



| AGIR POUR LE LOGEMENT |

## DOSSIER DE PRESSE

Une nouvelle Présidence à la FNAIM Côte d'Azur

Mandature 2018/2021

### Sommaire

#### **1<sup>ère</sup> partie : Passation de pouvoir**

P2 Communiqué de presse

#### **2<sup>ème</sup> partie : Tendances du marché de la revente 2<sup>ème</sup> trimestre**

P5 Tendances marché de la revente au 2<sup>ème</sup> trimestre

P 6 Exemples de ventes réalisées en fin mai

#### **Contact presse**

Nadine Bauer  
06 03 89 57 60  
Tel 09 61 48 71 89  
nadine.bauer@press-com.fr

#### **Contact FNAIM** *Côte d'Azur*

Daniel Falcone  
04 93 857 857  
Fax 04 93 857 858  
fnaim06@fnaim06.fr

#### **FNAIM** *Côte d'Azur*

Résidence Arbora, 36 avenue Simone Veil, 06200 NICE  
Quartier Nice Méridia. Parking dans la résidence  
Tel 04 93 857 857 - [www.fnaim06.fr](http://www.fnaim06.fr)

12/06/201



| AGIR POUR LE LOGEMENT |

Communiqué de presse

## **CYRIL MESSIKA ET WILLIAM SIKSIK CO-PRESIDENTS DE LA FNAIM Côte d'Azur**

Le 8 juin 2018, le Conseil d'administration de la FNAIM Côte d'Azur a désigné Cyril Messika et William Siksik co-Présidents de la FNAIM Côte d'Azur, pour succéder à Frédéric Pelou, qui a exercé deux mandats de 3 ans, de 2012 à 2018.

La passation de pouvoir s'est déroulée lors de l'Assemblée générale, qui accueillait pour la circonstance le président national de la FNAIM, Jean Marc Torrolion élu le 12 octobre 2017. Avant de passer le relais aux co-Présidents, Frédéric Pelou est revenu sur les actions marquantes de la FNAIM durant sa mandature.

**La mandature Frédéric Pelou répondait à trois engagements pour « une Fnaim Côte d'Azur Entreprenante et Moderne »** : être force de proposition auprès des élus politiques, la défense de la profession, et les services aux adhérents.

Les principales actions marquantes dans **la défense de la profession et le lobbying** : en 2012 la contribution de la FNAIM Côte d'Azur au débat national sur la Réforme des métiers de l'immobilier dans le cadre des Etats généraux des professions, la présentation du « Livre jaune du logement » transmis aux candidats;

La mobilisation en 2013 contre le projet de loi ALUR et en 2017 la participation de la FNAIM aux travaux préparatifs à la Loi ELAN, et de nombreuses rencontres avec les élus du département concernant la fiscalité immobilière locale.

**Au service des adhérents**, la FNAIM Côte d'Azur a lancé le portail fnaim06.fr, enrichi par la carte interactive du logement, et la mise en ligne d'études sur le logement des actifs, réalisé un clip/video sur les garanties et avantages du professionnel immobilier FNAIM.

En 2015, mise en place du service de dépannage d'urgence pour les propriétaires et locataires.

En 2016 et 2017 : montée en puissance des offres de formation, (mises en ligne avec formulaire de pré-inscription), demi-journées d'information techniques et juridiques pour les professionnels adhérents ou non, et succès des premières Universités de la Formation continue immobilière de la Côte d'Azur en Septembre 2017.

2016 : FNAIM Côte d'Azur et l'innovation : **Lancement du service Syndic Connect** pour permettre aux gestionnaires de copropriété d'informer les copropriétaires en temps réel sur leur smart phone.

## La Mandature 2018/2021 se fera sous une co-Présidence, une première dans l'histoire de la Chambre départementale.

*« Pourquoi une co-Présidence ? Pour créer une complémentarité de nos personnalités, nos compétences, nos expériences au service de la Chambre ; réaliser un vrai duo de quadras, modifier ce mode de gouvernance traditionnel, c'est une opportunité d'être deux. A deux, nous réunissons tous les métiers de l'immobilier : transaction, gestion, syndic et expertise. Nous souhaitons occuper le terrain, nous sommes déjà présents sur l'aspect médiatique et politique, notre engagement, c'est d'être présents sur tous les fronts. Nous voulons réaliser une synergie entre notre mission de représentativité, la reconquête, la fidélisation et le recrutement des adhérents. »* C'est par ces mots que Cyril Messika et William Siksik ont entamé le discours de présentation de leur programme, lors de l'Assemblée générale, le 8 Juin dernier.

### Les 5 axes de la mandature au service des adhérents :

- **Recrutement.**
- **Formation.**
- **Politique et Médias.**
- **Services.**
- **Immobilier d'entreprise et Commission commerce.**

**Recruter des adhérents,** en allant à la rencontre des professionnels non-adhérents « vitrés », c'est à dire ayant des locaux professionnels ;

**Fidéliser les adhérents,** par des actions de proximité, en restant au contact et présents sur le terrain ;

**Développer la Formation :** Créer des modules de formation par métier de manière à assurer aux adhérents l'accès à un vivier de collaborateurs formés. Parachever l'expérience du module comptable de copropriété, pour l'étendre aux gestionnaires locatifs et commerciaux en transaction (collaborateurs commerciaux pour les agences).

Continuer les séminaires juridiques et techniques, afin de délivrer des attestations de présence valables pour le renouvellement des cartes professionnelles.

Développer une école de vente dans notre département, une antenne détachée de notre Ecole Supérieure de l'Immobilier ESI sur le campus régional qui doit voir le jour en 2019.

**Politique et médias :** Peser encore plus sur la politique de notre département, nous positionner encore plus comme l'interlocuteur unique sur le Logement. Poursuivre les rencontres avec les élus du département.

**Politique interne :** Etre le relais d'information ascendant et descendant entre la Fédération nationale et les adhérents Côte d'Azur.

**Communication externe et médias :** Poursuivre et amplifier la communication institutionnelle de promotion de la FNAIM Côte d'Azur tout en développant une communication tournée vers le consommateur.

**Développer les services :** La FNAIM offre des services à ses adhérents qu'aucune organisation professionnelle ne propose.

**Renforcer les partenariats**, en associant nos entreprises partenaires à plus d'événements, et en les valorisant sur les produits et services exclusifs qu'elles proposent aux agences adhérentes ou à leurs clients.

**Guichet unique pour les cartes professionnelles** : La FNAIM assure une interface privilégiée avec la CCI. Poursuivre la collaboration sur la délivrance et le renouvellement des cartes professionnelles ;

**Un service juridique à l'écoute et réactif** assuré par la Direction générale de la FNAIM Côte d'Azur depuis de nombreuses années.

#### **De nouveaux services pour les adhérents :**

**Le FNAIM Lab** développé par la Fédération nationale : incubateur de start-up. Le but est de permettre aux adhérents FNAIM d'avoir accès aux dernières innovations. La Fédération, avec la Commission prospective et ses services juridiques jugent de la compatibilité de ces start-up avec les métiers de l'immobilier, afin de les proposer sous forme de catalogue aux adhérents.

**La plateforme web fnaim.org propose le module FNAIM Légal qui regroupe tous les imprimés juridiques en rédaction assistée et la signature électronique.** Nul besoin du bail électronique étatique envisagé dans le projet de loi Elan...

**Créer la commission FNAIM Commerce** : Un service dédié, pour les entreprises, commerçants et artisans souhaitant vendre ou acquérir un fonds ou des bureaux. Indispensable pour ne pas laisser les communes et les CCI se substituer aux professionnels.

#### **Et de conclure :**

*« Nous sommes conscients du chemin à parcourir pour atteindre les objectifs que nous nous sommes fixés. Il va falloir travailler ! Etre présents sur le terrain ! Cela tombe bien, nous sommes deux et nous avons envie de nous battre pour nos métiers ! La FNAIM Côte d'Azur, c'est avant tout une équipe solide et solidaire: la force de cette Présidence 2018-2021 ne viendra pas seulement de Cyril Messika ou William Siksik, mais de ses 45 Administrateurs ! »*

---

### **Cyril Messika et William Siksik : deux co-Présidents passionnés par leur métier.**



**Cyril Messika** : 42 ans. (à droite sur la photo)

Diplômé de Droit –Maîtrise d'ingénieur Maître Juriste d'entreprise, et DESS Management juridique de l'espace et des risques en entreprise. Depuis 2005, Gérant de Planet immobilier à Juan les Pins - spécialisée dans la Transaction, Gestion locative. Depuis 2011 Co-gérant Syndic Azur groupe. Administration de biens à Juan les Pins. Depuis 2005 Expert immobilier.

Engagement syndical : Administrateur de la FNAIM Côte d'Azur depuis 2007. Président Adjoint FNAIM Côte d'Azur depuis 2012 ; Mandat national : Administrateur Galian.

**William Siksik** : 44 ans. (à gauche sur la photo)

Études à Nice : Mantega, Parc impérial. Jusqu'en maîtrise de droit à Nice.

Dirigeant de WILLMAN Transactions, agence fondée il y a trente ans par Patrick Siksik.

Dans l'immobilier depuis 1995. Expert, administrateur de bien, agent immobilier.

Président de la section MLS Cagnes dans les années 2000.

Engagement syndical : Administrateur Fnaim Côte d'Azur depuis 2012.

Président Section Antibes et Vice-président Fnaim Côte d'Azur.

Président de la Commission nationale transaction de la FNAIM.

## Bilan du marché de l'immobilier existant au 2<sup>er</sup> trimestre 2018 \*

### dans les Alpes-Maritimes

#### Stabilisation du volume des ventes par rapport au même trimestre de l'année 2017

#### Stabilisation de la hausse des prix sur une année glissante, sauf à Menton

\* ces tendances sont déterminées d'après les compromis de vente signés aux mois d'avril et mai 2018.

#### Définitions :

**Marge de négociation :** différence entre le prix du mandat (prix demandé par le vendeur) et le prix auquel la vente de l'appartement est signée.

**Délai d'écoulement :** nombre de jours entre la signature du mandat (mise en vente du bien) et la date de la signature de la vente de l'appartement.

**Moyenne glissante :** moyenne obtenue en additionnant le trimestre en cours et les 3 trimestres précédents.

#### NICE :

##### Tendances 2<sup>ème</sup> trimestre 2018

	2 <sup>ème</sup> trimestre 2018	1 <sup>er</sup> trimestre 2018	2 <sup>ème</sup> trimestre 2017
Prix moyen /m <sup>2</sup> des appartements revendus	4 127 €	4 192 €	4 212 €
Marge de négociation	2,72 %	4,14 %	3,05%
Délai d'écoulement	113 jours	118 jours	115 jours

Moyenne glissante sur 1 an	2 <sup>ème</sup> T 2018	2 <sup>ème</sup> T 2017	Variation
	4 242 €	4 245 €	-0,08 %

#### CANNES :

##### Tendances 2<sup>ème</sup> trimestre 2018

	2 <sup>ème</sup> trimestre 2018	1 <sup>er</sup> trimestre 2018	2 <sup>ème</sup> trimestre 2017
Prix moyen /m <sup>2</sup> des appartements revendus	4 847 €	4 812 €	4 953 €
Marge de négociation	5,12 %	6,02 %	7,03 %
Délai d'écoulement	165 jours	154 jours	123 jours

Moyenne glissante sur 1 an	2 <sup>ème</sup> T 2018	2 <sup>ème</sup> T 2017	Variation
	4 883 €	4 905 €	-0,44 %

#### ANTIBES :

##### Tendances 2<sup>ème</sup> trimestre 2018

	2 <sup>ème</sup> trimestre 2018	1 <sup>er</sup> trimestre 2018	2 <sup>ème</sup> trimestre 2017
Prix moyen /m <sup>2</sup> des appartements revendus	4 414 €	4 469 €	4 414 €
Marge de négociation	3,24 %	7,05 %	4,42 %
Délai d'écoulement	104 jours	120 jours	105 jours

Moyenne glissante sur 1 an	2 <sup>ème</sup> T 2018	2 <sup>ème</sup> T 2017	Variation
	4 400 €	4 413 €	-0,31 %

**MENTON :****Tendances 2<sup>ème</sup> trimestre 2018**

Prix moyen /m <sup>2</sup> des appartements revendus	2 <sup>ème</sup> trimestre 2018	1 <sup>er</sup> trimestre 2018	2 <sup>ème</sup> trimestre 2017
	4 630 €	4 658 €	4 702 €
Marge de négociation	5,49 %	3,45 %	6,25 %
Délai d'écoulement	140 jours	141 jours	125 jours

Moyenne glissante sur 1 an	2 <sup>ème</sup> T 2018	2 <sup>ème</sup> T 2017	Variation
	4 681 €	4 626 €	1,19 %

**Les commentaires de la FNAIM Côte d'Azur**

La hausse d'activité ininterrompue enregistrée au cours des 3 trimestres précédents semble marquer le pas en ce 2<sup>ème</sup> trimestre 2018.

Même constat du côté des prix de vente, dont la moyenne est même très légèrement inférieure ou égale à celle du 2<sup>ème</sup> trimestre 2017.

Cyril MESSIKA et William SIKSIK, co-Présidents FNAIM Côte d'Azur : « *Les primo-accédants peinent à profiter des bonnes conditions de crédit, faute d'un apport personnel suffisant. La plupart d'entre eux restent donc dans le marché locatif privé. Cette tendance lourde conduit à penser que le pourcentage de français propriétaires ne variera pas sensiblement au cours des prochaines années, et que le Gouvernement devra axer sa politique du Logement des actifs sur le bailleur privé, par un statut fiscal adapté à son rôle social.*

*Quant au rôle des intermédiaires règlementés que nous représentons, nous attendons de la loi ELAN une consécration juridique de leur statut, par la reconnaissance officielle des titres d'Agent Immobilier (68% de parts de marché sur les ventes immobilières) d'Administrateur de Biens (45% de parts de marché sur la gérance locative) et de Syndic de Copropriété (90% de parts de marché sur la gestion des copropriétés).* »

## EXEMPLES DE VENTES REALISEES EN MAI 2018

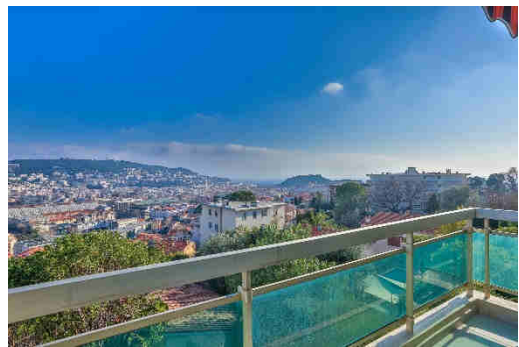
### ANTIBES : Agence Albion Orpi

- ANTIBES – Quartier des Bréguières
- T2
- 36 m<sup>2</sup>
- Délais de vente : 4 mois
- **Prix de départ** :189.000 euros → **Prix final** :160.000 euros



### NICE - CIMIEZ : LAFAGE Century21

4 pièces de 98 m<sup>2</sup> avec terrasse. Situé dans une résidence de standing au cœur de Cimiez, ce magnifique appartement offre une rénovation de qualité. Au calme absolu, il se compose : d'un séjour ouvrant sur une terrasse avec une vue panoramique sur la ville et la mer, une cuisine équipée et aménagée, 3 chambres, un espace bureau, une salle de bains et une salle d'eau, 2 WC. Les volumes et espaces sont optimisés. Vendu avec cave et garage. Appartement coup de cœur, rare sur le secteur.



**Prix vendu 635.000 € / prix de vente 650.000 €**

**Dpe : C**

**Lots : 80**

**Charges/an : 5112 €**

### NICE CARRE D'OR: LAFAGE Century 21

Situé dans un beau "bourgeois", très bel appartement de 3/4 pièces de 83m<sup>2</sup> en parfait état bénéficiant de 3 expositions.

Il est composé d'une entrée, un double séjour ouvert sur une cuisine équipée,

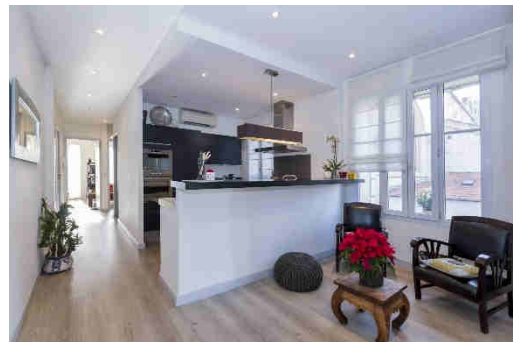
2 chambres sur jardin au calme avec un balcon filant, une grande salle de bains, un wc indépendant et un dressing. Belles prestations avec moulures, parquet et climatisation. Il bénéficie d'un bel ensoleillement et

d'une vue dégagée dans toutes les pièces. Une cave en sous-sol. Possibilité usage professionnel (et ou) habitation. Location parking extérieur possible à 135€ par mois.

**PRIX : 505.000€. Vendu en 1 semaine au prix du mandat**

**31 lots Charges : 2508€ /an**

**DPE : C**



### **NICE BAS CIMIEZ: LAFAGE Century 21**

Spacieux trois pièces de 70m<sup>2</sup> avec un jardin de 50m<sup>2</sup>.

Cet appartement traversant se compose d'une entrée, une cuisine indépendante, deux chambres et un séjour s'ouvrant sur la terrasse. Dans un immeuble bourgeois, vous apprécierez tout le charme de l'ancien, moulures, parquet en chêne et belle hauteur sous plafond. Une cave complète ce bien. A 5 minutes à pied du centre-ville.

**Prix : 275.000€**

**28 lots – charges : 1836€/an**

**DPE : C**

**Vendu en 1 mois**



### **CANNES Croix des Gardes – Agence SAS Lépine Immobilier**

Type de Bien : **Appartement en RDJ**

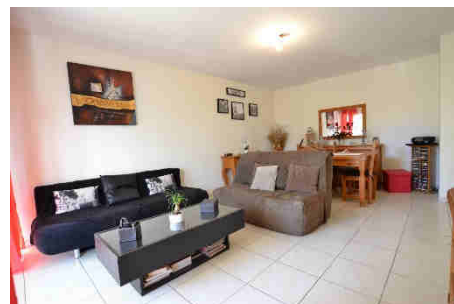
Lieu (quartier et Ville): **Croix des Gardes - CANNES**

**PRIX DE VENTE: 206.700 €**

**SUPERFICIE : 49 m<sup>2</sup>**

Nombre de pièces : **2 Pièces**

Délai de vente : **7 mois**



### **CANNES Palm Beach – Agence SAS Lépine Immobilier**

Type de Bien : **Appartement - 3<sup>o</sup> étage**

Lieu (quartier et Ville) : **Palm Beach – CANNES**

**PRIX DE VENTE : 215.000 €**

**SUPERFICIE : 35 m<sup>2</sup>**

Nombre de pièces : **Studio**

Délai de vente : **5 mois.**

