Unis-immo.fr

XVIIe Congrès de Lyon
Se réinventer, pour ne pas subir les transformations. Pour les anticiper, les accompagner et parfois les provoquer.

Juridique
Baux commerciaux et Loi SVE : une liberté en danger ?

Le magazine de l'Union des syndicats de l'immobilier

TRANSVERSALES immobilières

180
ÉTÉ
2026

Portrait d'adhérent
Nicolas GUILLOTTE
Syndic au Havre
Marathonien dans son métier, motard dans l'âme

Accord QVCT

Le collectif, nouveau moteur de la performance durable

Se réinventer pour que l'immobilier de demain soit plus performant parce qu'il est humain.

photo générée par IA

Unis
Les professionnels de l'immobilier

VERLINGUE IMMOBILIER

Le courtier référent des professionnels de l'immobilier

Dans le cadre du projet d'entreprise « Better Future 28 Verlingue » d'être le partenaire de confiance des entreprises pour la gestion des risques et leurs programmes d'assurance, l'ambition de Verlingue Immobilier est de devenir le premier courtier familial en assurances des professionnels de l'immobilier.

Verlingue Immobilier accompagne les professionnels de ce secteur, des syndics aux administrateurs de biens, en apportant des solutions et services négociés avec les assureurs et adaptés aux besoins de ses clients.

Verlingue Immobilier s'est imposé comme l'un des leaders en France en proposant des services sur-mesure en matière de Responsabilité civile et professionnelle, Multirisque immeuble, Dommages-ouvrage, Protection juridique copropriété, Loyers impayés, Propriétaire non occupant et Offre pour la Transaction...

Nous souhaitons donner toujours plus de proximité à nos clients tout en visant l'excellence opérationnelle et le conseil, le tout en apportant une forte innovation et une digitalisation de nos services pour les pros de l'immobilier.

Goodloc, notre plateforme unique pour simplifier l'accès au logement de l'annonce du bien à louer à l'entrée dans les lieux du locataire

Good·loc

FINI LES FAUX DOSSIERS LOCATAIRES !

Goodloc vous permet de :

- Gérer votre e-réputation en automatique
- Déménager sans paperasse et sans tracas
- Faciliter la gestion de vos candidats locataires
- Supprimer la fraude : 0 faux dossier
- Constituer et certifier son dossier en moins de 5 minutes
- Sécuriser la mise en location
- Souscrire une assurance MRH en quelques clics
- Réduire le temps de vacance de vos biens
- Réaliser des gains opérationnels
- Obtenir une certification permettant une gestion premium en cas de sinistre

verlingueimmobilier@verlingue.fr | www.verlingue.fr

Verlingue, Courtier en assurances SAS au capital de 2 606 916 € Siège social : 12 rue de Kerogan - CS 44012 - 29335 QUIMPER cedex Code NAF/APE 6622Z
Siren 440 315 943 RCS QUIMPER N° Orias : 07 000 840 www.orias.fr N° de TVA intracommunautaire FR 95 440 315 943 Relevant du contrôle de l'ACPR
(Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution) 4, place de Budapest - CS 92459 - 75436 PARIS cedex 09 https://acpr.banque-france.fr [12.20]

SOMMAIRE

Actualités 4-11
- Édouard Morlot élu Président de l'Unis
- Danielle Dubrac – Discours de fin de mandat
- Le projet de loi Relance-Logement a été adopté au Sénat (9 juillet 2026)

Vie des commissions 12-13

Vie des régions 15-18

Portraits 20-21
Nicolas Guillotte
Marathonien dans son métier, motard dans l'âme

Vie des collèges 22-23

Dossier 25-33
Le collectif, nouveau moteur de la performance.

Le cahier juridique 36-41
Baux commerciaux et loi SVE : une liberté en danger ?

Assurances 43-44

Formation UN+ 45-48

Réseaux sociaux / Médias 50

Partenaires 52-53

Billet d'humeur 54
Muriel TRICHASSON et Olivier SAFAR
Emprunt collectif à adhésion automatique : une belle avancée législative… qui attend toujours sa banque, son cautionnement… et son État.

Retrouvez *Unis* en ligne sur **unis-immo.fr**

ÉDITO

Rentrée sous tension, profession en mouvement

La rentrée immobilière est d'abord celle d'un **marché locatif et immobilier** sous tension. Trouver un logement reste difficile pour les actifs, les familles, les salariés qui déménagent. Derrière cette pénurie, une question essentielle : comment redonner envie aux propriétaires de louer et aux investisseurs d'investir ? Il faut davantage de logements, mais aussi davantage de confiance et de stabilité. Le dispositif **Jeanbrun** – en cours d'amélioration pour l'existant – se fait plus que jamais attendre.

Pendant l'été, les **réformes** n'ont pas pris de vacances : interdiction du démarchage téléphonique, facturation électronique, évolution du DPE, projet de loi logement… Nous ne contestons pas le changement. Nous alertons sur l'empilement des contraintes et la complexité croissante qui pèsent sur les professionnels comme sur leurs clients. « Se réinventer, oui. Se conformer sans cesse à de nouvelles règles, non. »

Et puis il y a le **climat**. Canicule, sécheresse, manque d'eau, incendies : l'immobilier n'est pas hors-sol. Confort d'été, consommation d'eau, rénovation, adaptation des immeubles : ces enjeux deviennent très concrets pour les propriétaires, les copropriétés et les professionnels qui les accompagnent.

Dans ce contexte, une autre question est essentielle : « Qui fera vivre nos métiers demain ? » **L'attractivité de nos professions** et la qualité de vie et des conditions de travail (QVCT) ne sont pas des sujets périphériques. Elles sont au cœur de notre avenir. Attirer les talents, faire évoluer les compétences, donner du sens, mieux travailler ensemble et mieux intégrer les nouvelles technologies : c'est aussi cela, se réinventer. C'est le dossier du présent numéro.

Enfin, avec l'ouverture de la séquence **politique** qui nous conduira à la Présidentielle 2027, le logement devra retrouver toute sa place dans le débat public. Construire, rénover, louer, investir : nous avons besoin d'une politique qui donne envie d'agir plutôt que de dissuader.

C'est tout le sens de notre Congrès. « Se réinventer, ce n'est pas subir les transformations. C'est les anticiper, les accompagner et parfois les provoquer. » À nous de choisir la place que nous voulons prendre dans le monde qui vient.

Édouard MORLOT
Président

Transversales immobilières - ISSN 1958-136X - Trimestriel
Union des Syndicats de l'Immobilier - Syndicat professionnel - 32 rue Rennequin - 75017 Paris
Tél. : 01 55 32 01 06 - transversales@unis-immo.fr
Dépôt légal : septembre 2026 – Directeur de la publication : Édouard Morlot – Rédacteur en chef : Caroline Duc – Revue des agents immobiliers, syndics de copropriété, administrateurs de biens, experts immobiliers et promoteurs-rénovateurs – Comité de rédaction : Danielle Dubrac, Camille Faloci et la Commission communication, Sandra Abémonty-Marchand ; Maîtres Laurence Guégan-Gélinet, Philippe Rezeau, Benoît Jorion, Élodie Phélippot (Avocats), Anne-Sandrine Di Girolamo– Crédit photos : Unis, Adobe Stock, Zen-Studio – Mise en page : Agence Scoop communication – Impression : Groupe CHIRAT, tél. 02 33 73 10 10

Édouard Morlot élu Président de l'Unis

« Tout seul on va plus vite ; ensemble, on va plus loin »

Le nouveau président de l'UNIS a été élu à l'unanimité ce 17 juin par le Conseil d'administration : **Édouard Morlot**, 60 ans, administrateur de biens havrais, débute un mandat de 3 ans à la tête de l'Unis. Il succède à Danielle Dubrac qui a rempli deux mandats successifs.

©Unis

Son parcours

Dirigeant depuis 2009 du Cabinet Jullien & Allix créé en 1927 au **Havre**, il est rejoint par ses deux fils en 2014. À l'UNIS, Édouard Morlot a exercé les mandats de **président-délégué** depuis 2023, après avoir été **président de l'Unis Normandie** et des Régions. Il a également présidé la **Commission nationale de Rénovation énergétique et RSE** de l'organisation professionnelle.
Depuis six ans, il sillonne l'Hexagone en soutien et en intervention dans les très nombreux salons de l'immobilier et **Universités de la copropriété**, en particulier sur les enjeux de rénovation et l'application de la loi Climat et Résilience.
D'autres engagements marquent le parcours d'Édouard Morlot : il est membre du **MEDEF** Le Havre, détient un mandat d'administrateur pour le compte du **bailleur social Les 3F Normandie.**
Ancien basketteur, il a été membre du comité directeur du **Club de Basketball du Havre**, le STD, dès 2016, dont il prend la présidence de 2019 à 2022.

Sa vision

Édouard Morlot est élu sur le fondement d'un **programme** construit collectivement – « Ensemble, cap sur 2029 » – qui se déploie sur quatre axes : le renforcement de l'influence politique, l'accompagnement opérationnel des adhérents, la modernisation de l'organisation professionnelle et la préparation de l'avenir de la profession. D'ores et déjà, Édouard Morlot a annoncé que Danielle Dubrac, actuelle Présidente de l'Unis, lui succédera au titre de Présidente déléguée de l'Unis France.
Un engagement qui s'inscrit dans la continuité de l'action engagée avec une volonté forte de faire de l'Unis le premier syndicat professionnel de référence. Selon la dernière mesure de la « représentativité » effectuée en 2025, l'Unis pèse 29 % parmi les trois organisations patronales, et 39 % en termes « d'audience » (nombre d'entreprises) ; une progression régulière depuis la mesure ministérielle originelle de 2017.
Dans une conjoncture marquée par la crise géopolitique, la crise du logement, le dérèglement climatique et la révolution de l'IA, les défis à relever pour l'Unis et son nouveau président restent protéiformes, imposant des capacités d'anticipation et d'adaptation.

©Unis

Le programme d'Édouard MORLOT

Au cours de mes visites dans l'ensemble des régions, j'ai recueilli les attentes des uns et des autres. J'ai commencé par Marseille au mois de janvier 2025. Un certain nombre de revendications ont été formulées par toutes les régions, et j'en ai retenu plusieurs qui figurent aujourd'hui dans mon programme.
La qualité première d'un président, c'est l'écoute. C'est ce que je dis aussi à mes gestionnaires : écouter d'abord ses clients avant de prendre des décisions et avant de lancer des projets. C'est ce que je me suis efforcé de faire.
Je suis également persuadé que seul on va très vite, mais qu'ensemble on va beaucoup plus loin. C'est une devise que nous devons respecter.
Ce programme a été élaboré collectivement. Je remercie les différents intervenants qui ont beaucoup travaillé à sa mise en œuvre.

Mon premier objectif est de renforcer notre influence politique.
Étant provincial, j'attache beaucoup d'importance aux régions. Je sais que les décisions se prennent à Paris, entre le Parlement et Matignon. Mais l'ensemble des ministres, députés et sénateurs présents sur nos territoires doivent aussi recevoir nos messages. Chaque élu et chaque adhérent doit pouvoir porter nos positions pour qu'elles soient ensuite relayées au niveau national.

Il faut également accompagner concrètement les adhérents.
Cela passera notamment par la formation. Je souhaite également mettre rapidement en place une application mobile, disponible sur Apple et Android, afin de diffuser plus rapidement les informations professionnelles. Internet est utile, car disposer d'un canal d'information direct me paraît essentiel.

La formation reste un levier majeur.
Nous travaillons déjà à l'augmentation de notre offre de formation e-learning. Je pense que cela constitue un outil important pour attirer de nouveaux adhérents, notamment dans le secteur de la transaction. Il existe encore beaucoup de professionnels qui ne sont pas syndiqués. Il faut comprendre pourquoi ils ne nous rejoignent pas et leur apporter une véritable valeur ajoutée. Le développement du e-learning peut être un levier important pour les convaincre.

Concernant les régions, je souhaite développer davantage d'événements territoriaux.
Nous avons déjà commencé à avancer sur ce sujet. Nous n'avons pas réussi certains projets comme nous l'espérions, mais il faut trouver d'autres solutions et d'autres sources de financement. Nous avons la chance de disposer aujourd'hui de l'Immo Pro Tour qui a permis d'organiser plusieurs événements. Même s'ils ne sont pas encore à la hauteur de nos ambitions, il faut du temps pour construire ce type de rendez-vous. Je suis convaincu que l'augmentation du nombre d'adhérents et du nombre d'événements contribuera davantage à notre développement qu'une hausse des cotisations.

Je souhaite également créer une commission des jeunes adhérents.
J'ai fixé un seuil autour de 40 ans, même si cela pourra évoluer. Je souhaite que toutes les régions soient représentées et que la parité soit respectée. Ces nouveaux adhérents permettront de préparer l'avenir de nos métiers et d'assurer la relève dans nos cabinets. Ils apporteront également une vision nouvelle et contribueront à faire évoluer la profession.

Je souhaite aussi moderniser le fonctionnement de la gouvernance.
Le bureau exécutif sera plus resserré. Je réfléchis à une organisation à deux niveaux : un bureau très restreint et un bureau exécutif plus large représentant l'ensemble des régions et des métiers.
Je compte beaucoup sur les commissions métiers qui constituent, à mes yeux, le véritable moteur d'influence du syndicat.

Je souhaite également poursuivre le rapprochement stratégique avec les autres organisations professionnelles.
Je continuerai à dialoguer avec la FNAIM. Pour construire quelque chose ensemble, il faut être deux. Mais ma volonté est de continuer à avancer dans l'intérêt de la profession. Plus nous serons unis, plus nous serons forts. Lorsque nous arrivons dispersés devant les pouvoirs publics avec des positions divergentes sur des sujets communs, notre crédibilité s'affaiblit.

Je souhaite également poursuivre le travail engagé sur les portails d'annonces.
Des négociations ont déjà été menées. Nous devons continuer à travailler afin de limiter les augmentations tarifaires et renforcer notre capacité de négociation.

Enfin, je souhaite lancer une réflexion sur l'acquisition de notre siège social.
Disposer d'un patrimoine immobilier constitue un atout pour un syndicat. Bien entendu, ce siège resterait situé à Paris. Il ne s'agit pas nécessairement d'un investissement définitif. Nous pourrons toujours faire évoluer ce patrimoine dans le temps si cela répond mieux aux besoins du syndicat.

Ma volonté est de servir le syndicat et de travailler collectivement à l'issue de cette élection.
Je sais que c'est un travail collectif.
Je sais aussi que je pourrai compter sur chacun d'entre vous.

Danielle Dubrac – Discours de fin de mandat

J'ai pu établir un bilan lors du Congrès UNIS à Strasbourg, complété par mes interventions jusqu'à ce jour.
Quelques mots de synthèse :

- Deux mandats passés au grand galop ; un parcours d'obstacles, constitués par les différentes **crises politiques et économiques**
- Une préoccupation de chaque instant de défendre la profession et de porter haut nos couleurs. Cela s'est traduit par une **multiplication des contentieux**, par une présence constante dans les **lieux du pouvoir** (Logement, Bercy, Matignon, Parlement, Administrations), par une multiplication de nos **affiliations dans les institutions rassembleuses** (CPME, ANIL, ANAH), et une proximité avec le président du CNTGI qui a notre écoute, simple et directe.
- Deux mots d'ordre : **professionnalisation, et travail en filière** (loi Hoguet UNIS SNPI FRNAIM, Alliance pour le logement)
- J'ai lancé un travail sur la régulation (3 scénarios : commission de contrôle, co-régulation, ordre)
- Avec en bout de course deux scores : **29 %** (représentativité), **39 %** (nombre d'entreprises).
- Et un syndicat organisé, en ordre de marche.

J'aurais vraiment aimé finaliser la modification du contrat de syndic, l'automatisation de la revalorisation des plafonds d'honoraires, et une action sur SeLoger et Leboncoin. Ces projets sont sur les rails. Trois beaux dossiers à poursuivre par mon successeur.

J'ai encore beaucoup d'inquiétudes : les menaces de l'ADLC sur nos métiers. Les scandales médiatiques sur nos métiers (l'affaire de Nice, les condamnations Tracfin en transaction).
Et beaucoup de certitudes aussi : le dynamisme territorial des pôles et structures de l'UNIS, celle que vous animez, vous tous, administrateurs de l'UNIS.
Enfin, énormément de souvenirs, partout en France, dans vos formidables événements qui font vivre notre syndicat.
Les temps changent, l'IA change la donne de manière fulgurante. Il faut un dynamisme renouvelé pour que l'UNIS conserve son rang.
À vous de jouer. Je serai parmi vous.
Je remercie nos Marseillais, le président Sébastien et toute son équipe autour de Marianne pour leur accueil.
Je remercie également les salariés toujours très réactifs.
Et je voulais vraiment, du fond du cœur, remercier tous les adhérents, ceux qui sont restés, ceux qui nous ont rejoints, tous les bénévoles, tous ceux qui travaillent dans les filiales et au sein de l'UNIS.
Je continuerai à applaudir ceux qui poursuivront le travail.
Je serai toujours parmi vous.

Unité
Notoriété
Innovation
Solidarité

Remise du Trophée UNIS à Danielle Dubrac

Par **Jean-Luc Lieutaud**,
président-adjoint en charge des Régions

« Ce trophée est le symbole de notre reconnaissance pour toutes les années que tu as consacrées à notre organisation, pour l'énergie que tu y as investie et pour la vision que tu as portée avec détermination tout au long de tes deux mandats à la présidence.

Au nom de nous tous : merci pour ton engagement sans faille. Merci pour le temps que tu as consacré à l'UNIS. Merci pour toutes les avancées que tu as rendues possibles. Merci d'avoir porté haut nos couleurs et nos valeurs.

Que ce trophée soit le témoignage de notre estime, de notre respect et de notre profonde reconnaissance. Il symbolise l'empreinte durable que tu laisses dans l'histoire de notre syndicat. »

©unis

Le projet de loi Relance-Logement a été adopté au Sénat (9 juillet 2026)

La **discussion au Sénat** a oscillé entre une volonté de simplification pour répondre aux attentes du secteur et face à l'urgence de la crise du logement (au centre/droite), et la crainte d'un recul des normes environnementales et de protection du patrimoine (à gauche). Le ministre du Logement, Vincent JEANBRUN, a insisté à plusieurs reprises sur la situation d'urgence des 4 millions de mal-logés en France pour légitimer les chocs de simplification et d'investissement portés par le texte. Le ministre Jeanbrun espère une inscription à l'**Assemblée nationale** dès septembre en session extraordinaire, ou en parallèle du budget.

L'UNIS proposait l'amélioration du Jeanbrun Ancien et la prise en compte du DPE Collectif face aux interdictions de louer. Ces deux mesures ont été adoptées par le Sénat.

Les amendements adoptés

Sur l'article 2 : Périmètres de développement du logement et avis des ABF :

- **Recours obligatoire à un architecte =>** adopté malgré l'avis défavorable du Gouvernement et de la Commission.
- **Consultation publique =>** suppression de la consultation préalable du public
- **Sur l'avis des ABF :** passage de l'avis conforme à un avis simple de l'Architecte des Bâtiments de France (ABF). La majorité a défendu un besoin de « desserrer l'étau » et de faire confiance aux maires face à des blocages.

Sur l'article 4 : Dispositif fiscal « Jeanbrun Ancien » :

- **Assouplissement des critères =>** Suppression de la condition de quantité minimale de travaux. Extension du dispositif aux locations aux ascendants/descendants, à condition qu'ils ne soient pas membres du foyer fiscal de la personne propriétaire.

Sur l'article 6 : Rénovation énergétique :

- Prise en compte des contraintes de coûts **manifestement disproportionnés des travaux par rapport à la valeur du bien** : le décret n° 2022-510 du 8 avril 2022 précise ainsi que cette contrainte est matérialisée lorsque les travaux excédent 50 % de la valeur vénale du bien, évaluée par un professionnel dans le domaine de l'immobilier.
- **Durée de prise en compte d'un refus de l'assemblée générale** des copropriétaires sur les travaux : le texte prévoit 18 mois. Porté à 3 ans par la commission des affaires économiques, il a été réduit à la durée initiale (18 mois) par la Séance.
- **Justification des travaux =>** impose au propriétaire d'une passoire thermique de justifier obligatoirement de la réalisation des travaux possibles avant remise sur le marché.
- **Refus des copropriétés ramené à 18 mois =>** ramener de 3 ans à 18 mois le délai pendant lequel un refus de l'AG des copropriétaires dispense le bailleur de ses obligations.
- **DPE collectif et dérogations temporelles =>** Prise en compte de l'étiquette du DPE Collectif.
- **Suppression de l'exemption des monuments historiques**
- **Obstacle du locataire aux travaux de rénovation =>** Le locataire ne peut se prévaloir du manquement du bailleur à son obligation s'il fait obstacle aux travaux
- **Ajout du confort d'été =>** Élargissement du périmètre des travaux pouvant être financés par les prêts collectifs à l'adaptation des copropriétés aux fortes chaleurs (installation de protections solaires extérieures, brasseurs d'air plafonniers). Le Gouvernement y était défavorable. Élargissement de la clause passerelle 25/24 aux solutions collectives de rafraîchissement et pas uniquement au système de climatisation. Le Gouvernement y était défavorable.
- **Périmètre de l'ABF =>** Les missions de l'ABF sont complétées par la prise en compte des enjeux sanitaires et du confort thermique des logements. Le Gouvernement avait émis un avis défavorable.

Rencontre de l'Unis avec le ministre du Logement, le 4 juin 2026 - Édouard Morlot – David Chouraqui – Danielle Dubrac – Vincent Jeanbrun – Olivier Descamps

IFC – Signature de la Charte avec le Syndicat de la Mesure (12 mai 2026)

Accueillis à l'Assemblée nationale par Annaig Le Meur, Unis, Snpi et Fnaim ont signé le renouvellement de la Charte de l'Individualisation des frais de chauffage (IFC) avec le Syndicat de la Mesure présidé par Laurent Syrex. Sur les 5 millions de logements concernés, les 2/3 sont situés en copropriété. Or le constat est sévère : #50 % seulement des immeubles ciblés l'ont installé. L'enjeu des IFC est immense : 2 M de tonnes de CO2 (l'équivalent de 1 million de véhicules retirés de la circulation), 6 Mds de kWh économisés (l'équivalent de la consommation de chauffage de l'agglomération lyonnaise pendant un an), ½ milliard d'euros de pouvoir d'achat restitués aux ménages concernés ; avec la souveraineté énergétique et la réduction de notre dépendance à l'énergie fossile.

Défenseure des Droits – Au revoir Claire Hédon

Le mandat de Claire Hédon, Défenseure des droits depuis 2020, vient de s'achever. François-Noël Buffet lui succède. À cette occasion, Claire Hédon a eu la gentillesse de nous adresser un message que nous avons eu le plaisir de partager. L'UNIS est fière de participer activement à cette instance de dialogue, représentée par François-Emmanuel Borrel et Emmanuelle Benhamou, aux côtés des autres acteurs de l'immobilier. Pour l'UNIS, le message est clair : la discrimination, c'est non !

Hommage à Jean-Luc Reynes

Notre ancien confrère et ami Jean-Luc REYNES est décédé ce lundi 17 août, à l'âge de 63 ans, des suites d'une tumeur au cerveau.

Jean-Luc était une figure reconnue de notre profession. Il dirigeait l'un des plus importants cabinets immobiliers du bassin alésien et des Cévennes, qu'il avait récemment cédé à Benoît DOUSSON.

Très engagé dans notre profession et dans la défense de nos métiers, il a été pendant de nombreuses années trésorier de la CNAB Languedoc-Roussillon et membre de la commission nationale Gestion Locative, engagement qu'il avait poursuivi au sein de l'UNIS. Il était également très présent dans la vie de notre syndicat et fidèle à nos congrès et rendez-vous professionnels.

Au-delà du professionnel reconnu, nous garderons surtout le souvenir d'un homme profondément bienveillant et généreux, doté d'un grand sens de l'humour et d'un franc-parler légendaire. Ceux qui l'ont côtoyé savent combien sa personnalité, sa convivialité et son engagement marquaient les esprits.

Nous adressons nos pensées les plus sincères et toutes nos condoléances à Cathy, son épouse, ainsi qu'à ses trois enfants et à l'ensemble de ses proches.

Une bien triste nouvelle pour tous ceux qui ont eu la chance de le connaître.

Ludovic Tourdiat

CLAMEUR

Marché locatif privé : une hausse des loyers modérée, dans un contexte de mobilité résidentielle en recul

(Clameur, 28 avril 2026) - Les données arrêtées à fin 2025 mettent en évidence une reprise modérée de la hausse des loyers, de fortes disparités territoriales et une poursuite du ralentissement de la mobilité résidentielle. Les prix à la vente poursuivent leur tassement.

« *La progression des loyers observée en 2025 s'explique moins par un effet inflationniste que par un déséquilibre structurel de l'offre et de la demande. Dans de nombreux territoires, la tension locative s'installe durablement, tandis que la baisse de la mobilité résidentielle révèle les difficultés croissantes d'accès au logement et à la propriété* », **indique Jean-Michel CAMIZON, Président de l'Observatoire CLAMEUR**

Chiffres clés du marché locatif privé en 2025

- **+2,1 %** : hausse moyenne des loyers en 2025 (contre **+1,0 %** en 2024).
- **14,21 €/m²** : loyer médian national des **appartements** (hors charges).
- **10,75 €/m²** : loyer médian national des **maisons** (hors charges).
- **+14,5 %** : hausse cumulée des loyers sur **11 ans**.
- **+19,8 %** : inflation cumulée sur la même période.
- **+21,4 %** : progression cumulée des prix de l'immobilier sur 11 ans.
- **29,83 €/m²** : loyer médian **à Paris**, le plus élevé de France.
- **23,57 €/m²** : loyer médian dans les **Hauts-de-Seine**.
- **≈ 9 €/m²** : loyers les plus faibles (Haute-Saône, Ardennes, Jura).

Mobilité résidentielle

- **963 jours** : durée médiane d'un bail en appartement.
- **+120 jours** : allongement de la durée des baux en deux ans.
- **24 jours** : vacance locative médiane entre deux locataires.

Tendances du marché

- Les **logements de 3 pièces et plus** enregistrent la plus forte hausse des loyers sur un an.
- Les **studios et 1 pièce** demeurent les plus dynamiques sur deux ans.
- Dans plusieurs métropoles, les loyers progressent désormais **plus vite en périphérie qu'en centre-ville**.
- Les analyses CLAMEUR montrent que **l'encadrement des loyers a un impact limité** sur l'évolution des loyers, les principaux facteurs restant la tension du marché, la démographie et l'équilibre entre l'offre et la demande.

bien'ici

Marché locatif : une reprise encore insuffisante

Observatoire Bien'ici, 9 juillet 2026

- Après trois années de recul, le marché locatif montre des signes d'amélioration au premier semestre 2026, avec une hausse de 12,5 % de l'offre de logements par rapport à 2025. Cette reprise reste toutefois très relative : l'offre demeure inférieure de plus de 50 % à son niveau de 2019.
- La tension se concentre désormais sur les petites surfaces. Les studios et deux-pièces représentent près des deux tiers de la demande, alors qu'ils ne constituent que 56 % de l'offre disponible. Cette pénurie est renforcée par une rotation plus faible des logements, le retrait des passoires énergétiques du parc locatif et le choix croissant des propriétaires de vendre plutôt que de louer les petites surfaces.
- Les écarts territoriaux restent marqués, tandis que les difficultés d'accès au logement sont aggravées par la hausse des loyers et des exigences de revenus, notamment dans les grandes métropoles. Selon l'Observatoire Bien'ici, le rééquilibrage du marché dépendra notamment de la relance de l'investissement locatif, du retour de certains logements rénovés sur le marché et d'une augmentation durable de l'offre.

Bien-être dans les immeubles

Observatoire Plurience / Ipsos / Loiselet & Daigremont, 13 février 2026

Une majorité de Français bien dans leur immeuble : une réalité loin des idées reçues

Alors que le dernier Observatoire Plurience du bien-être dans les immeubles, réalisé avec Ipsos, révèle que 88 % des Français se sentent bien dans leur immeuble, Loiselet & Daigremont publie les résultats de son enquête de satisfaction copropriété 2025, à laquelle ont répondu 2 860 copropriétaires. Et si la gestion était la clef du bien-être ? Deux regards complémentaires, une même conclusion : la qualité de vie en copropriété repose autant sur l'environnement que sur la qualité d'une gestion au quotidien.

Un bien-être ancré dans la tranquillité et les relations humaines

Selon l'Observatoire Plurience, la tranquillité, l'entretien, la qualité de l'environnement immédiat et les relations de voisinage constituent les principaux leviers du bien-être ressenti.
Ces constats trouvent un écho très concret dans les résultats de Loiselet & Daigremont :

- 85 % des copropriétaires se déclarent satisfaits de l'ambiance générale de leur copropriété ;
- 86 % portent une appréciation positive sur les relations entre copropriétaires ;
- 83 % expriment leur satisfaction quant à la qualité et à la durée de leur assemblée générale, moment clé annuel de la vie collective.

Ces résultats rejoignent ceux de l'Observatoire Plurience, selon lequel 77 % des habitants en copropriété ont une opinion positive de leur relation avec leur gestionnaire, confirmant le rôle central du syndic dans le cadre de vie quotidien.
« *Les résultats sont extrêmement positifs et particulièrement encourageants. Ils montrent qu'il est possible de porter un regard résolument optimiste sur la copropriété, dès lors que la gestion repose sur la proximité, l'écoute et l'engagement. Ils traduisent surtout l'investissement remarquable de nos équipes, dont l'engagement quotidien fait la différence dans la qualité de vie des immeubles que nous accompagnons. C'est une grande fierté pour nous* », souligne Bertrand Esposito, président de Loiselet & Daigremont.

TRANSACTIONS - LE BARO DE L'UNIS
Live du 9 juin 2026

Les 5 chiffres à retenir

952 000 transactions

Le volume annuel des ventes dans l'ancien à fin mars 2026. Une progression de 7,9 % sur un an, qui confirme le redémarrage du marché après trois années de recul.

12,6 milliards d'euros

La production mensuelle de crédits immobiliers atteint un niveau élevé, signe du retour progressif des acquéreurs grâce à des conditions de financement plus favorables.

3,22 %

Le taux moyen des nouveaux crédits habitat reste stable. Un équilibre encore fragile, alors que les marchés anticipent un possible durcissement de la politique monétaire.

LE BARO
DE
L'UNIS

9 600 €/m²

Le prix moyen d'un appartement ancien à Paris au 1er trimestre 2026. Les prix demeurent globalement stables, avec une hausse limitée à 1 % sur un an.

+7 %

La progression des ventes en Île-de-France sur douze mois. Une reprise réelle mais encore mesurée, avec des niveaux d'activité comparables à ceux observés en 2012.

« Les pouvoirs publics envoient enfin des signaux positifs en faveur du logement. Il faut maintenant que ces mesures produisent rapidement leurs effets pour redonner confiance aux investisseurs. »
Éric Brico, président du métier Promoteurs-Rénovateurs de l'UNIS

« La reprise est bien engagée, mais elle reste fragile. Les incertitudes économiques et géopolitiques imposent de rester prudents. »
Frédéric Violeau, notaire en charge des statistiques immobilières nationales

« Nous sommes dans un marché attentiste. Les acquéreurs hésitent davantage et les événements internationaux ou économiques peuvent rapidement faire évoluer leur décision. »
Élodie Frémont, présidente de la Commission des statistiques immobilières et notariales du Conseil supérieur du notariat de Paris

Commission des Affaires Sociales et Formation

L'accord relatif à la qualité de vie et des conditions de travail **(QVCT) entrera en vigueur au 1er juillet 2026**.

L'accord prévoit des thématiques de formations dites prioritaires qui feront l'objet d'une mise à jour annuelle par les partenaires sociaux.

Les Commissions Affaires sociales et Formation de l'UNIS ont travaillé ensemble pour proposer de **nouvelles formations répondant au cadre fixé par l'accord**.

Le catalogue des formations proposées par l'organisme de formation de l'Unis « UN + FORMATIONS » a été mis à jour pour l'enrichir de l'ensemble des formations visées par l'accord QVCT, à destination aussi bien des dirigeants et des managers que des salariés.

Le catalogue UN + contient désormais les formations suivantes :

- La conduite du changement au sein des professions immobilières
- La sensibilisation à la QVCT au sein des professions immobilières
- Être acteur de ma qualité de vie au travail dans un métier de l'immobilier
- La prévention et la résolution des conflits internes au travail dans l'immobilier
- L'analyse de la charge de travail prescrite réelle et ressentie pour un salarié
- Le management intergénérationnel

Une formation sur la prévention du risque routier et la gestion des carrières est également à l'étude des commissions.

Une thématique dédiée à la Qualité de Vie et des Conditions de Travail (QVCT) a été créée au sein des onglets du site Un+ Formations, afin de recenser et de valoriser l'ensemble des formations rattachées à ce domaine. Les formations antérieurement proposées en matière de QVCT sont désormais rassemblées dans cet onglet dédié.

Commission Transaction

La dernière commission transaction UNIS s'est réunie le 11 juin 2026. L'occasion pour les élus de faire un point sur la situation du marché et un point juridique sur les évolutions récentes.

Les élus rapportent un **marché de la transaction resté atone en mai, avec une reprise partielle en juin selon les régions, mais toujours freiné par la surévaluation des biens et le retrait des investisseurs**.

Les retours régionaux font état de situations contrastées, avec une dynamique plus favorable à Lyon et une reprise timide à Paris, tandis que le marché demeure très difficile dans d'autres régions.

Sur le plan juridique, deux points :

- **Sur le démarchage téléphonique** : le projet de décret impose un consentement exprès, individualisé et préalable, recueilli en amont de toute sollicitation. La commission préconise que le consentement soit recueilli dès l'entrée en relation avec le prospect, et non au moment de la signature du mandat.
- **Sur la formation Tracfin** : le décret du 24 avril 2026 renforce la formation LCB-FT des assujettis et de l'ensemble de leurs collaborateurs (transaction et location dont le loyer est supérieur ou égal à 10 000 €), qui doit intervenir dès l'embauche puis de manière régulière, avec un contenu défini et une traçabilité obligatoire.

Commission Rénovation et RSE

Les épisodes récents de canicule nous rappellent l'importance et la nécessité des rénovations énergétiques de nos bâtiments afin de les adapter au dérèglement climatique.

La Commission **accueille favorablement la prise en compte de l'amélioration du confort d'été par le projet de loi visant la relance et la décentralisation du logement**.

Elle espère que ces travaux de rénovation et d'amélioration du confort d'été seront facilités par ce projet de loi examiné au Sénat début juillet.

Par ailleurs, la Commission a rencontré récemment Alexis Motte, GRDF, qui a présenté des solutions de rénovation des chaudières et de verdissement du gaz.

Commission Copropriété

La Commission a travaillé sur de nombreux sujets en raison de **l'actualité très riche**. L'ANAH a lancé un groupe de travail sur la gouvernance des copropriétés et les difficultés rencontrées. La Commission espère que le projet de loi visant la relance et la décentralisation du logement apportera des solutions permettant de simplifier la vie et la gestion des copropriétés. Elle souhaite notamment l'application de la majorité simple de l'article 24 à tous les travaux de rénovation énergétique dont la nécessité nous est rappelée par les épisodes récents de canicule.

Elle poursuit son travail sur la mise en place de la facturation électronique pour les copropriétés assujetties et les syndics, notamment en proposant un **modèle de courrier** à adresser par le syndic aux fournisseurs et prestataires de services.

Une réflexion est lancée sur les bonnes pratiques à mettre en place en cas de courtage en assurance.

Commission Expertise

La commission expertise poursuit ses travaux doctrinaux autour des référentiels encadrant la pratique de l'expertise immobilière. À ce titre, elle **accroît son offre de formation** à travers notamment la présentation de la Charte d'expertise en évaluation immobilière et des European Valuation Standards (EVS).

Elle prévoit par ailleurs, pour septembre/octobre, une formation consacrée à **l'intégration des enjeux climatiques dans l'analyse des facteurs locaux de commercialité**, suivie d'une session dédiée au droit de propriété et au droit d'usage au début de l'année 2027.

Commission Immobilier d'Entreprise

La Commission Immobilier d'Entreprise, ayant pris acte de la promulgation de la loi n° 2026-403 du 26 mai 2026 relative à la simplification de la vie économique, a immédiatement mis en œuvre une réflexion pour **mettre à jour la trame de bail commercial** et proposer aux adhérents une version à jour dans les meilleurs délais.

La Commission reste mobilisée sur les sujets d'actualité, notamment l'imputation de la taxe foncière et l'encadrement des loyers commerciaux.

Commission Gestion Locative

La commission Gestion locative poursuit notamment ses travaux relatifs à la **mise à jour du décret charges récupérables**, dans le cadre de la mission gouvernementale confiée à Céline PARADOL.

Un **rendez-vous** est acté **avec la CNIL** en septembre sur **l'évolution de la notion de candidat locataire**.

La Commission suit de près le projet de loi visant la relance et la décentralisation du logement présenté par Vincent Jeanbrun. Après le vote par le Sénat du 9 juillet dernier, nous espérons une évolution favorable du statut du bailleur privé, et des règles relatives à l'impact du DPE sur le marché locatif, à l'issue de la lecture par l'Assemblée nationale, à venir.

Assurance des Professionnels de l'Immobilier

ROEDERER IMMOBILIER
COURTIER EN ASSURANCES

Des solutions adaptées À VOS BESOINS

1. Multirisque Immeuble
2. IMMOZEN 24/7
3. Protection Juridique – Garantie des pertes pécuniaires
4. Individuelle Accidents des membres du conseil syndical
5. Dommages-Ouvrage
6. Propriétaire Non Occupant (PNO)
7. Garantie des Loyers Impayés (GLI)

www.roederer.fr

Tél. + 33 (0)3.88.76.75.20
serviceimmobilier@roederer.fr

ISO 27001 BUREAU VERITAS Certification
ISO 9001:2015 BUREAU VERITAS Certification
UNIBA partners WBN

Roederer SAS - 2 rue Bartisch, 67100 STRASBOURG - n°ORIAS 07000336 - www.orias.fr

Vie des RÉGIONS

L'actualité des régions

Septembre

Jeudi 10 septembre
Conseil National Unis
Paris

Unis IDF & Grand Paris
Unis Night
Paris

Unis PACA
Cocktail de rentrée
Marseille (Sky Center)

Vendredi 11 septembre
Unis AURA / Lyon-Rhône
Tournoi de Golf

23 & 25 septembre 2026
Congrès Unis
Lyon

Octobre

Jeudi 15 octobre
AGE & AGO Unis
Paris / Visio

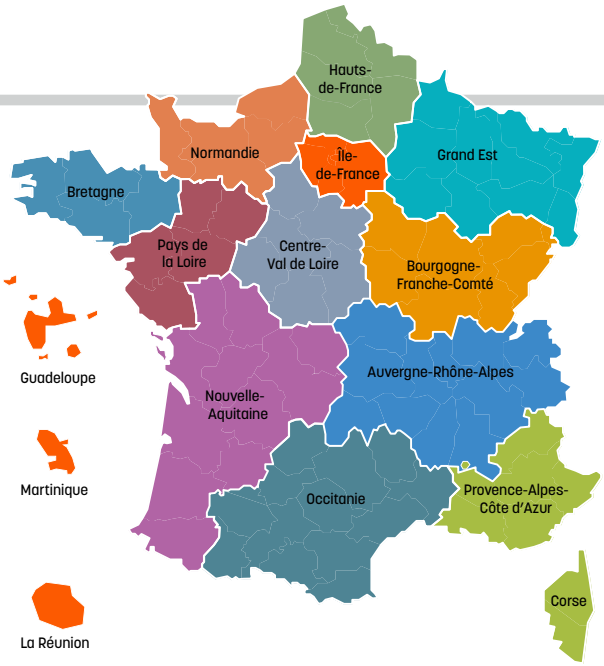
Novembre

4 & 5 novembre
IDF & Grand Paris
Salon de la Copropriété
Paris – Porte de Versailles

Décembre

Jeudi 10 décembre
Conseil National Unis
Paris

Vendredi 11 décembre
National
Séminaire des Présidents
Paris



UNIS NOUVELLE-AQUITAINE

AG DE PÔLE

Le 22 mai 2026, les membres et les partenaires de l'UNIS Nouvelle-Aquitaine se sont retrouvés au musée Mer Marine de Bordeaux pour leur AG annuelle. Décryptage des ratios financiers et assurabilité immobilière face aux enjeux climatiques : une journée riche, placée sous le signe de l'expertise, de l'avenir des métiers et de la convivialité unissienne !

IMMO PRO TOUR BORDEAUX

Le 16 juin dernier, s'est tenue la première édition de l'IMMOPRO TOUR Bordeaux, un rendez-vous prometteur qui a rassemblé de nombreux professionnels de l'immobilier. Cette journée a été marquée par la qualité des échanges, des interventions et des retours d'expérience autour des enjeux du secteur.

Parmi les temps forts, la présence de Jérôme Armand à l'animation ainsi que les interventions de Mathieu Champagne, Emmanuel Barast et Antoine Lenormand qui ont largement contribué à la richesse des débats. L'événement a également été marqué par la présence d'Édouard Morlot, Camille Faloci, Présidente de la Région Nouvelle-Aquitaine, Lucas Pétriat, président Unis Gironde, et Éric Latisnere, président Unis Béarn-Hautes Pyrénées, venus représenter l'UNIS lors de cette première édition réussie.

Vie des RÉGIONS
En images

UNIS BRETAGNE

AG DE PÔLE

Le 5 juin 2026, les adhérents bretons et leur président Jean-Luc JOUAN se sont réunis à Le Rheu à l'occasion de leur assemblée générale annuelle. Dans une ambiance conviviale et constructive, cette rencontre a permis de faire le point sur les actions menées et d'échanger sur les perspectives à venir. Édouard Morlot et Danielle Dubrac sont intervenus pour partager leur vision des enjeux actuels de la profession et répondre aux questions des adhérents.

UNIS CENTRE-VAL DE LOIRE

UN NOUVEAU PRÉSIDENT POUR LA RÉGION

Le 9 juin dernier, s'est tenue l'AG du pôle Unis Centre-Val de Loire en présence d'Édouard Morlot. À cette occasion, Franck Bimbenet a été élu président du pôle. Il succède ainsi à Benjamin Daniel. Pierre MYSKIW a également été désigné comme référent du pôle à la Commission Transaction de l'Unis.

UNIS AUVERGNE -RHÔNE-ALPES

AG DE PÔLE ET DE STRUCTURE

L'Assemblée Générale de l'UNIS Auvergne-Rhône-Alpes s'est tenue le 11 juin dans un esprit d'échange et de cohésion entre professionnels de l'immobilier et en présence d'Édouard Morlot. À cette occasion, le mandat de l'actuel président de l'UNIS Lyon-Rhône, Patrick LOZANO, a été renouvelé pour les deux prochaines années. Ce dernier aura le plaisir d'accueillir à Lyon les adhérents de l'UNIS lors du XVIIe Congrès national, les 23, 24 et 25 septembre 2026.

UNIS AURA

TOURNOI DE PÉTANQUE

Le 26 juin, ils étaient plus de 100 participants adhérents et partenaires réunis pour partager cette nouvelle édition du Tournoi de Pétanque de l'Unis Lyon-Rhône ! Le soleil, la bonne humeur et l'esprit d'équipe étaient plus que jamais au rendez-vous : ces moments d'échanges informels sont précieux pour l'engagement et la dynamique collective.

UNIS OCCITANIE

AG DE PÔLE

Le 10 juin, l'AG du pôle Occitanie s'est réunie à Millau autour de Janine REDON, présidente du pôle, Martine CARDOUAT, présidente Midi-Pyrénées, et Ludovic TOURDIAT, président Languedoc-Roussillon. Une matinée riche en échanges avec les administrateurs de biens et agents immobiliers occitans autour des sujets qui façonnent leur quotidien : bilan des actions menées, état du marché immobilier, perspectives d'évolution, nouvelles réglementations et enjeux de la profession. Des échanges précieux pour renforcer la dynamique collective. Et pour clôturer la journée, la visite d'une prouesse architecture qu'est le viaduc de Millau.

UNIS PACA

AG DU PÔLE PACA ET STRUCTURES MPC & VAR

Le 29 mai, les adhérents de l'UNIS MPC, PACA et VAR se sont réunis à la Cité Radieuse pour leurs Assemblées Générales annuelles. Dans ce lieu emblématique imaginé par Le Corbusier, les échanges ont porté sur le bilan de l'année écoulée, les enjeux de notre profession et les perspectives de la filière immobilière. Cette rencontre a également permis de réaffirmer les valeurs de partage, de coopération et de vivre-ensemble qui animent notre syndicat. Un moment fort, enrichi par la présence d'Édouard Morlot, candidat à la présidence nationale de l'Unis.

UNIS PACA

AG NICE CÔTE D'AZUR

Le 12 juin 2026, le tour des assemblées générales de la région PACA s'est clôturé avec l'AG de l'Unis Côte d'Azur. Un moment d'échanges et de convivialité qui a réuni les professionnels de la région, en présence d'Anthony Michel de Chabannes, Président UNIS PACA, des co-présidents du pôle Renaud Dalbera et Wilfried Herin et d'Édouard Morlot, président délégué de l'UNIS.

UNIS PACA

UNIS NIGHT

Le 3 juillet, l'UNIS Marseille a donné rendez-vous à ses adhérents et à ses partenaires pour l'UNIS Night, dans le cadre exceptionnel du Domaine de Carnavan.

Entre les paysages du Garlaban et la douceur d'une soirée d'été provençale, cet événement a été l'occasion de réunir les professionnels de l'immobilier autour d'un moment de convivialité et de partage.

UNIS MPC

LES PROS DE L'IMMO

Le 18 juin, la Journée des Pros de l'Immo UNIS Marseille-Provence-Corse a réuni au Palais du Pharo de nombreux professionnels autour des grands enjeux du secteur.

Conférences, tables rondes et retours d'expérience ont rythmé cette journée riche en enseignements et en échanges. Les discussions ont mis en lumière les transformations, innovations et perspectives qui façonnent l'avenir de l'immobilier. Un rendez-vous inspirant, marqué par la qualité des interventions et la richesse des rencontres entre acteurs de la profession.

UNIS LOIRE

AG DE PÔLE

Sous l'égide de son président, François SOULIER, l'UNIS Loire a tenu son Assemblée Générale le 10 juillet dernier dans une ambiance conviviale et constructive. Les élus ont eu l'honneur d'accueillir Édouard Morlot, dont la présence a enrichi les échanges et les réflexions partagées. Cette rencontre a également permis de dresser le bilan des actions menées et de confirmer les perspectives pour les mois à venir.

Vie des RÉGIONS En images

UNIS PAYS DE LA LOIRE

AG DE PÔLE

Le 24 juin, l'Assemblée générale de l'UNIS Pays de la Loire s'est déroulée à Nantes, réunissant une soixantaine de participants dans un moment riche d'échanges et de convivialité.

À cette occasion, un partenaire, Verifimmo, a présenté sa solution, suscitant un vif intérêt auprès de l'audience. La rencontre a également été marquée par l'intervention de Denis Boyer, gendarme à la DGSI, qui a animé une conférence particulièrement appréciée sur les enjeux de la cybersécurité, apportant un éclairage précieux et concret sur les risques actuels et les bonnes pratiques à adopter.

Cette assemblée générale s'est tenue en présence d'Éric de Becdelièvre, président du pôle Pays de la Loire, dont l'engagement contribue au dynamisme et au rayonnement du réseau dans la région.

UNIS GRAND EST

AG DE PÔLE

Le 26 juin dernier, les adhérents du pôle Grand Est se sont réunis à l'occasion de leur Assemblée générale du pôle. Cette édition a également été marquée par l'accueil chaleureux réservé à notre nouveau Président, Édouard Morlot, à qui l'ensemble des participants a souhaité la bienvenue dans ses nouvelles fonctions. Un moment d'échanges qui a permis d'aborder les solutions d'accompagnement au sujet de la rénovation des monopropriétés et des maisons individuelles. Temps marqué par la convivialité unissienne qui illustre une nouvelle fois le dynamisme et l'engagement des professionnels du pôle Grand Est.

UNIS ÎLE-DE-FRANCE

AG DE POLE ET DE STRUCTURE

Le mercredi 1er juillet dans les locaux de l'UNIS, se sont tenues les AG du pôle IDF et de sa structure du Grand Paris. Un moment important pour faire le bilan de l'année écoulée, en présence notamment d'Éric Brico, président de l'UNIS Île-de-France. Une nouvelle orientation a été engagée par le nouveau président au deuxième semestre, notamment concernant l'objectif de renforcer la cohésion entre adhérents et partenaires. Le nouveau format d'évènement mis en place porte déjà ses fruits concernant la satisfaction des partenaires et la meilleure fréquentation des adhérents.

PRIX RÉNOVERT

Le jury du Prix RénoVert, organisé par l'UNIS en partenariat avec la Banque Populaire et présidé par Lionel Causse, s'est réuni le 9 juillet pour examiner les candidatures et désigner les lauréats. Les échanges, nourris par l'expertise des membres du jury, ont mis en lumière la qualité et l'innovation des projets présentés. Cette édition témoigne de l'engagement des professionnels en faveur de la rénovation. Les lauréats seront dévoilés lors du Congrès de l'UNIS, le 24 septembre prochain à Lyon.

OPERA energie

Nous aidons les copropriétés à mieux acheter leur énergie

Opéra Energie est aux côtés des gestionnaires et des syndics de copropriétés pour optimiser leurs achats d'énergie.

Fixe | 36 mois | Fin au 31/01/2029

31 366 €/an HTVA

-6 955 € d'économies/an

Electricité verte certifiée par Opéra Energie

Offre verte

- Pas de garantie demandée
- Paiement par prélèvement

Leader du courtage en énergie pour les entreprises*

4.6/5 Sur Google

4.9/5 Sur Trustpilot

2026 - Opéra Energie - SIREN 808096119 - 27 rue de la Villette, 69003 Lyon - SAS au capital de 138 144,60 € - RCS Lyon 808 096 119
*sur la base de l'analyse des parts de marché (étude Xerfi, février 2025)

NICOLAS GUILLOTTE

syndic au Havre

Marathonien dans son métier, motard dans l'âme

Esprit de marathonien et passion de la moto : le parcours de Nicolas Guillotte est jalonné d'expériences qui ont façonné sa conception du métier de syndic. Pour lui, gérer une copropriété ne consiste pas à courir un sprint, mais à tenir la distance, en restant proche de ses équipes, de ses clients et de ses confrères. Une philosophie qu'il met également au service de son engagement syndical et de l'accompagnement du changement au sein de ses propres équipes et de la coopérative Orpi.

Le hasard d'une vocation, l'héritage d'un père

Rien ne destinait Nicolas Guillotte à devenir syndic. Étudiant en droit à Caen, il envisage un tout autre avenir lorsque son père, professionnel de l'immobilier, l'appelle pour lui demander son avis sur le rachat d'un cabinet au Havre. "*Je suis rentré un week-end chez mes parents et je ne suis jamais reparti*", raconte-t-il avec le sourire. Une trajectoire un peu inattendue, d'autant plus que son père lui avait longtemps déconseillé cette profession. "*Il m'a toujours dit :* « Jamais tu ne feras ce métier. »" Enfant, il l'avait vu souffrir des contraintes du métier et pensait ne jamais suivre ses traces. Ce qui devait être un simple avis de juriste sur une reprise d'entreprise devient finalement le point de départ de toute une carrière. Travailler aux côtés de son père lui permet de bénéficier d'une transmission accélérée. "*En deux ou trois années, j'ai appris ce qu'une personne met dix ans à apprendre.*" Au-delà des connaissances techniques, il hérite surtout d'une méthode : du pragmatisme, le sens du concret et l'importance de toujours rester fidèle à sa parole. "*On dit ce qu'on fait, on fait ce qu'on dit.*" Aujourd'hui encore, cette philosophie irrigue sa manière d'exercer son métier. À l'honnêteté, il préfère même un autre terme : l'authenticité. "*Si vous êtes authentique, le client peut se dire : on peut se faire confiance mutuellement.*"

> Le changement, c'est maintenant... Ça ne marche pas et ça n'a jamais marché. Un changement, ça se construit avec les équipes. Il faut des briefings, des débriefings, des points réguliers. Ça ne plaît pas à tout le monde, mais c'est comme ça qu'on avance. Et il y a une règle : si vous n'êtes pas vous-même convaincu, c'est mort, vous n'y arriverez jamais. Et puis il ne faut pas faire comme nos énarques : si ça ne marche pas, ça ne marche pas ! Il faut savoir changer de méthode."

Le syndic, un marathonien avant tout

Une rencontre va définitivement façonner sa vision du métier. Alors qu'il débute, son père lui conseille d'assister aux assemblées générales d'autres syndics. Il rencontre un confrère dont il admire le calme et la maîtrise. Celui-ci lui livre une image qui ne le quittera plus : "*La transaction, c'est le sprint. La location, c'est le demi-fond. La copropriété, c'est le marathon.*" Pour Nicolas Guillotte, cette comparaison résume parfaitement la réalité du métier. Gérer une copropriété demande "*de l'endurance, de la résistance à l'effort et à la douleur*", mais aussi la capacité d'adapter sa foulée en permanence. Impossible d'aborder chaque dossier de la même manière.

Nicolas Guillotte
Président du pôle Unis Normandie

©Unis - Nicolas Guillotte

Il faut accompagner les équipes et tenir dans la durée. Cette philosophie influence également son management : un dirigeant doit emmener ses collaborateurs sur le temps long, sans jamais perdre de vue l'objectif commun. L'avenir du métier ? Positif ? Oui résolument. L'intelligence artificielle et les outils numériques transformeront les pratiques mais ne remplaceront jamais la relation humaine. "*Ce sont des humains qui travaillent avec des humains.*" Demain, le syndic devra plus que jamais devenir "*le pilote de la copropriété*", capable de coordonner les différents acteurs et de guider les copropriétaires dans un environnement toujours plus complexe. Le ton est posé.

Aller vite pour mieux accompagner le changement

Si la copropriété est un marathon, Nicolas Guillotte estime pourtant qu'il ne faut jamais perdre de temps lorsqu'il s'agit d'innover. "*La priorité, c'est d'aller vite et de ne pas avoir un train de retard.*" Au sein du réseau Orpi, il a accompagné l'arrivée de nouveaux outils collaboratifs comme Google Workspace ou SweepBright. Une évolution qui ne s'est pourtant pas faite sans interrogations mais fut un succès. Sur quels éléments la réussite d'un changement repose-t-elle ? D'abord sur la conviction des dirigeants. "*Si on n'est déjà pas convaincu, c'est mort.*" Ensuite seulement vient le travail auprès des équipes. Tester les outils, les utiliser pendant plusieurs mois, accepter les ajustements, organiser des points réguliers… des étapes indispensables pour installer durablement de nouvelles pratiques. "*Le changement, c'est du temps.*" Cette capacité d'adaptation répond aussi aux attentes des clients. Selon lui, ils recherchent désormais davantage de liberté, de transparence et de proximité car les outils numériques ne remplacent pas la relation : ils permettent simplement de lui consacrer plus de temps. "*Le client ne voit pas un bout de papier. Ce qu'il voit, c'est l'être humain qui le tient informé.*"

Le goût du collectif

À l'UNIS, Nicolas Guillotte retrouve les valeurs qui guident son parcours : l'écoute, le partage et l'intelligence collective. Il apprécie un syndicat où les confrères échangent sans arrière-pensée et où le dialogue reste le premier levier d'action. Il décrit d'ailleurs l'UNIS comme un "*chantre de la diplomatie de l'immobilier*". Quant à Danielle Dubrac, l'hommage de Nicolas Guillotte est spontané : "*Danielle, il n'y en a qu'une !*" Une formule qui en dit long sur l'estime qu'il porte à celle qui a marqué la vie du syndicat par son engagement et sa proximité.

La moto pour aller beaucoup plus loin

Lorsqu'il quitte son bureau, Nicolas Guillotte retrouve une autre passion, celle qui l'accompagne depuis l'adolescence : la moto. Avec son humour habituel, il raconte rouler aujourd'hui sur une « *moto de vieux* », une BMW, « *parce qu'elle permet d'aller loin, peut-être moins vite... mais beaucoup plus loin* ». Une philosophie qui ressemble finalement à celle qu'il applique dans son métier : ne pas chercher la vitesse à tout prix, mais garder le cap. Le pilote de la copropriété n'est décidément jamais très loin du motard.

Bio express

1972
Année de naissance et création de l'agence par mon papa

1999
Retour au Havre de façon temporaire pour travailler dans l'agence de famille

2006
Rachat de la société Cabinet Guillotte

2014
Cécile Duflot au congrès de la FNAIM - Un très mauvais souvenir

2020
Les confinements à n'en plus finir et toujours présent pour nos clients

2024
élu président du pôle Unis Normandie

COLLÈGE DES EXPERTS IMMOBILIERS

La prise en compte des critères ESG dans l'évaluation immobilière

Les critères ESG permettent **d'apprécier la prise en compte des enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance** par les entreprises. Le secteur immobilier est particulièrement concerné, compte tenu, notamment, de son impact significatif sur l'environnement. En France, il représenterait environ 32 % de la consommation énergétique et 11 % des émissions de gaz à effet de serre (ministère de la Transition écologique, 2021 ; Citepa, 2022).

Cette empreinte est appelée à s'accroître en raison du réchauffement climatique, de l'obsolescence énergétique du parc existant et du renforcement des exigences réglementaires. Dans ce contexte, se pose la question de l'approche à adopter pour l'expert afin de **prendre en compte ces critères dans l'évaluation des biens** qu'il mène.

La Charte de l'expertise en évaluation immobilière en suggère plusieurs.

L'approche par les coûts, laquelle apparaît peu adaptée à la prise en compte des critères ESG.

L'approche par comparaison, fondée sur l'analyse de transactions de biens similaires, se heurte quant à elle à un manque de données homogènes et fiables relatives aux caractéristiques ESG, ce qui limite la pertinence des références comparables.

Deux méthodes sont privilégiées.

D'une part, **l'approche par le revenu** qui permet d'intégrer l'impact des critères ESG sur la performance économique de l'actif : un immeuble performant sur le plan énergétique bénéficie d'une meilleure attractivité locative, avec des loyers potentiellement plus élevés, une vacance réduite et des flux sécurisés.

D'autre part, **la méthode d'actualisation des flux de trésorerie futurs** permet une appréciation fine des effets ESG. Les actifs performants génèrent des flux plus stables et moins risqués, grâce à des charges maîtrisées, une meilleure conformité réglementaire et un risque d'obsolescence limité. À l'inverse, les actifs énergivores peuvent subir des décotes importantes liées aux coûts de mise en conformité ou à des restrictions d'usage, telles que les interdictions de location.

Ainsi, **l'intégration des critères ESG transforme les pratiques d'évaluation immobilière, en favorisant une approche plus prospective**, une meilleure prise en compte des risques et une différenciation accrue des actifs en fonction de leur performance environnementale.

COLLÈGE DES AGENTS COMMERCIAUX RÉSEAUX DE MANDATAIRES

→ Peut-on **remettre les clés avant la signature de l'acte définitif** ? La Chambre des notaires de Paris détaille les précautions juridiques et les conditions à réunir avant d'accepter une entrée en jouissance anticipée.

→ Quelles sont les règles à respecter pour **sous-louer un logement** ? L'ADIL fait le point sur les autorisations nécessaires et les risques en cas d'irrégularité.

→ Pour mieux anticiper les effets du **recul du trait de côte**, qui touche près de 20 % du littoral français, cette nouvelle application permet de visualiser les risques et les enjeux locaux dans 1 029 communes. https://geolittoral-data.cerema.fr/

→ Le **réchauffement climatique** influence déjà les critères d'achat, la valeur des biens, le coût des assurances et l'attractivité des territoires. Dans cet article, Optimhome Immobilier fait le point sur les évolutions à anticiper.

→ Le zonage du **retrait-gonflement des argiles** évolue à compter d'aujourd'hui. Consultez la nouvelle carte pour savoir si un terrain est concerné. https://www.service-public.gouv.fr/particuliers/actualites/A18807

→ Lors d'une conférence consacrée au financement immobilier, Olivier DESCAMPS, directeur général d'IAD France, propose de réinventer le **viager** pour répondre au **vieillissement de la population** et faciliter la transmission anticipée du patrimoine.

→ Face aux épisodes de **canicule**, les attentes des **acquéreurs** et des **locataires** évoluent. Voici quelques conseils utiles pour mieux accompagner vos clients https://immo2.pro/service-immobilier/canicule-comment-les-professionnels-de-limmobilier-peuvent-accompagner-leurs-clients/

→ Philippe Buyens, directeur général de CAPIFRANCE, décrypte les évolutions du marché immobilier parisien et remet les indicateurs en perspective

Retrouvez chaque mois des études et commentaires de jurisprudence dans la revue *Administrer* éditée par l'Unis et disponible sur abonnement

LA REVUE ADMINISTRER SE DIGITALISE

Retrouvez tous les articles publiés depuis les 20 dernières années grâce à un moteur de recherche par mots-clés et accédez à la revue du mois grâce à la liseuse.

Accédez à la version numérique

Abonnement : 100 % Web ou Web & Papier
revue-administrer.fr

administrer@unis-immo.fr

On assure, on finance.

1er spécialiste national de l'assurance pour l'immobilier.

Nos pôles d'expertise

> Assurances Immeubles

> Assurances Gestion Locative

> Assurances Construction

> Financements

> Assurances Emprunteur

> Risques d'entreprise

ODEALIM

Le spécialiste en assurances et financements
qui met de la couleur dans la pierre.

ODEALIM, société par actions simplifiée à associé unique (SASU) au capital de 120 649 135,00 € ayant son siège au 8 impasse Bonne Nouvelle 75010 Paris, immatriculée au RCS de Paris sous le numéro 822 532 529 et inscrite au registre des intermédiaires d'assurance de l'Orias (www.orias.fr) en qualité de courtier d'assurance sous le numéro 24005222. Entreprise régie par le Code des assurances, sous le contrôle de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), 4 place de Budapest - CS 92459 – 75436 Paris Cedex 09 (acpr.banque-France.fr)

DOSSIER

LA QVCT : nouveau moteur de la performance.

Attirer, fidéliser, engager : quand l'humain devient un enjeu stratégique.

L'immobilier change, les métiers se transforment et les attentes des collaborateurs évoluent. Dans ce nouveau paysage, recruter ne suffit plus : il faut donner envie de rester. La QVCT devient alors bien plus qu'une obligation : un véritable levier d'attractivité et de performance, car une équipe qui va bien est une équipe qui avance, s'engage et construit ensemble. Management, dialogue, reconnaissance, formation : les pratiques doivent, elles aussi, se réinventer. Et si la première transformation de l'immobilier était finalement… humaine ?
Investir dans la QVCT, c'est choisir de faire de l'UNIS une marque employeur d'avenir, capable d'attirer les nouvelles générations en quête de sens et d'équilibre.

"le collectif, c'est important"

Il y a encore quelques années, les dirigeants d'agences immobilières consacraient l'essentiel de leur énergie à développer leur activité et à accompagner leurs clients. Désormais, ils doivent aussi composer avec une réglementation dense, une digitalisation effrénée des métiers, l'essor de l'intelligence artificielle, des difficultés certaines de recrutement et des collaborateurs en quête de davantage de sens. Dans ce nouveau paysage, les ressources humaines deviennent un véritable levier de compétitivité. Avec la signature de l'accord de branche sur la Qualité de Vie et des Conditions de Travail (QVCT) entré en vigueur le 1er juillet 2026, le secteur place clairement l'humain au cœur de sa stratégie.

"Un accord comme celui-ci valorise toute la profession. **C'est un marqueur de l'utilité de jouer collectif et de fédérer tout le monde sur le sujet."**

DAVID CHOURAQUI, *DG de Crédit Agricole Immobilier*

LES RH, UN INVESTISSEMENT PLUS QU'UNE CONTRAINTE

Pour certains dirigeants, les ressources humaines restent associées à des obligations administratives et superfétatoires. Isabelle Leducq, juriste en droit social, spécialiste de la négociation collective et permanente de l'UNIS, invite au contraire à changer de regard. L'accord QVCT est né d'un constat partagé par l'ensemble des partenaires sociaux : les entreprises immobilières évoluent dans un environnement où les tensions sont de plus en plus fortes. "*La genèse de cet accord est partie d'un constat dressé déjà en 2021 : le premier risque auquel les salariés du secteur, mais aussi les chefs d'entreprise, étaient confrontés, ce sont les risques psychosociaux et le risque routier. L'autre enjeu, c'était le problème d'attractivité dans notre secteur. Comment redorer le blason de l'immobilier (...) et fidéliser les collaborateurs en poste dans un secteur qui a tellement à offrir, notamment en termes de transversalité des postes.*"

La pression est, en effet, quotidienne. Pour Isabelle Leducq, la qualité de vie au travail ne relève donc ni du confort ni d'un effet de mode. "*L'objectif global d'une QVCT, c'est la performance de l'entreprise au travers du bon fonctionnement de ses équipes. Une équipe qui tourne bien, c'est de la performance*", rappelle-t-elle. L'accord de branche QVCT, entré en vigueur depuis le 1er juillet 2026, met ainsi à disposition des entreprises des pistes de réflexion et de travail très concrètes : diagnostics, médiation, formations dédiées au management ou encore entretien annuel consacré à la QVCT... L'accord QVCT permettra-t-il d'instaurer un vrai dialogue collectif et individuel ? "*C'est une première pierre à l'édifice qui permet de passer à la vitesse supérieure, en dépassant le baby-foot et la corbeille de fruits. D'ailleurs, je souhaite rappeler que cette démarche s'inscrit dans une réflexion très ancienne. Dès 2017-2018, à l'UNIS nous avions déjà des guides sur l'entreprise humaniste et sur le bien-être au travail. Ce n'est pas un effet de mode*", conclut Isabelle Leducq.

Pour Danielle Dubrac, cette démarche ne date pas de la signature de l'accord QVCT. "*J'en ai fait une affaire personnelle, tout comme le rapport RSE*", confie l'ancienne présidente de l'UNIS. Convaincue depuis longtemps que la performance économique passe aussi par la qualité de vie au travail, elle défend une vision des ressources humaines comme un véritable levier de développement

des entreprises. "*Ce n'est pas une contrainte, c'est une opportunité. Ce n'est pas une option, c'est stratégique pour rester performants. Chaque entreprise de l'immobilier, quelle que soit sa taille, doit être capable de porter la notion de marque employeur.*" Son objectif est donc clair : faire de la QVCT un facteur d'attractivité pour une profession qui peine encore à séduire certains talents et souffre d'une image parfois éloignée de la réalité du terrain. Autrement dit, faire de la qualité de vie au travail une véritable marque employeur. Une ambition que résume Isabelle Leducq : "*L'immobilier s'intéresse et prend soin de ses collaborateurs*", un message que la profession entend désormais assumer pleinement.

RECRUTER AUTREMENT, MANAGER AUTREMENT

Si les entreprises immobilières peinent à recruter, elles doivent aussi apprendre à fidéliser. Les attentes des collaborateurs ont profondément évolué. La rémunération ne suffit plus. Les candidats recherchent du sens, de l'autonomie, des perspectives d'évolution et une qualité de vie au travail compatible avec leurs aspirations.

Pour Antoine Labruyère, gérant du cabinet Laborde Consultants, le management ne peut plus reposer sur des recettes héritées du passé ou obsolètes. "*Faute de parvenir à valoriser suffisamment ces métiers, on compense souvent en augmentant les portefeuilles. Mais c'est un cercle vicieux. Les collaborateurs se retrouvent avec une charge de travail considérable, tandis que les clients ont parfois le sentiment que rien n'avance et confondent les responsabilités de chacun. Cette pression permanente alimente le turnover. La QVCT, c'est aussi l'occasion de s'interroger sur les volumes de dossiers confiés, de vérifier si les équipes sont encore en mesure de délivrer un service de qualité, si le nombre de mails à traiter reste cohérent et, surtout, de prendre régulièrement le temps d'échanger avec les collaborateurs pour savoir comment ils vivent leur travail.*"

Son constat est partagé par de nombreux dirigeants : le dialogue régulier est devenu un véritable outil de management. Au Crédit Agricole Immobilier, David Chouraqui pousse la réflexion plus loin encore. Pour lui, la politique RH ne peut plus se limiter au recrutement. Dans un secteur confronté à une pénurie de candidats, à des métiers exigeants et à un modèle économique « sous tension », elle devient un véritable levier de compétitivité. "*On est sur des métiers pénuriques, c'est-à-dire qu'on a du mal à recruter et on a du mal à fidéliser les équipes. (…) Nos métiers sont exigeants, difficiles. Le gestionnaire de copropriété, c'est un super job, c'est riche, mais honnêtement, c'est dur.*" Pour répondre à cette réalité, le groupe a fait le choix d'investir dans la formation et la transmission des savoir-faire. "*On essaie d'industrialiser cette notion de compagnonnage et de formation. On prend énormément d'alternants parce que c'est le moyen de former aux valeurs de l'entreprise, aux méthodes de l'entreprise. Il faut être capable de fabriquer finalement ses propres ressources.*" Mais, selon lui, la fidélisation ne repose ni sur la seule rémunération ni sur les avantages sociaux. Elle dépend avant tout de la qualité du management. "*Le meilleur allié dans le recrutement, dans la qualité et dans la fidélisation des équipes, c'est le patron d'agence. C'est le management. Là où il y a du*

turnover, il n'y a pas un bon patron. Une conviction qui dépasse les frontières de son entreprise : "*Tout ce qui valorise notre profession est bienvenu. Les RH, pour nous, c'est le centre de nos entreprises. (…) La qualité de ce qu'on fait, la productivité de ce qu'on fait, elle dépend beaucoup des gens qui se lèvent le matin et qui arrivent dans les agences*" conclut-il.
La même logique prévaut dans des structures plus modestes. À la tête d'Alliance ADB, Camille Faloci est convaincue que la QVCT ne doit pas être réservée aux grandes entreprises. "*Il y a plein de choses qu'on peut faire, même sur des entreprises de petite taille*", explique-t-elle. Son objectif ? "*Dépoussiérer un petit peu ce métier dans son modèle de management et de bien-être au travail.*" Dans son entreprise de treize collaborateurs, où cohabitent trois générations (de 21 à 64 ans), cette conviction se traduit par des initiatives très concrètes. Chaque année, l'ensemble de l'équipe suit deux journées de formation à la méthode Herrmann afin de mieux comprendre les modes de fonctionnement de chacun. "*Comment est-ce qu'aujourd'hui on communique avec quelqu'un qui a 64 ans ? Quel est son mode de raisonnement ? Et avec quelqu'un qui a 20 ans ? Comment est-ce qu'ils vont pouvoir travailler ensemble ?*"

Cette démarche dépasse les seules relations internes : "On a aussi mis le doigt sur la différence entre le moi professionnel et le moi personnel, pour ne pas prendre pour soi, surtout dans un métier où l'on est agressé très facilement par la clientèle." À cela s'ajoutent une grande souplesse d'organisation, le télétravail lorsque les missions le permettent (mais sans en abuser car le lien humain est la clé du succès), un coach sportif hebdomadaire, des ateliers proposés par les collaborateurs eux-mêmes ou encore la possibilité d'accueillir les enfants lors des journées de fermeture des écoles. "*Je suis là pour mettre des ingrédients, mais, après, la mayonnaise prend… ou ne prend pas. À un moment donné, cela appartient aussi à tout un chacun au sein de l'entreprise.*" Pour la dirigeante, la qualité de vie au travail n'est pas une accumulation d'avantages, mais une culture d'entreprise. "*Ce dont on se souviendra tous, ce n'est pas forcément du résultat, mais de tout ce qu'on aura construit ensemble, dans un esprit collectif et collaboratif.*"

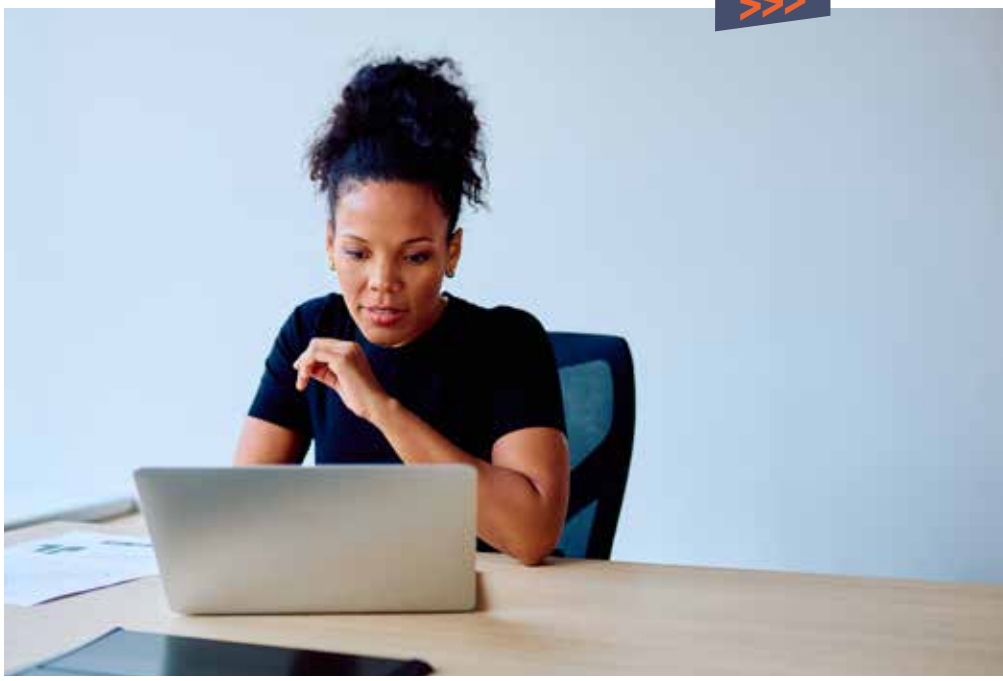
LA QVCT COMMENCE AUSSI PAR LE DIRIGEANT

Qui prend soin de celui qui doit prendre soin des autres ? Pour Laurent Tissinié, Président d'Entrehead et ambassadeur de la QVCT pour l'UNIS, la question est devenue centrale. "*Le dirigeant est condamné à dire que tout va bien. Il gère, il est optimiste, il doit être optimiste.* "Derrière cette façade, se cachent pourtant des réalités souvent tues : pression financière, responsabilité des équipes, peur de ne plus pouvoir investir ou recruter, sans oublier l'isolement du chef d'entreprise. "*On imagine toujours que le patron est quelqu'un d'invincible. La réalité est tout autre : il y a de grandes souffrances qui ne sont absolument pas dites*" dit-il.

Pour lui, les premiers signaux d'alerte sont souvent les mêmes, chez les dirigeants comme chez les collaborateurs : "*Le manque de sommeil, des réveils à trois ou quatre heures du matin à cogiter, l'irritabilité, le manque de patience, la colère, cette angoisse, cette peur du lendemain.*" Autant de symptômes qui ne doivent jamais être banalisés. "*Cette surcharge, le dirigeant ne l'exprime pas. Elle s'installe et, à un moment donné, elle explose*" raconte Laurent Tissinié.

La réponse ? Le dialogue. "*Sonder régulièrement le moral des troupes ne coûte rien. Un simple* « Comment allez-vous aujourd'hui ? » *est déjà une première étape.*" Puis viennent l'écoute et l'action. "*Au premier signal faible, il faut proposer d'en parler à l'écart. Écouter sans interrompre et sans juger.*" Avant de chercher une solution, "il faut comprendre", insiste-t-il, convaincu que "*le fait de parler enlève déjà 50 % du poids*". Ensuite seulement viennent les mesures correctives : adapter l'organisation, répartir différemment les tâches, célébrer les réussites collectives ou encore exprimer sa reconnaissance. "*Un merci, j'apprécie votre travail, cela réchauffe le cœur, même si c'est symbolique.*"
Pour Laurent Tissinié, "*C'est une faute grave de ne pas consacrer du temps à la QVCT. On se tire une*

>>>



balle dans le pied." Parce qu'une entreprise performante repose d'abord sur des femmes et des hommes qui vont bien, dirigeants compris. "*Le premier sujet, c'est l'écologie personnelle du chef d'entreprise. Dans l'avion, on vous demande d'abord de mettre votre masque à oxygène avant d'aider les autres. C'est exactement la même chose*" conclut-il.

FORMER LES TALENTS… ET LEUR DONNER ENVIE DE RESTER

Les écoles forment chaque année de nouveaux professionnels. Reste à faire en sorte que ces talents choisissent l'immobilier… et aient envie d'y construire leur parcours. Pour Henry Buzy-Cazaux, président de l'IMSI, l'accord QVCT marque un tournant. "*C'est une avancée considérable et il était temps de la faire. (…) Le vrai sujet, c'est d'apporter des solutions aux collaborateurs en place, mais aussi à tous ceux que l'on a envie d'attirer vers ces métiers.*" Car, selon lui, le secteur souffre encore d'un retard culturel. "*Nous sommes dans une branche encore très marquée par l'archaïsme.*" Les nouvelles générations ne choisissent plus une entreprise uniquement pour un poste ou un salaire : "*Beaucoup d'autres considérations liées à la qualité de vie au travail comptent désormais.*" La digitalisation peut d'ailleurs y contribuer. "*Les tâches répétitives dégradent la qualité d'un métier. Mon premier souci serait de digitaliser pour améliorer la qualité de vie au travail. Après seulement viennent la productivité et la performance.*"

Jean-Michel Mangeot, directeur général de l'ESPI, observe cette évolution au quotidien. Au contact des étudiants, il voit aussi évoluer leurs attentes. "*Ils savent davantage séparer vie professionnelle et vie privée. Mais ils sont aussi attentifs, curieux, ouverts et avides d'apprendre.*" Loin d'être désengagés, ils recherchent des entreprises qui leur offrent un projet autant qu'un emploi. "*Une entreprise qui réussit est une entreprise qui sait mobiliser les énergies et les compétences de ses collaborateurs.*" Pour Henry Buzy-Cazaux comme pour Jean-Michel Mangeot, l'avenir des entreprises immobilières dépendra de leur capacité à créer un environnement où les talents auront envie de s'investir… et de rester. Les ressources humaines ne sont plus une fonction support : elles sont devenues un levier d'attractivité, de compétitivité et de transformation durable. L'accord QVCT n'en est finalement que le point de départ.

LES TÉMOIGNAGES

JEAN-LUC JOUAN
Président de la commission Affaires sociales de l'Unis

"Dans notre branche, il ne faut pas perdre de vue que 90 % des entreprises comptent moins de dix salariés. Les grands groupes disposent de services RH, ce qui n'est pas le cas des petits cabinets. Notre priorité est donc de les accompagner, notamment par la formation continue, pour leur faire découvrir concrètement ce qu'apporte la QVCT. Nous voulions un accord qui donne des outils aux dirigeants sans créer de nouvelles contraintes inutiles. L'objectif est d'accompagner les professionnels dans cette transformation, pas de leur compliquer la vie."

ANTOINE LABRUYÈRE
gérant du cabinet Laborde Consultants

"La QVCT est une chance. Couplée à une démarche RSE ambitieuse, elle offre un véritable cadre d'exercice. Elle permet de bâtir une marque employeur, de se différencier, de créer un environnement où l'échange, la reconnaissance et une organisation solide sont au rendez-vous. Elle offre de vraies perspectives d'évolution, sécurise les parcours professionnels grâce à la formation et répond aux attentes des nouveaux talents. Les attentes des années 1990 ne sont plus celles de 2026 : les collaborateurs recherchent davantage de sens, d'explications, de compréhension. La QVCT est aujourd'hui un véritable atout de compétitivité."

HENRY BUZY-CAZAUX
Président de l'IMSI

"Les jeunes ont envie de travailler dans l'immobilier. L'envie est bien réelle, elle ne fléchit pas, au contraire. Ce qui peut les arrêter, ce ne sont pas les métiers, ce sont les conditions dans lesquelles ils les exercent. À l'école, je leur dis de regarder si l'entreprise prend réellement soin de ses collaborateurs. Aujourd'hui, la période d'essai fonctionne dans les deux sens : l'entreprise évalue le candidat, mais le candidat évalue aussi l'entreprise. Les jeunes veulent une mission qui a du sens, mais aussi un environnement de travail où ils pourront s'épanouir durablement. Les entreprises qui sauront créer cette confiance seront celles qui réussiront à attirer… et surtout à garder les talents."

l'éclairage

DANIELLE DUBRAC
Présidente déléguée de l'Unis

La QVCT est une opportunité, pas une contrainte

"Pendant longtemps, nous avons fait beaucoup de choses sans les formaliser. Aujourd'hui, avec cet accord, nous donnons aux entreprises des outils concrets pour agir. La QVCT n'est pas une contrainte supplémentaire, c'est une opportunité. Ce n'est pas une option : c'est un levier stratégique pour rester performants, fidéliser les équipes, renforcer leur engagement et rendre notre secteur plus attractif.

Je voudrais que cette démarche devienne une véritable marque employeur pour toutes les entreprises de l'immobilier, quelle que soit leur taille. Beaucoup de cabinets n'ont pas de direction des ressources humaines. L'UNIS produit un guide qui leur donnera des solutions concrètes pour mieux organiser le travail, mieux dialoguer avec leurs collaborateurs et réduire les risques humains comme les risques juridiques.

Les nouvelles technologies nous feront gagner du temps, mais elles ne remplaceront jamais l'humain. Au contraire, elles doivent nous permettre d'être plus performants… et plus humains. C'est ainsi que nous fidéliserons nos collaborateurs, que nous attirerons de nouveaux talents et que nous continuerons à faire grandir notre profession."

3 QUESTIONS À

LAURENT TISSINIÉ
Président d'Entrehead
et ambassadeur de la QVCT
pour l'UNIS

↓

Qui s'occupe des dirigeants alors qu'on parle beaucoup du bien-être des salariés ?

"On oublie souvent que le dirigeant est lui aussi un être humain. Il porte les responsabilités de son entreprise, de ses salariés, de ses clients et de sa famille, tout en donnant l'impression que tout va bien. C'est précisément pour rompre cet isolement que nous avons créé Entrehead. Depuis 2020, nous accompagnons gratuitement et en toute confidentialité des chefs d'entreprise qui traversent une période difficile. Beaucoup attendent d'être au fond de la piscine avant de demander de l'aide, alors qu'il faudrait agir dès les premiers signaux faibles. Demander de l'aide n'est pas un aveu de faiblesse, c'est une preuve de courage. Plus les dirigeants seront accompagnés, plus ils seront en capacité de prendre soin de leurs équipes."

↓

Après avoir accompagné plusieurs centaines de dirigeants, quelle est la principale erreur que vous observez ?

"La plus grande erreur consiste à espérer que les difficultés finiront par disparaître d'elles-mêmes. Beaucoup de dirigeants mettent les problèmes relationnels sous le tapis, n'osent pas ouvrir le dialogue ou délèguent cette responsabilité sans s'assurer qu'elle est correctement exercée. Pourtant, les premiers signaux sont souvent visibles : un collaborateur qui change de comportement, qui s'isole, qui accumule les erreurs ou qui perd sa motivation. Il faut créer un climat de confiance où chacun peut s'exprimer sans crainte. Le rôle du manager n'est pas seulement de décider ; il est aussi d'écouter, d'expliquer, de recadrer avec justesse et de comprendre avant de juger. C'est cette qualité de la relation qui fait la différence."

↓

Certains dirigeants estiment ne pas avoir le temps ou les moyens de s'engager dans une démarche QVCT. Que leur répondez-vous ?

"Je leur réponds que c'est une erreur stratégique. Ne pas consacrer de temps à la qualité de vie au travail, c'est prendre le risque de voir partir ses meilleurs collaborateurs. La QVCT n'est ni une question de budget ni une accumulation de gadgets. Il ne s'agit pas d'installer un baby-foot ou d'embaucher un « Chief Happiness Officer ». Des actions simples suffisent souvent : prendre le temps d'écouter, célébrer les réussites, remercier ses équipes, créer des moments de convivialité ou expliquer les décisions. J'ai moi-même organisé un atelier pâtisserie avec mes collaborateurs : quelques centaines d'euros ont suffi pour renforcer durablement la cohésion de l'équipe. La QVCT est avant tout un investissement humain… et un formidable levier de performance collective."

l'essentiel

Un accord historique pour moderniser les pratiques RH

- Entré en vigueur le 1er juillet 2026, l'accord de branche QVCT s'applique à l'ensemble des entreprises de l'immobilier, quelle que soit leur taille.
- Son ambition : renforcer l'attractivité des métiers, fidéliser les collaborateurs, prévenir les risques psychosociaux et améliorer les conditions de travail dans une branche qui compte plus de 150 000 salariés.
- Il introduit notamment un entretien annuel QVCT, un référent prévention des risques psychosociaux, le recours à la médiation, un rappel du droit à la déconnexion et des mesures favorisant un meilleur équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle.

Une boîte à outils pensée pour les TPE et PME

- L'accord a été conçu pour accompagner en priorité les petites structures qui représentent la majorité des entreprises de la branche et ne disposent pas toujours de services RH.
- **Il met à disposition des dirigeants des outils directement opérationnels : trame d'entretien QVCT, modèles d'accords, catalogue de formations, dispositifs de médiation et possibilités de financement via la branche et l'OPCO.**
- Au-delà des obligations, il fait de la QVCT un véritable levier de performance, de marque employeur et de compétitivité pour les entreprises immobilières.
- L'Unis a réalisé un Guide QVCT qui détaille les nouveautés concrètes introduites par l'accord

À noter

L'accord encourage à limiter les assemblées générales de copropriété en soirée. Il invite les entreprises à privilégier, lorsque cela est possible, des horaires plus compatibles avec l'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle.
Une mesure beaucoup plus que symbolique et qui vise à faire évoluer les pratiques du secteur du syndic et à réduire les horaires atypiques, identifiés comme un facteur de fatigue, de déséquilibre et de difficulté de recrutement.

Et en plus

Les salariés atteignant 45 ans bénéficieront d'un accompagnement spécifique. L'accord prévoit qu'un volet dédié à la mi-carrière soit intégré à l'entretien QVCT afin d'évoquer les perspectives d'évolution, les besoins en formation et le maintien dans l'emploi. Un second temps d'échange est également prévu à l'approche de la fin de carrière.

pour aller plus loin

L'accord QVCT ne constitue pas un point de départ isolé. Depuis plusieurs années, l'UNIS construit progressivement une véritable culture du management et du bien-être au travail.

Plusieurs ressources sont à la disposition des entreprises :

- Le Petit manuel de la transformation humaniste des entreprises, qui propose des conseils pratiques pour placer l'humain au cœur du management.
- Le Petit manuel du mieux-être au travail, consacré à la prévention des situations de fragilité, à la gestion des conflits ou encore à l'intégration des nouveaux collaborateurs,
- La Grande étude Attractivité, Qualité de Vie et Conditions de Travail, qui dresse un état des lieux des attentes des professionnels et identifie les principaux leviers d'attractivité et de fidélisation dans les métiers de l'immobilier.

Autant d'outils qui permettent aux dirigeants de passer des principes aux actions concrètes.

COMPRENDRE

ACCORD QVCT :
LES 7 NOUVEAUTÉS QUI VONT CHANGER LE QUOTIDIEN DES ENTREPRISES IMMOBILIÈRES

Entré en vigueur le 1er juillet 2026, l'accord QVCT – signé par l'Unis et les partenaires sociaux – ne se limite pas à de grands principes. Il introduit plusieurs nouveautés concrètes qui concernent directement les dirigeants, les managers et les salariés. Voici les principales mesures à retenir.

UN ENTRETIEN ANNUEL DÉDIÉ À LA QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

Chaque entreprise est invitée à organiser un entretien QVCT spécifique, distinct de l'entretien professionnel. À défaut, les questions liées aux conditions de travail devront être intégrées à l'entretien professionnel existant. Objectif : parler de la charge de travail, des difficultés rencontrées, de l'évolution professionnelle ou encore de l'équilibre vie privée / vie professionnelle.

UN RÉFÉRENT PRPS-MET AUX MISSIONS ÉLARGIES

Le référent « Prévention des Risques Psycho-Sociaux et Mieux-Être au Travail » ne s'occupera plus seulement des situations de harcèlement sexuel. Son rôle est élargi à l'ensemble des risques psychosociaux : harcèlement moral, violences au travail, tensions internes ou comportements inappropriés. Une évolution importante pour renforcer la prévention.

LA MÉDIATION DEVIENT UN RÉFLEXE

L'accord encourage le recours à la médiation avant que les conflits ne dégénèrent. Les salariés seront sensibilisés, les managers formés et la branche référencera des médiateurs afin de faciliter leur intervention.

LES RÉUNIONS TARDIVES DANS LE VISEUR

Le texte invite les entreprises à limiter les réunions de copropriété en soirée lorsque cela est possible. Une mesure symbolique qui vise à mieux préserver l'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle dans les métiers du syndic.

DE NOUVEAUX DROITS POUR LES SALARIÉS

L'accord améliore plusieurs congés exceptionnels : allongement des congés en cas de décès d'un proche, accompagnement lors de l'annonce du handicap d'un enfant, demi-journées pour préparer son départ à la retraite ou encore possibilité de don de jours de repos entre collègues.

- 6 jours ouvrables pour le décès d'un conjoint ou d'un parent (au lieu de 3 jours ouvrables),
- 14 jours ouvrables pour le décès d'un enfant de moins de 25 ans,
- 6 jours ouvrables lors de l'annonce d'un handicap ou d'une pathologie chronique chez un enfant (au lieu de 2 jours ouvrables),
- 2 demi-journées rémunérées pour préparer son départ à la retraite,
- Un régime facultatif instaurant entraide et solidarité entre collaborateurs

UN REGARD NOUVEAU SUR LA DEUXIÈME PARTIE DE CARRIÈRE

À partir de 45 ans, un volet spécifique est intégré à l'entretien QVCT afin d'aborder les perspectives d'évolution, la formation ou les adaptations nécessaires. Un second échange est prévu à l'approche de la retraite.

UNE BRANCHE QUI MESURERA LES PROGRÈS

Les entreprises alimenteront progressivement une base de données QVCT afin de suivre les actions engagées et d'évaluer les progrès réalisés à l'échelle de toute la profession.

COMPAGNIE EUROPÉENNE DE GARANTIES ET CAUTIONS

60 ANS D'EXPERTISE.
UNE MAISON MÈRE SOLIDE.
UN ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE.

Professionnels de l'immobilier, **choisir CEGC c'est bénéficier** d'une large gamme d'offres et de **l'accompagnement de nos experts métiers** dédiés, et **contribuer à sécuriser l'exercice de votre activité.**

Ce sont nos clients qui en parlent le mieux :

MME GUTIERREZ
AGENCE GALYO

Avec CEGC, notre caisse de garantie historique, conseil et accompagnement sont au cœur de leurs préoccupations. Des collaborateurs toujours disponibles et à l'écoute, pour exercer notre activité en toute sérénité.

Pour en savoir plus,
contactez-nous !

Estelle DREYFUS
+33 (0)1 58 19 09 27
aiadbdev-cegc@c-garanties.com
www.vosgarantiesfinancieresimmo.com

Compagnie Européenne de Garanties et Cautions

Société anonyme au capital de 262 391 274 euros - 382 506 079 RCS Paris - 59, avenue Pierre Mendès France - 75013 Paris
Téléphone : + 33 (0)1.58.19.85.85 - Entreprise régie par le Code des assurances - **www.c-garanties.com**
Entité du Groupe BPCE, titulaire de l'identifiant unique REP Papiers n° FR232581_03FWUB délivré par l'ADEME

© 2026 - BPCE Assurances - Direction de la communication / Crédit image : Getty Images

GROUPE BPCE

Optez pour un site + performant

-15%

sur votre abonnement

et générez 2X + de leads !

- Site personnalisé
- IA embarquée
- 100% conforme

studio web

La 1ère web agency du secteur immobilier dédiée à la performance de votre site

Scannez ce QR Code découvrir Studio web

LE CAHIER JURIDIQUE

P.36-40

BAUX COMMERCIAUX ET LOI SVE

P.41

QUESTIONS D'ADHÉRENTS

BAUX COMMERCIAUX ET LOI SVE : UNE LIBERTÉ EN DANGER ?

Par Philippe REZEAU
Avocat à la cour d'appel de Paris

→ Voilà bien longtemps que le bail d'habitation est totalement contrôlé par le législateur. La rédaction du bail d'habitation ne laisse guère de marge de manœuvre puisque toutes les obligations essentielles sont réglementées. Les dispositions de la loi du 6 juillet 1989 sont d'ordre public, de sorte qu'aucune dérogation n'est possible. Il en va ainsi de la durée, du délai de préavis, des conditions du congé, du montant du dépôt de garantie. Dans certaines zones géographiques, les loyers sont encadrés. Le bailleur est sous contrôle.

Dans ce contexte, le bail commercial faisait figure d'électron libre. Certes, il existe de nombreuses dispositions d'ordre public, notamment celles relatives à la sacro-sainte propriété commerciale. Hormis cette disposition essentielle du statut des baux commerciaux, il existe une marge importante notamment sur l'équilibre économique du contrat (loyer, dépôt de garantie, garanties de paiement…)

La loi de simplification de la vie économique adoptée le 15 avril 2026 et publiée le 26 mai 2026 vient bouleverser cet équilibre.

L'étude des dispositions de la loi montre un interventionnisme de mauvais aloi en faveur du preneur bien entendu. Voilà des décennies que le législateur veut faire croire qu'il est possible de faire du commerce sans investir, sans prendre de risque (capital social fixé à 1 euro…). Ceux qui s'y sont frottés savent que c'est faux. Le locataire prend des risques. Le bailleur a, lui aussi, pris des risques. Compte tenu du prix des locaux commerciaux, il a, le plus souvent, souscrit un emprunt et a donné des garanties pour le rembourser. Le remboursement ne pourra intervenir que si les loyers sont payés.

Quelles sont les dispositions susceptibles de bouleverser cet équilibre ?

BAUX COMMERCIAUX ET LOI SVE : UNE LIBERTÉ EN DANGER ?

1. – Sur les modalités de paiement du loyer

Il s'agit de la disposition la plus emblématique de la loi.

Les investisseurs imposent depuis bien longtemps un paiement trimestriel à terme à échoir. La crise sanitaire de la COVID-19 puis le contexte économique actuel ont amené les bailleurs à tolérer un paiement mensuel afin d'alléger la trésorerie de leurs locataires. Néanmoins, l'obligation contractuelle reste un paiement trimestriel d'avance.

Dispositif

L'article 62-I 1°) et 2°) de la loi, inséré à l'article L. 145-32-1 du Code de commerce, instaure un dispositif permettant le paiement mensuel du loyer. Ce dispositif n'emporte pas modification de l'obligation contractuelle mais porte sur le droit au paiement mensuel.

« *Le paiement mensuel du loyer est de droit lorsque le preneur à bail d'un local destiné à l'exercice d'une activité de commerce de détail ou de gros ou de prestations de services à caractère commercial ou artisanal en fait la demande, sous réserve de l'absence d'arriérés dans le paiement des sommes dues au titre du loyer et des charges, qui n'ont pas fait l'objet d'une contestation préalable. Cette demande prend effet à compter de l'échéance suivante de paiement du loyer prévue par le bail.* »

Le preneur, dont le bail prévoit un règlement trimestriel d'avance, peut donc solliciter de son bailleur le droit de payer le loyer mensuellement. Le bailleur est tenu d'y faire droit dès lors qu'il n'existe pas d'arriéré de paiement, hors contestation. L'autorisation prend effet lors de l'échéance de paiement suivante.

Le dispositif ne prévoit aucune règle de forme de cette demande qui peut donc résulter d'une simple lettre RAR.

Champ d'application

Il convient de relever que ce dispositif ne concerne que les activités de commerce ou de prestations de services à caractère commercial ou artisanal. Cela exclut à notre sens les baux commerciaux pour des bureaux destinés à des prestations non commerciales, les entrepôts et plateformes logistiques ainsi que les bâtiments à usage industriel.

Date d'effet

Le dispositif est applicable immédiatement, y compris aux baux en cours. La règle du jeu est donc changée en cours de bail !

Commentaire

Si la trésorerie du preneur est allégée, celle du bailleur est réciproquement mise sous tension. De plus, l'exigibilité trimestrielle à terme à échoir est importante pour le bailleur en cas de difficultés financières de son locataire, puisqu'il détient déjà un trimestre d'avance en sus du dépôt de garantie, soit 6 mois, ce qui constitue une garantie au regard de la durée de la procédure de résiliation du bail. Avec la loi SVE, puisque l'échéance reste trimestrielle, le bailleur ne pourra réagir au non-paiement du loyer qu'en fin de trimestre. Il courra déjà après un trimestre de loyer, alors qu'il pouvait agir dès le non-paiement en début de trimestre en délivrant un commandement de payer visant la clause résolutoire.

BAUX COMMERCIAUX ET LOI SVE : UNE LIBERTÉ EN DANGER ?

2. – Sur le dépôt de garantie et les garanties de paiement

2.1. - Sur le dépôt de garantie

Montant du dépôt de garantie

Il résulte des articles 62-I 4°) et 62 II de la loi modifiant l'article L. 145-40 du Code de commerce que le dépôt de garantie ne peut excéder un trimestre de loyer.

Le texte prévoit que le dépôt de garantie ne porte pas intérêt au profit du preneur.

Commentaire

Il ne s'agit pas d'une révolution dans la mesure où les dépôts de garantie portant sur six mois de loyer, soit deux termes, sont relativement rares.

Cette rareté résulte des dispositions de l'article L. 145-40 aux termes duquel :

« *Les loyers payés d'avance, sous quelque forme que ce soit, et même à titre de garantie, portent intérêt au profit du locataire, au taux pratiqué par la Banque de France pour les avances sur titres, pour les sommes excédant celle qui correspond au prix du loyer de plus de deux termes.* »

En vertu de ce texte, les bailleurs ne pouvaient cumuler un dépôt de garantie représentant deux termes de loyer, avec un trimestre d'avance constituant un troisième terme, sauf à s'exposer au paiement d'intérêts.

Désormais la loi réglemente directement le montant du dépôt de garantie qui ne peut dépasser trois mois de loyer. Ce dispositif ne va donc pas réellement à l'encontre de ce qui est usuellement pratiqué. Mais le bailleur qui souhaitait bénéficier d'un dépôt de garantie élevé quitte à devoir des intérêts ne le peut plus.

Date d'effet

Ce dispositif est applicable aux baux conclus ou renouvelés à compter de la promulgation de la loi.

Champ d'application

Par renvoi à l'article L. 145-32-1, il n'est applicable qu'aux activités de commerce ou de prestations de services à caractère commercial ou artisanal.

Sort du dépôt de garantie

La loi règle également le sort du dépôt de garantie en cas de vente du bien donné à bail :

« *En cas de mutation à titre gratuit ou à titre onéreux des locaux pris à bail, l'obligation de restitution au preneur des sommes payées à titre de garantie est transmise au nouveau bailleur. Le cas échéant, la mutation entraîne de droit la caducité des garanties de toutes natures mentionnées au deuxième alinéa du présent article. Elle emporte l'obligation pour le cédant de restituer au preneur les documents afférents et de procéder aux mainlevées nécessaires dans un délai de six mois.* »

En cas de vente, l'acte devait prévoir le sort du dépôt de garantie. Désormais il n'existe plus de choix puisque l'obligation de restitution est transmise à l'acquéreur, à charge pour les parties à l'acte de vente de prendre en considération cette obligation.

Date d'effet

Ces dispositions sont applicables aux mutations intervenant plus de trois mois après la promulgation de la loi, soit le 26 août 2026.

Restitution du dépôt de garantie

Enfin, la loi réglemente le délai dans lequel le dépôt de garantie doit être restitué et fixe un délai de trois mois après la remise des clés. Cette restitution permet la déduction des sommes restant dues au bailleur.

Date d'effet

Cette réglementation de restitution est applicable aux baux en cours lorsque la remise des clés intervient plus de trois mois après la promulgation de la loi, soit le 26 août 2026.

2.1. - Sur les garanties de paiement

Dispositif

Ce qui est réellement novateur et qui pénalise beaucoup plus gravement les propriétaires, c'est que cette réduction porte également sur les engagements et garanties de toute nature demandés afin d'assurer la bonne exécution du contrat de bail, ce qui vise manifestement les engagements de caution (caution des dirigeants ou caution bancaire).

Aux termes de l'article 62-I 4°) de la loi, inséré à l'article L 145-40 du Code de commerce :

« *Les sommes payées à titre de garantie par le preneur d'un local mentionné à l'article L 145-32-1 ne peuvent excéder le montant des loyers dus au titre d'un trimestre. Il en va de même de la valeur des biens, des titres, des engagements des garanties de toute nature demandés afin d'assurer la bonne exécution du contrat de bail.* »

Ces engagements devront donc également être plafonnés à trois mois de loyer.

Champ d'application

Par renvoi à l'article L 145-32-1 il n'est applicable qu'aux activités de commerce ou de prestations de services à caractère commercial ou artisanal.

Date d'effet

Ce dispositif est applicable aux baux conclus ou renouvelés à compter de la promulgation de la loi.

Commentaire

Ce dispositif est totalement inédit puisqu'il réglemente l'étendue de la garantie. Même en matière de bail d'habitation, le législateur n'est pas allé aussi loin, puisque la caution peut s'engager sur la totalité des loyers. Pourtant, les loyers commerciaux sont le plus souvent largement supérieurs aux loyers d'habitation. Nous sommes passés d'une étendue de garantie illimitée, sous réserve d'engagement disproportionné aux ressources du garant, à une garantie limitée à trois mois, ce qui est totalement dérisoire !

Caducité des garanties en cas de vente

Le texte prévoit également que la vente entraîne la caducité des garanties de toute nature, ce qui vise encore une fois les cautions. Il convient donc de prévoir dans les baux une obligation de reconstitution des garanties données en cas de vente de l'immeuble. Les garanties existantes doivent être restituées dans un délai de deux mois.

Cette disposition est applicable aux mutations intervenant plus de trois mois après la promulgation de la loi, soit le 26 août 2026.

Restitution des garanties

En cas de restitution des lieux loués, le texte prévoit également que les garanties de toute nature données au bailleur doivent être restituées dans le délai de six mois. S'il existe un litige, ce délai de restitution risque d'être difficilement compatible avec les délais judiciaires.

Il est applicable aux baux en cours lorsque la remise des clés intervient plus de trois mois après la promulgation de la loi, soit le 26 août 2026.

3. – Sur le droit de préemption

Situation ancienne

L'article L. 145-46-1 du Code de commerce instauré par la Loi PINEL consacre un droit de préemption du preneur sur les locaux loués en cas de cession par le bailleur.

Ce texte prévoyait que :

« *Lorsque le propriétaire d'un local à usage commercial ou artisanal envisage de vendre celui-ci, il en informe le locataire par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, ou remise en main propre contre récépissé ou émargement.* »

Une question s'était donc posée sur le champ d'application de ce droit de préemption, qui, en vertu du texte, ne vise pas les bureaux, les locaux industriels, les entrepôts et plateformes logistiques. C'est en ce sens que la jurisprudence a tranché.

Dispositif

Le législateur vient confirmer cette jurisprudence en excluant expressément les locaux à usage exclusif de bureaux et les entrepôts en modifiant le texte qui définit le local commercial et le local artisanal et les locaux exclus ainsi :

Le local à usage commercial, au sens du premier alinéa, s'entend de tout local destiné à l'exercice, à titre principal, d'une activité de commerce de détail ou de gros ou de prestations de service à caractère commercial, y compris les réserves et les emplacements attenants affectés à ces activités ou ces prestations, à l'exclusion des locaux à usage exclusif de bureau et des entrepôts. Le local à usage artisanal, au sens du même premier alinéa, s'entend de tout local destiné à l'exercice, à titre principal, d'une activité professionnelle indépendante de production, de transformation, de réparation ou de prestation de services figurant sur une liste établie par décret en Conseil d'État, y compris les réserves et les emplacements attenants affectés à cette activité, à l'exclusion des entrepôts.

4. – Sur l'indexation du loyer

Dispositif

L'article 62-I 3°) de la loi, inséré à l'article L. 145-38-1 du Code de commerce, autorise une clause permettant d'encadrer dans les mêmes proportions, à la hausse et à la baisse, la variation de l'indice des loyers commerciaux lors de la révision du loyer prévu aux articles L. 145-38 et L. 145-39.

Le texte est le suivant :

« *Par dérogation à l'article L. 112-1 du Code monétaire et financier, est autorisée dans le bail des locaux à usage commercial la clause ayant pour objet ou pour effet d'encadrer, dans les mêmes proportions, à la hausse et à la baisse, la variation annuelle de l'indice des loyers commerciaux prise en compte pour la révision du loyer en application des articles L. 145-38 et L. 145-39 du présent Code.* »

BAUX COMMERCIAUX ET LOI SVE : UNE LIBERTÉ EN DANGER ?

Commentaire

Il n'est pas certain qu'il s'agisse réellement d'une dérogation à l'article L. 112-1 du Code de commerce.

Si la jurisprudence a sanctionné les clauses d'indexation qui ne comportent pas de réciprocité à la hausse comme à la baisse, l'intervention sur la proportion de variation de l'indice était autorisée.

L'effet de l'indexation pouvait être limité à X % du montant du loyer dès lors que cette limite était symétrique à la hausse comme à la baisse. C'est ce principe admis que la loi vient consacrer.

Il convient de remarquer que le texte vise uniquement la variation annuelle de l'indice des loyers commerciaux, ce qui laisse entendre qu'une telle intervention sur une clause d'indexation du loyer d'un bail soumis à l'indice des loyers des activités tertiaires n'est pas possible. Cela paraît étonnant dans la mesure où il s'agit d'un plafonnement d'une hausse de loyer qui pourrait s'avérer favorable au preneur en cas de variation des indices à la hausse dans de fortes proportions. Ce qui était vrai avant doit le rester.

Date d'effet

Cette disposition est applicable à compter de la promulgation de loi, ce qui signifie qu'elle peut être insérée dans les baux nouveaux et dans les baux anciens par voie d'avenant.

5. – Sur la clause résolutoire

Dispositif

L'article 63 de la loi modifie les dispositions de l'article L. 145-41 du Code de commerce portant sur la suspension des effets de la clause résolutoire.

Il prévoit désormais que :

« *L'octroi de délai de paiement et la suspension des effets de la clause résolutoire pour non-paiement des loyers sont, par ailleurs, conditionnés à la capacité du preneur à régler la dette locative et à la reprise du versement intégral du loyer courant avant la date de la première audience.* »

Commentaire

La première proposition était déjà prise en compte par la jurisprudence. En effet, les tribunaux veillaient à la capacité du preneur à procéder au paiement. À défaut de perspective d'apurement de la dette, la demande de délai du preneur était rejetée.

Ce qui est plus novateur est l'obligation pour le preneur de reprendre le paiement des loyers avant l'audience. Ce dispositif s'inspire de celui qui existe pour les baux d'habitation, les délais de paiement ne pouvant être accordés qu'au locataire qui a repris le paiement des loyers. Ce dispositif est de nature à mettre fin à l'accumulation des loyers à raison d'une demande de délai. En effet, compte tenu des délais entre le commandement de payer et les dates d'audience, le locataire devra reprendre le paiement des loyers pendant plusieurs mois pour pouvoir solliciter des délais de paiement sur l'arriéré constitué objet du commandement. Cette disposition est donc favorable au bailleur.

*

La simplification de la vie économique est manifestement sélective. Le législateur crée des distinctions selon la typologie des locaux loués et des activités. En tout état de cause, les engagements du preneur sont réduits, ce qui pénalise le bailleur. Surtout, les garanties de paiement sont drastiquement réduites. Cette réduction est susceptible d'impacter l'investissement en locaux commerciaux, car les banques sont les premières à étudier les garanties dont disposent les bailleurs, qui constituent la meilleure garantie du remboursement de l'emprunt souscrit.

À l'heure où une proposition de loi (n° 2566) relative à l'encadrement des loyers des baux commerciaux a été déposée le 3 mars 2026, il est légitime de s'inquiéter. Certes cette proposition de loi a été rejetée, mais les prémices d'un interventionnisme du législateur sur les baux commerciaux sont posées.

Le caractère exécutoire d'une modification du règlement de copropriété dépend-il de sa publication au fichier immobilier ?

APOLLINE GAZO, *Juriste Unis en droit immobilier*

La publication d'une modification du règlement de copropriété au fichier immobilier ne conditionne pas son caractère exécutoire mais son opposabilité à certaines catégories de tiers.

En effet, **les modifications qui peuvent être apportées au règlement de copropriété s'imposent aux copropriétaires ainsi qu'aux ayants cause universels** ou à titre universel dès leur adoption en assemblée générale.

En revanche, **leur publication est exigée pour les rendre opposables** aux ayants cause à titre particulier. L'article 13 de la loi du 10 juillet 1965 établit clairement cela : « *Le règlement de copropriété et les modifications qui peuvent lui être apportées ne sont opposables aux ayants cause à titre particulier des copropriétaires qu'à dater de leur publication au fichier immobilier.* »

Il convient ainsi de distinguer les ayants cause universels ou à titre universel qui recueillent tout ou partie du patrimoine de leur auteur (par exemple, les héritiers), des ayants cause à titre particulier qui reçoivent un droit déterminé tels que les acquéreurs de lots de copropriété, les donataires ou encore les titulaires de droits réels (usufruitier, par exemple).

Toutefois, même en l'absence de publication au fichier immobilier, les modifications du règlement peuvent être opposables à un ayant cause à titre particulier s'il est expressément mentionné dans l'acte d'acquisition ou dans l'acte qui lui confère un droit, qu'il en a eu connaissance et qu'il a accepté les obligations qui en résultent, conformément à l'article 4 du décret du 17 mars 1967.

Communication de la feuille de présence aux copropriétaires et aux tiers
En tant que syndic, je suis régulièrement sollicité par des copropriétaires qui souhaitent avoir les coordonnées des autres copropriétaires. Dans quelles conditions puis-je communiquer la feuille de présence ?

YSOLINE REGNAULT DE LA MOTHE, *Juriste Unis en droit immobilier*

Les syndics doivent être **vigilants quant au respect du RGPD** lors de l'établissement de la feuille de présence et lors de sa communication.

1/ L'établissement de la feuille de présence

Lors de chaque assemblée générale, une feuille de présence doit être établie (art. 14 du décret du 17 mars 1967). Elle mentionne notamment **le nom et le domicile de chaque copropriétaire** ainsi que, **le cas échéant, le nom et le domicile de leur mandataire**. Elle comprend également le **nombre de voix** de chaque copropriétaire ainsi que **les signatures** des copropriétaires ou de leurs mandataires présents à l'assemblée.

En raison du principe de minimisation des données prévu par le RGPD, la feuille de présence ne doit pas contenir d'autres **informations que celles exigées par le décret**.

2/ Communication de la feuille de présence

Il résulte des articles 17 et 33 du décret que la feuille de présence est **une annexe du procès-verbal** et que le syndic en délivre une copie lorsqu'elle lui est demandée.

La jurisprudence apporte les précisions suivantes :

- Il n'est pas obligatoire d'adresser une copie de la feuille de présence à chaque copropriétaire après la tenue de l'assemblée générale (Civ 3e, 24 septembre 2008)
- La communication de la feuille de présence à un copropriétaire ne porte pas atteinte à la vie privée des copropriétaires (CA Rennes, 6 juin 2013).
- Un syndic qui avait raturé les adresses des copropriétaires sur la copie de la feuille de présence communiquée a été condamné à communiquer au copropriétaire une nouvelle copie de la feuille de présence dans son intégralité (CA Aix-en-Provence, 19 mars 2010). Cet arrêt précise que, lors de l'envoi de la copie de la feuille de présence, le syndic n'est pas tenu de mettre jour les adresses qui ont pu changer depuis son établissement.

Ainsi, **la feuille de présence est une pièce annexe du procès-verbal d'assemblée générale dont le syndic est tenu de délivrer copie ou extrait certifié conforme au copropriétaire qui en fait la demande** (Civ 3e 9 janvier 2025, n° 23-13.334).

Lorsque la communication d'un document contenant des données personnelles (tel que la feuille de présence) est faite au conseil syndical, **il est recommandé au syndic de rappeler au conseil syndical « *la nécessité de respecter la confidentialité des informations transmises dans le cadre de leurs fonctions* »** (Rép. Min n° 3868, JOAN du 26 août 2025, p. 7391).y

En revanche, **il n'est pas possible de communiquer la feuille de présence à un tiers sans l'autorisation préalable des copropriétaires**. C'est ainsi qu'un membre du conseil syndical est fautif s'il transmet la feuille de présence à un syndic afin qu'il convoque une assemblée générale alors qu'il n'est pas encore en fonction dans cette copropriété (Tribunal judiciaire de Strasbourg, 8 janvier 2026, RG n° 24/06164).

VERSPIEREN
IMMOBILIER

Partenaire
Unis
Les professionnels de l'immobilier

UNE OFFRE EN ASSURANCE ADAPTÉE POUR CHAQUE PROFESSIONNEL DE L'IMMOBILIER

Verspieren Immobilier, acteur majeur du marché de l'assurance pour les professionnels de l'immobilier, sécurise vos activités en concevant des solutions dédiées aux adhérents de l'UNIS.

RC PROFESSIONNELLE ET GARANTIE FINANCIÈRE

MULTIRISQUE IMMEUBLE
Protégez votre patrimoine immobilier

LOYERS IMPAYÉS
Garantissez-vous contre ce risque

DOMMAGES OUVRAGE
Assurez vos opérations de construction / rénovation

ASSURANCE PNO - CNO

PJ LOCATIVE
Avec recouvrement des charges

PJ SYNDICAT DES COPROPRIÉTAIRES
Couvrez-vous contre les risques juridiques

SÉCUR'TRÉSO® +
Sécurisez vos copropriétés en cas d'impayés de charges

01 49 64 47 61 - marketing@verspieren.com - www.immobilier.verspieren.com

Verspieren - N°Orias 07 001 542 - www.orias.fr / Activité exercée sous le contrôle de l'ACPR 4 Place de Budapest - CS92459 - 75436 PARIS Cedex 09

Assurances

Rédigé avec la participation du **Département Loyers impayés**

Dossier locataire : de la fiabilisation de l'information

Sandra ABÉMONTY-MARCHAND
Directrice MRI
Verspieren Immobilier

Face aux faux dossiers locataires, le contrôle visuel ne suffit plus. L'accès consenti aux données issues des sources publiques, ou l'utilisation de l'open banking, ouvre une voie plus fiable : vérifier à la source, qualifier l'assurabilité GLI et sécuriser l'administrateur de biens sans alourdir le parcours candidat.

Quand le faux dossier devient indétectable

Le faux dossier locataire n'est plus seulement une fiche de paie maladroite ou une incohérence visible au premier regard. Il peut désormais prendre la forme d'un dossier homogène, crédible, presque irréprochable en apparence. Pour les administrateurs de biens, cette évolution change la nature du contrôle : il ne suffit plus de se demander si une pièce paraît authentique, il faut s'interroger sur la fiabilité de l'information qu'elle contient. Un bulletin de salaire, un avis d'imposition, une attestation employeur ou une attestation de droits restent des supports intermédiaires. Ils ont circulé, pu être téléchargés, modifiés, recomposés ou réutilisés. Dans un marché locatif tendu, demander aux équipes de détecter manuellement chaque falsification revient à leur confier une mission de plus en plus difficile, parfois impossible lorsque le faux ne présente aucune anomalie apparente. L'arrêt du 17 avril 2026 rendu par la cour d'appel, et relayé par *Le Figaro Immobilier,* a certes mis en lumière les limites de la responsabilité de l'agent immobilier, en considérant que les faux documents produits ne comportaient aucune anomalie perceptible à l'œil nu. Le professionnel est donc tenu d'une obligation de moyens, excluant toute garantie absolue quant à l'authenticité des pièces transmises : il lui revient d'apprécier la solvabilité et la cohérence du dossier, sans pouvoir être érigé en garant infaillible. Cette solution jurisprudentielle vient utilement préserver les acteurs du secteur d'une exigence disproportionnée, sans pour autant exonérer la profession de poursuivre l'amélioration de ses pratiques. Au contraire, elle invite à mieux organiser la vérification. L'obligation de moyens n'interdit pas de faire mieux ; elle conduit à démontrer que les moyens utilisés sont adaptés aux risques actuels. Les administrateurs de biens n'ont pas vocation à devenir experts en fraude documentaire. Ils doivent pouvoir s'appuyer sur des outils conçus pour fiabiliser la sélection locative, notamment ceux mis à disposition par les courtiers pour les assister dans l'analyse des candidatures et la qualification des dossiers.

L'accès à la donnée source : un changement de paradigme

C'est ici que l'open sourcing administratif, ou accès direct aux sources, prend toute sa valeur. Avec le consentement du candidat locataire, certaines données utiles à l'analyse ne sont plus seulement déduites d'un document transmis, mais récupérées auprès de services ou organismes officiels, par exemple les impôts, la CAF, l'URSSAF ou d'autres sources publiques selon les parcours disponibles. L'enjeu n'est pas de collecter davantage d'informations, mais de remplacer une pièce falsifiable par une donnée issue de la source.

Cette approche modifie profondément la qualité de l'analyse. Lorsque les revenus, la situation fiscale, certaines prestations ou certains statuts peuvent être confirmés via des circuits sécurisés, la vérification devient moins déclarative, plus objective et plus traçable. Pour l'administrateur de biens, le dossier n'est plus seulement complet ; il devient qualifié. Le temps passé à contrôler des pièces diminue, les allers-retours liés aux justificatifs manquants se réduisent, et le risque de fonder une décision sur un document altéré est fortement limité.

Le bénéfice vaut également pour le candidat de bonne foi. Plutôt que de transmettre de multiples justificatifs sensibles par courriel ou via différentes plateformes, avec les risques que cela comporte en matière d'usurpation d'identité ou de détournement de données, il autorise un « tiers de confiance » (qui est une accréditation donnée par l'État) à accéder de manière ciblée aux informations strictement nécessaires à l'étude de son dossier. Le consentement devient alors le point d'entrée d'un parcours plus simple, plus sécurisé et plus moderne. Cette approche répond à une attente forte du marché : accélérer le traitement des candidatures sans compromettre la fiabilité de l'analyse.

En GLI, l'apport est particulièrement stratégique. Le dossier locataire conserve trois fonctions essentielles : apprécier la solvabilité à l'entrée dans les lieux, vérifier l'assurabilité du risque au regard des critères de la garantie, puis faciliter le recouvrement en cas d'impayé, notamment grâce aux informations professionnelles utiles à l'identification de l'employeur et à l'analyse de certaines voies d'exécution. Mais l'enjeu principal n'est plus de décrypter longuement le dossier ; il est de sécuriser la donnée sur laquelle il repose.

L'accès direct aux sources publiques apporte une valeur bien supérieure au simple dépôt de justificatifs. Au-delà des bénéfices déjà évoqués en matière de vérification de la solvabilité, il constitue également un levier de sécurisation de l'assurabilité en GLI. En s'appuyant sur des données vérifiées à la source, l'analyse du dossier repose sur des éléments plus fiables, plus objectivables et plus facilement défendables. En cas d'impayé, cette approche renforce également la qualité des informations mobilisables pour le recouvrement. La donnée collectée à la source ne permet donc pas seulement de décider plus rapidement ; elle permet surtout de décider plus justement, de garantir plus sereinement et d'instruire plus efficacement les dossiers lorsque le risque se réalise.

L'open banking relève d'une logique comparable, mais dans un périmètre différent. Avec le consentement du candidat, il permet de s'appuyer sur des informations financières plus directement vérifiables que des documents déclaratifs. Son intérêt est réel pour objectiver certains flux, apprécier la régularité de revenus ou confirmer la cohérence économique d'un dossier. Mais il a ses limites : il ne remplace pas l'analyse juridique du dossier, ne couvre pas toutes les situations et doit rester proportionné à la finalité poursuivie. Il ne s'agit pas de surveiller un candidat, mais de mieux apprécier un risque locatif dans un cadre transparent, consenti et conforme aux exigences de protection des données.

Le marché évolue d'ailleurs dans ce sens. Le service public DossierFacile permet de constituer un dossier numérique, d'en faire vérifier la complétude et la cohérence, puis de le transmettre sous forme sécurisée ; la plateforme officielle indique également que les documents sont protégés par filigrane.

D'autres acteurs privés mettent en avant des contrôles documentaires, du scoring, de l'analyse de solvabilité ou des parcours fondés sur l'open banking, qui présente un score locatif appuyé sur une connexion bancaire sécurisée.

Ces solutions ne sont pas équivalentes : certaines certifient la qualité du dossier, d'autres assistent la lecture des pièces, d'autres privilégient la connexion à des données financières. Elles répondent toutefois au même constat : le dossier papier ou PDF ne suffit plus à lui seul.

Mieux vérifier pour mieux louer

Pour les administrateurs de biens, le choix n'est donc pas entre confiance et technologie. La confiance reste au cœur de la relation locative, mais elle doit désormais être construite sur des éléments vérifiés. Les outils de vérification ne retirent pas sa responsabilité au professionnel ; ils lui donnent les moyens de l'exercer dans de meilleures conditions. Ils documentent la démarche, sécurisent l'assurabilité et réduisent les zones grises en cas de sinistre.

> La meilleure vérification n'est plus celle qui regarde le document, mais celle qui remonte à sa source.

Lorsqu'un courtier met à disposition un outil de sélection ou de certification, il n'ajoute pas une contrainte administrative : il aide l'administrateur de biens à sécuriser son propre travail. Sélectionner un locataire solvable, vérifier que le dossier est assurable, préserver l'utilité du dossier en cas de recouvrement : ces trois objectifs deviennent plus atteignables lorsque la donnée est collectée à la source plutôt que simplement lue sur un justificatif.

Dans un environnement où les faux justificatifs se perfectionnent, la meilleure réponse n'est donc pas d'empiler les pièces, mais de rapprocher la vérification de la source. L'open sourcing administratif, l'open banking et les parcours digitaux de certification ne promettent pas une suppression absolue du risque. Ils apportent quelque chose de plus utile : une méthode plus fiable, plus rapide et plus défendable. Louer vite reste important ; louer juste, avec un dossier vérifié et assurable, devient indispensable.

L'organisme de formation de l'Unis

Organiser une formation sur-mesure dans votre cabinet ?

Que des bénéfices !

- **Contenu adapté**
- **Tarif de groupe**
- **Choix de la date**
- **Cohésion renforcée**

250 formations disponibles

- ✓ Syndic de copro
- ✓ Gestion locative
- ✓ Juridique
- ✓ Transition énergétique
- ✓ Transaction
- ✓ Management

Actu du moment !

Intelligence artificielle

Nous contacter

- par téléphone au **04 12 05 72 90** de 9 h à 12 h
- par e-mail à **contact@unplus.fr**
- par internet : **https://unplusformations.immo/formations/intra-sur-mesure**

Se former entre pairs : quand les dirigeants de l'immobilier allient force collective et efficacité managériale

Père et fils devant le Cabinet Degueldre à Paris

©DR

Situé dans le 17e arrondissement de Paris, le Cabinet Degueldre est une figure historique auprès des administrateurs de biens. Depuis plus d'un siècle, l'entreprise familiale est dirigée de père en fils et continue de préserver son indépendance.

Aujourd'hui, Éric Degueldre, président, est aux côtés de son fils, Benjamin, pour préparer la succession.

Fort de ses 37 années d'expérience dans l'immobilier, Éric Degueldre connaît le fonctionnement de la formation. Il a dynamisé l'offre de formation d'UN+ en préconisant le développement de la thématique assurances ou bien du e-learning.

Dernièrement, une de ses demandes auprès de l'équipe UN+ a donné naissance à une nouvelle offre.

Bonjour Éric. Bonjour Benjamin. Merci de nous accorder quelques instants pour cet entretien. En quelques mots, Éric, pouvez-vous présenter votre parcours ?

Éric Degueldre : J'ai commencé ma carrière en 1989 après mon diplôme de l'EDHEC. J'ai fait une maîtrise de droit à Panthéon-Assas, en parallèle de mon service militaire. Puis, je suis entré dans la société de mon grand-père André et de mon père Philippe. Au fil des années et de leurs départs à la retraite, j'ai repris la direction générale puis la présidence. Aujourd'hui, l'histoire continue : je dirige la structure aux côtés de Laurence Degueldre, notre secrétaire générale, et de notre fils Benjamin, qui nous a rejoints il y a deux ans pour préparer la succession. C'est un passage de relais fluide, sur un horizon de trois ans, qui s'inscrit dans la continuité plutôt que dans la césure brutale.

Le cabinet Degueldre est très investi dans la formation. Qu'appréciez-vous particulièrement dans l'offre de UN+ Formations ?

Éric Degueldre : Il y a plusieurs besoins dans nos métiers. D'un côté, le catalogue classique répond à notre obligation légale de formation pour le renouvellement des cartes professionnelles. C'est indispensable pour sécuriser nos compétences réglementaires. De l'autre, il y a l'évolution opérationnelle de nos collaborateurs. Mais ce que nous valorisons par-dessus tout aujourd'hui, c'est l'offre spécifique dédiée aux managers et aux dirigeants. Le métier de chef d'entreprise immobilière (qu'on soit syndic, gérant locatif ou transactionnaire) est lourd. La charge mentale y est immense car nous gérons constamment de l'humain et de l'incertitude. Apprendre à mieux organiser son temps, à déléguer et à mieux se connaître est une nécessité que nous pouvons maîtriser grâce à la formation professionnelle.

Benjamin Degueldre : Pour ma part, n'ayant pas un profil purement technique en immobilier, l'accompagnement de UN+ Formations est précieux. Il me permet d'améliorer mes connaissances réglementaires tout en appréhendant les leviers d'avenir, notamment l'intelligence artificielle, afin d'apporter une vraie valeur ajoutée au cabinet.

En avril dernier, vous avez sollicité UN+ pour co-organiser un séminaire au format inédit avec plusieurs de vos confrères dirigeants. D'où vous est venue cette idée ?

Éric Degueldre : Nous nous côtoyons régulièrement de manière amicale et informelle au sein des bureaux et conseils de

[1] 4 heures de formations par an ou 42 heures sur trois années d'exercice professionnel consécutif

>>>

l'UNIS. En discutant, nous nous sommes rendu compte que nous partagions exactement les mêmes problématiques, notamment le fait que 50 % à 80 % de notre temps sont absorbés par la gestion des ressources humaines, qu'elle soit anticipée comme les retraites, ou bien subie avec les recrutements et les démissions. Nous avons donc eu envie d'aller plus loin ensemble. J'ai contacté UN+ qui nous a proposé un format sur mesure, hors du cadre quotidien du cabinet, pour travailler notre posture managériale, notre intelligence émotionnelle et notre capacité à être des leaders inspirants et stables pour nos équipes.

Sur le plan pédagogique, quels ont été les points forts de ce séminaire ?

Éric Degueldre : L'interaction et l'adaptabilité. Jérôme Lavaine, formateur chez UN+, a su parfaitement capter la dynamique de notre groupe. Il n'a pas cherché à plaquer un cours scolaire de manière rigide. Au contraire, il a instauré un climat de totale confidentialité et de confiance qui nous a permis de partager ouvertement nos expériences, de nous analyser et de mettre nos pratiques en perspective. Ce fut un excellent exercice d'introspection managériale. Nous organiserons le prochain séminaire directement à Paris pour limiter les frais d'hôtel de nos confrères d'Île-de-France. Mais, ce sera toujours dans un espace extérieur aux cabinets pour préserver cette coupure indispensable avec le quotidien.

Pensez-vous que ce type de séminaire managérial peut séduire d'autres professionnels de l'immobilier ?

Éric Degueldre : Absolument, mais tout dépend de la posture initiale du dirigeant. S'il estime qu'il est le meilleur au monde et qu'il n'a plus rien à apprendre, cela ne fonctionnera pas. En revanche, pour tous les dirigeants qui ont l'humilité de se remettre en question, qui veulent s'enrichir du retour d'expérience de leurs pairs et acquérir des clés pour transformer le stress en sérénité collective, c'est un investissement indispensable.

Vous êtes également l'un des ambassadeurs du nouveau « Service OPCO » proposé par UN+. Quel est votre retour d'expérience ?

Éric Degueldre : Pour le résumer en trois mots : fluidité, gain de temps et efficacité ! J'avoue mon incompétence totale sur l'ingénierie administrative liée aux financements de formation. De plus, j'étais resté sur d'anciennes règles concernant les seuils d'effectifs. UN+ a tout pris en charge. En contrepartie d'un coût très faible de 50 € HT par dossier, Camille GAUDET s'occupe de toute la déclaration et nous recevons directement le chèque de remboursement. Pourquoi se priver d'un service qui simplifie la vie des cabinets ?

Benjamin, un mot de la fin pour conclure cet entretien ?

Benjamin Degueldre : Je suis ravi et fier de rejoindre cette aventure entrepreneuriale familiale. Le secteur traverse une période de mutations réglementaires et technologiques passionnante. Avec l'appui des bons outils, d'une formation continue de qualité (comme celle que propose UN+) et l'intégration d'innovations comme l'IA, l'avenir s'annonce particulièrement stimulant. Nous avons hâte de voir la suite !

LES FORMATIONS DE LA RENTRÉE

TARIFS POUR LES ADHÉRENTS DE L'UNIS :

Tarif pour 2h	Tarif pour 3h30	Tarif pour 7h	Tarif pour 14h
110 € HT	180 € HT	230 € HT	450 € HT
au lieu de 150 €	au lieu de 265 €	au lieu de 340 €	au lieu de 550 €

TOP 5

Rang	Code	Formation	Durée	Prochaine session
#1	GE42	Facturation électronique : la révolution 2026 qui redéfinit votre gestion	3h30	14/09
#2	WIA2	Les mises à jour de l'IA pour les métiers de l'immobilier	1h30	17/09
#3	AS06	Distribution d'assurances par les professionnels de l'immobilier	15h	Les 07 et 08/09
#4	GL35	Gestion des dégâts des eaux : les étapes du règlement des sinistres	7h	09/10
#5	GL38	Pathologie et terminologie du bâtiment	7h	05/10

NOUVEAUTÉS

Rang	Code	Formation	Durée	Prochaine session
#1	SY70	Responsabilités du syndic : maîtriser le cadre civil, pénal et professionnel	3h30	04/11
#2	GL51	L'IA au service du gestionnaire locatif : rédaction, analyse de dossiers, suivi, relances	7h	01/10
#3	IE28	Les travaux dans le cadre du bail commercial	3h30	08/10
#4	GE56	L'analyse de la charge de travail prescrite, réelle et ressentie pour un salarié dans l'immobilier	3h30	04/11
#5	DV21	L'IA au service de tous les métiers de l'agence : transaction, location, syndic, support	7h	22/10

FORMATIONS EXPERTISE

Rang	Code	Formation	Durée	Prochaine session
#1	EX11	Influence du réchauffement climatique sur la valeur des biens	7h	21/09
#2	EX13	Valeur des murs commerciaux, industriels et bureaux	14h	Les 22 et 23/09
#3	EX05	Formation Expertise annuelle de perfectionnement	7h	02/12
#4	EX07	Étude collégiale de cas pratiques d'expertise	7h	03/12

Retrouvez toutes vos formations éligibles ALUR sur unplusformations.immo

Klarity.

L'assurance des agents immobiliers & mandataires.

à partir de 401 € TTC / an

Une offre complète 4 en 1 imaginée pour ***les professionnels de l'immobilier !***

RCPRO LOI HOGUET

RCPRO AGENT CO IMMO

RCPRO MIA & MIOBSP

GARANTIE FINANCIERE

PROTECTION JURIDIQUE

BUREAU

CYBER

- RC Pro **conforme à la loi Hoguet (cartes T, S, G)** avec garantie financière en option
- RC Pro **MIA** avec garantie financière en option
- Devis en **5 minutes** et souscription **100 % en ligne**
- Accompagnement personnalisé par **des conseillers experts**

DEVIS ET SOUSCRIPTION EN 10 MINUTES

CODE PARTENAIRE UNIS : UNISK2026

klarity.fr

©2026 Klarity Assurance, tous droits réservés.. Klarity Assurance est une SAS de courtage d'assurance, régie par le Code des Assurances et immatriculée au Registre ORIAS, sous le numéro 22004261 (www.orias.fr).

VU

Réseaux sociaux, média, UNIS

Voyons ensemble ce que nous pouvons faire...

UNIS France

[Édouard Morlot aux Assises de la Cité et de la Ville #Batiactu]

Merci **BATIACTU** d'avoir invité le nouveau président de l'UNIS **Édouard MORLOT** en ouverture aux côtés de **Sylvain GRATALOUP UNPI • 35 millions de propriétaires** et de **Xavier LEPINE IEIF - Institut de l'Épargne Immobilière et Foncière.**

À la veille de la présentation du Projet de loi **#Relance_Logement** en Conseil des ministres par **Vincent Jeanbrun**, une table ronde ambitieuse :

UNIS France

[🔗Réunion de travail avec Vincent Jeanbrun]

Merci à **Vincent Jeanbrun** de nos échanges ce matin autour des enjeux Relance-Logement, Rénovation et électrification du parc résidentiel. **L'UNIS FRANCE** a souligné le rôle essentiel des professionnels pour le déploiement du Plan (révision des plafonds d'honoraires, mise à jour du contrat de syndic, prochain décret sur la formation initiale, régulation et discipline).

UNIS FRANCE

Aujourd'hui au siège de **l'UNIS FRANCE**, séquence Tournage Podcast sur la Facturation électronique avec **Camille Faloci, Ysoline Regnault de la Mothe et Olivier Safar.**

La réponse à toutes les questions posées par les adhérents, bientôt disponible en image sur le site de **l'UNIS FRANCE**.

FIGARO immobilier

LE FIGARO IMMOBILIER – 8 JUILLET 2026

5 adhérents suspendus par l'Unis

L'UNIS est la première à réagir face aux condamnations pour corruption dans l'affaire des syndics de la Côte d'Azur.

LE JOURNAL DU GRAND PARIS et de l'Ile-de-France

LE JOURNAL DU GRAND PARIS – 13 JUIN 2026

Changement climatique : Paris à 50 °C

Olivier Safar, Président Unis de la commission Copropriété, a participé aux premières assises des métiers de la couverture qui se tenaient à Paris le 28 mai dernier, réunissant professionnels et chercheurs à la recherche de solutions face au réchauffement climatique.

news tank cities

NEWS TANK CITIES – 15 JUIN 2026

« Ne pas généraliser, ni poursuivre l'expérimentation de l'encadrement des loyers »

La politique du logement ne peut durablement reposer sur une logique de contrainte croissante appliquée aux propriétaires bailleurs privés indiquent l'UNIS, l'UNPI et le SNPI dans un communiqué.

l'Agence

LE JOURNAL DE L'AGENCE – 18 JUIN 2026

Présidence de l'UNIS : Danielle Dubrac passe le relais à Édouard Morlot

Réuni à Marseille, le conseil d'administration de l'Unis a élu à l'unanimité Édouard Morlot.

ECONOMIE D'ENERGIE

Solutions personnalisées pour accompagner et financer vos projets d'efficacité énergétique

- Accompagnement technique et réglementaire
- Valorisation des CEE : rénovation des logements individuels et collectifs, bâtiments tertiaires...
- Expertise et outils au services des professionnels de l'immobilier et de la rénovation : plateformes digitales et contrôle des dossiers

contact@economiedenergie.fr
www.economiedenergie.fr

Une filiale de La Poste

499 388 544 RCS Bobigny

Crédit Istock

PARTENAIRES

Pourquoi électrifier les usages des bâtiments ?

Avec 45 % de la consommation d'énergie du pays et la moitié des logements encore chauffés par des énergies fossiles, le bâtiment doit engager sa décarbonation.

Le changement climatique s'accélère et les projections actuelles conduisent à un réchauffement de +2,4 degrés en 2100.

En France, 58 % de l'énergie consommée est d'origine fossile. Il est donc nécessaire de décarboner notre société, en réalisant des économies d'énergie et en convertissant les usages fossiles en usages décarbonés, notamment électriques.

Dans notre pays, l'électricité présente de nombreux avantages comme le montre le graphique ci-dessous.

C'est la raison pour laquelle le gouvernement a décidé en avril de lancer un plan électrification en complément des mesures législatives déjà adoptées en début d'année qui actaient une accélération indispensable de la décarbonation, à savoir :

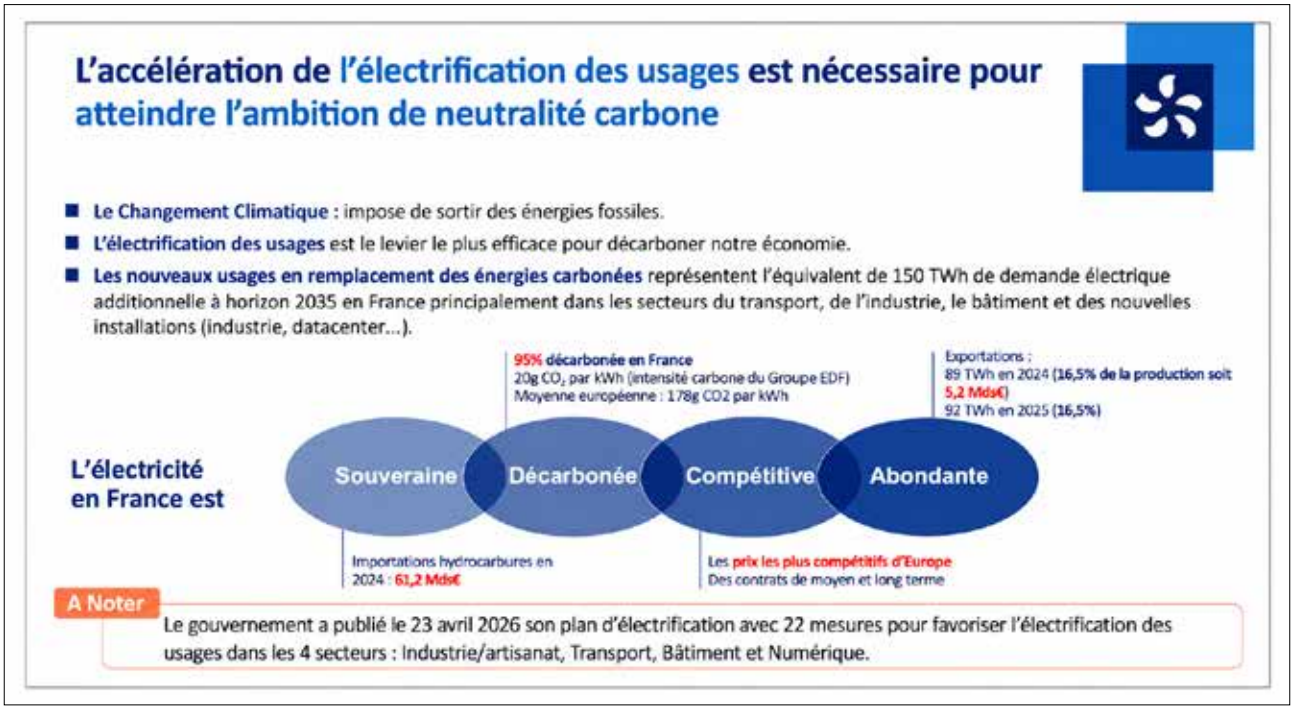
- La programmation pluriannuelle de l'énergie (PPE3) qui prévoit la division par 2 du recours aux énergies fossiles d'ici 2035
- La stratégie nationale bas carbone (SNBC3) qui intègre l'accélération des rénovations énergétiques des logements, le placement de 8,8 millions de pompes à chaleur et la sortie progressive du fioul et du gaz dans le bâtiment à l'horizon 2030.

Selon une étude de RTE, le remplacement des énergies fossiles par des équipements électriques performants permettrait de couvrir 70 % de l'objectif 2030 de décarbonation du bâtiment.

Les solutions techniques existent et de nombreux dispositifs incitatifs ont été mis en place pour accompagner cette transition. Mais le parcours de la rénovation en copropriété reste souvent complexe et les technologies disponibles méconnues des copropriétaires et des syndics.

C'est la raison pour laquelle EDF a formé des relais sur l'ensemble des territoires pour aider les acteurs du bâtiment dans leur trajectoire de décarbonation.

Pour en savoir plus :



Une ADB devenue experte en assurances !

Christelle Renaux rejoint Verspieren Immobilier en 2023 pour accompagner les ADB de la région lyonnaise pour le déploiement des assurances auprès des professionnels de l'immobilier. Auparavant directrice associée de 3 agences en charge de la gestion locative et des syndics de copropriété, elle met son expérience du terrain au service d'une région économiquement dynamique. Sa parfaite connaissance du quotidien des ADB lui permet d'apporter écoute, confiance, agilité, innovation et compréhension des enjeux de ses clients. Ces qualités l'ont conduite à prendre la responsabilité de trois régions commerciales tout en restant attachée à Lyon. C'est ici que vous pourrez la rencontrer si ce n'est pas déjà fait, lors du Congrès de l'UNIS 2026… une chance !

« J'étoffe mon discours auprès des ADB d'exemples et d'expériences tangibles. Je traduis les garanties et le fonctionnement des équipes en une multitude d'exemples et d'anecdotes. Je rends concret l'abstrait. »

Christelle Renaux, Directrice régionale – crenaux@verspieren.com

TROPHÉES UNIS DE L'INNOVATION 2026

Une belle opportunité de gagner en visibilité

« Mettre en lumière votre innovation, c'est lui donner l'opportunité de rencontrer son public. Les projets sélectionnés bénéficient d'une visibilité privilégiée auprès des professionnels de l'immobilier et de l'écosystème de l'Unis. Grâce aux supports de communication de l'Unis, votre solution est valorisée auprès d'un large réseau d'adhérents, de partenaires et d'acteurs du secteur. Une opportunité de renforcer votre notoriété, de partager votre expertise et de développer de nouvelles collaborations. »

Renaud DALBERA, président Commission Innovation Unis

LES DATES CLÉS DES TROPHÉES DE L'INNOVATION

MAI 2026
ouverture des inscriptions

SEPTEMBRE 2026
Étude des dossiers par le jury des Trophées Unis

25 SEPTEMBRE 2026
Remise des prix au Congrès Unis

PAROLES DE LAURÉATS : Retour d'expérience

Un trophée qui accélère l'ambition de Bineo

« Recevoir le Trophée de l'Innovation UNIS 2025 a été bien plus qu'une reconnaissance : il a confirmé la pertinence de notre solution Bineo et accéléré son développement. Déjà éprouvée dans des structures de gestion de copropriété, elle répondait aux enjeux des professionnels de l'immobilier. La visibilité offerte par le trophée nous a permis d'échanger avec de nombreux syndics indépendants et administrateurs de biens. Ces échanges ont confirmé un besoin fort, l'adéquation de Bineo pour les ADB et mis en lumière un enjeu majeur : adapter notre modèle économique pour rendre la solution accessible aux acteurs de toutes tailles. Une évolution décisive pour ouvrir cette innovation au plus grand nombre. »

Quentin NÉANT, Co-fondateur Udicat, lauréat 2025

Optimmo, un tournant après l'UNIS

« Recevoir le Prix des Professionnels UNIS 2024 a été un véritable accélérateur pour Optimmo. Un an après notre lancement, cette distinction a confirmé que notre solution répondait à un besoin réel du marché, constituant un gage de confiance auprès des professionnels de l'immobilier. Les congrès et le réseau de l'UNIS nous ont apporté une visibilité durable, soutenant notre croissance et nous permettant de collaborer avec plus de 120 adhérents UNIS. Aujourd'hui, nous faisons évoluer notre offre B2B en faisant du DPE un outil non seulement de rénovation, mais aussi de valorisation du patrimoine et d'acquisition de mandats, notamment grâce à un nouvel outil de prospection dédié aux syndics. »

Emma FREYD, co-fondatrice d'OPTIMMO, lauréat 2024

Billet d'humeur *Cosigné par*

MURIEL TRICHASSON *Présidente de la Commission Rénovation / RSE*
OLIVIER SAFAR *Président de la Commission Copropriété*

Emprunt collectif à adhésion automatique : une belle avancée législative… qui attend toujours sa banque, son cautionnement… et son État.

Depuis plusieurs années, les professionnels de la copropriété de l'UNIS sont en première ligne pour accompagner la rénovation énergétique des immeubles. DTG, PPT, sobriété énergétique : les assemblées générales abordent désormais systématiquement les questions de rénovation.
Et c'est une bonne chose.
Pour permettre à ces projets d'aboutir, le législateur a créé un outil que nous attendions depuis longtemps : **l'emprunt collectif à adhésion automatique**.
La loi n° 2024-322 du 9 avril 2024 dite Loi Habitat Dégradé a profondément modifié les dispositions de la loi du 10/07/1965. Désormais, l'AG peut voter, à la même majorité que les travaux qu'il finance, un emprunt collectif auquel chaque copropriétaire est réputé adhérer, sauf s'il manifeste son refus dans un délai de deux mois et règle sa quote-part dans les six mois.
Sur le papier, c'est une petite révolution.
Elle répond enfin à une difficulté que tous les syndics connaissent : des copropriétaires favorables aux travaux, mais qui ne disposent pas immédiatement des liquidités nécessaires et qui se retrouvent souvent exclus des solutions de financement individuelles.
Les décrets d'application sont désormais publiés. Le dispositif est juridiquement opérationnel. Les syndics ont intégré cette nouvelle possibilité et les projets de rénovation figurent désormais à l'ordre du jour de très nombreuses AG.
Pourtant, sur le terrain, les professionnels interrogent leurs partenaires bancaires, les réseaux spécialisés… et se heurtent le plus souvent à une absence de réponse, à une méconnaissance du dispositif ou à l'annonce d'un produit « en cours de développement ».
Dans le même temps, lorsque les organisations professionnelles interpellent les pouvoirs publics, il leur est parfois répondu que les banques ne font pas état d'une demande suffisante.
Cette réponse est, au mieux, déconcertante.
Comment les banques pourraient-elles enregistrer des demandes sur un produit qu'elles ne commercialisent pas ? Comment les syndics pourraient-ils consulter leurs partenaires lorsqu'aucune offre n'est réellement disponible ?
Le serpent se mord la queue.
Mais, à y regarder de plus près, le véritable verrou n'est probablement pas le prêt lui-même. C'est le cautionnement.
L'article 26-12 de la loi du 10/07/1965 impose en effet que le syndicat des copropriétaires soit garanti « en totalité, sans franchise et sans délai de carence » par un cautionnement solidaire en cas de défaillance d'un copropriétaire.
Autrement dit, avant même qu'une banque puisse distribuer le prêt, il faut qu'un organisme accepte de porter ce risque très spécifique.
Or ce risque est complexe :

- un emprunt souscrit par le syndicat des copropriétaires ; des remboursements individualisés ; des mutations de lots en cours de prêt ; une transmission de la dette aux acquéreurs successifs ; une subrogation dans l'hypothèque légale spéciale du syndicat après intervention de la caution.

Le législateur a bien identifié cette difficulté. Il a même prévu un mécanisme de contre-garantie publique destiné à sécuriser les organismes de caution.
Le dispositif prévoit ainsi qu'une partie des pertes supportées par la caution puisse être couverte par un fonds de garantie, à hauteur de 80 % pour les copropriétés les plus fragiles et de 50 % pour les autres.
Un arrêté est venu en préciser les modalités ainsi que les informations à communiquer aux banques et aux cautions.
Sur le papier, là encore, tout semble prêt.
Mais, dans les faits, le fonds permettant d'assurer cette contre-garantie publique n'est toujours pas opérationnel.
Et c'est là que le bât blesse : comment demander aux organismes de caution de s'engager lorsqu'ils ne disposent pas eux-mêmes de la contre-garantie publique ?
Comment reprocher aux banques de ne pas distribuer un produit dont l'architecture financière reste incomplète ?
Et, surtout, comment expliquer aux copropriétaires que la loi leur offre une solution de financement… qui n'existe pas encore dans la réalité ?
Les professionnels de la copropriété font leur part.
Mais il manque aujourd'hui la mise en œuvre effective de la contre-garantie publique promise par l'État.
Il est regrettable que l'emprunt collectif à adhésion automatique demeure une réforme d'affichage faute d'avoir été menée jusqu'à son terme. Il appartient désormais à l'État de rendre enfin opérationnel le mécanisme qu'il a lui-même créé.

Prêts copropriétés

Découvrez nos solutions pour accompagner et financer les travaux en copropriété

CAISSE D'EPARGNE
Vous être utile.

Communication à caractère publicitaire et sans valeur contractuelle.

BPCE - Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 242 487 090 euros - Siège social : 7, promenade Germaine Sablon, 75013 Paris - RCS Paris N 493 455 042, intermédiaire d'assurance immatriculé à l'Orias sous le N°08 045 100 - www. orias. fr - N° identifiant unique REP Papiers : FR232581_03FWUB (BPCE – SIRET 493 455 042). Crédit photo : Getty Images - Création : EdEp.2605.01339.

NOUVEAU

smartpix PRO

L'app' tout-en-un pour créer des annonces attractives

Une remise de
20%
réservée aux adhérents UNIS

Photo | Vidéo | Homestaging virtuel | Plan 2D | Visite virtuelle

Vos annonces ne passeront **plus jamais inaperçues.**

ACCESSIBLE SUR IOS & ANDROID.

Scannez ce QR Code pour découvrir l'application