

XVII^e Congrès à Lyon
Les inscriptions sont ouvertes

Juridique
La facturation électronique :
êtes-vous prêt ?

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

TRANSVERSALES

immobilières

179

PRINTEMPS
2026



Portrait d'adhérent

Séverine Vernet,
ADB, Adhérente de l'Unis
et Présidente de l'Ordre
des Géomètres - Experts

Dossier

Immobilier la bascule climatique



1 million d'ascenseurs en service
équipés de la technologie GMV

L'ASCENSEUR EN COPROPRIÉTÉ

pour maîtriser vos coûts et sécuriser votre avenir !



Un ascenseur représente un investissement d'une durée de vie de 30 ans. Il est essentiel de pouvoir accéder aux pièces détachées, aux informations et aux outils nécessaires aux réparations tout au long de son cycle de vie, à un coût raisonnable. La directive européenne 2024/1799 relative au droit à la réparation oblige les fabricants de certains produits à l'exercer, mais son objectif sous-jacent est d'intérêt général. GMV adhère depuis longtemps à ce principe. Si vos ascenseurs ont plus de 30 ans ou si vous devez en installer de nouveaux, renseignez-vous auprès de votre ascensoriste agréé ou de GMV FRANCE, qui associe le bénéfice de la garantie étendue GMV 10/30 à la technologie GLOCAL, une offre unique sur le marché. Cette combinaison vous permet de profiter des avantages suivants :

Une gamme complète de solutions électriques et hydrauliques



L'extension de garantie de 10 à 30 ans tout inclus qui permet des contrats de maintenance à coûts fixes les plus bas du marché.

Coûts de maintenance maîtrisés.

Un gain économique unique sur le cycle de vie de l'ascenseur.

Levée des barrières architecturales.

Mécanique d'ascenseur compacte offrant une cabine plus spacieuse à gaine égale, facilitant le transport, y compris pour les personnes à mobilité réduite.

Une qualité de service.

Jusqu'à 30 % plus efficace grâce à la technologie GLOCAL de GMV, alliant innovation produit et service de proximité.

Remplacement en deux étapes.

Pour un financement plus souple tout en conservant l'extension de garantie.

Ascenseur 'NON PROPRIÉTAIRE'.
Garanti à la copropriété la pleine propriété de l'ascenseur.

Conforme à la directive UE 2024/1799.
GMV a adopté une politique d'entreprise en ligne avec la directive européenne de réparabilité.

Mur en béton inutile.
Sans gaine en béton, nos solutions permettent une fixation sur les dalles, pour des économies significatives.

Remplacement de votre ascenseur.
Avec un temps réduit jusqu'à 5 jours !

Votre bien prend de la valeur.
Avec un ascenseur adapté aux personnes à mobilité réduite.



Maîtrisez vos coûts, sécurisez votre avenir

avec l'ascenseur GMV et son extension de garantie jusqu'à 30 ans.

Contactez-nous, votre projet commence ici ! *"Toujours proches de vous, avec notre stock et nos équipes en Haute-Savoie."*

www.gmv.it/fr - info@gmvfrance.fr - Tel 04 50 64 00 57



www.gmv.it/fr



vidéo société

SOMMAIRE

Actualités 4-9

- XVII^e congrès de l'Unis à Lyon
- Médaille de l'Assemblée nationale
- Journée internationale des droits des femmes (8 mars)
- La branche de l'immobilier signe un accord historique...
- Relance-logement
- Se préparer à l'échéance du 01/09/2026

Vie des commissions 10-11

Vie des régions 13-16

Portrait d'adhérent 18-19

Séverine Vernet, Administrateur de biens, adhérente de l'UNIS : « fixer la limite »

Vie des collègues 20-21

Dossier 23-32

Immobilier : la bascule climatique



Le cahier juridique 34-41

La facturation électronique : êtes-vous prêt ?

Assurance 42-43

Formation 45-49

Réseaux Sociaux / médias 51

Partenaires 52-53

Billet d'humeur 54

Retrouvez Unis en ligne sur unis-immo.fr



ÉDITO

Dans le présent numéro, l'Unis se penche sur deux phénomènes majeurs qui bouleversent les stratégies de nos métiers et celles de nos clients : le changement climatique et l'innovation.

Le changement climatique, car l'intensification des épisodes, par leur cadence et leur force, incite chacun à s'en préserver, du moins à s'adapter aux nouvelles conditions de vie : élévation significative du niveau de la mer, hausse des températures et multiplication des événements extrêmes.

Anticiper les conséquences directes sur le secteur immobilier : une dépréciation accrue des biens situés dans les zones exposées (littoral, zones argileuses, secteurs inondables). Inhabitabilité, retraits stratégiques, immeubles non assurables.

Yves Le Marrec indique que, dans ce contexte, les pratiques d'expertise sont appelées à évoluer en profondeur. L'ensemble des acteurs de la chaîne immobilière sont mobilisés, en particulier les assureurs et les établissements financiers, confrontés à des problématiques similaires d'évaluation et de gestion des risques.

Les professionnels ont un rôle central ; en gestion, location comme en vente : l'analyse approfondie des documents obligatoires (PPR, ERP, diagnostics techniques, DPE...) est désormais essentielle. Leur bonne compréhension et leur explication aux clients constituent une responsabilité professionnelle importante.

Autre angle de réflexion et d'action : l'innovation et les nouvelles attentes servicielles. Ce sera l'objet de notre prochain Congrès qui aura pour thème : « Se réinventer ».

Réinventer nos métiers, diversifier les services et produits de nos entreprises, poursuivre l'intégration d'outils et de logiciels performants pour coller aux attentes des clients et, parfois, maintenir une activité dans un écosystème concurrentiel. Nous donnerons aux congressistes des éléments de comparaison, des retours d'expérience ainsi que l'interrogation d'autres professions qui ont su se réinventer.

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 : Mai 2026 - Directeur de la publication : Danielle Dubrac - 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 Phélipot (Avocats), Anne-Sandrine Di Girolamo - Crédit photos : Unis, Adobe Stock, Zen-Studio - Mise en page : Agence Scoop communication 16040-MEP - Impression : Groupe CHIRAT, tél. 02 33 73 10 10



LE TRI
+ FACILE



IMPRIM'VERT®



XVII^e CONGRÈS DE L'UNIS À LYON

24 et 25 septembre 2026

Se Réinventer

À l'heure où les repères traditionnels de la filière immobilière vacillent sous l'effet des mutations économiques, technologiques et sociétales, notre profession est appelée à une remise en question profonde. C'est dans ce contexte exigeant que se tiendra, les 24 et 25 septembre à la Cité internationale – Centre des Congrès de Lyon, le XVII^e Congrès de l'Unis, placé sous un mot d'ordre aussi ambitieux que nécessaire : « **Se Réinventer** ».

Des réponses concrètes à des questions tout aussi concrètes vécues par la plupart d'entre vous, explorer des pistes nouvelles et tangibles pour se réinventer durablement : c'est l'objectif de ce XVII^e Congrès auquel nous vous attendons toujours aussi nombreux.

Sur scène, pendant les plénières, nous évoquerons les stratégies de diversification comme levier incontournable de rentabilité de nos cabinets, les clés de performance que peut nous offrir l'intelligence artificielle, et les évolutions nécessaires pour attirer et conserver les talents dans des fonctions appelées à se transformer. Et, parce que l'innovation naît souvent du croisement des regards, le Congrès s'ouvrira à d'autres

professions déjà engagées dans leur transformation et qui viendront partager leurs expériences.

Le Congrès de l'Unis ne serait pas ce moment si convivial sans sa dimension festive. Nous aurons l'occasion de nous retrouver pour la soirée des partenaires dans le prestigieux Hôtel du département de Lyon et pour la soirée de Gala, à la Grande Brasserie Tête d'or puis dans l'Amphithéâtre 3000 de la Cité internationale. Enfin nous terminerons ces trois jours, sur le Rooftop 52, où cet espace suspendu au-dessous du quartier Confluence nous offrira un panorama spectaculaire sur la Ville des Lumières.

Dans les allées du Village des Exposants, plus de 100 de nos

partenaires vous accueilleront, vous conseilleront et vous aideront à vous réinventer.

Cette année, le mercredi 23 septembre, veille du congrès, vous pourrez participer gratuitement à 3h de formation validante Alur, proposée par UN+ FORMATIONS, sur 3 thèmes d'actualité : la démarche « Qualité de Vie et des Conditions de Travail » (QVCT), la Loi Jeanbrun et la cybersécurité.

Les inscriptions sont
ouvertes dans votre Espace
Adhérents de notre site
www.unis-immo.fr.
Pour vous inscrire :



→ Avant programme

MERCREDI 23 SEPTEMBRE

• 14h – 3h de Formations validantes loi ALUR

Seuls les inscrits au congrès pourront participer aux formations
3 thèmes : QVCT, Loi Jeanbrun et Cybersécurité
Hôtel Marriott – Cité internationale

• 19h – Soirée Partenaires

Hôtel du Département
– Préfecture de Lyon

JEUDI 24 & VENDREDI 25 SEPTEMBRE



• 9h30 – Les Plénières *Animé par Gaby Omleta, journaliste*

Notre Grand Témoin
Philippe FOURNIER,
chef d'orchestre
« La musique est capable
de nous transformer »

5 axes de réflexion

1/ Gagner de l'argent autrement :

Diversifier ses centres de profit

Comment élargir son modèle économique ? pour sécuriser et renforcer la rentabilité des cabinets par la diversification

2/ IA : Travailler autrement

L'IA n'est plus un concept, mais un levier opérationnel. Transformer l'IA en avantage

concurrentiel réel, au-delà de l'effet de mode.

3/ Être attractif autrement demain

Les RH, comme moteur de la transformation : recruter fidéliser, transformer

4/ Mutualiser et innover collectivement

Quel rôle pour l'UNIS dans l'accompagnement des cabinets ? Créer de nouvelles sources de performance collective

5/ S'inspirer d'autres professions en mutation

Que pouvons-nous apprendre d'autres métiers déjà engagés dans leur transformation ? Ouvrir le regard et identifier des modèles transposables : des professions en danger qui se repositionnent.

Et, comme toujours à chaque congrès, la remise des prix 2026 :

- Prix Réno'Vert
- Trophées Unis de l'Innovation
- Trophées CREF

• 19h00 – Les Soirées

Jeudi 24 : Soirée de Gala

19 h00 – Apéritif
Grande Brasserie Tête d'Or

20h30 – Dîner
Amphithéâtre 3000 – Centre des Congrès

Vendredi 25

Soirée de Clôture
Rooftop 52

→ L'après-Congrès

SAMEDI 26 SEPTEMBRE

Golf

Compétition au golf
de Villette-d'Anthon

Karting

Qualification et course de karting
au Park Events de Vénissieux



› Vie des Fédérations



FFB : le nouveau président élu, Frédéric Carré, prendra ses fonctions le 19 juin 2026. Il succède à Olivier Salleron.



FFB POLE HABITAT : élu nouveau président depuis le 2 avril 2026, Laurent BEAUGIRAUD prend la suite de Grégory Monod.



IP2I : L'Unis est élue à la vice-présidence en charge du Bureau des Fédérations. L'IP2I est présidée par Valérie Genthial.



CONNECTE EMPLOI ET LOGEMENT

Visale a fêté ses 10 ans en 2026.



UNPI : Signature d'un partenariat Unis / Unpi, le 12 mars 2026, par Danielle DUBRAC et Sylvain GRATALOUP.



› Médaille de l'Assemblée nationale

Le 17 février 2026, le député des Landes Lionel Causse, past-président du CNH, a remis la médaille de l'Assemblée nationale lors de la réunion du tour de France de Rénov'acteurs à Danielle DUBRAC, présidente de l'Unis, Xavier BELVAUX, fondateur du réseau We Invest et membre de l'Unis, Bénédicte ROUAULT, directrice du réseau des agences Flame, et Laetitia COLCOMB, fondatrice de Rénov'acteurs.

› Journée internationale des droits des femmes (8 mars)

Une journée marquée par la participation d'Aurore Bergé, ministre de l'Égalité des femmes et de la lutte contre les discriminations, de Claire Hédon, Défenseure des droits, et par la mise en lumière de 25 adhérentes impliquées dans les actions de l'UNIS



QVCT

» La branche de l'immobilier signe un accord historique pour la qualité de vie au travail à compter du 01/07/2026

L'UNIS et les partenaires sociaux de la branche ont signé, le 4 mars 2026, l'accord n° 108 relatif à la Qualité de Vie et des Conditions de Travail (QVCT) pour l'ensemble des entreprises de la branche. Pour l'UNIS, l'immobilier est un secteur qui prend soin de ses collaborateurs et qui offre de véritables perspectives de carrière. La QVCT s'impose comme un pilier fondamental de la dimension sociale de la RSE, dont la dimension sociale exige des actions concrètes. Ce n'est



plus une option. La QVCT est le volet RH de la RSE.



Parmi les mesures phares, on retiendra notamment :

- L'instauration d'un **entretien QVCT annuel** permettant à chaque salarié d'exprimer ses ressentis sur ses conditions de travail dans un cadre confidentiel et bienveillant
- La création d'un **réfèrent PRPS-MET** (Prévention des Risques Psycho-Sociaux et Mieux-Être au Travail)
- Le développement de **mécanismes alternatifs de résolution des conflits** (M.A.R.C.) incluant le référencement de médiateurs professionnels accessibles aux entreprises
- L'amélioration des **congés exceptionnels**, notamment en cas de décès familial ou d'annonce d'un grave problème de santé chez un enfant
- Une incitation à la **limitation des réunions de copropriétaires en soirée**, mesure inédite qui vise à protéger l'équilibre vie professionnelle / vie personnelle
- Le rappel d'un **droit à la déconnexion**
- Mise à disposition d'outils permettant de faciliter la mise en œuvre dans les entreprises :
 - d'un **forfait « mobilités durables »** encourageant les modes de transport alternatifs
 - d'un dispositif de **don de jours de congé entre collègues**

» Relance-logement

L'UNIS fait partie de « l'équipe de France du Logement ». Danielle Dubrac a fait le déplacement à Marseille le 23 avril 2026 avec le Premier ministre et le ministre du Logement Vincent Jeanbrun qui ont annoncé l'examen du **projet de loi pour relancer le logement** (au Sénat en juin).

Le projet de loi « Relance logement » :

- Le seuil de déclenchement de l'avantage fiscal pour les particuliers s'appliquerait à compter de **20 % du prix du bien investi en rénovation** (au lieu de 30 %)
- Les **logements classés F et G pourront** à nouveau être remis en location en contrepartie d'un engagement du bailleur à faire des travaux de rénovation énergétique sous 3 ans pour améliorer sa note de DPE (passant ainsi à E) : « On a une loi depuis 2021 qui interdit la mise en location des logements dont le DPE est classé G et F sur le marché locatif : ça correspond à 1,4 million de logements qui sortent du marché alors que nous vivons une crise du logement. »
- Les maires attribueront les logements sociaux dans leur commune.
- Les communes et les EPCI pourront utiliser l'**outil "Urgence Relance Logement"** qui permettra d'accélérer massivement les procédures et les coûts qui permettront de construire plus vite. « Construire en 2 ans ce qu'on construisait en 6 ans ! Concrètement, ce nouvel outil créé pour les maires leur permettra d'avoir des dérogations leur permettant de réduire drastiquement les délais de construction. »





FACTURATION ÉLECTRONIQUE

Se préparer à l'échéance du 01/09/2026

Il s'agit d'une réforme considérable, aux conséquences lourdes : embouteillage de facturations, factures mal libellées, non-délivrance de factures entraînant des frais pour non-paiement, à la charge des cabinets ou agences, et amendes fiscales de 39 € par facture non traitée correctement.

Entrée en vigueur :

- 1^{er} septembre 2026 : obligation de réception des factures électroniques par toutes les entreprises + obligation d'émission de factures électroniques pour les grandes entreprises et les ETI
- 1^{er} septembre 2027 : toutes les entreprises (y compris les TPE et micro-entreprises / auto-entrepreneurs) doivent en plus émettre des facturations électroniques et procéder à la transmission des données à l'administration (e-reporting).

Entreprises concernées :

- Toutes les entités françaises assujetties à la TVA (soumises et non soumises) : quels que

soient leur taille, leur chiffre d'affaires, leur forme juridique et leur régime d'imposition (y compris les affranchies en base, les micro-entrepreneurs / auto-entrepreneurs, etc.)

- Les entités qui n'ont pas de SIREN ne sont pas concernées par la facturation électronique et n'auront donc pas l'obligation de recevoir des factures électroniques (un syndicat de copropriétaires sans SIREN par exemple).

Qu'est-ce qu'une facturation électronique ?

- La facturation électronique s'applique à toutes les opérations commerciales (achats / ventes de biens, prestations de services)

réalisées entre des assujettis à la TVA (B2B). À partir de cette facture électronique, des données comprises dans la facture seront transmises à l'administration fiscale directement par la plateforme agréée gérant la transmission de la facture.

- La transmission électronique à l'administration des données de transaction (e-reporting de transaction) s'applique aux opérations (achats / ventes de biens, prestations de services) réalisées avec une personne non assujettie (B2C)
- La transmission électronique à l'administration des données de paiement ou d'encaissement (e-reporting de paiement)

Pour aller plus loin
voir aussi le cahier
juridique p. 34

s'applique aux opérations dont la TVA est exigible à l'encaissement (prestations de services, acomptes) quelle que soit la nature du client.

La transmission des données (e-reporting) à l'administration fiscale se fera périodiquement (tous les 10 jours ou tous les mois en fonction de la taille de l'entreprise) par le logiciel de facturation et non par le comptable (pas de difficulté en cas d'absence, de congé ou de maladie).

Le circuit de transmission des factures et des données : les plateformes agréées

- Choisir une plateforme agréée (PA) : chaque assujetti choisit la plateforme agréée de son choix (en signant un accord formel de désignation – mandat opt-in), en fonction de ses besoins (au préalable, déterminez le volume des factures émises et reçues et le budget consacré à la facturation électronique). Le coût est à la charge de l'entreprise qui choisit sa PA.
- Répertoire officiel : <https://www.impots.gouv.fr/je-consulte-la-liste-des-plateformes-agreees>
- Un annuaire recense les entreprises et les entités publiques assujetties avec les informations nécessaires à l'adressage des factures électroniques (notamment la plateforme de réception choisie par chaque assujetti).
- <https://facturation.chorus-pro.gouv.fr/annuaire/authentication/connexion>

Vous pouvez contacter l'éditeur de logiciel avec lequel vous travaillez déjà afin de savoir si son logiciel est ou sera adapté à la réforme prochainement ou s'il est déjà connecté à une plateforme agréée. La liste des plateformes de facturation électronique agréées par l'État, publiée par la DGFIP, permet à chacun de choisir sa plateforme. La DGFIP a créé 2 labels : un pour les plateformes agréées (PA), l'autre pour les solutions compatibles avec la réforme (logiciels comptables « société » notamment).



Pour plus d'informations sur les plateformes agréées : Facturation électronique – Plateformes de dématérialisation partenaires.

En pratique, l'entreprise émet sa facture par un logiciel qui est transmise à la plateforme agréée. Celle-ci vérifie que la facture est conforme aux règles fiscales, procède à l'adressage de la facture au client (consultation préalable de l'annuaire dédié), transmet les données de transaction et de paiement à l'administration.

La facture électronique et les entités publiques

Pour les entités publiques, Chorus pro devient la plateforme d'émission et de réception des factures électroniques des administrations et des assujettis à la TVA. À partir de septembre 2026, les entreprises pourront transmettre leurs factures : soit via une plateforme agréée (PA) qui sera raccordée à Chorus pro ; soit via Chorus pro (solution provisoire jusqu'à la généralisation de la facture électronique à toutes les entreprises en 2027). À compter du 01/09/2026, toutes les entités publiques assujetties à la TVA devront émettre leurs factures via Chorus pro.

LES OUTILS

FAQ DE L'UNIS :

Questions/solutions pour chaque métier + Process : →



SE FORMER :

Des sessions de formation sur la facturation électronique sont proposées par UN+ FORMATIONS.

PLATEFORMES AGRÉÉES :

<https://www.impots.gouv.fr/je-consulte-la-liste-des-plateformes-agreees>

ANNUAIRE des entreprises et entités assujetties :

<https://facturation.chorus-pro.gouv.fr/annuaire/authentication/connexion>

Site des impôts :

Je passe à la facturation électronique | impots.gouv.fr ; Un outil d'auto-diagnostic (<https://www.impots.gouv.fr/facturation-electronique-qu-est-ce-que-ca-change-pour-moi>) permet aux entreprises en quelques minutes de connaître leurs obligations.

Foire aux questions :

[faq---fe_je-decouvre-la-facturation-electronique.pdf](https://www.impots.gouv.fr/faq---fe-je-decouvre-la-facturation-electronique.pdf)

Commission Formation

Sur demande de la commission Transaction de l'UNIS, la commission Formation a mis en place une formation relative « à la cartographie des risques – Pilier de la conformité LCB – FT ».

La formation est en distanciel, d'une durée de 3h30 et intégrera des cas pratiques.

L'objectif est de permettre aux participants :

- De comprendre le contexte légal et les obligations spécifiques en matière de lutte contre le blanchiment
- D'acquérir une méthodologie claire et opérationnelle afin de réaliser eux-mêmes leur cartographie, en tenant compte des spécificités de leur activité et de leur environnement
- De savoir quand et comment déclarer un soupçon à la cellule TRACFIN

La formation est à destination de dirigeants ou des responsables du

département Transaction.

Cette demande fait suite à la publication d'une décision de la Commission Nationale des Sanctions (CNS) du 15 septembre 2025.

Dans le cadre d'un contrôle, une société contrôlée qui était exploitante d'un réseau régional d'agences a transmis des documents consistant en des fiches d'identification et autres collectes d'information. La CNS a estimé que ces documents étaient insuffisants et relevaient **d'une simple collecte de données au lieu d'une véritable procédure de LCB-FT**. (Cartographie des risques adaptée à l'activité de l'agence).

La CNS souligne **qu'une simple reprise des modèles types élaborés par un syndicat professionnel ou l'utilisation d'une cartographie standardisée commune à un réseau est insuffisante**.

Commission des affaires sociales

Désormais, l'article L. 6315-1 du Code du travail prévoit expressément que « l'entretien de parcours professionnel (EPP) [...] est organisé par l'employeur et réalisé par un supérieur hiérarchique ou un représentant de la direction de l'entreprise [...] ».

Par conséquent, les entreprises n'ont plus la possibilité de déléguer la réalisation de ces entretiens à un consultant externe depuis l'entrée en vigueur de la loi, le 26 octobre 2025, et ce, quel que soit leur effectif.

La Commission des affaires sociales de l'UNIS, réunie le 30 mars 2026, souhaite une saisine des pouvoirs publics par l'UNIS afin d'obtenir une tolérance s'agissant de la délégation de la réalisation des entretiens de parcours professionnel pour les TPE (très petites entreprises).

Commission Immobilier d'Entreprise

Après quasiment deux ans de procédure dite accélérée, la loi de simplification de la vie économique a été définitivement adoptée par l'Assemblée nationale et le Sénat, les 14 et 15 avril 2026. Le texte adopté est celui proposé en commission mixte paritaire (CMP) le 20 janvier dernier. On constate que la disposition visant à interdire l'imputation de la taxe foncière au locataire a bien disparu. En revanche, le plafonnement des garanties est maintenu. Compte tenu de la saisine du Conseil constitutionnel, le texte devrait être promulgué en juin. La Commission étudie dans le détail les dispositions retenues relatives aux baux commerciaux et prépare l'actualisation des trames de baux commerciaux.

Par ailleurs, la Commission est inquiète au sujet de l'encadrement des loyers dont l'idée prospère auprès des parlementaires, notamment dans le cadre des discussions relatives à la proposition de loi visant à soutenir et valoriser les commerces de proximité, le texte a été rejeté par le Sénat lors de la séance du 25 mars 2026. Mais le parcours parlementaire n'est pas encore terminé. L'encadrement des loyers commerciaux à l'image des baux d'habitation résidence principale est une hérésie. Il faut suivre ce projet de près et ne pas laisser passer ça. Par anticipation, la commission travaille, en collaboration avec la commission Expertise, afin d'élaborer des arguments pour contrer l'encadrement des loyers commerciaux et permettre de comprendre que la lutte contre la vacance locative nécessite justement des investissements dans l'immobilier.

Commission Promoteurs-Rénovateurs

La commission Promoteurs-Rénovateurs de l'Unis s'est réunie le 19 mars 2026 en présentiel. L'occasion d'échanger sur la situation du marché qui, selon les élus, est globalement en reprise mais de manière mitigée, avec de fortes disparités géographiques selon les régions.

Sur le plan juridique, plusieurs points ont été évoqués notamment :

- Le nouveau statut du bailleur privé (LF 2026) : amortissement jusqu'à 80 % du prix d'achat (bâti collectif neuf ou réhabilité) sur 9 ans de location nue intermédiaire/sociale/très sociale, taux 3-5,5 %, cumulable au déficit

foncier mais minorant la plus-value.

- La recodification TVA sur marge (au 1/9/2026) exige traçabilité TVA antérieure non déductible, rendant le régime résiduel ; continuité pour stocks antérieurs.
- Le décret du 26 février 2026 simplifiant plusieurs dispositions notamment la dispense de formalités pour certaines pompes à chaleur (pour une implantation en façade d'une pompe à chaleur qui n'est visible ni depuis le domaine public, ni depuis une voie ouverte au public, ni depuis un autre immeuble disposant d'une vue sur l'installation).

Commission Transaction

La commission Transaction de l'Unis s'est tenue le 23 avril 2026 en visioconférence. Le tour de marché met en lumière un secteur immobilier contrasté : dynamisme à Nice et Marseille avec hausse des mutations, stabilité des prix en Bretagne, mais baisses notables à Strasbourg et ralentissements ailleurs dus aux taux d'intérêt élevés, au contexte géopolitique (guerre en Iran) et à un attentisme général des investisseurs.

Pour la partie juridique, deux points ont été abordés :

- La loi n° 2026-248 du 7 avril 2026 simplifie la vente de biens en indivision en introduisant une majorité qualifiée des 2/3 des droits indivis (au lieu de l'unanimité), renforçant le rôle du notaire et du juge pour lever les blocages.
- Le projet de décret sur le démarchage téléphonique instaure un régime opt-in strict (consentement préalable individualisé, documenté et conservé 3 ans), sans distinction entre :
- D'une part, les rappels faisant suite à une sollicitation expresse (par exemple : le client qui recontacte l'agence après la publication d'une annonce immobilière)
- Et, d'autre part, le démarchage direct (contacter un particulier pour lui proposer un mandat de vente ou de location par téléphone)

L'Unis demande une atténuation pour ne pas assimiler ces rappels à du démarchage direct et permettre, dans les 7 jours, de recontacter le client qui sollicite des informations.

Enfin, les élus ont échangé sur la possibilité de proposer une charte de bonnes pratiques entre transactionnaires et syndic afin de faciliter les échanges d'informations avec pour objectif commun la bonne information des acquéreurs.



Commission Copropriété

Les sujets abordés par la commission sont toujours aussi variés : facturation électronique, mise en œuvre du décret du 22 décembre 2025, RGPD, impact de l'extinction des réseaux 2G et 3G, etc.

La commission souhaite la mise à jour du modèle d'état daté afin de tenir compte des emprunts collectifs et des notifications électroniques faites par les notaires aux syndicats.

Elle déplore que l'emprunt collectif à adhésion obligatoire ne soit toujours pas effectif ainsi que les difficultés rencontrées par certains syndicats pour demander l'agrément Syndic d'intérêt collectif, dispositif pourtant nécessaire pour de nombreuses copropriétés.

La commission réfléchit à la mise en place de nouveaux outils pour accompagner les syndicats dans leurs missions.

Commission Gestion locative

La commission Gestion locative se réjouit que l'UNIS soit pilote d'une mission relative à l'actualisation des charges récupérables, confiée par le ministre du Logement à Céline PARADOL. La CLCV, au titre de la représentation des locataires, est également désignée.

L'UNIS a largement contribué au rapport publié le 18 juin 2025 sous l'égide d'IP2I. Ce rapport va servir de base à notre travail préparatoire.

Par ailleurs, la commission Gestion locative s'inquiète de l'entrée en vigueur prochaine de la facturation électronique, sachant que des questions restent en suspens en gestion locative. On espère obtenir des réponses de la DGFIP au plus vite.

Commission Expertise

À la suite du succès rencontré lors de la conférence organisée le 19 mars à l'Institut de France, consacrée notamment aux effets du changement climatique sur la valeur vénale des biens immobiliers, la commission Expertise poursuit sa réflexion sur ces enjeux.

Dans ce prolongement, elle organise un événement qui se tiendra en octobre, dans les locaux de l'UNIS, dédié à la prise en compte des enjeux climatiques dans l'analyse des facteurs locaux de commercialité.

Commission Rénovation énergétique et RSE

Même si l'absence de stabilité est dommageable, la commission accueille plutôt positivement les annonces faites sur le projet de loi visant à relancer le logement avec notamment la remise en location des logements « F et G » en contrepartie d'un engagement ferme de travaux de rénovation énergétique par le bailleur.

Elle sera très attentive sur les mesures que pourra contenir ce texte.

En raison des incertitudes géopolitiques qui entraînent des hausses du coût de l'énergie, la commission rappelle l'utilité de l'individualisation des frais de chauffage qui engendre fréquemment des économies d'énergie et une consommation plus responsable par les occupants.

Elle soutient également les initiatives peu coûteuses telles que le concours CUBE Logement qui favorise la pratique pédagogique des écogestes par les occupants.

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



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

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

Vie des RÉGIONS

L'actualité des régions

Mai

Vendredi 22 mai
Unis Nouvelle-Aquitaine
AG de pôle
Bordeaux

Vendredi 29 mai
Unis PACA / MPC & Var
AG de pôle et de structures
Marseille (au Corbusier)

Juin

Jeudi 04 juin
Unis Normandie
Journée IMMOPRO TOUR
Deauville

vendredi 05 juin
Unis Occitanie - UC
Alès

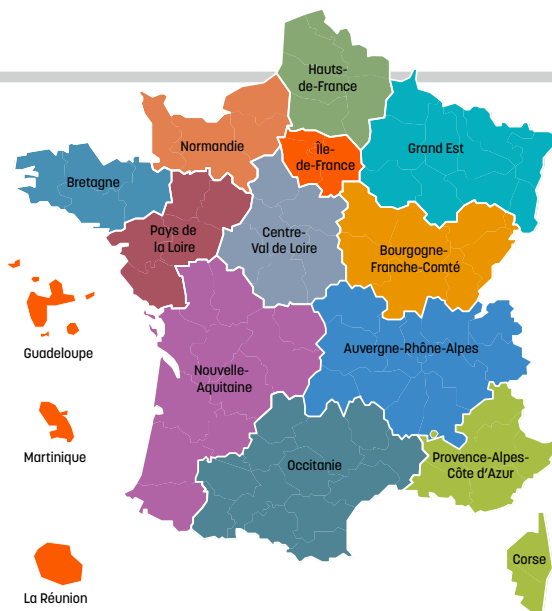
Vendredi 5 juin
Unis Bretagne - AG de pôle

Mercredi 10 juin
Unis Occitanie - AG de pôle

Jeudi 11 juin
Unis AURA / Lyon-Rhône
AG & Unis Night
Lyon

Vendredi 12 juin
Unis PACA / Nice Côte d'Azur
AG de structure

Mercredi 17 juin
Conseil National (Élection
présidence)
Marseille (Palais du Pharo)



17 & 18 juin
Unis PACA - Pros de l'immo
Marseille (Palais du Pharo)

Mercredi 24 juin
Unis Pays de la Loire
AG de pôle
Nantes (La carrière de Saint-Herblain)

vendredi 26 juin
Unis Grand Est - AG de pôle

vendredi 26 juin
Unis AURA / Lyon-Rhône
Tournoi de pétanque

Juillet

Jeudi 02 juillet
Unis IDF & Grand Paris
AG de pôle
Paris

Vendredi 03 juillet
Unis PACA
Unis Night
Aubagne (Domaine du Carnavan)

Vendredi 10 juillet
Unis Loire - AG de structure

Septembre

Jeudi 10 septembre
Conseil National Unis
Paris

Jeudi 10 septembre
Unis IDF & Grand Paris
Unis Night
Paris

Jeudi 10 septembre
Unis PACA - Cocktail de rentrée
Marseille (Sky Center)

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

23 & 25 septembre
Congrès Unis
Lyon

Octobre

Jeudi 15 octobre
AGE & AGO Unis
Paris / Visio

Novembre

novembre
IDF & Grand Paris
Salon de la Copropriété
Paris

Décembre

Jeudi 10 décembre
Conseil National Unis
Paris

Vendredi 11 décembre
National - Séminaire des
Présidents
Paris

UNIS MPC

CONFÉRENCE ACTEURS IMMO

Le 24 mars 2026, Sébastien Cagnard, membre du bureau de l'Unis MPC, est intervenu lors de la conférence Acteurs Immo organisée par l'ADIL 13, consacrée au nouveau statut du bailleur privé et à ses impacts attendus en Provence. Issu de la loi de finances et destiné à renforcer l'attractivité de l'investissement locatif, ce dispositif soulève de nombreuses interrogations quant à son efficacité réelle. Des échanges nourris entre professionnels, enrichis de solutions concrètes visant à redynamiser le marché immobilier locatif.



UNIS IDF & GRAND PARIS

FORUM IDF & GRAND PARIS

Le 19 mars dernier, l'édition 2026 du Forum Île-de-France a rencontré un franc succès, se tenant pour la première fois dans le cadre prestigieux de l'Institut de France. Éric Brico, président du pôle, a ouvert l'évènement sur les deux axes majeurs : le réchauffement climatique et le nouveau statut du bailleur privé. Le forum a également mis en lumière l'attractivité des métiers de l'immobilier comme défi clé notamment des syndics de copropriété. Temps fort de la journée, la Masterclass animée par Benoit Laignel, expert évaluateur du GIEC, a permis d'éclairer les enjeux du changement climatique et leurs impacts sur l'immobilier, la valeur vénale des biens et l'assurabilité de demain.



UNIS AUVERGNE - RHÔNE-ALPES

SOIRÉE DES PROPRIÉTAIRES BAILLEURS

Animé par Patrick Lozano, président du pôle, le 16 mars dernier, ce rendez-vous annuel a réuni professionnels et propriétaires bailleurs autour d'un programme dense, avec près de 400 participants. Les échanges ont porté sur l'état du marché immobilier, le statut du bailleur privé, les actualités juridiques liées à la gestion locative, le DPE, les assurances et la loi de finances. Merci aux propriétaires présents et aux intervenants pour la qualité des échanges.



JOURNÉE DE LA COPROPRIÉTÉ

Le 23 avril dernier au Centre des Congrès de Lyon, s'est ouverte la 18^e journée de la copropriété. Cet évènement incontournable a réuni professionnels de l'immobilier, syndics, copropriétaires résidents et investisseurs. Plus de 140 partenaires étaient présents. Une journée de partage, de confraternité et d'échanges utiles.



UNIS GRAND EST



SALON SOLUCOP

Le 19 mars 2026, le salon SOLUCOP, rendez-vous incontournable des professionnels de l'immobilier, s'est tenu au Parc des Expositions de Strasbourg. Réunissant près de 50 exposants, l'événement a proposé un programme varié, entre tables rondes, conférences et sessions de formation, abordant notamment le DPE ou encore les relations entre conseil syndical et syndic. Catherine Dos,

présidente du pôle Unis Grand Est, et Maxime Py, président Alsace 67, étaient présents pour représenter l'UNIS au cœur du salon.

UNIS LOIRE

LES RENCONTRES DE L'IMMOBILIER

La 13^e édition de ces Rencontres devenues un incontournable de l'agenda stéphanois s'est tenue le 2 avril dernier. À cette occasion, François Soulier, président de l'Unis Loire, et Édouard Morlot, président délégué de l'Unis France, ont rencontré les visiteurs et échangé avec eux tout au long de la journée. Plus de 700 personnes ont participé à cette magnifique journée rythmée autour d'un programme dense abordant actualités fiscales et juridiques, rénovation en copropriété ainsi qu'un point sur le marché immobilier local.



UNIS OCCITANIE

SALON SOLUCOP

Le 2 avril 2026, l'UNIS a participé au salon SOLUCOP de Toulouse, organisé dans le cadre emblématique du Stade Ernest-Wallon, antre du Stade Toulousain. Près de 100 exposants étaient réunis pour présenter un large panel de solutions. En présence de Janine Redon, présidente du pôle Occitanie, Martine Cardouat, présidente Unis Midi-Pyrénées, et Ludovic Tourdiat, président Languedoc-Roussillon, les échanges ont porté sur l'actualité de la copropriété, les obligations réglementaires et les travaux, offrant des réponses concrètes et opérationnelles aux professionnels présents.



SALON DE LA COPROPRIÉTÉ

Pas moins de 900 professionnels et particuliers ont participé le 5 mai 2026 à ce grand rendez-vous de la copropriété et des copropriétaires, organisé par Ludovic TOURDIAT, président Unis Languedoc-Roussillon, et Romain TISSOT, président Fnaim Gard-Lozère, avec la participation d'Édouard MORLOT, Jean-Luc LIEUTAUD et Marianne DANJOU.

Un grand merci à Vincent BOUGET, Maire de Nîmes et Président de Nîmes Métropole, pour avoir inauguré ce salon et répondu sans détour aux questions sur le logement. Ce 2^e Salon de la Copropriété de Nîmes a tenu toutes ses promesses. Il a permis aux copropriétaires d'obtenir des réponses concrètes sur des sujets d'actualité majeurs : rénovation énergétique, location de courte durée (type Airbnb), troubles de voisinage, bornes de recharge électrique, dématérialisation, gestion des sinistres (dégâts des eaux), vidéoprotection.

En réponse à l'émission « À charge sur les syndicats » d'Élise Lucet, le sujet a été abordé de manière pédagogique et avec une touche d'humour, grâce notamment à l'intervention du cabinet d'avocats ELEOM.

Vie des RÉGIONS

En images

UNIS BRETAGNE

UNISMOUV' – ÉTAPE RÉNOV'ACTEURS

Le 9 avril 2026, l'événement incontournable UNISMOUV' a rassemblé plus de 1 000 participants au Couvent des Jacobins de Rennes qui ont pu échanger avec les 86 exposants présents, assister aux conférences et faire avancer la rénovation énergétique au Village Rénov'acteurs. Cette édition confirme le rôle central d'UNISMOUV' : bien plus qu'un salon, il s'agit d'un véritable espace de rencontres, de mise en relation et d'opportunités professionnelles dédié à la copropriété et à la gestion immobilière. Jean-Luc Jouan, président de l'Unis Bretagne, Muriel Trichasson, présidente de la commission Rénovation Énergétique / RSE, ainsi que l'ensemble des élus présents ont contribué à l'énergie positive dégagée par cet événement. Rendez-vous est pris pour le 4 février 2027.



UNIS PAYS DE LA LOIRE

IMMO PROTOUR

Le 5 février dernier a eu lieu, à La Carrière de Nantes, la toute première édition du salon IMMO PROTOUR, co-organisée par l'Unis Pays de la Loire. De belles rencontres, beaucoup de discussions avec des professionnels engagés et curieux, et des échanges en plénières sur la rénovation énergétique et le RGPD.



UNIS BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ

AG DE PÔLE ET UC « RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE »

Le 21 avril 2026, l'assemblée générale conviviale a eu lieu à 11h au Restaurant LES TERRASSES à Tournus (71). Après l'ordre du jour traditionnel et les élections, les questions formation, Tracfin, QVCT, factures électroniques ... ont été abordées. Le déjeuner gastronomique a clôturé les débats dans un cadre authentique. En fin de journée, à l'Ibis Europe de Chalon-sur-Saône, Édouard MORLOT nous a fait l'honneur d'animer l'Université de la copropriété, co-organisée avec Marlène LOUIS, co-présidente FNAIM - UNIS 71 et 58. Cette UC, construite par les juristes de l'Unis, a été très appréciée des clients majoritairement du cabinet CARTALLIER UNIS à Chalon, ainsi que des membres du groupe NEYRAT du Creusot. URBANIS,



SOLIHA et l'ADIL 71-HABITAT 71 ont répondu aux nombreuses questions. Les copropriétaires présents ont bien saisi l'opportunité des subventions actuelles et la nécessité d'améliorer l'isolation thermique de leurs bâtiments. Les participants ont continué leurs échanges autour d'un cocktail. Tous ont apprécié ce moment fort agréable et d'un très haut niveau technique et financier. Merci à l'Unis et son représentant national pour ces bons moments d'échanges sur nos métiers passion.

UNIS HAUTS-DE-FRANCE



AG DE PÔLE

Une profession en mouvement, portée par l'engagement collectif et la volonté d'agir concrètement pour l'avenir de la profession. L'assemblée générale des Hauts-de-France de l'UNIS, organisée à EuraTechnologies à Lille, le 29 avril dernier, a réuni plus de 60 professionnels de l'immobilier. Deux tables rondes ont permis d'aborder des sujets d'actualité : l'encadrement des loyers commerciaux et l'activité de transaction au sein d'un syndicat de copropriété. Un format "afterwork", jeune et plus dynamique, qui a su convaincre l'assemblée.

UNIS NOUVELLE-AQUITAINE

UNIVERSITÉ DE L'IMMOBILIER

Le 27 mars 2026, se tenait l'Université de l'Immobilier à Biarritz, co-organisée par Camille Faloci, Présidente Unis Nouvelle-Aquitaine, et le groupe Courtès, adhérent Unis. Une belle occasion d'informer et d'accompagner les clients sur les enjeux actuels de l'immobilier et la gestion de leur patrimoine. Tout au long de la journée, ont eu lieu des échanges denses, nourris et nécessaires, et des réflexions riches et concrètes marquées par une envie commune d'apporter une réelle valeur ajoutée aux visiteurs.



Agences immobilières, administrateurs de biens,
faites confiance aux locataires intérimaires
et bénéficiez de garanties inégalées



CERTIFICATION DES CANDIDATS
après évaluation du projet
et de la solvabilité

RÈGLEMENT DU LOYER
À DATE CERTAINE QU'IL ARRIVE
chaque fois que c'est pertinent

GARANTIE CONTRE LES IMPAYÉS
(avec VISALE[®] d'Action Logement)

GARANTIE DÉTÉRIORATIONS
LOCATIVES (avec VISALE[®]
d'Action Logement)

VOUS CONSERVEZ
LA RELATION CLIENT,
NOUS NOUS OCCUPONS
DE LA SÉCURISATION

**Le FASTT est un organisme à but non lucratif et paritaire financé
par les entreprises du travail temporaire.**

Pour en savoir plus sur les avantages FASTT CONFIANCE BAILLEUR[®]

02 57 28 00 13 (appel gratuit depuis un poste fixe) - infobailleur.org

SÉVERINE VERNET

Administrateur de biens, adhérente de l'UNIS,
est également Géomètre-Expert, et même présidente de l'Ordre (O.G.E.).

FIXER LA LIMITE

L'humain avant tout. La pédagogie comme boussole. La médiation comme terrain d'expression. C'est ce fil conducteur qui a guidé Séverine Vernet vers le métier de Géomètre-Expert encore largement masculin lorsqu'elle fait ses débuts. Et pourtant... derrière chaque limite posée, il y a une explication à construire et une décision à faire accepter. Une exigence qu'elle a transformée en véritable signature professionnelle, jusqu'à porter cette vision au sommet de la profession, en devenant Présidente de l'ordre des géomètres-experts.

Une évidence

Quand elle découvre le métier au lycée, Séverine Vernet n'est pas d'abord attirée par sa technicité mais par sa dimension humaine, un aspect qui s'impose très tôt comme une évidence. Elle hésite pourtant un temps avec une carrière de professeure de mathématiques, avant de se détourner d'études qu'elle juge trop abstraites, trop éloignées du réel, pour s'orienter vers une voie plus ancrée sur le terrain. Ce choix fonde un attachement durable à une profession qu'elle ne quittera plus, tant le métier de géomètre-expert dépasse la seule mesure ou le droit pour se situer « au cœur de l'humain ». Entre dossiers juridiques et interventions de terrain, il exige une adaptation constante aux situations et aux personnes. Cette diversité nourrit un intérêt sans cesse renouvelé : « Fixer une limite, c'est expliquer une limite. Il faut être pédagogue, savoir expliquer concrètement, savoir faire comprendre », explique-t-elle sur un ton bienveillant qui en dit long sur sa capacité à intégrer la matière humaine au cœur de sa mission.

Le foncier comme socle fondamental du bon fonctionnement d'une société

Le géomètre-expert, médiateur et pédagogue, s'impose comme le gardien du droit de propriété. Un sujet du passé ? Pas tant que le foncier constituera un socle essentiel du bon fonctionnement de la société. L'exemple de Mayotte, où de nombreux occupants ne disposent

pas de titres de propriété, en offre une illustration frappante, rappelle Séverine Vernet. « À la suite de l'ouragan Chido, certains sinistrés ne parvenaient pas à se faire indemniser, faute de pouvoir prouver leur propriété. Une situation qui a conduit l'État français à engager un vaste travail de clarification foncière. Oui, le foncier est un socle fondamental du bon fonctionnement d'une société. » Une évidence en France métropolitaine, héritée notamment de notre histoire mais loin d'être acquise ailleurs dans le monde et dont l'importance ne se révèle pleinement que lorsqu'elle fait défaut.

Faire en sorte que les décisions soient prises de manière ascendante

Lorsqu'elle accède à la présidence de l'Ordre, Séverine Vernet ne cherche pas à bouleverser l'existant mais à en transformer la méthode en profondeur. À rebours d'une gouvernance verticale, elle défend une approche plus ouverte et collective, persuadée qu'aucune décision ne peut être pleinement pertinente sans l'ancrage des régions. « Ce n'est pas une seule tête à Paris qui peut avoir toutes les bonnes idées », résume-t-elle, posant les bases d'un fonctionnement participatif et connecté aux régions. Sa priorité s'impose alors comme une évidence : reconnecter les orientations stratégiques aux réalités quotidiennes des professionnels. De cette volonté de co-construction est née, notamment, l'idée d'un centre de recherche juridique, aujourd'hui

en cours de structuration, conçu comme un véritable outil de veille et de soutien aux professionnels. Fidèle à son approche, Séverine Vernet inscrit donc son management dans les principes clés qui l'ont menée à choisir le métier de géomètre-expert : l'écoute et la pédagogie. Convaincue que l'adhésion passe avant tout par la compréhension. Une manière d'exercer ses responsabilités sans rigidité. Une manière très féminine de fixer la limite aussi.



L'un des atouts majeurs de notre profession réside dans la diversité de nos interventions. Les professionnels de l'immobilier nous identifient souvent à travers une mission précise, sans toujours mesurer l'étendue de notre champ de compétences. Or, nous intervenons par exemple en copropriété, sur les modificatifs de règlements ou dans l'établissement de documents indispensables au travail du notaire, là où le réflexe serait parfois de se tourner vers un avocat. Nous sommes également sollicités pour des vérifications de taxe foncière, des calculs de superficies de locaux commerciaux, et bien d'autres missions encore. Cette pluralité fait toute la richesse — et parfois la méconnaissance — de notre métier.



S'ouvrir pour mieux avancer

Dans un contexte de mutations rapides, Séverine Vernet défend une profession capable de s'ouvrir pour mieux avancer. Intelligence artificielle, reconstitution des cabinets, défis de la financiarisation : autant d'évolutions qui redessinent les équilibres et interrogent les pratiques, au point de faire l'objet du 48^e congrès dédié à « *L'impact de l'intelligence artificielle sur l'expertise des métiers du géomètre-expert* ». Mais, au-delà de ces transformations, c'est surtout la financiarisation qui appelle à la vigilance : « *L'indépendance peut être mise à mal* », alerte-t-elle, consciente des enjeux pour une profession au service de l'intérêt général. Pour autant, pas question de céder au repli sur soi. « *Tout seul dans son coin, on n'avance pas correctement* », insiste-t-elle, plaidant pour davantage de coopération, notamment avec les

professionnels de l'immobilier. Car les géomètres-experts souffrent encore d'une image réductrice : « *On nous dit souvent : "Ah bon, vous faites ça aussi ?".* » Son engagement à l'UNIS s'inscrit dans cette volonté d'ouverture, son cabinet y étant adhérent « *depuis très longtemps* », attiré par la qualité des formations et la richesse de la veille juridique. Séverine Vernet évoque enfin, sans détour, la place des femmes dans sa profession : encore minoritaires mais nettement plus nombreuses désormais. « *La vertu de l'exemple* », Séverine Vernet y croit. À l'écouter, qui ne pourrait y croire ? À travers le parcours de cette femme à la voix assertive, jusqu'à la présidence de l'Ordre, elle incarne cette évolution. Fixer la limite ne revient pas à figer, mais à poser un cadre clair et engageant, capable de faire avancer l'ensemble d'une profession aux compétences démultipliées.

chiffres clés

1996

Obtention du diplôme d'ingénieur géomètre topographe du CNAM

2000

Le début de sa carrière en tant que Géomètre-Expert

1902

Nombre de Géomètres-Experts en France pour 1 059 cabinets

4

Le taux de femmes dans le métier au début des années 90 était de 4 %. Elles représentent désormais près de 17 % dans la profession.

48

Le 48^e Congrès des Géomètres-Experts se tiendra à Nantes du 23 au 25 juin 2026



COLLÈGE DES EXPERTS IMMOBILIERS

La valeur immobilière à l'épreuve du risque climatique : vers la fin de la valeur vénale ?

La montée des risques climatiques – érosion du trait de côte, inondations, retrait-gonflement des argiles – n'est plus une hypothèse mais une donnée opérationnelle de l'expertise immobilière. À cette réalité, s'ajoute une contrainte assurantielle croissante, limitant l'assurabilité de certains biens et, par suite, leur liquidité.

Dans ce contexte, les méthodes traditionnelles d'évaluation, fondées sur la comparaison ou la capitalisation, montrent leurs limites. Elles reposent sur une hypothèse implicite : la pérennité du bien et la stabilité de son usage. Or, lorsque l'horizon de détention est objectivement borné par un aléa identifié – comme le permettent les cartographies publiques, notamment

celles du CEREMA –, la notion même de valeur vénale se fragilise.

La valeur vénale suppose la rencontre d'une offre et d'une demande sur un marché libre. Mais que vaut un bien dont la durée d'usage est limitée, voire programmée ? L'anticipation de sa disparition ou de son impropiété à l'usage entraîne une décorrélation croissante entre prix observés et valeur économique réelle.

Dans ces situations, l'expert ne peut se limiter à une lecture statique du marché. Il lui revient d'intégrer une dimension temporelle dans son analyse, en mobilisant des approches telles que la valeur résiduelle d'usage, consistant à actualiser les flux d'utilité sur la durée de vie restante du bien, en tenant compte

des coûts induits par le risque.

Ainsi se dessine une mutation profonde : d'une logique patrimoniale fondée sur la comparabilité vers une logique économique fondée sur l'usage et sa durée. Le risque climatique n'altère pas seulement la valeur ; il en modifie la nature.

L'expert est désormais face à une alternative claire : décrire un marché passé ou anticiper une valeur future. De ce choix, dépendra la pertinence – et, à terme, la légitimité – de l'expertise immobilière

Yves LE MARREC

Président du Collège des Experts Unis
Expert près la Cour d'appel
de Rennes

COLLÈGE DES AGENTS COMMERCIAUX RÉSEAUX DE MANDATAIRES

- Nouvelles règles de démarchage téléphonique et de facturation électronique : l'UNIS pousse un **coup de gueule**
- **IA et immobilier** : gadget ou révolution ? – Live « parlons peu, parlons biens » (**CapiFrance**)
- Dans un marché plus exigeant, Olivier Descamps rappelle que la valeur ajoutée du professionnel repose sur une expertise locale pointue et un accompagnement concret des clients sur des sujets devenus décisifs – **IAD Talk x Immobil-IA**
- Le baromètre **Ipsos** pour **Optimhome Immobilier** confirme la forte dynamique des moins de 35 ans sur le marché immobilier; plus enclins à acheter leur résidence principale ou à investir, avec des parcours d'acquisition et des sources d'information qui évoluent
- Dans un marché concurrentiel, **SAFTI** met en avant des leviers devenus stratégiques : notoriété de marque, visibilité grand public et capacité à attirer vendeurs, acquéreurs et nouveaux conseillers
- Tribune de **Danielle Dubrac** : Dispositif « Jeanbrun », l'urgence d'une amélioration
- Pour **CLAMEUR**, la progression modérée des loyers, l'allongement des durées et l'impact limité de l'encadrement traduisent un marché locatif toujours contraint par le blocage du parcours résidentiel.



Retrouvez régulièrement le sommaire des études paraissant ou à paraître dans la revue mensuelle **Administrer** éditée par l'Unis, disponible au numéro ou sur abonnement

ADMINISTRER DEVIENT DIGITAL

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

hellio

Votre partenaire énergétique en copropriété

*Plus de 30 000 résidences
nous font confiance*

- Diagnostic énergétique (audit, DPE, PPPT)
- Assistance à maîtrise d'ouvrage (AMO)
- Travaux pris en charge jusqu'à 100 %
- Photovoltaïque & Bornes de recharge
- Fourniture d'énergie
- Financement de la rénovation énergétique :
MaPrimeRénov', CEE, aides locales...



DOSSIER

Immobilier :

LA **BASCULE** CLIMATIQUE

Canicules à répétition, inondations, retrait-gonflement des argiles, recul du trait de côte... Le changement climatique n'est plus une projection abstraite : il redessine déjà la carte des risques immobiliers. Pour les professionnels, l'enjeu n'est plus seulement d'observer, mais d'anticiper. À travers la notion de TRACC - trajectoire de réchauffement de référence pour l'adaptation au changement climatique -, se dessine une nouvelle grille de lecture du marché et des pratiques. L'UNIS, engagée sur le sujet depuis plusieurs années, accompagne ses adhérents dans l'appropriation du sujet et le choix des gestes qui pourraient sauver.



Un changement profond de culture professionnelle

« On est déjà dedans », insiste d'emblée Benoît Laignel, professeur d'université et délégué au GIEC. « Les événements extrêmes se sont démultipliés. » Derrière les courbes de température, presque abstraites pour beaucoup, se cache une réalité bien plus concrète pour l'immobilier : vagues de chaleur à répétition, précipitations intenses, inondations, sécheresses, tempêtes, et donc des hommes et des femmes touchés au cœur de leurs lieux de vie et de travail.



« Il faut travailler dès maintenant car on est déjà dedans et que tout ceci va s'accélérer. Si on ne fait rien, les phénomènes vont vraiment s'amplifier entre 2050 et 2070. »

BENOÎT LAIGNEL, professeur d'université et délégué au GIEC



La TRACC (trajectoire de réchauffement de référence pour l'adaptation au changement climatique) permet précisément de traduire ces évolutions en scénarios lisibles. Elle ne se limite pas à annoncer une hausse moyenne des températures : « Dire +4 °C en 2100, ce n'est pas le plus important », explique notre expert. « Ce qui compte, c'est ce qui va avec en termes d'événements extrêmes. » Autrement dit, la TRACC sert à projeter les impacts concrets

sur les territoires : multiplication des vagues de chaleur pouvant atteindre 40 à 50 °C, intensification des crues ou encore fragilisation des sols. Pour les professionnels de l'immobilier, la connaissance devient un outil stratégique : comprendre non seulement où placer ses efforts, mais surtout comment construire, rénover, évaluer... et même renoncer.

Car l'enjeu dépasse largement la seule performance énergétique. Il touche à la valeur même des biens

et à leur pérennité. « Toutes les infrastructures et les habitats vont être soumis à ces phénomènes », prévient Benoît Laignel, évoquant pêle-mêle inondations, retrait-gonflement des argiles ou îlots de chaleur urbains. Les conséquences sont déjà visibles : « Des logements qui ont subi des inondations perdent de la valeur à la revente. » À terme, certaines zones pourraient même devenir inassurables ou invendables. Une réalité encore difficile parfois à intégrer. « Le propre de l'homme,



c'est de réagir quand il est face au mur », observe-t-il avec lucidité. Or, attendre le sinistre pour agir n'est plus une option : « *Tout ceci va s'accélérer entre 2050 et 2070.* » Dans ce contexte, la prise de conscience reste inégale. Malgré la multiplication des catastrophes, « *depuis deux ou trois ans, j'ai l'impression que ça ne touche même plus tout à fait les gens* », regrette notre expert, pointant un phénomène de



L'enjeu : passer d'une logique de constat à une logique d'action, en combinant deux leviers : celui de l'atténuation et celui de l'adaptation. « *Les deux maîtres mots, c'est atténuation et adaptation.* »

BENOÎT LAIGNEL.

banalisation face à l'accumulation d'images et d'informations.

C'est précisément aujourd'hui que les professionnels de l'immobilier ont un rôle clé à jouer. Non seulement comme acteurs économiques mais aussi comme relais d'information et de transformation. « *Je compte sur vous pour être des ambassadeurs* », insiste-t-il.

Réduire les émissions de gaz à effet de serre, certes, mais aussi adapter dès aujourd'hui les pratiques : éviter de construire dans les zones à risque, repenser les matériaux, intégrer la végétalisation ou encore concevoir différemment le confort d'été. Parfois, les solutions sont simples : « *Un pot de peinture blanche peut déjà limiter les îlots de chaleur* », illustre-t-il, invitant à « *faire marcher la logique* ». Mais elles supposent un changement profond de culture professionnelle. « *Il faut réfléchir à quelles mesures ont le plus d'impact* », souligne-t-il, en rappelant que tout ne peut pas être fait en même temps.

La bascule climatique impose donc en miroir une bascule mentale : anticiper plutôt que subir, hiérarchiser plutôt qu'accumuler, et surtout agir dès maintenant.

« On sait que, si on met en place la stratégie Bas Carbone, on peut faire 60 % du chemin. Les petits gestes, ceux du quotidien, représentent, quant à eux, 20 % du chemin. Donc ce n'est pas négligeable car on est alors à 80 % !!!! Après, on compte sur l'innovation technologique pour la réduction des émissions à effet de serre. Bref, l'ADAPTATION. Il faut avancer. » Benoît Laignel, professeur d'université et délégué au GIEC

ASSURANCE : UNE LOGIQUE DE « PRÉVENTION, ANTICIPATION ET COOPÉRATION »

Dans cette nouvelle donne climatique, l'assurance apparaît comme un révélateur brutal des fragilités du parc immobilier. « *Le changement climatique, ce n'est plus un aléa exceptionnel, mais une donnée structurelle pour l'assurance* », tranche Sandra Abémonty-Marchand, directrice





multirisque immeuble chez Verspieren et référente nationale UNIS. Le basculement est majeur : un système historiquement fondé sur la mutualisation des risques se trouve aujourd'hui « percuté » par la répétition et l'intensité croissante des sinistres. « Il y a une explosion de la sinistralité » et « un déséquilibre technique qui s'amorce », explique-t-elle, pointant une multiplication des reconstructions et des réparations liées aux inondations, aux sécheresses ou aux tempêtes. Résultat : les conditions d'assurabilité se durcissent, certains biens devenant « de plus en plus difficiles à assurer » voire, dans certains cas, proches de l'inaassurabilité.

Face à cette tension, un changement de paradigme s'impose : « On n'est plus sur un modèle de réparation mais sur un modèle plus préventif. » Du côté des assureurs, le message est clair : l'assurabilité d'un bien dépendra de plus en plus des actions engagées en amont. « Plus on entretient l'immeuble, plus on investit dans sa conservation et son amélioration, plus l'approche de l'assureur sera favorable », insiste-t-elle. Une évolution qui suppose un effort pédagogique considérable auprès des copropriétaires, souvent réticents à financer des travaux avant sinistre. « C'est assez contradictoire dans leur esprit », reconnaît-elle, mais



incontournable : « La durabilité de demain va se construire dès maintenant. » En creux, c'est toute la chaîne de valeur immobilière qui est appelée à se transformer, dans une logique de « prévention, anticipation et coopération ».

LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER EN PREMIÈRE LIGNE

La bascule climatique est déjà à l'œuvre dans le quotidien des professionnels qui n'ont pas attendu pour adapter leurs pratiques et continuent de le faire. « Je pense que le particulier est beaucoup plus en retard que nous », explique Éric Brico, Président Pôle Île-de-France & Grand Paris à l'Unis et Président de la commission métier Promoteur-Rénovateur, avant de poursuivre : « Nous, promoteurs

rénovateurs, avons l'avantage d'être propriétaires de l'immeuble alors qu'en copropriété le vote des décisions est beaucoup plus long et compliqué. » Les pistes pour toujours progresser ? « **C'est de regarder du côté de RénoVert, formidable vecteur de bonnes idées et de réalisations concrètes** » rappelle Éric Brico.

Pour sa quatrième édition, le Prix RénoVert Unis – BPCE a même innové en s'ouvrant aux copropriétés tout en continuant bien sûr à récompenser les plus belles réalisations dans les catégories Résidentiel et Tertiaire. L'intérêt ? « Aujourd'hui, quand on vend la rénovation d'un bâti existant dont le DPE se situe aux alentours de la lettre C, on améliore d'au moins 5 % le prix de vente. Si





on est en G, le prix de vente est de - 16 %, en E de - 12 %, en F de - 7 % et on est à 0 en D » indique Éric Brico. Tout est dit.

Dans l'immobilier d'entreprise, Jean-François Trably, Président de la commission Unis pour l'immobilier d'entreprise, observe une réalité complémentaire : « Le changement climatique va moins impacter l'immobilier tertiaire que le résidentiel », notamment sur certains risques comme le retrait-gonflement des argiles. Et pourtant... « Pour les bureaux anciens, les conséquences du changement climatique sont assez radicales : soit une restructuration complète, soit une transformation en autre chose, soit la destruction », explique-t-il

avant de continuer : « Aujourd'hui, les contraintes posées par le dispositif Eco Energy Tertiaire font leur œuvre. Les copropriétaires, souvent hermétiques jusqu'à maintenant, commencent à poser des questions. » On se souvient des difficultés rencontrées par ces professionnels à faire intégrer par leurs clients l'inscription et le renseignement de la fameuse plateforme OPERAT. « Eh bien, cette année, nous avons des clients qui s'y mettent, posent des questions et reprennent les historiques. » Preuve que le professionnel a joué et jouera encore pleinement son rôle : faire appliquer la législation et faire œuvre de pédagogie, même quand il ne se sent pas encore écouté. Un jour, les comportements finissent par évoluer.

Du côté des syndicats, on se retrouve au milieu du gué. Cette profession mise au cœur du grand chantier national de la rénovation énergétique des copropriétés mériterait-elle d'être mieux soutenue encore ? Par l'État au premier chef. « Auparavant, il y avait une direction interministérielle qui gérait la question de la rénovation énergétique. Inexistante désormais : on se retrouve avec trop d'interlocuteurs au sein de plusieurs ministères » déplore-t-il. Sans compter l'absence des syndicats dans les Trophées de la construction 2026 ou encore la question des aides à la rénovation et les fermetures à répétition du guichet de l'ANAH. « Je ne demande pas à ce qu'on double le montant des subventions mais qu'on ait un montant stable sur deux ou trois ans parce que c'est la durée de montée et de préparation d'un projet de rénovation. » Pourquoi autant d'insistance, pourrait-on s'interroger. Sans certitude sur le montant des aides qui seront accordées, certaines copropriétés renoncent



à voter leur projet de rénovation énergétique après des mois de préparation du projet. Mais la profession avance coûte que coûte, forte de ses années d'expérience et des investissements conséquents dans la formation : « Prenons l'exemple de l'organisation des travaux. On a appris comment faire, on a appris à aider les copropriétaires, notamment avec l'ingénieur financier et les aides individuelles. Oui, nos syndicats savent faire », explique Olivier Safar, en illustrant son propos avec le cas des travaux sur parties privatives à voter en assemblée générale, par exemple les vitrés dans le cadre d'une rénovation énergétique.

Les méthodes évoluent et chacun avance, en toute conscience. « Aujourd'hui, faire un rapport d'expertise sans intégrer les risques climatiques, c'est prendre un risque », affirme Yves Le Marrec, Expert près la Cour d'appel de Rennes, expert-évaluateur immobilier et expert en gestion d'immeuble et de copropriété. Désormais, l'expertise d'un bien ne peut plus se limiter à ses caractéristiques intrinsèques : « Il faut intégrer toutes les incidences climatiques dans l'expertise », en croisant données géographiques, environnementales et projections issues de la TRACC. Une évolution



qui impose une véritable montée en compétence : « Il faut élargir son champ d'investigation et acquérir une culture écologique et scientifique. » Mais les obstacles sont réels. Le premier ? « Les clients », reconnaît-il sans détour, certains étant tentés de minimiser ou de taire les risques pour préserver la valeur de leur bien. Or, « à partir du moment où le risque devient certain, il n'est plus accidentel », avec des conséquences directes sur l'assurance... et sur la valeur vénale. D'où une exigence accrue de rigueur et



d'indépendance : « Dire les choses telles qu'elles sont, et non pas telles qu'on souhaiterait qu'elles soient. » À travers cette exigence,

c'est toute la chaîne immobilière qui est appelée à évoluer, vers une approche plus lucide, plus informée, et surtout plus anticipatrice.

l'éclairage



BENOÎT LAIGNEL,

professeur d'université et délégué au GIEC.

Pour anticiper les changements à venir, la France s'est dotée d'une Trajectoire de réchauffement de référence pour l'adaptation au changement climatique (TRACC). L'objectif ? Fournir à l'ensemble des acteurs publics et privés un référentiel commun leur permettant de construire leurs stratégies d'adaptation. Depuis le 26 janvier, elle est inscrite dans le Code de l'environnement.



Il est surtout important de savoir ce qu'on met dans la notion. À l'horizon de 2100, nous aurons un réchauffement de +2,7 °C, + 4 °C pour la France. On se doute bien que cela diffère d'une région à l'autre. Une indication de température moyenne ne donne pas l'information essentielle. Le plus important, c'est de savoir quelles seront les conséquences en termes d'événements extrêmes, car ce sont les événements extrêmes qui auront un impact sur les personnes et le bâti.



Sans stabilité,
la rénovation
en copropriété
cale net

Alors que la rénovation énergétique des copropriétés est présentée comme une priorité au niveau national, Olivier Safar alerte sur un point clé : l'instabilité des dispositifs de financement. Pour ce syndic engagé, le problème n'est plus la mobilisation des professionnels pour l'adaptation au changement climatique, mais leur capacité à travailler dans la durée.

3 QUESTIONS À

OLIVIER SAFAR

Président
de la Commission Copropriété
Président QualiSR



Les syndics sont-ils encore à convaincre sur la rénovation énergétique ?

Non, le sujet n'est plus là. Les syndics sont aujourd'hui pleinement mobilisés et sensibilisés aux enjeux de la rénovation énergétique. Ils ont intégré ces problématiques dans leur pratique quotidienne et accompagnent activement les copropriétés. Le vrai blocage est ailleurs : dans les conditions d'exercice. Les professionnels sont prêts à agir, mais ils manquent de visibilité et de stabilité pour engager sereinement des projets lourds, longs et coûteux.



Qu'est-ce qui freine concrètement le lancement des travaux ?

Le principal obstacle, c'est l'incertitude sur les aides. Aujourd'hui, les dispositifs évoluent trop vite, sans garantie dans le temps. Or, une opération de rénovation en copropriété se prépare sur plusieurs années. Je peux illustrer ce problème par un cas concret : une copropriété de 800 lots, pour laquelle un programme de travaux estimé à 22 millions d'euros avait été préparé. Malgré un travail approfondi (diagnostics, études, réunions d'information), le projet a été abandonné en assemblée générale en quelques minutes. La raison ? L'incertitude sur le niveau réel des aides à l'horizon 2027, date prévisionnelle du démarrage des travaux.



Quelles conséquences pour les professionnels et les copropriétés ?

Les conséquences sont lourdes, à la fois pour les copropriétaires et pour les syndics. Côté copropriétés, des projets structurants sont stoppés net, malgré des mois de préparation et des dépenses déjà engagées pour les études. Cela crée de la défiance et ralentit considérablement la transition énergétique. Côté syndics, la situation est également problématique. Ils investissent du temps, mobilisent des experts, organisent des réunions, analysent les scénarios... sans garantie de rémunération si les travaux ne sont finalement pas votés. Sans cadre stable, les projets n'aboutissent pas. Et sans visibilité à moyen terme, il est impossible de planifier efficacement la rénovation des copropriétés.

LES TÉMOIGNAGES



JEAN-FRANÇOIS TRABLY,
Président de la Commission pour l'Immobilier d'Entreprise

“Nous n'avons pas cinquante millions de solutions mais nous les avons : isolation des murs, remplacement des ouvrants par des fenêtres plus efficaces thermiquement parlant, meilleure isolation de la toiture, pose de panneaux photovoltaïques, mise en place de ventilations double flux s'il n'y en a pas et enfin remplacement du chauffe-eau existant quand il est obsolète, etc. Bien évidemment, faire faire un audit thermique pour voir quelles sont les pistes de solution, les chiffrer et ensuite choisir parmi les solutions préconisées, tout en restant prêt pour le reste. Ainsi, les utilisateurs ont une idée du coût. En immobilier tertiaire, on travaille non seulement sur l'efficacité environnementale mais aussi sur l'efficacité patrimoniale car si on loupe le coche on dévalorise le patrimoine de l'entreprise.”



YVES LE MARREC,
Expert, près la Cour d'appel de Rennes, Président du Collège des Experts Unis

“Il est évident que, lorsqu'on me demande d'évaluer un bien sur un territoire donné et que je ne connais pas, je me documente, j'interroge les services compétents, je cherche et je lis la documentation scientifique. Oui, cela prend du temps mais je sais que les incidences sur la valeur sont réelles. Chaque expert désormais doit intégrer dans son rapport une méthodologie avec plusieurs scénarios et donc prendre en compte les évolutions environnementales des projets immobiliers. Il doit au surplus embrasser un territoire et le connaître parfaitement. En effet, quiconque même s'il n'est pas un grand professionnel de l'immobilier peut s'apercevoir qu'il existe une sorte d'obsolescence du patrimoine.”



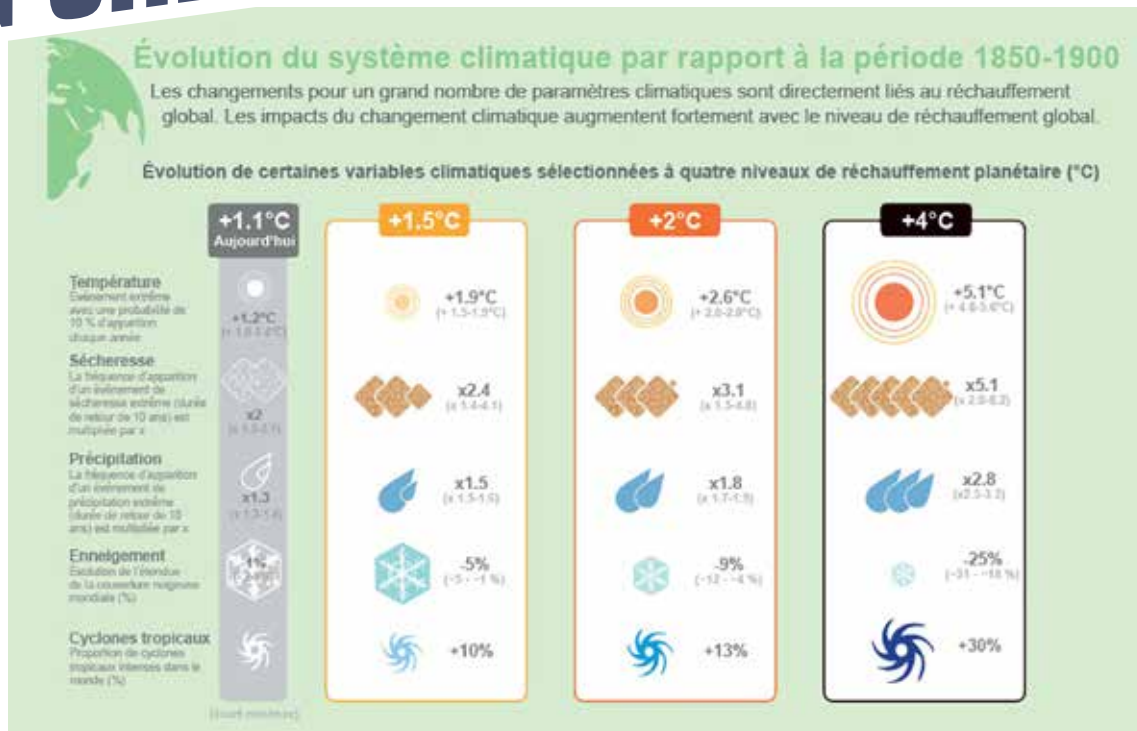
SANDRA ABÉMONTY-MARCHAND,
Directrice Multirisque Immeuble chez Verspieren

“Nous ne sommes plus dans une hypothèse future mais dans une redéfinition de la manière dont les biens sont assurés. Il y a une évolution en parallèle de la pratique métiers des professionnels de l'immobilier. Cela touche le parc ancien comme le parc neuf. Nous ne pouvons plus concevoir notre façon d'habiter de la même manière. Nous parlions dans le passé d'un horizon à 100 ou 150 ans alors que l'échelle s'est considérablement réduite. Nous sommes désormais à regarder à 5, 10 et 20 ans. Si, dans le passé, nous avons été dans l'observation, aujourd'hui le changement climatique vient structurer l'immobilier, l'assurance des biens et directement le rapport de l'assuré à ce bien.”



EN CHIFFRES

Évolution du système climatique et des extrêmes climatiques selon 4 niveaux de réchauffement :



l'essentiel

- **La TRACC définit un niveau de réchauffement progressif.**
 Cette trajectoire correspond à un réchauffement mondial atteignant +3 °C d'ici 2100 par rapport à l'ère préindustrielle (1850-1900)
- **Augmentation de température à l'échelle du globe à l'horizon 2100 :**
 - Entre +1,4 et + 4,4 °C (Moyennes des modèles)
 - Entre +1 et + 5,7 °C (Modèles avec incertitudes)
- **Les impacts du réchauffement progressif** se traduisent par des phénomènes climatiques extrêmes dont les implications sur les infrastructures et les hommes sont importantes.
- **Les professionnels de l'immobilier portent une double responsabilité :** anticiper et faire savoir. Anticiper en adoptant deux postures essentielles : celle de l'atténuation et celle de l'adaptation. Faire savoir en se faisant les ambassadeurs du sujet auprès de leurs clients et de leurs salariés, mais aussi de leurs familles et de leurs amis.

pour aller plus loin

RISQUES, VENTE et LOCATION : Obligations d'information de l'acquéreur ou du locataire (IAL)

- Si le bien est situé dans une zone à risques :
- Risques technologiques (PPRT), naturels (PPRN), miniers (PPRM)
 - Dans une zone de sismicité 2, 3, 4 ou 5 ;
 - Dans une zone à potentiel radon significatif, dite de niveau 3 ;
 - Dans une zone exposée au recul du trait de côte
 - Zone soumise à une obligation légale de débroussaillage, telle qu'identifiée et mise à disposition du public sur Géorisques.
 - Sinistres (arrêtés de catastrophe naturelle de la commune)

Dans les annonces (vente et location), mention obligatoire :
 « Les informations sur les risques auxquels ce bien est

exposé sont disponibles sur le site Géorisques :
www.georisques.gouv.fr »

Lors de la visite du bien (vente et location) : l'état des risques, établi depuis moins de six mois, est remis lors de la première visite de l'immeuble au potentiel acquéreur par le vendeur ou au potentiel locataire par le bailleur.

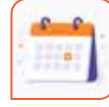
Pour le compromis et l'acte de vente : l'état des risques est intégré au DDPT, annexé à la promesse et à l'acte authentique. À défaut, le délai de rétractation prévu à l'article L. 271-1 du même code ne court qu'à compter du lendemain de la communication de ce document à l'acquéreur.

Dans le bail : l'état des risques est annexé au contrat de location.

TRACC & IMMOBILIER

DES SOLUTIONS CONCRÈTES PAR MÉTIER POUR DES ACTIFS RÉSILIENTS FACE AU CLIMAT DE DEMAIN

La TRACC (Trajectoire de Réchauffement de référence pour l'Adaptation au Changement Climatique) fournit un cadre commun pour anticiper les impacts climatiques et guider l'action. Chaque métier de l'immobilier peut agir dès aujourd'hui à son échelle.



HORIZONS CLÉS

2030 - 2050 - 2100

Les décisions prises aujourd'hui engagent la valeur de demain

LES RISQUES CLIMATIQUES QUI CHANGENT LA DONNE

HAUSSE DES TEMPÉRATURES

+2 °C à +4 °C en 2100 selon les scénarios

ÉVÉNEMENTS EXTRÊMES

Inondations, tempêtes, submersions

SÉCHERESSES

Retrait-gonflement des argiles ; stress hydrique

ÎLOTS DE CHALEUR URBAINS

Confort en baisse, consommations en hausse

LES SOLUTIONS PRAGMATIQUES PAR MÉTIER

TRANSACTION (agents immobiliers, réseaux)	PROMOTION IMMOBILIÈRE (Promoteurs)	RÉNOVATION / RÉHABILITATION (Entreprises, AMO)	ADMINISTRATION DE BIENS (Syndics, Property managers)	EXPERTISE IMMOBILIÈRE (Évaluateurs, analystes)	INVESTISSEMENT / ASSET MANAGEMENT (Investisseurs, fonds)	AMÉNAGEMENT & FONCIER (Aménageurs, collectivités)
OBJECTIF Intégrer le risque dans la vente	OBJECTIF Concevoir des actifs résilients (« climate-proof »)	OBJECTIF Adapter le parc existant	OBJECTIF Gérer les risques climatiques au quotidien	OBJECTIF Intégrer le climat dans la valeur	OBJECTIF Arbitrer les portefeuilles dans la durée	OBJECTIF Éviter de créer des risques futurs

ACTIONS CONCRÈTES

<ul style="list-style-type: none"> ☑ Diagnostic de vulnérabilité climatique (inondation, chaleur, sécheresse...) ☑ Information sur les risques & le coût d'assurances ☑ Valorisation des biens résilients (confort d'été, végétalisation, matériaux...) ☑ Anticipation des décotes dans les zones exposées 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Conception bioclimatique (orientation, ventilation, apports solaires maîtrisés) ☑ Végétalisation, toitures fraîches et îlots de fraîcheur ☑ Adaptation aux zones à risque (surélévation, fondations adaptées...) ☑ Stress tests climatiques à 2050 et 2100 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Confort d'été (isolation adaptée, inertie thermique) ☑ Ventilation naturelle ou assistée ☑ Protections solaires (brise-soleil, volets, films) ☑ Gestion de l'eau (désimperméabilisation, drainage, récupération des eaux pluviales) 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Intégration dans les projets de plan pluriannuel de travaux (PPPT) ☑ Maintenance renforcée (toitures, réseaux, façades) ☑ Plans de gestion de crise (canicule, inondation...) ☑ Sensibilisation des copropriétaires et des occupants ☑ Vérification de l'adéquation des contrats d'assurance 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Application de décotes climatiques dans les valorisations ☑ Développement d'indicateurs de résilience ☑ Scénarios de valeur à long terme (échéance 2030, 2050 et 2100) ☑ Croisement des données climatiques et de marché 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Cartographie des risques climatiques des actifs ☑ Arbitrage : investir, adapter ou céder ☑ Intégration du climat dans les investissements ESG ☑ Financement d'opérations de résilience et de rénovation 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Limitation de l'urbanisation en zones exposées ☑ Renaturation des sols et restauration des écosystèmes ☑ Intégration du climat dans les documents d'urbanisme (SCoT, PLU) ☑ Développer des quartiers résilients et perméables
--	---	--	--	---	--	--

ÉVOLUTION CLÉ

Passage d'un rôle de commercial à un rôle de conseiller	Passage de constructeur à concepteur de lieux de vie résilients	Passage de la rénovation énergétique à la rénovation climatique	Outre la gestion technique, l'adaptation aux risques climatiques	Passage d'une valorisation statique à une valorisation prospective	Passage d'une logique de rendement à une gestion du risque long terme	Passage du développement à une planification adaptative des territoires
---	---	---	--	--	---	---

3 TRANSFORMATIONS COMMUNES À TOUS LES MÉTIERS



INTÉGRER LE CLIMAT COMME UN RISQUE FINANCIER

Au même titre que le marché, les taux ou la réglementation



RAISONNER DANS LE TEMPS LONG

Prendre des décisions alignées avec les horizons 2030, 2050, 2100



PASSER DE LA PERFORMANCE À LA RÉSILIENCE

Un actif résilient protège la valeur, les usages et les revenus

En une phrase : la TRACC transforme chaque métier de l'immobilier en acteur de la gestion du risque climatique

IRC

Les Informations rapides de la

copropriété

Découvrez votre numéro offert



Scannez le code QR
pour le feuilleter
gratuitement !



Depuis 1963, le mensuel de référence de la copropriété

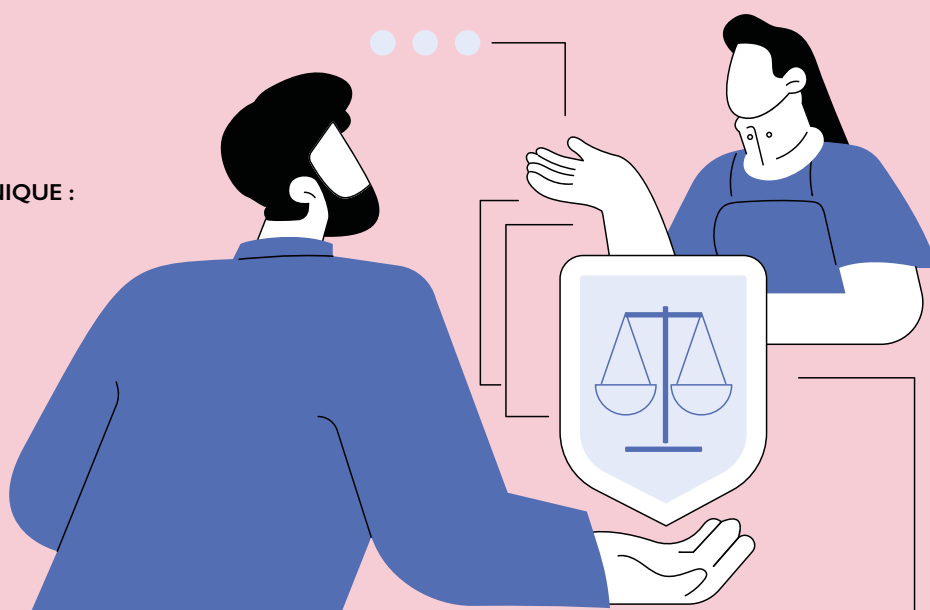
Un magazine édité par **Edilax**

P.33-39

LA FACTURATION ÉLECTRONIQUE :
ÊTES-VOUS PRÊT ?

P.40

QUESTIONS D'ADHÉRENTS



LA FACTURATION ÉLECTRONIQUE : ÊTES-VOUS PRÊT ?

Par **Philippe LE SCIELLOUR**

Expert-comptable
Cabinet CANNAC

→ Depuis plusieurs mois, vous en entendez parler, mais vous vous demandez ce qu'est vraiment la facturation électronique, et vous vous demandez quelles sont les étapes pour que votre entreprise respecte ses obligations.

L'objectif de cet article est donc de faire un point sur ce sujet en répondant à plusieurs questions :

- Qu'est-ce que la facturation électronique ?
- Quelle est la place de la France dans le système de la facture électronique ?
- Quelles sont vos obligations, qui diffèrent d'ailleurs en fonction de votre statut fiscal et du statut fiscal de vos clients (on parle de e-invoicing ou de e-reporting) ?
- Quelles sont les spécificités des professionnels de l'immobilier ?
- Comment choisir la plateforme de réception et d'émission liée à l'obligation de la facturation électronique ?



1 - Qu'est-ce que c'est que la facturation électronique ?

Aujourd'hui, quand vous émettez une facture, vous l'envoyez à votre client généralement par mail, puis elle est saisie dans votre comptabilité et, lors du paiement par votre client (en tout cas pour les prestations de services), vous déclarez la TVA encaissée.

Ce système existe depuis de très nombreuses années, mais il comporte de nombreux défauts tant pour les entreprises que pour le Trésor public :

- Pour les entreprises : en tant qu'entreprise, vous avez l'obligation de collecter les factures, et dans de nombreux cas cette collecte est source de perte de temps. Avec la réforme, vos factures seront sur une plateforme agréée qui servira de réceptacle, et vous n'aurez plus à partir à la pêche de vos factures, et en plus elles seront déversées dans votre logiciel de comptabilité. L'une des conséquences directes sera d'ailleurs l'augmentation des coûts informatiques.
- Pour le Trésor public : ce dernier connaîtra, au fil de l'eau, le montant de la TVA récupérée,

grâce au SIRET de votre fournisseur, et si ce dernier existe bien et s'il est bien à jour de ses propres déclarations. La fraude fiscale sera considérablement réduite. Il sera aussi en mesure de mieux détecter les variations de chiffre d'affaires déclaré par les entreprises et de déclencher des contrôles.

Attention ! Lorsque la réforme sera pleinement applicable, les entreprises ne pourront plus envoyer leur facture par mail à leurs clients assujettis.

2 - Quelle est la place de la France dans le système de la facture électronique ?

Sur ce sujet, la France n'a pas été précurseur, et par exemple des pays comme le Mexique, le Brésil et le Chili ont été pionniers dans les années 2000.

L'Italie est passée à la FE en 2019.

En Asie, ce qui ressemble à la facturation électronique est déjà déployé.

3 - Quelles sont vos obligations qui diffèrent d'ailleurs en fonction de votre statut fiscal et du statut fiscal de vos clients (on parle de e-invoicing ou de e-reporting) ?

La réforme sur la **facturation électronique** regroupe deux types d'obligations qui, d'un point de vue juridique et pratique, sont très différentes :

- L'obligation de facture électronique (on parle de **e-invoicing**) qui elle-même se décompose en deux volets :
 - L'obligation d'émettre des factures dans un **format électronique** conforme à la réglementation fiscale ;
 - L'obligation de recevoir des factures dans un **format électronique** conforme à la réglementation fiscale.
- L'obligation de transmettre certaines données à l'administration. On parle de **e-reporting**.

Ce sont deux obligations distinctes et elles ne concernent pas les mêmes transactions ni les mêmes acteurs économiques.

On peut schématiser les différentes situations :

	Obligation de facture électronique (e-invoicing)	Obligation du e-reporting
Pour quelle entreprise	Celles qui sont assujetties à la TVA et qui ont des clients eux-mêmes assujettis (B2B) et qui réalisent des opérations en France	Celles qui sont assujetties à la TVA mais dont les clients eux sont des particuliers et/ ou réalisent des opérations à l'étranger.
Exemple	Le gérant d'immeuble facture un propriétaire bailleur soumis à TVA	Le gérant d'immeuble facture un propriétaire bailleur non soumis à TVA
Conséquences pratiques en émission	Le gérant doit émettre des factures sous format électronique	Le gérant d'immeuble doit envoyer un reporting à la plateforme
Conséquences pratiques en réception	Le gérant d'immeuble doit désigner une plateforme de réception afin que ses fournisseurs lui transmettent leurs factures et bien entendu une plateforme d'émission	

LA FACTURATION ÉLECTRONIQUE : ÊTES-VOUS PRÊT ?

Il convient de définir ce qu'est un assujetti à la TVA et de préciser les dates à respecter, car il y a ici beaucoup de confusion sur ce sujet et certains pensent échapper à la facturation électronique alors qu'ils sont concernés par la réforme et d'autres pensent avoir le temps alors qu'il convient d'anticiper la mise en place, faute de quoi les sanctions financières pourraient être assez lourdes.

Ainsi, **au plus tard, le 1^{er} septembre 2026**, les entreprises assujetties à la TVA devront être en mesure **de recevoir** les factures de leurs fournisseurs (Attention ! être un assujetti à la TVA ne veut pas dire que vous devez collecter de la TVA ; un assujetti à la TVA est une personne qui réalise de manière indépendante une activité industrielle, commerciale, libérale, ainsi un loueur en meublé est un assujetti, de même qu'un médecin ou un courtier ; ils sont assujettis mais exonérés de TVA. À l'inverse, certains acteurs économiques ne sont pas concernés par la facture électronique, comme les holdings pures, les associations n'ayant aucune activité concurrentielle, le particulier qui fait de la location nue à usage d'habitation.

Vous devrez donc avoir sélectionné, d'ici cette date, une **Plateforme Agréée (PA)** et être inscrit dans **l'annuaire centralisé** mis en place par l'administration fiscale.

- **Au plus tard, le 1^{er} septembre 2027**, certaines entreprises, **mais pas toutes**, devront être en **mesure d'envoyer** leurs factures selon un format défini au niveau de l'Union européenne, aux dites plateformes (cet envoi sera d'ailleurs différent selon le bénéficiaire de vos services). Ainsi les entreprises réalisant du B2B (c'est-à-dire les assujettis facturant des assujettis) devront émettre leurs factures selon le e-invoicing alors que les entreprises en B2C devront « seulement » transmettre à l'administration des données de chiffre d'affaires facturé et encaissé (c'est-à-dire l'assujetti facturant des clients qui ne sont pas des assujettis).

À titre pratique, voici un tableau, réalisé à partir du site de l'Ordre des experts-comptables, qui permet de savoir dans quelle configuration se situe une entreprise :

Société	Holding		SCI
Activité	Pure	Mixte	Sans option à la TVA
Conséquences	N'étant pas dans le champ d'application de la TVA, il n'y a pas d'obligation	Étant dans le champ d'application de la TVA car elle facture des prestations, elle relève des obligations des B2B	Étant dans le champ de la TVA, mais exonérée : l'obligation de recevoir des factures existe, mais pas celle d'émettre des factures
Obligation de recevoir des factures électroniques	Non	Oui	Oui
Obligation d'émettre	Non	Oui (E-invoicing)	Non

4 - Quelles sont les spécificités des professionnels de l'immobilier ?

En tant que professionnels, vous pouvez exercer 3 activités (en plus éventuellement de celle d'experts et de promoteurs-rénovateurs) :

- Celle d'agent immobilier
- Celle de gérant d'immeuble
- Celle de syndic de copropriétés.

Il convient déjà de se demander si, en tant que professionnel, vous êtes bien obligé de produire des factures au sens du CGI, car il y a ici des

certitudes qui relèvent de fausses croyances.

En effet, l'article 289 du CGI indique :

« 1. Tout assujetti est tenu de s'assurer qu'une facture est émise, par lui-même, ou en son nom et pour son compte, par son client ou par un tiers :

a. Pour les livraisons de biens ou les prestations de services qu'il effectue pour un autre assujetti, ou pour une personne morale non assujettie, et qui ne sont pas exonérées en application des articles 261 à 261 E ;

b. Pour les livraisons de biens mentionnées à l'article 258 A et pour les livraisons de bien exonérées en application des I et III de l'article 262 ter et du II de



SCI	Prestataire de services		Profession libérale	
	Client Particulier	Client Entreprise	Client Particulier	Client Entreprise
Avec option à la TVA	Client Particulier	Client Entreprise	Client Particulier	Client Entreprise
Si le locataire est soumis à la TVA, la règle des B2B s'applique ; en cas contraire, la règle des B2C s'applique	La règle des B2C s'applique	La règle des B2B s'applique	La règle des B2C s'applique	La règle des B2B s'applique
Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Oui, en B2B Non en B2C mais E-reporting	E-reporting seulement	Oui (E-invoicing)	E-reporting seulement	Oui (E-invoicing)

l'article 298 sexies, sauf lorsque l'assujetti se prévaut du régime particulier prévu à l'article 298 sexdecies G. »

Ainsi, une entreprise assujettie à la TVA qui facture un particulier n'a pas d'obligation d'émettre de facture au sens du CGI (la seule obligation qui existe est celle de délivrer une note aux particuliers compte tenu de l'arrêté ministériel 83-50 / A du 3 octobre 1983, modifié en 2010, mais il ne s'agit pas en tant que telle d'une facture). Le seul cas qui est obligatoire est le cas visé par l'article 290 quinquies qui indique « *Toute prestation de services comprenant l'exécution de travaux immobiliers, assortie ou non de vente, fournie à des particuliers par un redevable de la taxe sur la valeur ajoutée, doit faire l'objet d'une note mentionnant le nom et l'adresse des parties,*

la nature et la date de l'opération effectuée, le montant de son prix et le montant de la taxe sur la valeur ajoutée. L'original de la note est remis au client au plus tard lors du paiement du solde du prix ; le double est conservé par le prestataire dans la limite du droit de reprise de l'administration. »

Ainsi, dans tous les cas vous allez facturer de la TVA mais à des clients qui ont un statut fiscal différent, et vos obligations sont donc très différentes :

→ S'il s'agit de particuliers, vous êtes dans une relation B2C et donc vous devrez transmettre vos données à l'administration fiscale mais vous n'êtes pas en tant que tel soumis à la facturation dite « électronique » au sens strict ; vous êtes donc dans le e-reporting.

LA FACTURATION ÉLECTRONIQUE : ÊTES-VOUS PRÊT ?

→ S'il s'agit d'entreprise (exemple : votre mandant est un bailleur soumis à la TVA), vous serez alors dans une relation B2B ; vous êtes donc dans le e-invoicing.

En conséquence, vous pouvez vous retrouver dans deux cas de figure très différents selon vos clients.

À ce jour, il ne semble pas possible de faire une option pour le e-invoicing quand une entreprise relève du e-reporting.

5 - Comment choisir la plateforme liée à l'obligation de la facturation électronique ?

Comme nous l'avons précisé, au plus tard les 01/09/2026 et 01/09/2027, presque toutes les entreprises vont devoir désigner une plateforme qui servira à recevoir et à déverser soit des factures soit des données de reporting.

Afin que le système fonctionne, les entreprises devront inscrire, entre autres, sur leur facture le numéro de SIRET ou SIREN de leur client.

La question est donc de savoir s'il est ou pas pertinent de passer par la plateforme du logiciel métier ou une autre ?

Aujourd'hui il existe une centaine de plateformes agréées par l'administration fiscale et il est très difficile de choisir sa plateforme car il est à craindre que certaines plateformes ne soient pas adaptées à certaines professions et que les coûts qui sont aujourd'hui modestes n'explorent une fois que le marché se sera stabilisé.

Il est pourtant assez tentant d'utiliser la plateforme métier car elle permettra de faire d'une pierre deux coups : émettre sa facture comme actuellement à partir du logiciel métier et la déposer immédiatement sur la plateforme métier.

Pour autant, cela n'est pas une obligation, car dans la presque totalité des cas les logiciels métiers seront en capacité d'envoyer et de recevoir des factures provenant d'une plateforme extérieure.



Il est à noter que le professionnel de l'immobilier devra aussi conseiller ses mandants (assujettis à la TVA) et leur proposer une solution pour ceux qui sont soit en B2B soit en B2C.

Ainsi, le gestionnaire d'immeuble, s'il gère des biens soumis à la TVA pour le compte d'un mandant, devra se poser la question de savoir s'il ne doit pas en parler à ses mandants et leur proposer lui-même un service en sachant que son mandant a peut-être d'autres biens, gérés par un autre gestionnaire et qu'il a déjà peut-être une plateforme de réception.

Concernant l'obligation d'émission, le gestionnaire devra, compte tenu de son statut de mandataire, très certainement respecter pour le compte de son mandant soit la règle du B2B soit celle du B2C.

Conclusion

La facturation électronique est une véritable opportunité pour réduire les temps perdus à la recherche de factures et permettra d'obtenir plus rapidement des données financières des entreprises au fil de l'eau.

Elle va néanmoins, pendant au moins deux à trois ans, engendrer des travaux complémentaires importants de paramétrage et de réorganisation et générer des coûts supplémentaires pour l'ensemble des acteurs.





L'UNIS FAIT LA FORCE!

REJOIGNEZ L'UNIS, **LE SYNDICAT** QUI FAIT
BOUGER LES LIGNES DE **L'IMMOBILIER**

DÉCOUVREZ NOS SERVICES ET
ADHÉREZ DÈS MAINTENANT SUR

ADHESION.UNIS-IMMO.FR

 **Unis**
Les professionnels
de l'immobilier



L'agence immobilière est-elle tenue de conserver une garantie financière lorsqu'elle ne détient plus aucun fonds, effet ou valeur pour le compte de tiers ?

LAURIE PEKOULARD, *juriste Unis*

• **Un principe assorti d'une exception**

Aux termes de l'article 3 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 dite *loi Hoguet*, toute personne exerçant une activité d'entremise immobilière (transaction, gestion, syndic, etc.) **doit justifier d'une garantie financière destinée à assurer le remboursement des fonds, effets ou valeurs reçus à l'occasion de son activité.**

Cependant, le même article prévoit une exception : **les professionnels déclarant leur intention de ne détenir aucun fonds, effet ou valeur peuvent être dispensés de cette obligation**, sous réserve d'une déclaration sur l'honneur faite dans les conditions fixées par décret en Conseil d'État.

Ainsi, lorsque l'agence immobilière ne détient plus aucun fonds appartenant à des tiers, elle peut renoncer à sa garantie financière, à condition d'en justifier par une attestation sur l'honneur précisant l'absence actuelle et future de détention.

• **Modalités pratiques**

→ **Déclaration sur l'honneur et modification de la carte professionnelle**

Comme évoqué précédemment, la dispense de garantie financière n'est possible que sous réserve qu'il soit procédé à une déclaration sur l'honneur précisant qu'il n'est reçu ni détenu, directement ou indirectement, par le demandeur, à l'occasion de tout ou partie des activités pour lesquelles la carte est demandée, d'autres fonds, effets ou valeurs que ceux représentatifs de sa rémunération ou de ses honoraires.

Cette déclaration est transmise à la CCI dont dépend l'agence.

L'ancienne carte portant la mention « détention de fonds » doit être restituée afin qu'une nouvelle carte soit délivrée.

Conformément aux articles 1^{er} et article 7 du même décret, la nouvelle carte délivrée pour le temps restant à courir comportera les mentions : « *Non-détention de fonds* » ainsi que, le cas échéant, la mention : « *Absence de garantie financière* ».

→ **Dénonciation du contrat de garantie financière**

Conformément aux dispositions de l'article 44 du décret du 20 juillet 1972 : « *La garantie cesse en cas de démission de l'adhérent d'une société de caution mutuelle, de dénonciation du contrat de garantie ou d'expiration de ce contrat. (...)* »

Il conviendra donc après souscription de la déclaration sur l'honneur de dénoncer le contrat de garantie en se conformant aux modalités de dénonciation prévues au contrat et en transmettant le cas échéant la déclaration sur l'honneur.

→ **Adaptation de l'affichage et des documents commerciaux**

L'article 94 du décret d'application de la loi Hoguet de 1972 impose que, pour les agences ayant renoncé à la garantie financière, **tous les affichages, documents et publicités** (papier ou numériques) **indiquent clairement que :**

« (...) pour l'activité concernée, que l'intéressé ne doit recevoir ni détenir d'autres fonds, effets ou valeurs que ceux représentatifs de sa rémunération ou de ses honoraires. Cette indication figure également dans toute publicité commerciale émanant du titulaire. **Une affiche comportant cette mention est apposée, en évidence, dans la vitrine ou sur le panneau publicitaire extérieur, s'il en existe un.**

L'indication mentionnée à l'alinéa précédent est portée en utilisant des caractères très apparents. »





Est-il obligatoire de recourir à la signature électronique qualifiée pour garantir la présomption de fiabilité d'un contrat ?

EMMANUELLE BENHAMOU, *juriste Unis*

Par un arrêt du 5 mars 2026 (Cass. civ., pourvoi n° 24-21.034), la Cour de cassation rappelle avec force un principe essentiel : seule la signature électronique qualifiée bénéficie d'une présomption de fiabilité.

Une cour d'appel avait jugé opposable un bail meublé signé électroniquement, sans vérifier le niveau de sécurité de la signature utilisée. La Cour de cassation censure cette analyse : la fiabilité n'est présumée que si la signature est qualifiée au sens du règlement eIDAS.

Si la signature électronique n'est pas qualifiée, elle ne bénéficie d'aucune présomption. En cas de contestation, la charge de la preuve pèse sur celui qui se prévaut de l'acte. Il devra démontrer :

- L'identité du signataire,
- Et l'intégrité du document.

Autrement dit, la sécurité juridique est nettement affaiblie.

La signature électronique qualifiée constitue le niveau de sécurité le plus élevé prévu par le règlement eIDAS. Elle repose sur trois éléments cumulatifs :

- Une signature avancée (identification du signataire et intégrité du document),
- Un certificat qualifié délivré par un prestataire de confiance qualifié,
- Un dispositif qualifié de création de signature.

Elle est juridiquement équivalente à une signature manuscrite.

Par conséquent, la prudence impose de recourir systématiquement à la signature électronique qualifiée pour :

- Les baux (habitation, meublé, commercial...),
- Les mandats,
- Et plus largement tout acte engageant.

C'est le seul moyen de sécuriser efficacement les opérations et d'éviter toute fragilité probatoire en cas de contentieux.

Assurances

rédigé avec la
participation du
Département
Multirisques Travaux

Sinistres Dommages-Ouvrage en copropriété : comment garantir des réparations pérennes ?



Sandra ABÉMONTY-MARCHAND

Directrice MRI
Verspieren Immobilier

L'assurance dommages-ouvrage instaurée par la loi SPINETTA du 4 janvier 1978 crée un système "à double détente" qui repose sur l'idée suivante : réparons d'abord et exerçons le recours ensuite. Si ce système permet une prise en charge rapide, les délais stricts de notification de la position à J+60 peuvent parfois nuire à la qualité des réparations. En effet, les experts, contraints par la réglementation, sont parfois amenés à proposer des solutions réparatoires inefficaces à long terme.

Pourtant, la jurisprudence a évolué ces dernières années pour imposer aux assureurs une obligation de résultat : les travaux financés doivent être pérennes. Ce changement place le syndic au cœur du processus, avec un rôle clef dans la déclaration des sinistres, le suivi des expertises et la mise en œuvre des solutions réparatoires. Comment concilier réactivité et qualité des réparations ? C'est ce que nous explorons ici.



Maxime BODIN,
Référent Sinistre et Procédure

1. L'évolution jurisprudentielle : vers une réparation pérenne

1.1. Le passage à une obligation de résultat

Initialement, la Cour de cassation considérait que l'assureur DO n'était tenu que d'une obligation de moyens de réparation à l'identique. Dans un arrêt du 18 décembre 2001, elle estimait que l'assureur n'avait pas à garantir l'efficacité des travaux financés. Cette position était beaucoup plus favorable pour les assureurs que pour les bénéficiaires.

Cependant, un revirement majeur intervient le 7 décembre 2005. La Cour de cassation impose désormais à l'assureur une **obligation de résultat** : « *Le maître d'ouvrage ayant souscrit une assurance dommages-ouvrage est en droit d'obtenir le préfinancement des travaux de nature*

à mettre fin aux désordres. »

Puis, le 7 mars 2007, la Cour de cassation renforce ce principe : la responsabilité de l'assureur DO est engagée toutes les fois où ce dernier aurait manqué à son obligation de préfinancement des travaux de réparation efficace.

Par extension, les dommages immatériels consécutifs, tels que la perte locative, sont couverts, y compris en l'absence de garantie dommage immatériel souscrite, dès lors que leur indemnisation repose sur la faute de l'assureur.

Enfin, le 22 juin 2011, la Cour étend cette logique aux **aggravations post-forclusion décennale**. Ainsi, les désordres dont les effets apparaissent après la période décennale, mais dont les causes naissent durant la

période de garantie, sont instruits comme un seul et même désordre.

1.2. La singularité de la DO : une garantie de réparation en nature

La Cour de cassation est donc allée au bout de la logique voulue par le législateur de 1978, à savoir, réparer de manière pérenne et non simplement à l'identique. Ce fondement doctrinal, très singulier, se distingue des autres produits d'assurances comme la multirisque immeuble ou la multirisque habitation sur les points suivants :

- **Pas de caractère indemnitaire** : les fonds versés doivent obligatoirement être affectés aux travaux de réparation selon un arrêt du 12 avril 2005.
- **Pas de réparation à valeur d'usage** : les réparations doivent rétablir l'ouvrage dans son état initial, sans tenir compte de la vétusté.



- **Pas de principe de non-enrichissement de l'assuré** : les travaux peuvent aller au-delà de la simple réparation à l'identique, couvrant toutes les prestations nécessaires à une réparation pérenne sans plafond pour la DO réglementaire et avec plafond pour les « renforts » contractuels.

2. Le rôle central du syndic : exhaustivité & coopération

2.1. Une déclaration de sinistre complète voire exhaustive

Pour que l'assureur et l'expert puissent donner une solution réparatoire efficace, la déclaration de sinistre doit être exhaustive et précise. Les clauses types précisent qu'une déclaration vague sans description ou localisation des désordres est réputée non constituée et donc inopposable à l'assureur.

Bonnes pratiques :

- **Lister tous les désordres**, avec leur localisation exacte et les coordonnées des copropriétaires
- **Transmettre les convocations d'expert aux copropriétaires concernés**
- **Préparer la visite de l'expert en prévoyant un accès aux parties sinistrées**
- **Pour les désordres récurrents, ne pas hésiter à faire une nouvelle déclaration**, ce qui impliquera de passer par un nouveau numéro de sinistre chez l'assureur.

L'objectif est d'éviter que certains

désordres ne soient pas constatés et que les solutions réparatoires soient incomplètes.

2.2. Une coopération exigeante avec l'expert

Le syndic doit transmettre à l'assureur **tous les documents techniques** (dossier de l'ouvrage, PV de réception, réserves du contrôleur technique) et autoriser les investigations nécessaires pour les dossiers complexes. Cette coopération est essentielle pour faciliter l'instruction du sinistre et permettre à l'assureur d'exercer son recours contre les entreprises responsables.

Une fois la position de prise en charge notifiée, le syndic doit accepter ou refuser la solution réparatoire proposée. Selon les montants retenus, les offres d'indemnisation peuvent être :

- **À dire d'expert** : montant forfaitaire pour les dossiers à faible enjeu financier.
- **Sur devis** : pour les sinistres plus importants, avec, le cas échéant, comparaison de plusieurs devis par un économiste de la construction.

Attention, le syndic engage la copropriété en acceptant ou en refusant une offre. Il doit donc vérifier que les montants alloués permettent une réparation pérenne.

Sachez que la réglementation vous protège : en cas de désaccord, l'assureur doit verser une avance forfaitaire (au moins 75 % du montant proposé), non revalorisable, dans l'attente

d'une estimation plus précise (art. A. 243-1 du Code des assurances).

En tout état de cause, il convient d'éviter autant que possible les réparations à l'identique. Pour cela, il faut :

- **Exiger des diagnostics approfondis et demander une analyse des causes racines** avant toute réparation.
- **Privilégier les solutions durables**, même si elles coûtent plus cher initialement.

Conclusion : la réparation définitive, une victoire collective

La DO n'est pas qu'un mécanisme d'indemnisation rapide : c'est un outil pour garantir des réparations durables. Grâce à la Cour de cassation, les assureurs sont désormais tenus de financer des travaux efficaces et définitifs.

Cependant, cette avancée repose sur l'implication active des syndics, des copropriétaires et des experts. En adoptant cette approche collaborative et exigeante, les copropriétés peuvent transformer chaque sinistre en une opportunité de réparation définitive.



Pour accéder à l'article complet avec les sources et la jurisprudence précise, scannez le QR code.

Vous envisagez une cession dans le secteur de l'administration de biens et syndic de copropriété ?

Ils nous ont fait confiance

A.I. GESTION
Franchisé C21

SARL GERARD RIBEREAU
Immobilière ZIMMERMANN

Cabinet Courtois



“

Le marché de l'administration de biens et du syndic de copropriété connaît actuellement une phase de consolidation qui s'accélère. Les multiples proposés par nos acheteurs, qui plus est épaulés par des fonds ne sont pas étrangers à ce mouvement. C'est aussi pour cela que 2/3 des projets que nous accompagnons se font désormais dans le cadre d'une cession dite « opportuniste ». En ce sens une approche de valorisation basée sur des comparables permet de cerner l'intérêt ou non d'explorer un processus anticipé.

Hugo Soulier
Chargé d'affaires Immobilier



Arc Capital vous propose une valorisation gratuite de votre activité

Sous engagement de confidentialité

4 rue Brunel,
75017 Paris

hsoulier@arc-capital.fr
+33 7 57 91 66 65

www.arc-capital.fr



ARC CAPITAL

UN+ Formations simplifie votre quotidien avec le nouveau Service OPCO



Le parcours de Camille Gaudet chez UN+ Formations est celui d'une belle ascension. Arrivée en 2022 pour sa licence Ressources Humaines et Paies en alternance, elle a su transformer l'essai avec brio.

Une fois son diplôme en poche, elle rejoint l'équipe en tant que chargée de formation.

Aujourd'hui, Camille est le trait d'union entre UN+, les formateurs qu'elle coordonne et les adhérents de l'Unis.

C'est cette écoute du terrain qui l'a poussée à concevoir une solution concrète aux difficultés administratives des adhérents : le Service OPCO.

Elle nous explique la genèse de ce projet.

Bonjour Camille, UN+ Formations lance officiellement le Service OPCO. Pourquoi avoir créé cette solution spécifiquement pour les adhérents de l'Unis ?

Le Service OPCO est né d'un constat simple, mais préoccupant : de nombreux professionnels de l'immobilier renoncent à leurs droits à la formation en raison de la complexité administrative. Ce constat nous a sauté aux yeux lors du congrès 2024 de l'Unis à Rennes. Beaucoup d'adhérents nous ont confié que les démarches pour la prise en charge étaient devenues une charge supplémentaire, à la fois organisationnelle et financière, souvent perçue comme inaccessible. Monter un dossier OPCO-EP demande du temps et de l'énergie. Pour certains, cela peut représenter jusqu'à une journée de travail par trimestre, soit un coût indirect estimé à environ 350 €. Avec UN+, nous avons souhaité lever ce frein. Désormais, nous pouvons dire aux adhérents

de l'Unis : « Formez-vous, on s'occupe du reste. »

Concrètement, que proposez-vous aux professionnels ?

Nous proposons un accompagnement de A à Z. Je constitue le dossier directement après le paiement des formations, afin de garantir un traitement rapide et sans difficulté. Le Service OPCO assure la conformité administrative des dossiers, un point essentiel lorsque l'on sait qu'une simple erreur peut suffire à bloquer un financement. Il est toutefois important de préciser que les remboursements dépendent de l'enveloppe budgétaire allouée par l'OPCO-EP. À ce titre, l'équipe UN+ est un véritable couteau suisse. Mais, je précise ! Nous sommes experts en administratif, pas en magie. Nous ne sommes pas responsables si votre dossier est refusé faute de budget côté OPCO-EP.

Vous avez testé ce service fin 2025. Quels ont été les retours des premiers utilisateurs ?

Les résultats sont là et ils sont excellents ! Les plans de formation ont été remboursés à 90 %. On frôle même la perfection avec un joli 98 % pour le dossier de Monsieur Deguedre. Certains membres de la Commission Formation, comme Madame Moret ou Messieurs Doisneau, Deguedre et Poirier, avaient un avis dubitatif sur le remboursement de leurs formations. Aujourd'hui, ils sont nos meilleurs ambassadeurs. Éric Deguedre nous avouait d'ailleurs avec enthousiasme qu'avant nous il pensait que la prise en charge relevait de la légende urbaine ! Le Service OPCO a ainsi fait la preuve de son efficacité, en apportant à la fois une véritable sécurisation financière et un gain de temps considérable et précieux.



Grâce au Service OPCO, vos cotisations se transforment en opportunités de formation.

Côté pratique, comment fonctionne le Service OPCO ?

Je dirais que le Service OPCO, c'est 3 étapes, 0 prise de tête. Le fonctionnement est si fluide que vous pourriez presque le faire les yeux fermés (mais gardez-les quand même ouverts pour choisir vos formations). Lors de votre inscription aux formations, cochez la case Service OPCO. Signez votre mandat de gestion auquel est annexé un contrat de traitement de données personnelles conforme au RGPD* via notre solution sécurisée SecureDoc. Bonne nouvelle : vous ne le faites qu'une seule fois par an. Transmettez-nous vos contacts OPCO, puis détendez-vous. Vous pouvez suivre l'avancée de vos remboursements en temps réel depuis votre tableau de bord. Le petit rappel (parce qu'on n'est toujours pas magicien) : les remboursements dépendent du budget annuel de l'OPCO-EP sur lequel nous n'avons aucun pouvoir de décision : premier arrivé, premier servi !



Quel est le coût de cette tranquillité d'esprit ?

UN+ a fait le choix d'une tarification transparente : 50 € HT par facture de formation. Un coût limité au regard du temps économisé et des montants récupérés. L'objectif est clair : rendre ce service accessible au plus grand nombre, y compris pour des besoins ponctuels. Par ailleurs, le Service OPCO est facturé en fin de mois, uniquement si la session de formation est confirmée ou effectivement réalisée.

Quelles sont les conditions pour bénéficier de cet accompagnement ?

Le cadre est clairement défini afin de garantir notre efficacité : le Service OPCO est exclusivement réservé aux adhérents de l'Unis et s'applique uniquement aux dossiers relevant de l'OPCO-EP. Par ailleurs, pour nous permettre

d'intervenir en leur nom, les adhérents doivent impérativement nous désigner comme représentant auprès de l'OPCO-EP.

Un dernier mot peut-être ?

Le dernier mot est, bien sûr, pour les adhérents de l'Unis. Mon objectif est simple : que l'administratif ne soit plus un frein pour vous. Ce service est là pour vous accompagner et vous permettre de profiter pleinement de vos formations, sans vous soucier du reste. Se former doit rester votre priorité. Je suis ravie de porter le Service OPCO, qui nous permet d'être encore plus proches de vous et de répondre concrètement à vos besoins au quotidien.

* RGPD : Règlement Général de Protection des Données.



Prêt à bénéficier du Service OPCO ?

Scannez le QR Code ci-dessous pour accéder à notre tuto vidéo.



UN+ vous guide pas à pas pour activer le Service OPCO lors de votre prochaine inscription !

FOCUS FORMATION



Découvrez les prochaines sessions organisées prochainement. Pour la version numérique, cliquez directement sur le titre de la formation pour accéder au programme en ligne.

SYNDIC DE COPROPRIÉTÉ

		Durée	Juin	Juillet	Août
SY19	Gestion du personnel de copropriété : l'essentiel	7h	10		
PA02	Parcours Assistant(e) de copropriété	14h	11 et 12		
SY08	Actualité de la copropriété	7h	19		
SY54	Gestionnaire de copropriétés : comment gérer vos priorités ? Outils et conseils clés	3h30	26		
SY06	Optimiser la circulation d'information envers les copropriétaires et <i>les tiers</i>	7h	29		
SY37	Comprendre les annexes comptables et financières et maîtriser les aspects pratiques et juridiques des AG	7h	29		
PA06	Parcours comptabilité de la copropriété	14h	30	1 ^{er}	

SYNDIC DE COPROPRIÉTÉ

		Durée	Juin	Juillet	Août
GL33	Contentieux des baux d'habitation	2h	19		
GL60	Gérer des biens sous dispositif JEANBRUN, PINEL et DENORMANDIE	7h	22		
GL31	Anticipez et évitez les litiges en gestion locative	7h	24		
GL48	Réparations, charges, sinistres : les fondamentaux techniques de la gestion locative	14h	29, 30		
GL36	La gestion des troubles de voisinage	7h		6	

IMMOBILIER D'ENTREPRISE

		Durée	Juin	Juillet	Août
IE20	Premiers pas dans le bail commercial	3h30	3		
IE08	Contentieux des procédures collectives des baux tertiaires	7h	18		
IE21	Le bail commercial : approfondissement	3h30		8	
PA05	Baux commerciaux et professionnels : les distinguer et les maîtriser	7h			19

ASSURANCES ET SÉCURITÉ

		Durée	Juin	Juillet	Août
AS06	Distribution d'assurances par les professionnels de l'immobilier	15h	15 et 16		
GL35	Gestion des dégâts des eaux : les étapes du règlement des sinistres	7h	15		
AS03	GLI : les bonnes pratiques pour éviter les préjudices	3h30	25		
AS01	Assurances, IRSI et gestion de sinistres	3h30		3	

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

		Durée	Juin	Juillet	Août
RE06	Comprendre la rénovation énergétique des copropriétés et ses travaux	7h	3		
RE18	Tout comprendre du DPE pour mieux accompagner vos clients	7h	8		
RE13	Loi climat, résilience et loi 3DS : ce qu'il faut savoir	7h	12		

TRANSACTION

		Durée	Juin	Juillet	Août
TR49	Maîtriser les techniques de négociation appliquées à l'immobilier	7h	22		

DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE

		Durée	Juin	Juillet	Août
DV06	Dénouer les tensions et les conflits avec la Communication Non Violente niveau 1	7h	5		
DV07	Dénouer les tensions et les conflits avec la Communication Non Violente niveau 2	7h		1 ^{er}	
WIA-02	Les mises à jour de l'IA pour les métiers de l'immobilier	1h30	12		
DV01	Améliorer votre organisation pour créer une relation clients efficace dans l'immobilier	7h	18		
DV13	Maîtriser l'IA pour booster votre performance immobilière (Syndic, vente, location)	3h30			17

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>**

Les formations expertise : l'atout + de votre métier

Organisé par



Dernière chance pour devenir **EXPERT CERTIFIÉ UNIS**

CERTIFICATION

EX01 FORMATION INTÉGRALE À L'EXPERTISE
Le top avec toutes les certifications | 10 jours - 70 h

Du 2 au 4/06
Du 12 au 15/10
Les 30/11 et 1^{er}/12

RÉSERVÉES AUX EXPERTS EN COURS DE RENOUVELLEMENT

EX05 FORMATION ANNUELLE DE PERFECTIONNEMENT
1 jour - 7h

2/12

EX07 ÉTUDE COLLÉGIALE DE CAS PRATIQUES
1 jour - 7h

3/12

OUVERTES À TOUS

EX11 INFLUENCE DU RÉCHAUFFEMENT CLIMATIQUE SUR LA VALEUR DES BIENS
1 journée - 7h

21/09

EX13 VALEUR DES MURS COMMERCIAUX, INDUSTRIELS ET BUREAUX
2 jours - 14h

22 et 23/09

Inscrivez-vous sur
unplusformations.immo !





COMPAGNIE
EUROPÉENNE
DE GARANTIES
ET CAUTIONS

LA GARANTIE D'UN SAVOIR-FAIRE ÉPROUVÉ.
LA FORCE D'UNE MAISON MÈRE SOLIDE.
L'ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE
DE NOS EXPERTS MÉTIER.

PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER,
FAITES LE CHOIX DE CEGC !

Depuis 60 ans, **CEGC contribue à sécuriser l'exercice de votre activité** grâce à une large gamme d'offres :



Garantie Financière
loi Hoguet



Garantie des
Loyers Impayés



Responsabilité Civile
Professionnelle ⁽¹⁾



Protection
Juridique ⁽²⁾



Responsabilité Civile
du Dirigeant ⁽¹⁾



Dommages-Ouvrage
et Responsabilité Civile
Décennale ⁽³⁾

(1) Commercialisée par CEGC et assurée par Generali. (2) Commercialisée par CEGC et assurée par l'Équité. (3) Commercialisée par CEGC Conseil, courtier en assurance, et assurée par SMA SA.

**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 Caution

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



[#LeMotdeLaPrésidente -Moyen-Orient, PPE3, électrification des usages dans le collectif : d'un conflit à l'autre]

On ne peut pas se satisfaire de la hausse du prix de l'essence dès la première heure du conflit au Moyen-Orient, et ses conséquences à venir sur celui du gaz voire de l'électricité, bien que 10 % de nos imports en proviennent. Le refus de moduler les taxes n'est pas compréhensible quand on sait les efforts incessants qu'on nous demande tous azimuts pour le pouvoir d'achat.

Comme si cette notion était à sens unique et que les entreprises de services devaient subir sans broncher.

À venir, fort à propos, le plan d'électrification des Usages dans le bâtiment, en application de la PPE3 validée par le Premier ministre. Avec son volet sur les pompes à chaleur, y compris dans le collectif. Quand on sait que la rénovation dans le collectif demeure un sujet non abouti (PPL Amel GACQUERRE), le nouveau chantier qui s'ouvre promet d'après discussions. UNIS FRANCE en sera.



[ITW – Plan d'électrification des usages #batiments #copropriété #PAC #Véhicules]

📌 Intervention de Olivier Safar sur CNEWS, suite au Plan Lecornu annoncé vendredi soir.



Un plan qui est bon sur le #principe. Mais des difficultés #opérationnelles

🕒 #Timing « objectif #2030 » ? : Plutôt #2040, car l'immobilier

et l'entreprise, c'est du temps long.



🔗 Découvrez le nouvel épisode du podcast UNIS Réno by Sénova, avec Johann MALAHIEUDE
🔗 <https://lnkd.in/d/jZJ9QzT>



Johann MALAHIEUDE, Directeur d'agence SOGEY VIVIENNE revient sur une rénovation énergétique menée dans une copropriété des années 70 :

🗨️ conseil syndical ultra-actif

👥 copropriétaires motivés

🏠 subventions à 40 % et un suivi assuré par un maître d'œuvre et l'AMO

public de la ville, chacun dans son rôle ✅.

Le Canard enchaîné

LE CANARD ENCHAÎNÉ – 04 FÉVRIER 2026

Encadrement des loyers : des recours multiples

L'annulation par le Conseil d'État de l'arrêté préfectoral fixant l'encadrement des loyers pour les baux signés entre le 1^{er} juillet 2020 et le 30 juin 2021 à Paris a fait réagir. En cause, des irrégularités dans la composition du conseil d'administration de l'Observatoire des loyers de l'agglomération.

[batiactu]

BATIACTU – 17 MARS 2026

Amélioration du Jeanbrun, un appel au réalisme

Danielle Dubrac, Présidente de l'Unis France, félicite la victoire idéologique du dispositif Jeanbrun et revient sur les correctifs que le syndicat soutient afin d'améliorer le dispositif et de lui permettre d'atteindre sa pleine efficacité.

Le Monde

LE MONDE – 28 MARS 2026

Le Pr Hugues Périnet-Marquet rend son tablier

Cet universitaire, personnalité qualifiée du secteur immobilier, a renoncé à mener une mission confiée par le ministre du Logement, sur la thématique des impayés de loyers. Dans un contexte où les expulsions locatives n'ont jamais été aussi nombreuses, l'urgence de la question ne fait pas débat.

Le Particulier immobilier

LE PARTICULIER IMMOBILIER – AVRIL 2026

Dossier spécial rénovation énergétique

Un dossier instructif qui permet de comprendre l'articulation des différentes parties prenantes dans un projet de rénovation énergétique en copropriété et notamment le rôle pivot du syndic qui agit en tant que facilitateur de la démarche.

Rencontre avec Laura Avramovici d'Avra Immo

Laura Avramovici, Présidente de l'agence Avra Immo à Lyon, a récemment choisi GALIAN-SMABTP pour sa garantie financière.



Accompagner les professionnels de l'immobilier, les éclairer et fluidifier leur quotidien, c'est mon métier !
Arnaud Kaddari.

Scannez
le QR Code
ci-dessous



Faire confiance à un professionnel de l'immobilier qui connaît son métier, voilà ce qui a séduit Laura Avramovici, à la tête d'une agence immobilière spécialisée en gestion locative en meublé haut de gamme, lorsqu'elle a voulu changer de garant.

En décembre dernier, elle se rend compte que sa garantie financière ne correspond plus à ses besoins. Dans l'impossibilité d'augmenter la pointe, son courtier, par méconnaissance de son cœur de métier, résilie son contrat sans trouver de solution. Elle doit alors trouver en urgence un nouveau garant et pense à GALIAN-SMABTP.

Très rapidement, elle est contactée par Arnaud Kaddari, Responsable du développement commercial Garantie Financière, qui comprend sa problématique. En quelques jours, tout est fait, dans le respect de la réglementation.

« Je remercie Arnaud Kaddari de m'avoir guidée et conseillée. Il a su faire preuve de transparence, de bienveillance et de beaucoup d'humanité. Il m'a expliqué en détail la procédure, les délais et les risques face à l'urgence de ma situation. Il a été très professionnel et réactif. Les équipes GALIAN-SMABTP connaissent notre métier de professionnels de l'immobilier, nous apportent de vraies réponses et trouvent des solutions concrètes dans le respect des lois », indique-t-elle.

Voilà ce qu'apporte un assureur spécialisé tel que GALIAN-SMABTP : un accompagnement sur mesure, des audits réguliers qui permettent « de remettre de l'ordre » et des formations pour « se remettre à jour », précise-t-elle. Surtout, « dès que j'ai un problème, les équipes de GALIAN-SMABTP interviennent tout de suite ».



Trophées Unis de l'innovation 2026

Depuis 2017, l'Unis promeut, avec ses Trophées de l'Innovation, une approche ouverte des professions immobilières en mettant en valeur les initiatives et les produits innovants de son réseau de partenaires auprès de 30 000 professionnels de l'immobilier, partout en France.

3 RAISONS POUR CANDIDATER :

- Être reconnue comme une entreprise performante et inspirante qui place l'innovation au cœur de ses préoccupations.
- Valoriser votre solution innovante auprès des acteurs de l'immobilier.
- Bénéficier d'une grande visibilité sur tous les canaux de communication de l'Unis et auprès de tous nos adhérents.

QUI PEUT Y PARTICIPER ?

Toutes les entreprises partenaires adhérentes de



l'Unis, les adhérents de la French PropTech ou de la Trampoline.

COMMENT FAIRE ?



Il suffit de remplir le formulaire grâce au QR CODE

DATES-CLÉS

→ **MAI 2026**

Ouverture des inscriptions

→ **15 SEPTEMBRE 2026**

Étude des dossiers par le jury des Trophées Unis

→ **25 SEPTEMBRE 2026**

Remise des Trophées au Congrès Unis à Lyon



Artur'in : la solution clé en main au service des pros de l'immobilier

Dans un secteur où la confiance est le premier critère de choix d'un vendeur ou d'un acquéreur, l'image en ligne d'une agence est devenue un actif stratégique à part entière. Avis Google, présence sur les réseaux, positionnement local : votre e-réputation influence directement votre capacité à capter des mandats et à convertir vos prospects acquéreurs. C'est dans cette logique que

l'UNIS s'est associée à Artur'in, solution clé en main dédiée aux professionnels de l'immobilier. Une ligne éditoriale sur mesure pour valoriser votre expertise du marché local, une fiche Google optimisée pour capter les recherches de proximité et une présence digitale cohérente sur vos réseaux – le tout en quelques minutes par mois. Les indicateurs relevés chez leurs utilisateurs* sont significatifs :

- + 22 000 personnes atteintes en moyenne par an
- note Google à 4,5/5
- + 30 % d'appels entrants constatés

Si Artur'in est la solution clé en main, vous n'êtes jamais seul. Un coach



vous accompagne pour piloter votre stratégie et garantir vos résultats.



Promoteurs Rénovateurs : assumons enfin ce que nous sommes !

Il y a quelque chose qui m'interpelle depuis longtemps dans mon métier de commerçant comme il est identifié : nous sommes nombreux, nous opérons partout en France, nous transformons des immeubles, créons du logement, prenons des risques financiers, techniques et juridiques inouïs. Et pourtant, nous restons largement invisibles.



Cette invisibilité n'est pas seulement extérieure. Elle est aussi, parfois, intérieure, y compris vis-à-vis de nos propres confrères des autres métiers de l'immobilier.

Selon l'INSEE, près de 30 000 entreprises relevaient de notre activité en 2021, 65 668 sont en activité selon Pappers.com à cette heure. Le Synar identifiait 2 000 créations de société en l'an 2001, nous en sommes aujourd'hui à minima entre 3 500 et 4 000 entreprises/an avec un pic à 6 700 en 2021 et 2022. Mais ces chiffres, en apparence impressionnants et en évolution forte, cachent une réalité beaucoup plus fragile. **La très grande majorité de ces structures n'a pas de salariés.** Nous sommes, pour l'essentiel, seuls. Seuls dans nos opérations, seuls face au risque, seuls dans nos décisions.

C'est peut-être là que se situe notre principal problème : une profession composée d'acteurs isolés est, par nature, une profession qui ne pèse pas.

Nous ne sommes pas simplement des marchands de biens. Nous sommes des **opérateurs de transformation**. Nous travaillons sur l'existant, dans des environnements contraints, avec des équilibres économiques souvent fragiles. Nous participons, concrètement, à la production de logements dans un pays qui en manque. Nous contribuons à la rénovation du parc, à la requalification des centres-villes, à une forme de densification intelligente qui répond aux enjeux de notre époque.

Et pourtant, nous sommes identifiés comme des figurants.

Mon billet d'humeur ira donc dans ce sens : **allons chercher la considération que nous méritons !**

Le Promoteur Constructeur est aujourd'hui reconnu comme un acteur incontournable de l'action immobilière, le Promoteur Rénovateur doit désormais acquérir cette même légitimité dans un contexte où le premier cité vient massivement s'immiscer sur nos spécialités.

Il est temps que les échanges avec les collectivités publiques se multiplient, que ces dernières nous considèrent comme **des acteurs majeurs** produisant annuellement plusieurs dizaines de milliers de logements en France. Il est temps que nous soyons considérés comme des entreprises à part entière.

C'est dans cet esprit que l'idée d'un **label Promoteur Rénovateur**

me semble aujourd'hui essentielle. Non pas comme un simple outil de communication, mais comme un véritable **marqueur de professionnalisation**. Un label adossé à une formation qualifiante de haut niveau qui viendrait valider des compétences réelles, encadrer les pratiques et donner de la lisibilité à nos partenaires. Un outil qui permettra de développer un sentiment nouveau envers nous : **la CONFIANCE**.

Car la question est simple : comment demander aux banques, aux assureurs, aux notaires ou aux collectivités de nous suivre si nous ne sommes pas capables de définir nous-mêmes ce qui fait un bon professionnel dans notre métier ?

Un tel label permettrait de créer ce cadre. Il donnerait des repères. Il réduirait le risque perçu. Il valoriserait ceux qui s'inscrivent dans une démarche sérieuse et il contribuerait, progressivement, à faire émerger une véritable reconnaissance.

Peut-être même, à terme, à ouvrir la voie à un statut plus formel pour notre métier.

Ceci est un avis personnel, l'avis de quelqu'un qui constate une simple chose : **si nous ne posons pas nous-mêmes les bases de notre métier, d'autres le feront à notre place.**

Rénovation énergétique : Passez à l'action !

Pour vos rénovations énergétiques, vous pourrez compter sur nos experts dans le cadre de notre accompagnement global afin de :

- **Prendre en charge vos démarches administratives.** Nous montons les dossiers et demandons pour vous toutes les aides et subventions mobilisables : MaPrimeRénov' Copropriétés, CEE et aides des territoires
- **Financer le projet de rénovation.** Nous négocions auprès de nos partenaires financiers les meilleures conditions pour minimiser le reste à charge (Eco-PTZ collectif, prêts collectifs, prêts bailleurs, préfinancement des aides...)
- **Garantir la qualité des travaux.** Nous apportons les solutions d'assurances ; dommages-ouvrages, emprunteur collectives et individuelles (dont une exclusivité Synergiec : l'assurance décès-PTIA collective)... offrant les meilleures garanties/prime.

Nos experts vous aident aussi à anticiper vos futures rénovations énergétiques à travers deux nouveaux services :

- **Renégociation de vos contrats de fourniture d'énergie.** Nous négocions auprès de nos partenaires les conditions les plus avantageuses dans le cadre de vos contrats gaz et électricité.
- **Accompagnement et re-solvabilisation de vos copropriétaires en situation d'impayés.** En diffusant le **01 84 80 37 66** auprès de vos copropriétaires, vous activez une solution concrète : nos experts en regroupement de crédits interviennent pour faire baisser vos taux d'impayés, sans charge supplémentaire pour vous.

Contactez nos experts :

- Par téléphone : **01 83 64 14 64** (service gratuit + prix d'un appel)
- Par mail : **contact@synergiec.com**
- Pour vos contrats d'énergie : **energie@synergiec.com**

Synergiec en bref :

- SAS au capital de 1 000 000 €,
- **AMO Copropriété habilité par l'Anah** et affilié Coach Copro,
- **1^{er} courtier en banque du secteur** répertorié à l'ORIAS sous le n° 23008077,
- Mandataire déposant CEE et **Mandataire administratif et financier de l'Anah**,
- Courtier en assurances avec notre filiale Décisions & Solutions,
- **280 rénovations de copropriétés** accompagnées par nos équipes,



Se Réinventer

Professionnels de l'immobilier : l'UNIS vous ouvre son congrès

23 ▶ 25 SEPT 2026

Palais des congrès • LYON

5h

de formations
validantes
ALUR

+100

partenaires
exposants
à découvrir

**3 soirées
networking**
dans des lieux
emblématiques



INFO & INSCRIPTION



Dirigeant : 300 € HT
Collaborateur : 110 € HT
Infos & inscription :
unis@unis-immo.fr
01 55 32 01 00