

# L'UNIS CONNAIT UN DÉVELOPPEMENT ACCÉLÉRÉ

20/04/2018

Interview de Géraud DELVOLVÉ, délégué général, dans Immomatin.

**[Téléchargez l'article](#)**

Réseaux - Franchise  
vendredi 13 avril 2018

## "L'UNIS connaît un développement accéléré", Géraud Delvolvé



En accueillant une grande proportion d'agents mandataires, l'**UNIS** pourrait rapidement talonner la FNAIM en nombre d'adhérents. Et pour cause : le syndicat immobilier, historiquement tourné vers les métiers du syndic, accueille massivement les réseaux de mandataires, eux aussi en forte croissance. Une stratégie qui lui permet d'avoir davantage de force de frappe auprès des pouvoirs publics. Entretien avec Géraud Delvolvé, délégué général.

### Comment le syndicat progresse-t-il ?

L'UNIS rassemble 2000 cabinets de syndic de copropriété et de gestion locative, 1500 agents immobiliers, 9000 mandataires, 700 marchands de biens et 220 experts. Depuis deux ans, le syndicat connaît un développement accéléré. Le réseau Citya et ses 160 agences ont, par exemple, rejoint l'UNIS en 2016. Nous avons également ouvert nos portes aux réseaux d'agents commerciaux, notamment à Capifrance, OptimHome, I@D, Safti... D'ici la fin de l'année, on estime d'ailleurs à 12 000 le nombre de mandataires adhérents à l'UNIS (et 16 000 en 2019 !), ce qui devrait consolider le volume de professionnels de la transaction, qui étaient jusqu'ici sous-représentés.

### Quels sont aujourd'hui vos points forts ?

Nos adhérents plébiscitent la qualité de notre information juridique et de notre offre de formation. Nous avons récemment lancé 50 nouveaux modules en e-learning, qui leur permettent de valider l'obligation de formation continue nécessaire au renouvellement de leur carte professionnelle. Par ailleurs, l'UNIS pèse dans le débat public. Sur le plan législatif, nous avons récemment participé aux médiations sur la Loi Elan, la réforme de la copropriété et le plan de rénovation des bâtiments. Sur ces sujets, nos priorités portent sur le rôle économique du bailleur privé, l'évolution du rôle du syndic de copropriété et la promotion de la faculté d'autosaisine du CNTGI, jusqu'ici trop peu consulté en amont des réformes.

### L'une des mesures phares de la Loi Elan est le bail mobilité d'une durée de 1 à 10 mois, dont l'objectif est de loger plus facilement les personnes – notamment les étudiants – en situation de mobilité. Croyez-vous en ce dispositif ?

Nous avons classé les mesures de la Loi Elan en trois blocs : les points de satisfaction, de vigilance et d'interrogation. Le bail mobilité fait partie des interrogations. Ce qui est positif, c'est qu'il sera adossé à la garantie Visale, qui couvre les loyers impayés et – c'est nouveau – les dégradations locatives. Cette mesure pourrait séduire les propriétaires en phase d'arbitrage, qui hésitent entre continuer à louer ou vendre, par exemple. D'autres leviers doivent toutefois être étudiés pour fluidifier le marché, notamment considérer le parc locatif privé comme une alternative au parc social, saturé. Cela passe par des dispositifs incitatifs, tels que de l'amortissement, afin d'encourager les bailleurs à proposer des loyers abordables pour répondre à la demande des locataires.

### **Quelles sont vos priorités pour 2018 ?**

D'abord, être acteurs des réformes en cours. Trois ordonnances sont en gestation : deux portent sur la copropriété et une sur le bail numérique. Ensuite, poursuivre notre effort de développement, en créant notamment de nouveaux collèges d'adhérents pour les professions connexes. En outre, nous souhaitons adapter notre maillage territorial, tant dans les grandes métropoles que dans les villes moyennes. Enfin, l'innovation demeure une priorité transversale : nous continuons à promouvoir le portail Bien' Ici, mais également l'Observatoire des marchés privés locatifs Clameur.

### **Quelle est la vision de l'UNIS sur l'émergence du digital ?**

Sur le volet digital, notre enjeu peut se résumer en trois points : suivre et comprendre les innovations digitales, coacher leur mise en place au travers de formations ou d'actions de mentoring et accompagner la relation avec l'utilisateur. Ces trois volontés se concrétiseront notamment par le lancement d'une cellule dédiée au partage d'expériences. A l'UNIS, nous voyons donc le digital comme un moteur de la transformation des métiers de l'immobilier. Aujourd'hui, il les touche toutefois de manière inégale. Les syndicats doivent, par exemple, affronter une logique de double flux : il y a d'un côté une « silver-population » attachée au papier et de l'autre « les Millennials » qui préfèrent des assemblées générales à distance. Quels que soient les métiers de l'immobilier et les tendances de big data, d'automatisation et d'objets connectés qui nous impactent, nous soutenons qu'à côté du « tout-digital », les clients ont aussi besoin d'un tiers de confiance avec qui échanger tout au long de leur parcours immobilier.

*Par Aurélie Tachot*

