



COPROGESTIMMO

L'EXPERTISE IMMOBILIÈRE DE VOTRE SYNDIC

GESTION
LOCATION
TRANSACTION

NUMÉRO SPÉCIAL NEWSLETTER

N° SPECIAL

En ce début de nouvelle année, fort de notre expertise en gestion de copropriétés et à la demande croissante de nos clients, nous avons souhaité vous adresser **un numéro spécial** de notre Newsletter bimensuelle afin de mettre en lumière et vous présenter nos services de **Transaction Immobilière et de Gestion locative** en complément de notre activité principale de Syndic de Copropriété.

Tout d'abord, nous souhaitons vous remercier pour votre confiance et nous vous souhaitons tous nos meilleurs vœux pour cette nouvelle année, de bonheur, de santé et de réussite. Que l'année qui commence soit pleine de joie et de sérénité.

Découvrez nos responsables, Frédéric MATOIS (Service Transaction) et Aurélie LALUS (Service Gestion Locative), qui vous expliquent leur mission et leurs atouts ainsi que leur vision de l'évolution future du marché immobilier et locatif sur l'année 2025.

Faisons connaissance avec

MR FRÉDÉRIC MATOIS Responsable du Service Transaction

Je m'appelle Frédéric MATOIS, j'ai 51 ans, Niçois de cœur depuis 2003, mon parcours professionnel, marqué par des fonctions de directeur d'agence immobilière, d'expert certifié « Tegova » dans le notariat, et dans la promotion immobilière, m'a permis d'acquérir une vision globale et approfondie du marché immobilier. Fidèle à ma passion pour ce métier et à mon attachement à la région niçoise, je m'engage avec professionnalisme et dévouement auprès de mes clients pour les accompagner dans la réalisation de leurs projets immobiliers...



Pourquoi avoir choisi de rejoindre le cabinet COPROGESTIMMO et quelles sont vos missions ?

J'ai rejoint le Cabinet COPROGESTIMMO en Avril 2024 et j'ai tout de suite été séduit par ce nouveau challenge, complètement différents de mes précédentes expériences, et surtout consistant à la mise en place du service Transaction Immobilière au sein du cabinet COPROGESTIMMO afin d'apporter une véritable expertise à nos clients copropriétaires qui auraient un projet immobilier.

Désormais, ma mission consiste à faire connaître à nos clients copropriétaires l'existence de ce service afin de leur présenter tous les avantages qui leur sont dédiés dans le cadre de la vente de leur bien.

A ce propos, quelles sont les actions que vous menez pour vous faire connaître auprès de vos clients copropriétaires ?

Tout d'abord, je me suis efforcé d'établir un lien étroit avec les collaborateurs de chaque cabinet de syndic (gestionnaires, assistantes, comptables...) qui sont en contact permanent avec les copropriétaires afin de les sensibiliser sur le nouveau service transaction et du rôle important qu'ils peuvent jouer auprès de nos clients.

Je me présente régulièrement en début d'assemblée générale et j'ai également fait la connaissance de l'ensemble des gardien(ne)s-concierges et employé(e)s de nos copropriétés à qui j'ai présenté le service Transaction et le rôle important qu'ils peuvent jouer sur les copropriétaires qui auraient des intentions de vente de leur logement.

Et pour finir, en plus de la Newsletter des cabinets de syndic et afin d'informer nos clients, j'ai mis en place des mailings ciblés par copropriété.

Comment définiriez-vous votre fonction et les prestations que vous apportez à nos clients copropriétaires ?

Je me considère un peu comme chef d'orchestre entre les vendeurs, les acheteurs et les divers intervenants, avec toujours comme objectif de garantir une transaction fluide et conforme aux attentes de toutes les parties.

Mes fonctions sont effectivement très larges car elles commencent par l'évaluation du bien avec systématiquement l'envoi d'un rapport étoffé au vendeur jusqu'à la signature de l'acte chez le notaire.



Pourquoi nos clients copropriétaires ont-ils intérêt à faire appel à COPROGESTIMMO plutôt qu'à la concurrence ?

Tout d'abord, ayant travaillé plus de 25 ans sur le bassin niçois de l'immobilier, j'ai acquis une bonne connaissance du secteur liée à mes formations d'expert immobilier, ce qui me permet d'être le plus efficace possible dans l'évaluation d'un bien, point de départ de la relation avec nos clients copropriétaires.

Notre qualité de syndic nous permet d'avoir une connaissance approfondie de la copropriété et d'être réactif en cas d'accord entre les parties.

Nous sommes également en mesure, grâce à nos partenariats avec nos conseils avocats et notaires, **d'accompagner nos clients dans des types de ventes différentes qu'une vente classique en pleine propriété, à savoir vente en viager, vente à réméré, en indivision, en démembrement.**

Nous avons opté pour la multidiffusion des annonces immobilières qui en plus d'être visibles sur le site internet du cabinet COPROGESTIMMO et les réseaux sociaux, sont diffusées sur tous les principaux portails immobiliers à savoir : Meilleurs Agents, Logic-immo, Bien'ici, Se Loger, Lux Résidence, Belles Demeures, Maisons et Appartements, garantissant à nos clients une visibilité optimale de leur bien.

Afin d'optimiser la visibilité, nous offrons à tous nos clients la visite virtuelle de leur bien incluse dans leur annonce diffusée auprès des divers portails immobiliers.

Et pour terminer et qui permettra, j'espère, de convaincre nos clients copropriétaires de nous confier leur projet immobilier, c'est l'offre que nous leur avons destinée et dédiée à savoir **le « PACK FIDELITE » qui leur permet d'économiser 2.000,00 €.**



En cas de mandat de vente en exclusivité, nous offrons :

- L'estimation du bien
- Le reportage photo (le cas échéant)
- La visite virtuelle
- Les diagnostics
- Les honoraires de l'état daté et de mutations.
- L'accompagnement de la signature du compromis jusqu'à l'acte authentique devant le notaire.

En cas de besoin, nous pouvons faire signer tous les actes par signature électronique.

Depuis votre arrivée et la mise en place du service Transaction êtes-vous satisfait des résultats obtenus ?

Depuis Avril dernier, les résultats sont très encourageants, puisque nous avons une offre de **20 mandats** (tous confiés par nos clients copropriétaires) dont la moitié en exclusivité et nous recevons très régulièrement des demandes de nos clients concernant leur projet immobilier.

Je suis optimiste pour l'avenir du service Transaction du Cabinet COPROGESTIMMO.

Quelles sont pour vous les perspectives du marché immobilier pour l'année 2025 ?

Le marché immobilier 2025 s'annonce comme une année charnière pour l'immobilier français. Après deux années difficiles, le marché immobilier, **grâce à la baisse des taux d'intérêts, émet des signaux positifs et semble repartir, ce qui confirme la mise en place du service Transaction pour nos clients copropriétaires.**

Mais si on analyse les prix et les transactions effectuées, on s'aperçoit que le marché reste toutefois marqué par des disparités régionales, comme à NICE dont le prix du M² augmente encore de + 0,50 € pour se situer à 5.130,00 €/M² (faisant de NICE la deuxième ville la plus chère de France au M²) alors que PARIS semble stagner avec une légère baisse de - 0,10 % pour un prix au M² de 9.355,00 €/M² (étude de SELOGER et Meilleurs Agents).

Mêmes si beaucoup d'indicateurs se sont remis au vert, certaines incertitudes persistent sur le marché immobilier en 2025 car l'économie Française reste vulnérable et une crise politique prolongée pourrait freiner l'enthousiasme des acheteurs et peser sur les taux d'emprunt.

Je persiste à dire que le marché immobilier 2025 s'inscrit dans une dynamique de reprise prudente, mais je reste persuadé que pour les porteurs de projets, cette année pourrait être la meilleure fenêtre d'opportunité pour investir.

Pour terminer et en quelques mots, quel message souhaitez-vous faire passer à vos clients ?

A tous nos clients copropriétaires, N'hésitez plus à nous confier la vente de votre bien car

« Qui connaît aussi bien votre copropriété que votre syndic ? »



Faisons maintenant connaissance avec

MME AURÉLIE LALUS Responsable Service GESTION LOCATION du Cabinet COPROGESTIMMO

Je m'appelle Aurélie LALUS, j'ai 42 ans, native de Bordeaux mais résidant et travaillant sur NICE depuis une quinzaine d'année. Fille d'agents immobiliers, J'ai toujours baigné dans ce secteur et particulièrement dans la gestion locative. J'ai rejoint le Cabinet COPROGESTIMMO en Janvier 2019, après plusieurs années passées en qualité de gestionnaire locative au sein d'un groupe national qui m'ont permis de développer une compréhension approfondie des attentes et des besoins des propriétaires et des locataires, ainsi qu'une capacité à gérer des situations complexes avec rigueur et professionnalisme.

Pourquoi avoir choisi de rejoindre le cabinet COPROGESTIMMO ?

Lorsque j'ai été contacté, j'ai tout de suite été séduite par le challenge qui m'était proposé à savoir, prendre la responsabilité d'un portefeuille composé d'environ **150 propriétaires bailleurs pour 200 lots** sous gestion assistée par une comptable gérance confirmée. Le portefeuille confié avait été constitué au fil des années grâce à la synergie avec les cabinets de syndics.

Pouvez-vous nous présenter le service Gestion Locative du Cabinet COPROGESTIMMO ?

Comme je l'ai indiqué auparavant, à mon arrivée, nous étions deux, et je m'occupais à la fois de la relation avec le propriétaire et le locataire et Mme Catherine FABIANI, arrivée peu de temps après moi, en qualité de comptable gérance confirmée. A ce jour, le cabinet a bien évolué puisque nous gérons plus de **400 lots pour 250 propriétaires bailleurs** et de ce fait, nous avons recruté une assistante location, Mme Emilie FROMENTIN, qui me permet désormais de me consacrer à la relation avec nos propriétaires bailleurs et d'assurer la croissance externe du cabinet. Une aide comptable va nous rejoindre prochainement afin d'épauler Catherine. De plus, nous embauchons tous les ans des étudiants en alternance qui effectuent des études immobilières afin de former une personne qui sera ensuite qualifiée pour travailler au sein du cabinet.

En votre qualité de responsable du service gestion locative, quelles sont vos missions et objectifs ?

Aujourd'hui, en tant que Responsable du service gestion locative, mon rôle s'articule autour de la coordination et de l'accompagnement de mon équipe sur les aspects juridiques, techniques et contentieux. Mon engagement au quotidien est de maintenir un

haut niveau de rigueur et de réactivité pour fidéliser et répondre aux besoins de nos partenaires, bailleurs et locataires.

Je m'efforce constamment de m'améliorer et de rester accessible, afin d'accompagner au mieux tous ceux avec qui je collabore. Je reste persuadée que le succès d'un service de gestion réside dans l'enthousiasme et la joie que nous mettons dans notre travail, tout en restant sérieux et professionnels.

3 valeurs qui définissent le Cabinet COPROGESTIMMO ?

PROFESSIONNALISME
DYNAMISME
CONVIVIALITÉ

Quelle est votre journée type ?

Il n'y a pas de journée type dans ce métier ce qui en fait son charme, car même si vous programmez des rendez-vous, chaque journée est remplie de surprises.

Y a-t-il des points communs entre la gestion locative et la gestion de copropriété ?

Il y a, à la fois, des points communs mais surtout de belles synergies qui nous permettent de proposer nos services à nos clients copropriétaires, qui nous interrogent régulièrement sur la mise en location de leur bien immobilier. Les deux activités impliquent des compétences administratives et juridiques communes mais ont tout de même des différences fondamentales. Les deux types de gestion nécessitent une connaissance approfondie des réglementations immobilières, des compétences en gestion financière et une expertise en négociation et résolution de conflits. Mais la gestion locative se concentre sur **l'optimisation de la rentabilité du bien individuel loué**, tandis que la gestion de copropriété se focalise sur **l'entretien et la gestion des parties communes et le bien-être collectif des copropriétaires**.

Pour ma part, se sont **deux services complémentaires** mais distincts qui apportent une valeur ajoutée significative à nos clients copropriétaires. Nous nous devons de proposer ces deux services à la fois pour répondre aux besoins variés de nos clients et de se positionner comme un partenaire immobilier complet, capable d'accompagner nos clients copropriétaires dans tous les aspects de la gestion de leur patrimoine immobilier.

Pour quelles raisons confier sa gestion locative au Cabinet COPROGESTIMMO ?

Tout d'abord pour notre professionnalisme, notre expérience et en dernier lieu notre disponibilité.

En plus du service haut de gamme que propose notre mandat de gestion qui prend en charges toutes les tâches de la gestion quotidienne de votre logement, nous proposons aussi à tous nos bailleurs, un service **d'assurances loyers impayés** qui permet de garantir le paiement des loyers sans franchise et sans durée dans le temps jusqu'à expulsion du locataire. (Voir conditions générales du contrat d'assurance).

Et surtout, nous faisons bénéficier, à tous nos nouveaux clients copropriétaires, du « PACK FIDELITE » qui permet d'offrir

**6 MOIS SUR LA GESTION DU BIEN CONFIE
50% SUR LES HONORAIRES DE MISE EN PLACE DU PREMIER LOCATAIRE**

Quelles sont pour vous les perspectives du marché immobilier pour l'année 2025 ?

L'année 2025 confirme une hausse des loyers les loyers de **3,3 %** par rapport à 2024, dépassant l'inflation (+1,3 %) qui s'accompagne d'une tension locative record. Cette hausse persistante des loyers s'explique d'une part à une forte baisse de l'offre locative et d'autre part par les difficultés d'accès au crédit immobilier.

Par contre, je tiens à signaler que NICE reste une ville attractive par sa qualité de vie, ce qui en fait la deuxième ville la plus chère de France avec un loyer moyen de 24,51 €/ M2, juste derrière Paris et l'Île-de-France avec un coût impressionnant de 38,7 €/m².

Le marché locatif 2025 en France confirme les tendances observées ces dernières années : une hausse généralisée des loyers, une tension locative record et une demande qui dépasse largement l'offre, en particulier dans les grandes métropoles.

Ainsi, ce marché illustre les défis structurels du secteur immobilier français, mais laisse entrevoir des pistes d'amélioration pour les années à venir. Reste à savoir si ces efforts seront suffisants pour contenir la pression locative et garantir un accès équitable au logement pour tous.

Une dernière phrase pour conclure ?

**CONFIEZ
NOUS VOS
CLÉS ON
S'OCCUPE
DU RESTE**



Après la présentation de nos services et pour conclure la question que vous vous posez certainement est pourquoi choisir le service transaction ou Gestion Locative de votre syndic pour vos projets immobiliers. :

En plus du « Pack Fidélité » qui vous est uniquement destiné, que vous soyez vendeur ou acquéreur, rien n'est plus agréable que d'avoir à faire à un professionnel qui connaît parfaitement le quartier, la résidence, son historique et qui a possiblement déjà vendu plusieurs biens de cette même résidence.

EN TANT QUE SYNDIC, NOUS AVONS 3 ATOUTS MAJEURS POUR VOUS AIDER À VENDRE PLUS RAPIDEMENT

1^{ER} ATOUT

La connaissance de votre immeuble et de son environnement

Votre syndic connaît l'immeuble, son historique, les travaux effectués, ceux à venir... ce qui nous permet de fournir une estimation précise du prix de vente et de répondre aux interrogations des potentiels acquéreurs et les rassurer sur la bonne gestion de l'immeuble.

2^{EME} ATOUT

Consolider la vente en améliorant la confiance de votre acquéreur ainsi qu'une gestion administrative simplifiée

La possession de l'ensemble des documents et informations nécessaires à la transaction (futures grosses dépenses et situation financière de la copropriété) et la connaissance de l'immeuble permettent de rassurer le futur acquéreur sur ses dépenses futures de copropriété et contribue souvent à sceller un accord plus rapidement.

3^{EME} ATOUT

Accès à un réseau de clients Le syndic a souvent accès à un portefeuille de clients intéressés par l'achat dans la copropriété.

De par nos activités de syndic de copropriété et de gestion locative, nous disposons d'un portefeuille de clients importants intéressés par l'achat dans la copropriété auxquels les appartements à vendre peuvent être proposés en priorité aux acquéreurs potentiels déjà en contact avec le syndic.

Notre expertise des métiers de syndic et gestion locative et notre expérience du marché immobilier niçois confèrent à nos Cabinets, une certaine légitimité pour développer l'activité de transaction et apporter à la fois aux futurs acquéreurs, une confiance renforcée, une rencontre rapide de l'offre et de la demande et les meilleures chances pour réaliser la vente de leurs biens dans les meilleurs délais.

**N'HESITEZ PLUS ! FAITES CONFIANCE A VOTRE SYNDIC
POUR TOUS VOS PROJETS IMMOBILIERS**

COPROGESTIMMO

Votre partenaire immobilier de confiance



Service Transaction

Frédéric MATOIS

fmatois@coprogestimmo.fr
06 51 70 45 47

Service Gestion-Location

Aurélien LALUS

gestion@coprogestimmo.fr
06 66 41 06 13



COPROGESTIMMO
GESTION / LOCATION / TRANSACTION

SAS COPROGESTIMMO – GESTION – LOCATION – TRANSACTION

3, Rue Caïs de Pierlas – 06300 NICE

Tél : 04.93.79.20.50. coprogestimmo.fr

L'ENTITE DEDIEE AUX PROJETS IMMOBILIERS DE NOS CLIENTS COPROPRIETAIRES

GALIAN



PROFESSEUR SYNDICAL FRANÇAIS
DE L'IMMOBILIER
DEPUIS 1950