieur à celui de l'ancien, à présent il le concurrence. Raison de plus pour les vendeurs de ne pas viser trop haut.

- **D.S.** : Difficile de répondre, ne commercialisant que de l'ancien. Les promoteurs souffrent.

5 – La perspective de l'augmentation des droits de mutation a-t-elle un impact sur le marché ?

- **Y.R.** : La hausse sera très limitée. Mais cette perspective a eu pour effet d'accélérer le rythme des transactions en fin décembre, par des acheteurs souhaitant signer avant que l'augmentation prenne effet.

- **D.S.** : Cela n'a pas d'impact sur le marché, mais les acheteurs ayant signé un compromis fin 2013 ont fait tout ce qu'ils y ont pu avant le 1^{er} mars 2014. Exemple, nous avons signé un compromis pour une maison à 840 000 €. Si les

as regards clientele. Properties in the range between 600,000 € and 1 million € have been significantly affected and we have more clients looking for properties between 250,000 € and 500,000 €.

- **D.S.**: In the AM, the range most affected concerns "small areas". Indeed the number of commercial property transactions has dropped by 6.9%. This is due to new fiscal measures.

3 – Is there less offer, less demand or both?

- **Y.R.**: Less demand. The market is not at a standstill, it has only slowed down. The ball has changed court. It is the seller's turn to adapt himself. A reasonably priced property still sells rather quickly.

- **D.S.**: I would say "neither". We can even say that the offer has grown significantly, which is the opposite of what we experienced some years back.

4 – Does the same trend apply

to new and resale markets?

- **Y.R.**: The price gap between new and resale properties is smaller and smaller. There are fewer new developments, developers are very cautious, they have even reduced their prices. Usually, new properties were significantly more expensive than resale ones, but now it is more or less even. One more reason for sellers to play down their expectations.

- **D.S.**: Difficult to answer, because we deal only in resale properties. But developers are having a hard time.

5 – Has the prospect of a transfer tax increase impacted the market?

- **Y.R.**: The increase will be very limited. But this prospect sped up the pace of transactions at the end of December, by buyers wishing to sign the sales agreement before the increase came into effect.

- **D.S.**: It has no impact on the market, but buyers who signed a sales agreement by the



CÔTE
AZUR
GESTION

APPARTEMENTS, VILLAS
COMMERCES, BUREAUX

APARTMENTS, VILLAS
TRADED, OFFICES

7 rue Berlioz 06000 NICE

+ 33 (0)4 93 27 07 27

+ 33 (0)6 20 20 61 25

Fax: +33 (0)4 93 55 06 55

www.cag.fr

NOTRE AGENCE NIÇOISE VOUS FAIT BÉNÉFICIAIRE DE SON RÉSEAU ACQUIS DURANT DES ANNÉES D'EXPÉRIENCE.

Un service « sur-mesure » pour la concrétisation de vos projets immobiliers sur l'ensemble de la Côte d'Azur.

Le conseil pour l'achat, la vente ou la location.

La gestion de biens avec suivi et garantie des loyers pour une confiance optimum dans vos investissements. Daniel CHICHE vous propose un service compétent et différent.

OUR AGENCY IN NICE PUTS ITS NETWORK ACQUIRED OVER YEARS OF EXPERIENCE AT YOUR DISPOSAL.

«Tailor-made» service to make your property project come true everywhere on the French Riviera.

Advice for buying, selling or renting.

Property management with follow-up and guarantee on rents for an investment in complete confidence. Daniel CHICHE provides a competent and different service.

VENTE, LOCATION, GESTION LOCATIVE / **SELLING, BUYING, PROPERTY MANAGEMENT**

NICE CARRÉ D'OR

Victor Hugo, 3^e dernier étage de 82m² refait à neuf



Superbes prestations, terrasse de 10m² avec vue sur parc 690000€

RÉSIDENCE DE PRESTIGE CAP DE NICE
STUDIO DE 33m² en parfait état avec sublime vue 330000€



Tous les biens ne figurent pas sur le site internet, n'hésitez à nous contacter pour vos recherches

All properties are not shown on our website, don't hesitate to contact us



Service de Multi-Offices des Exclusivités