

# Une nouvelle année, de nouvelles perspectives

Tout d'abord, une très belle année 2018. Une année placée sous le signe de l'humanité et de la solidarité.

Comme il est de coutume, c'est aussi l'occasion de prendre de bonnes résolutions et pourquoi pas lancer des consultations pour trouver le bon syndic, je vous invite à consulter le site : <https://www.123-syndic.fr/>

---

## La chaîne YouTube 123 SYNDIC est maintenant en ligne

A partir d'aujourd'hui, vous allez pouvoir découvrir les conseils et astuces pour réduire et maîtriser vos charges de copropriétés mais aussi bien connaître les lois qui régissent les copropriétés et les relations copropriétaires/syndic.

Il s'agit de vidéo de 2/3 minutes qui seront diffusées régulièrement. Pour ne pas en louper une, ce qui serait dommage puisqu'il s'agit de vous faire faire des économies sur vos charges, abonnez-vous dès à présent pour avoir l'information immédiatement.

A très bientôt sur la chaîne 123 SYNDIC.



123 SYNDIC, la chaîne qui va vous faire faire des économies sur vos charges de copropriété.

---

## Baisse des charges, quelques chiffres clés ...

La lecture des arrêtes de comptes que fourni le syndic est une très utile pour essayer de trouver les économies possibles sur les charges de copropriétés.

Voici quelques exemples de poste de charges que vous pouvez facilement contrôler.

- Ascenseur : si le montant annuel dépasse les 2000 euros par cabine et que votre immeuble à moins de 10 étages vous pouvez trouver moins cher ou renégociez le contrat.
- Porte de garage : Sauf cas particulier le montant annuel du contrat ne doit pas dépasser 800 euros pour une porte de garage basculante classique, si vous payez plus faite

jouer la concurrence.

- Le prix du m<sup>3</sup> d'eau chaude sanitaire ne doit pas dépasser 10 euro, si c'est votre cas tant mieux. Mais sachez qu'il y a des copropriétés qui payent jusqu'à 18 euro le M<sup>3</sup> ! demandez à votre syndic des explications si vous payez plus de 10 euros.

D'autres postes de charges peuvent être analysé mais demande [une réelle expertise](#).

---

# 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 meilleur 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'Economie 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'optimisation du règlement de copropriété**

Dans chaque copropriété neuve que j'ai été amené à gérer, j'ai constaté que les règlements de copropriété n'étaient pas conformes à la réalité du fonctionnement de la résidence. Cette situation amène les copropriétaires à demander à faire des modifications mais malheureusement la règle de l'unanimité s'impose et les problèmes restent figés pour l'éternité.

C'est pourquoi, je propose un nouveau service aux promoteurs et constructeurs d'optimisation des règlements de copropriété.

Toutes les informations sont sur le site [123-syndic.fr](http://123-syndic.fr) [ici](#)

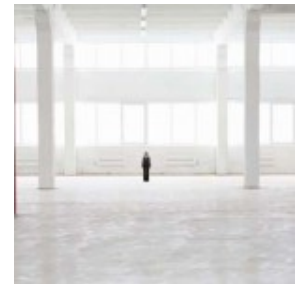


---

## **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 reste-t-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 mégalomanes élus locaux.*



Nous avons encore quelques années difficiles, car les fameux atouts de notre région ne reviendront jamais comme à la belle époque. On nous mettra toujours les phares sur quelques hyper-riches qui continueront 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 m<sup>2</sup> vont connaître encore sur plusieurs années une 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 sûr 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.***

