

Negociation avec l'Établissement Public Foncier EPF

Vous êtes propriétaire d'un terrain ou d'un immeuble et vous êtes contacté par l'établissement public foncier (EPF) et vous souhaitez légitimement obtenir la meilleure offre d'achat possible mais vous ne savez pas comment faire.



Etablissement public foncier EPF PACA

Sachez tout d'abord que l'[EPF \(EPF PACA\)](#) n'est pas un acheteur lambda mais il s'agit d'un opérateur public et à ce titre ses démarches sont très encadrées. Il ne s'agira donc pas de négocier sur un coin de bureau le prix de votre bien. En effet, l'EPF quand il opère dans un cadre d'aménagement comme une future Zone d'Aménagement Concertée (ZAC) doit se proposer un prix de foncier conforme à l'estimation(1) faite par les Domaines ([France Domaine](#)(2)) et s'aligner sur l'estimation haute. Il n'est donc pas question de jouer au marcha



DIE Ex France Domaine, sous la tutelle du Ministère de l'Économie et des Finances.

nd de tapis avec un représentant de l'EPF car celui-ci n'a que très peu de marge de manœuvre. Alors comment obtenir le meilleur prix possible ? Le plus simple est de confier la négociation à [Expert Évaluateur Immobilier](#) qui pourra assister les propriétaires à vérifier l'évaluation de France Domaine et valider ou non les prix proposés. En effet, seul un [Expert Évaluateur Immobilier](#) indépendant pourra vérifier les valeurs de références et confirmer ou non si l'évaluation de France Domaine est réaliste.

(1) « L'avis du service des Domaines ne lie donc pas la collectivité, qui peut toujours en vertu du principe de libre administration, décider de passer outre (TA Montpellier, 28 nov. 2001, n° 971709, Assoc. Saint-Cyprien ma ville) ».

(2) France Domaine est devenu depuis 2016 la Direction de l'immobilier de l'État

L'intérêt de faire évaluer son bien avant de le vendre.



Il arrive parfois un moment dans sa vie où l'on doit vendre un bien immobilier. Depuis 20 ans les comportements des acheteurs ont bien changé et l'arrivée des technologies de l'internet y a largement contribué.

La profusion de sites internet, de portails ou d'annonces immobilières offre un large choix pour mettre en place sa stratégie pour vendre mais ne résout pas au principal problème que pose la question du « à quel prix ? » Certains sites s'essaye à l'exercice mais ne permettent pas d'avoir un prix précis. Les estimations des agents immobiliers (AI) ne sont pas objectives puisque l'intérêt de l'AI est de vendre et si possible le plus rapidement possible. Les estimations faites par des agents immobiliers sont aussi sujettes à controverses car comment fixer un prix sans une analyse complète et détaillée du marché où se trouve le bien à vendre. Il est vrai que de fournir un service gratuitement entame sérieusement l'application que l'agent immobilier voudra bien fournir car qui aujourd'hui accepte de travailler gratuitement ? On ne peut donc blâmer les agents immobiliers sauf à avoir bradé un service qui apporte une réelle valeur ajoutée. Quand après avoir consulté trois agents immobiliers vous obtenez trois valeurs différentes avec des écarts de plus de 10% le vendeur ne sera pas plus avancé pour savoir quel sera le prix de mise en vente de son bien.

Alors vers qui s'adresser ? la réponse est simple ... [l'expert évaluateur immobilier](#).

Qu'est-ce qu'un expert évaluateur immobilier ? C'est un professionnel expérimenté (en effet, seul les années

d'expériences peuvent garantir une analyse sérieuse et documentée) qui n'est pas parti prenante à la transaction. Il n'est donc pas intéressé par la vente du bien et encore moins par une quelconque négociation. Son seul intérêt est le sérieux et l'exhaustivité de son évaluation. Il est rémunéré pour son travail, le temps qu'il consacre à visiter le bien (de 1 ou 3 heures) du temps qu'il consacre à mener son étude de marché et enfin sur la remise d'un dossier complet d'évaluation.

L'intérêt pour le futur vendeur, c'est que quelque soit sa stratégie (vente directe entre particulier, vente par agence, etc...) il pourra s'adosser sur son dossier d'évaluation et discuter avec l'appui d'arguments fournis par le dossier de l'expert évaluateur immobilier.

Le coût d'une évaluation varie en fonction de la taille du bien et de la complexité du dossier mais les honoraires s'élèvent entre 700 € et 3500 €. Comparer aux enjeux et aux atouts qu'un dossier d'expertise apporte cela mérite vraiment la peine de faire cet investissement.

Crise de l'immobilier oui mais après ...

Nous sommes tous d'accord, les ventes se font rares. Les acheteurs tournent et retournent mais ont du mal à franchir l'obstacle. Les vendeurs (les vrais) nous interrogent pour connaître le bon prix. Depuis maintenant plusieurs mois les ventes dans sur le département sont en baisse constante. Les prix de vente même s'ils fléchissent dans certains cas, restent à des niveaux très élevés surtout comparés aux régions

voisines. **Aujourd'hui, 20% d'écart de prix en les Alpes Maritimes et le Var ne se justifient plus.**



locaux vides ça ne fait que commencer.

Il est certain qu'aujourd'hui 90% des maisons et appartements à la vente ont pour origine soit un divorce, soit un décès. Le nombre propriétaires qui vendent pour investir dans un autre projet immobilier ont pratiquement disparu des radars et ... c'est là que se trouve le principal problème.

En effet, lorsqu'un ménage divorce la première conséquence est un appauvrissement du foyer. Chacun reprend ses billes (s'il en avait)? solde sa part du prêt et à la fin se retrouve à chercher à nouveau un logement en location. **Un divorce, deux locataires.**

Pour les successions, après avoir été largement ponctionné par le trésor public, les restes se retrouvent partagés en portions qui ne permettent pas de réinvestir dans l'immobilier et plus particulièrement sur le département des Alpes Maritimes. **Des droits de succession confiscatoires.**

Vous l'avez compris la mécanique s'enraille, le moteur manque de carburant et le conducteur lève le pied pour franchir les kilomètres restant à parcourir.

Et comme, les prix sont malgré tout plus élevés qu'ailleurs les nouveaux retraités trouvent le soleil meilleur marché sur les bords de mer du Portugal et de l'Espagne et plus les plus téméraires dans des pays plus exotiques. **Le soleil brille aussi fort ailleurs et pour moins cher.**

Quand aux étrangers qui tiraient le marché vers le haut, ils ont tout simplement disparu devant l'image déplorable que notre pays présente depuis plusieurs années (et bien avant les socialistes ...). Des taxes locales se sont ajoutés aux taxes dans leurs propres pays, une inflation de documents administratifs incompréhensibles pour un scandinave ou un anglo-saxon et vous obtenez bon goubilboulga... ce qui vous en conviendrez fait désordre au pays de la gastronomie. **Une fiscalité et une administration indigeste pour les étrangers.**

Enfin pour les actifs, entre les difficultés à venir dans leurs jobs, les études tatillonnes des établissements bancaires ... attention si vous avez été un mois à découvert mettez une croix sur votre projet !!! La peur de voir son nouvel achat aussitôt subir une décote et le prendre le risque de voir son capital fondre au soleil. **Le client bankable l'actifs, 6000 € par mois et 30% d'apport**

Mais qui donc veut ou peut acheter sur la cote d'azur ? Alors après la disparition des investisseurs étrangers, des retraités infidèle à la patrie qui préfère Malaga à Mandelieu et des actifs confrontés aux difficultés de la vie que restet-il ?

*Et bien, nous arrivons à une étape importante du secteur de l'immobilier azuréen. En effet, nous achevons les 50 glorieuses qui ont vus notre région s'urbaniser plus que la nature ne peut le supporter. Nous avons vu les prix s'envoler plus que de raison, un grand n'importe quoi durant les années 60/70 ou les fortunes locales se sont faites au détriment des propriétaires fonciers de l'époque. Enfin, nous arrive en héritage avec des constructions dont la qualité est médiocre, des équipements routiers pour le moins dégradés et des impôts locaux qui ne cessent de ponctionner les entreprises et les particuliers. **Il faut le dire mis à part quelques emplacements idylliques et réservés à l'élite, peu de quartiers méritent la mention « Riviera ».***

Aujourd'hui, tout le monde doit prendre conscience que l'exception du 06 est maintenant terminée, définitivement terminée.

Les propriétaires fonciers se rendent compte qu'il n'est plus possible de vendre ou de louer à des prix élevés, enfin pas tous ! mais avec le temps l'information arrivera aux cerveaux de tous le monde.

Les entreprises et les commerces ne peuvent plus payer des loyers faramineux car l'économie n'est plus là. Il suffit de regarder les restaurants, ils n'ont jamais été aussi vide. Dans les centres commerciaux la population ne semble pas diminuer mais en restant attentifs regardez combien de personnes ont fait des achats ? Que serait Cap3000 sans H&M et les autres boutiques à petits prix...

Certains maires pensent qu'en augmentant le nombre de centres commerciaux les clients vont revenir faire des achats, nous marchons sur la tête ! J'imagine le grand gâchis qui nous attends dans les prochaines années lors que les centres commerciaux comme [Polygone](#), Stade Allianz, Ikea, Cap 3000 agrandi, en seront à se battre pour faire venir le chaland. *Et surtout que l'on ne me parle pas de création d'emploi, car le petit commerce des villes comme Cagnes ou Saint Laurent vont être les premières victimes des derniers soubresauts mégalo nos élus locaux.*

Nous avons encore quelques années difficiles, car les fameux atouts de notre région ne reviendrons jamais comme à la belle époque. On nous mettra toujours les phares sur quelques hyper-riches qui continuerons à venir sur St Jean ou le Cap d'Antibes, mais pour le reste ? ***Nous allons devoir apprendre à être raisonnable.***

Les propriétaires vont devoir apprendre dans la douleur, pour beaucoup, à être plus raisonnable car la demande ne reviendra pas comme avant. Les loyers et les prix au m² vont connaître encore sur plusieurs années un baisse notable jusqu'au jour où les actifs pourront à nouveau acheter en faisant un crédit sur

25 ans avec un apport de 20% (ce qui est impossible aujourd'hui).

Je prédis que les prix après plusieurs années de baisse à raison de 5% l'an devraient se stabiliser d'ici 2018/2020.

Est-ce pour cela inquiétant ? OUI bien sur si l'on continue à raisonner sur le court terme. NON si l'on se projette sur le moyen et le long terme.

Les fruits des projets ambitieux comme l'OIN seront d'ici là arrivés à maturité et pourront, avec beaucoup de retard, permettre à notre département de rebondir mais plus jamais comme avant.

Comme pour l'agriculture, l'avenir du département se doit d'être orienté vers une économie durable (transport en commun, proximité de l'habitant et des lieux d'emplois), un développement raisonné (maîtrise des espaces et de l'urbanisation) et un respect de la diversité sociale (arrêtons de vouloir placer les logements sociaux dans le moyen pays en promettant des sièges confortables aux élus locaux).

Certains imaginaient un département sous la forme d'une maison de retraite à ciel ouvert pour fortunés c'est raté, maintenant il faut payer l'addition.

2015, une année de transition

■ ■ ■



2015 une année à saisir pour les professionnels de l'immobilier

La page 2014 est maintenant définitivement tournée. Le moins que l'on puisse dire c'est qu'elle fut riche en événement pour le secteur de l'immobilier. Le bref passage de Madame DUFLLOT va laisser une trace indélébile pour tous les professionnels de l'immobilier que ce soit les Notaires, les Administrateurs de biens et bien entendu les agents immobiliers. La prise de conscience par les pouvoir public du tsunami que représente le paquet de législatif de la loi dite ALUR a fort heureusement permis de limiter les dégâts pour le secteur de l'immobilier dont les principales victimes sont avant tous celles que la nouvelle loi était censée protéger. Maintenant que tout le monde mesure l'impact des nombreux dispositifs imaginés par des technocrates aseptisés et des politiques pratiquant plus facilement le dogme que l'intérêt collectif, nous allons pouvoir en 2015 améliorer ce qui peut l'être et surtout mettre en place des méthodes permettant à tous de mieux appréhender les nouvelles règles du jeu.

*Pour les particuliers, il est de plus en plus évident que leur patrimoine doit être mis entre les mains d'un bon professionnel. **La place à l'amateurisme n'est plus possible car les conséquences sont payables immédiatement.** Que ce soit pour vendre son appartement ou confier la gestion locative de sa villa, la présence d'un professionnel de l'immobilier sécurise la transaction et garantie son bon déroulement. Reste*

maintenant aux professionnels de faire leurs preuves et de montrer qu'ils savent s'adapter à la nouvelle donne.

En résumé, 2015 sera une année pleine d'opportunité pour les professionnels de l'immobilier qui sauront positiver. Pour les autres, reste plus qu'à regarder la vidéo de 2014.

Loi ALUR – Leçon #01 – Des annonces complètes tu feras

Depuis la fin mars la nouvelle loi ALUR est applicable, voici les premières obligations :

Pour la vente de biens en copropriété : L'annonce immobilière devra avoir en plus des informations habituelles, les informations suivantes :

- dire que le bien est soumis au statut de la copropriété ; (sauf pour les villas en ASL)
- le nombre de lots que comprend l'immeuble ; (interroger votre syndic de copropriété si vous le connaissez pas)
- le montant moyen annuel de la quote-part du budget prévisionnel ; (il faut reprendre vos appels de fonds)
- et, pour les copropriétés en difficulté, l'exercice ou non d'une procédure d'alerte ou de redressement du syndicat de copropriété. (Vous l'aurez compris que si votre copropriété est dans ce cas, vous aurez les pires difficultés pour trouver un acheteur de votre appartement)

L'obligation concerne tout le monde que ce soit des annonces d'agence immobilière que de particulier.

annonce immobilière sur Gattières et Carros ce qui change en

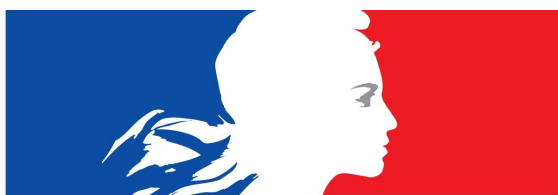
Les frais de notaire augmentent ...

Au 1er mars 2014, les frais dit de notaire augmentent de 0.07 % ce qui sur une vente de 300.000 € représente 210 €. A qui devons nous cette augmentation ? Et bien à l'alliance parfaite de nos élus qu'ils soient locaux ou nationaux. En effet, l'état a autorisé les départements à augmenter leurs taxes sur l'immobilier avec un plafond de 0.07%. Le gouvernement a ainsi autorisé sans qu'il le fasse lui même a majorer les impôts des Français. Mais par n'importe lequel Français, celui qui achète, celui qui parie sur l'avenir (si si il y en a encore !) celui qui s'endette pour améliorer son quotidien. Tout le monde se dit que cette mesure d'un gouvernement de gauche ne va pas être suivie par les départements de droite, et bien si l'on prend juste l'exemple des alpes maritimes nos conseillers généraux ont non seulement voté la majoration mais en plus en appliquant le taux maxi. Comme tout les professionnels de l'immobilier le savent tout les gouvernants utilise l'immobilier comme une rente captive (Bien que de plus en plus de Français délocalisent leurs résidences principales dans d'autres pays). Entre les plus values immobilières revues et corrigées votées sous l'ancien gouvernement et l'augmentation des taxes, chacun y va de son ingéniosité pour un peu plus charger la barque.

Il est vrai que la pierre malgré tout, reste le placement le plus sur, le plus stable et encore le plus rentable mais jusqu'à quand ? Depuis quelques semaines, les prix annoncés sur les sites internet sont en baisse significative, les

vendeurs réalisent (enfin diront certains) que la valeur de leurs villas a baissé depuis 2008 et que si l'on n'a pas vendu dans les 6 mois c'est que le prix est trop élevé.

Après cette augmentation de taxe, nous avons tous le regard fixé sur les taux d'intérêts qui si ceux-ci devaient augmenter ne serait-ce que 1/2 point mettrait à mal toutes les perspectives de reprise de l'immobilier pour les 18 prochains mois.



Liberté • Égalité • Fraternité

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Augmentation des taxes sur les frais de notaire.

Les effets prévisibles de la prochaine Loi ALUR



Ministère du Logement

Le parlement et le sénat ont approuvés le texte de loi proposé par Madame le Ministre Cécile DUFLLOT. Cette nouvelle loi va profondément modifier les règles qui régissent les relations entre locataires et bailleurs, entre copropriétaires et syndic

et aussi les règles qui régissent les métiers d'agent immobilier, de syndic de copropriété et de gérant d'immeuble. La loi porte sur d'autres sujets comme l'urbanisme mais bien modestement je me contenterai de donner mon avis sur les sujets que je connais assez bien.

Les professionnels de l'immobilier sont très remontés contre cette loi et beaucoup de particuliers ne comprennent pas pourquoi et en quoi cette loi n'est pas juste. Je vais donc tâché d'expliquer les bons cotés de cette loi (si si il y en a) et les mauvais cotés mais aussi les effets pervers sur le marché de l'immobilier.

Voici les points que je vais aborder au fil du temps.

En matière de location :

- Le préavis pour résiliation pour zone tendue (agglo de + 50000 hab), quand la loi rejoint la vraie vie.
- La récupération par le bailleur d'un logement loué, vous pensiez que le logement vous appartenait encore !
- L'achat d'un bien loué, ou comment décourager les propriétaires de vendre leur logement occupé.
- La GUL la garantie universelle des loyers, le futur 'trou noir' des finances publiques.
- L'assurance du logement par le locataire, de nouvelles contraintes pour le bailleur, ou comment prendre une assurance pour autrui.
- Logement loué aux personnes de plus de 70 ans ramené à 65 ans, plus l'espérance de vie augmente, plus il va difficile pour les vieux de trouver un bailleur disposé à louer son logement.
- Honoraires de location à la charge exclusive du bailleur. C'est bien connu le service fourni par les agences est uniquement pour les bailleurs, les locataires vont-ils devoir payer un droit de visite des logements ? Le bail, le conseil, l'étude financière ne sont-ils qu'à l'usage du bailleur ?
- Un bail unique, un état des lieux unique. Car tout le monde le sait dans le monde des ministères il n'y a qu'un seul type

de logement, qu'un seul modèle de bailleur, qu'un standard de locataire. Malheureusement, ce n'est pas le cas et même si nos hauts fonctionnaires en rêvent de nous mettre dans des petites cases, la diversité reste la norme.

– La régulation des valeurs locatives. Pourquoi apporter une mauvaise réponse à une bonne question ? C'est simple, faire plaisir à son électorat tout en cachant ses propres défaillances. Car pourquoi les loyers sont-ils si élevés ? tout simplement parce qu'il y a un déséquilibre entre l'offre et la demande. En 2011/2012, la France aura atteint [le seuil le plus bas de construction](#) de logement et 2013 sera encore pire et que dire de l'avenir. Les prix des terrains sont trop élevés dans certaines régions car la demande est très forte. Alors quand l'état fait défaut, c'est le gros rentier* de l'immobilier qui paye.

Nous verrons aussi ce que la loi apporte pour les copropriétés :

– Nouveau contrat, prestations particulières réduites, ou comment les honoraires forfaitaires vont exploser. A moins que les tarifs eux aussi soient fixés par décret, ce qui serait un comble mais pourquoi pas. Les gouvernements n'arrivent pas à réguler les tarifs du Gaz, ce sera plus simple pour les tarifs des syndicats.

– Formation des collaborateurs. Cette obligation va permettre de professionnaliser les métiers de l'immobilier. C'est une bonne chose, reste à savoir qui validera les formations ?

* car comme tout le monde le sait, avoir pendant 15ans payés un crédit pour avoir à la retraite un complément de revenus c'est que vous êtes un rentier et que vous exploitez les gentils locataires. Car dans nos ministères la vie est en noir et blanc, il y a les bons et les méchants.

Un agent immobilier expérimenté pour notre agence de Carros

Avec l'ouverture de l'agence de CARROS, nous recherchons activement un ou une agent immobilier expérimenté(e), avec un statut d'agent commercial (auto-entrepreneur accepté). Sa mission répondre à la demande des clients de Carros et sa région suite à l'ouverture de notre agence immobilière.

La rémunération est calculée en fonction de l'expérience du candidat(e).

Note de conjoncture sur nos villages. Avril 2013

Les beaux jours arrivent (enfin on l'espère !) et les jardins vont redevenir l'écrin de nos jolies villas.

La morosité ambiante, la situation économique et l'incertitude sur l'avenir plombe fâcheusement le nombre de transactions réalisés depuis ses 6 derniers mois. Voici un rapide panorama du marché de l'immobilier dans notre région.

Gattières : Les prix restent trop élevé par rapport à l'attente des acheteurs, les vendeurs de villas et de maison de village doivent s'ils veulent réaliser rapidement leurs

ventes (c'est à dire dans les prochains mois) faire des baisses de prix comprises entre 5 et 15% tout dépend si le prix a été fixé par l'agent immobilier ou par le saint esprit (pour être précis, les annonces des autres biens à la vente qui ne sont toujours pas vendus !)

L'arrivée des jours plus long, devrait aussi coïncider avec la mise sur le marché de nouveaux biens à la vente. Là aussi, les vendeurs auront-ils pris la mesure de la situation économique ?

Carros reste la ville la plus dynamique sur le plan des mises en vente et reste très attractive pour les actifs (non pas qu'ils bougent plus mais simplement ils s'activent à travailler ;o) et la proximité du bassin d'emploi de la zone industrielle de Carros-Le Broc reste l'atout majeur de cette commune.

Pourquoi le Mandat Exclusif est-il un avantage pour le Vendeur ?

Pour commencer il y a deux catégories de mandat exclusifs ;

- Le mandat exclusif, tout seul je suis le maître du monde ;o)
- **Le mandat exclusif multi-diffusé ...**

Le premier n'a aucun intérêt puisque l'agent immobilier est seul pour essayer de vendre le bien que l'on vient de lui confier.

Dans le deuxième, les choses sont bien différentes car exclusif n'a jamais voulu dire seul (comme dans le cas

précédent) mais veut dire que le vendeur charge un interlocuteur exclusif pour vendre son bien. Charge à cet interlocuteur de diffuser le plus largement le bien à vendre. Vous l'avez bien compris, l'interlocuteur c'est un agent immobilier membre d'une bourse immobilière ou d'un MLS et qui pourra dans les heures qui vont suivre la signature du mandat diffusé l'affaire à vendre auprès de ses confrères membre de la même organisation. A titre d'exemple le [MLS COTE D'AZUR](#) est une association regroupant pas moins de 500 agents immobiliers indépendant ou franchisé et même filiale de groupe nationaux.

En résumé, confier la vente d'un bien en exclusivité multi-diffusé est sans contexte la meilleure façon de vendre son bien par l'intermédiaire d'un professionnel.