



transversales

IMMOBILIÈRES

septembre - octobre 2017 - N°

132

- **Copropriété :**
la question épineuse
des colonnes montantes EDF
- **Transaction :**
l'inexécution des obligations
découlant de la promesse
de vente
- **L'assurance des charges**
de copropriété, un rempart
contre les impayés
- **BIEN'ICI, investissez**
dans votre outil
- **Les formations UNIS (UN+)**



**UNE OFFRE EN ASSURANCES
ADAPTÉE POUR CHAQUE
PROFESSIONNEL DE L'IMMOBILIER**

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

www.assurance-pro-immobilier.com

RC PROFESSIONNELLE

Sophie Abiven
01 49 64 10 82
sabiven@verspieren.com

GARANTIE FINANCIÈRE

Philippe Chipart
01 49 64 10 66
pchipart@verspieren.com

LOYERS IMPAYÉS

Éric Durand
01 49 64 12 83
edurand@verspieren.com

DOMMAGES OUVRAGE

Gilles Tual
01 49 64 11 59
gtual@verspieren.com

MULTIRISQUES IMMEUBLES

Nicolas Vanderhaeghe
03 20 45 76 03
nvanderhaeghe@verspieren.com

Édito

Sommaire

P.2 **COPROPRIÉTÉ**
Les colonnes montantes EDF anciennes

P.14 **TRANSACTION**
L'inexécution du contrat dans la vente immobilière (2^{ème} partie - Obligations découlant de la promesse de vente)

P.18 **LA PAROLE AU SERVICE JURIDIQUE**
Réponses aux questions fréquemment posées

P.22 **ASSURANCES**
L'assurance des charges de copropriété, une protection efficace de la trésorerie, un rempart contre les impayés

P.26 **RÉPONSES MINISTÉRIELLES**

P.30 **PÔLES TERRITORIAUX**
La vie des régions - Agenda UNIS

P.34 **ACTUALITÉS JURIDIQUES**

P.36 **FORMATIONS**



OH... TOULOUSE !

La belle ville de Toulouse, si merveilleusement chantée par le regretté Claude Nougaro, accueillera du 18 au 21 octobre le IX^{ème} Congrès de l'UNIS.

Ce n'est que justice, tout le monde sait que Toulouse est la capitale européenne de l'aéronautique, mais on oublie bien souvent qu'elle est la 4^{ème} ville de France.

Ce n'est que reconnaissance envers nos 140 adhérents actifs et compétents, répartis sur les treize départements que constitue la nouvelle Région d'Occitanie... Quel si joli nom, Claude doit en être très heureux !

Ce n'est que gratitude envers la Présidente d'Occitanie, Janine Redon, qui se bat depuis des années pour porter haut les couleurs de l'UNIS et valoriser nos métiers auprès des pouvoirs publics locaux et régionaux ; qu'elle en soit ici sincèrement remerciée.

En cette période complexe où les individus tentent de s'approprier des métiers, l'illusion de la connaissance universelle d'Internet faisant son œuvre, il est temps de rappeler aux pouvoirs publics et à nos concitoyens le « rôle indispensable des professionnels ».

Si la digitalisation est un outil merveilleux, indispensable à la croissance de nos entreprises et à la valorisation de nos métiers, celle-ci doit rester qu'un outil au service de l'Homme ; Yves Coppens, qui connaît mieux que quiconque l'histoire de ce lien ancestral, nous le confirmera avec son talent et sa voix chaleureuse... Claude apprécierait.

À propos d'outil, rappelons que chacun d'entre vous, adhérent de l'UNIS, société ou dirigeant, peut devenir actionnaire de BIEN'ICI, le portail des professionnels pour les professionnels ; ne passez pas à côté de cette opportunité, celle que vous, professionnels de l'UNIS, avez de contrôler votre avenir.

Je vous souhaite à tous un beau, chaleureux, formateur et convivial Congrès.

Christophe Tanay
Président

Devenez actionnaire de BIEN'ICI
par le crowdfunding (page 33)





Maître Laurence GUEGAN-GELINET,
Avocat à la Cour d'Appel de PARIS
Spécialiste en droit immobilier

En collaboration avec
Nawal BELLATRECHE-TITOUCHE
Avocat à la Cour

La question de la prise en charge des travaux de rénovation des colonnes montantes dans les immeubles soulève une controverse juridique inhérente à la difficulté d'interprétation de textes anciens, et amplifiée par l'absence d'intervention du législateur et de position de la Cour de cassation.

INTRODUCTION

Les colonnes montantes d'électricité sont au centre d'une controverse juridique opposant les syndicats de copropriété au concessionnaire de réseau ERDF (Electricité réseau distribution de France), désormais ENEDIS.

Celles-ci peuvent être définies comme « les canalisations collectives qui desservent en eau, en gaz, en électricité, chaque étage d'un immeuble et sur lesquelles sont branchées les dérives individuelles desservant chaque logement¹.

S'agissant plus particulièrement de l'électricité, les conduites ou colonnes montantes, sont des canalisations et câbles qui permettent d'acheminer l'électricité du réseau public dans les

appartements situés à chaque étage des immeubles en copropriété.

Ce sont donc des ouvrages composés essentiellement de liaisons électriques en aval du réseau.

La complexité de la situation tient au fait qu'elles représentent à la fois un élément du service public de la distribution d'électricité, tout en constituant un ouvrage incorporé à l'immeuble dans lequel elle se situe.

C'est en raison de cette double appartenance qu'est apparue la controverse actuelle concernant la nature et donc le régime juridique applicable aux colonnes montantes d'électricité.

Les colonnes montantes d'électricité sont en réalité situées à la jonction du réseau public et des installations privées.

Elles sont de ce fait le fruit d'une évolution progressive du statut conféré à ces ouvrages.

Il en résulte que pour certaines d'entre elles, et plus précisément celles dont la construction est antérieure à 1992, l'on ne sait de quel côté les classer.

La question est ainsi de savoir si les colonnes montantes font partie du réseau de distribution public d'électricité à charge pour le concessionnaire ERDF - désormais ENEDIS - d'effectuer à ses frais les travaux de rénovation, ou si au contraire elles font partie intégrante des immeubles concernés, à charge pour leurs propriétaires d'en assurer eux-mêmes l'entretien.

Cette controverse juridique, qui a des racines historiques, ne doit toutefois pas en masquer les enjeux économiques et de sécurité publique.

En effet, il s'avère qu'une partie des colonnes montantes d'électricité anciennes toujours en service sont vétustes voire dangereuses et doivent être remplacées.

Selon les chiffres communiqués par le concessionnaire ENEDIS et repris par la doctrine, sur les 1,5 million de colonnes montantes répertoriées, la plupart situées en Ile-de-France, 300.000 colonnes montantes seraient concernées et 50.000 seraient dangereuses.

Or, le coût d'une colonne montante à remplacer étant évalué en moyenne à 20.000 €, il s'agit d'un budget de 6 milliards d'euros.

Ce coût est disproportionné au regard des budgets - souvent modestes - des copropriétés et on comprend dès lors que la question de la prise en charge des frais de réfection des colonnes montantes suscite une si vive controverse.

Les copropriétés estiment que les colonnes montantes appartiennent au réseau de distribution ENEDIS et font partie intégrante de la concession.

Quant au gestionnaire du réseau public ENEDIS, celui-ci refuse de prendre en charge les colonnes montantes considérées comme « hors concession » car appartenant aux propriétaires des immeubles dans lesquelles elles sont intégrées.

Nous évoquerons tout d'abord l'évolution historique des textes et du contentieux applicables (I), puis les différentes interprétations qui leur sont données (II).

¹ Pierre Sablière, « Les colonnes montantes d'eau, de gaz, d'électricité » AJDI 2014 p. 661

100%
de mes envies
directement
dans mon salon

La Fibre,
100%
Fibre



orange™

**Vous rapprocher
de l'essentiel**

Faites raccorder votre immeuble à la Fibre par Orange et bénéficiez de la fibre optique jusqu'à votre logement. Vous profiterez d'une qualité et d'un confort d'usage exceptionnel sur tous vos écrans en simultanée.

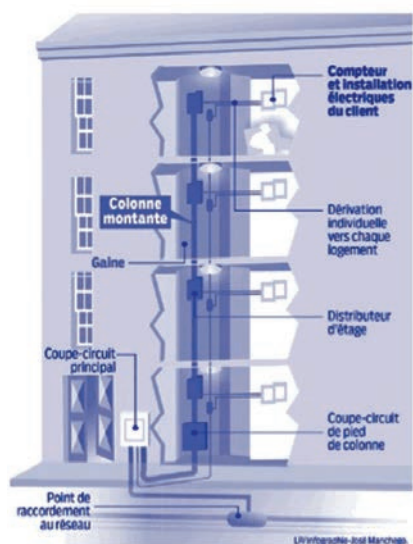
Renseignez-vous sur commentavoirlafibre.orange.fr ou appelez le

0800 38 38 84 Service & appel gratuits *

* Appel gratuit depuis une ligne fixe Orange. Coût variable selon votre opérateur.

La Fibre, 100% Fibre : accessible en France métropolitaine sous réserve d'éligibilité et du raccordement du domicile du client.

Orange SA au capital de 10 640 226 396 € - RCS Paris 380 129 866. 1701-GFHQA7QB.



2

I - ÉVOLUTION HISTORIQUE DES TEXTES APPLICABLES

A/ RÉGIME ANTÉRIEUR À LA LOI DE NATIONALISATION DE 1946

À la veille de la loi de nationalisation de 1946, les colonnes pouvaient appartenir :

- soit aux propriétaires des immeubles eux-mêmes, contre redevance auprès des locataires,
- soit à des entrepreneurs ou installateurs électriques intervenant pour le compte des propriétaires,
- soit encore aux entreprises concessionnaires de la distribution publique d'électricité.

Il en ressortait ainsi une variété de situations liées aux conditions d'établissement et d'exploitation des colonnes montantes.

C'est dans ce contexte qu'est intervenue la loi de nationalisation de l'électricité et du gaz du 8 avril 1946.

B/ RÉGIME POSTÉRIEUR À LA LOI DE NATIONALISATION DE 1946

1. La loi de nationalisation de 1946 et le décret d'application du 8 novembre 1946

1.1. L'incorporation des colonnes montantes au réseau de distribution d'électricité

La loi du 8 avril 1946 avait notamment pour objet de nationaliser la production, le transport, la distribution et l'importation/exportation de l'électricité.

L'article 1^{er}³ du décret n° 46-2503 du 8 novembre 1946 prévoyait l'incorporation aux réseaux de distribution de ces colonnes montantes, à l'exception des propriétaires qui acceptaient d'en conserver la propriété en contrepartie du renoncement à la perception de toute redevance.

2. Le décret du 29 mars 1955

2.1. L'abandon de la propriété

Le décret n° 55-326 du 29 mars 1955 a par la suite donné une nouvelle possibilité aux copropriétaires d'en abandonner

la propriété pour ceux qui les possédaient toujours à l'occasion de travaux de renforcement⁴.

Ainsi, dans la continuité du décret de 1946, le choix était toujours laissé au propriétaire de conserver ou d'abandonner la propriété des colonnes montantes.

Deux régimes étaient prévus.

Le choix se présentait ainsi :

- soit le renforcement était effectué par le concessionnaire lui-même si les propriétaires acceptaient l'incorporation au réseau des installations sans indemnité,
- à défaut d'accepter cette incorporation, les propriétaires étaient tenus de laisser le gestionnaire du réseau exécuter les travaux de renforcement si lui-même refusait de les exécuter, le propriétaire conservant néanmoins la propriété des ouvrages renforcés.

Dans les deux décrets susvisés, il n'était donc pas prévu une incorporation systématique des colonnes au réseau public de distribution, les propriétaires pouvant refuser cette incorporation.

² Rapport annuel 2014 du médiateur national de l'énergie (Page 89), www.energie-mediateur.fr

³ Article 1 : « sont incorporés aux réseaux de distribution d'électricité tous les ouvrages à usage collectif de transmission ou de transformation d'électricité établis sur une propriété privée, à l'exception de ceux de ces ouvrages appartenant au propriétaire de l'immeuble dans lequel ils sont établis, pour lesquels celui-ci ne perçoit ou accepte de ne percevoir, à l'avenir, aucune redevance spéciale. »

⁴ Article 2 : « Dans les immeubles à usage collectif d'habitation alimentés par des colonnes montantes et autres ouvrages à usage collectif appartenant aux propriétaires, le concessionnaire est tenu à la demande des usagers d'appliquer les dispositions de l'article précédent (**c'est-à-dire d'exécuter les travaux de renforcement**) lorsque les propriétaires de ces installations acceptent que celles-ci soient incorporées sans indemnité au réseau de distribution. Si le propriétaire des installations n'accepte pas l'incorporation de ces installations au réseau et s'il se refuse à effectuer à ses frais les renforcements demandés, les usagers intéressés pourront néanmoins bénéficier des dispositions de l'article 1^{er} : dans ce cas, le propriétaire sera tenu d'accorder au concessionnaire toutes permissions nécessaires à l'exécution des travaux. Il conservera la propriété des ouvrages ainsi renforcés. »

L'ACCOMPAGNEMENT ANTARGAZ POUR LES COPROPRIÉTÉS.

Des solutions **gaz naturel** sur mesure



Depuis 2004 et l'ouverture à la concurrence, Antargaz est **un acteur de référence sur le marché du gaz naturel** en France.

Expert reconnu, il s'est imposé comme **le choix de la performance et des conseils personnalisés pour les copropriétés.**

Une maîtrise historique de toute la chaîne du gaz

- ▶ Plus de 70 ans d'expérience sur le marché français du gaz.
- ▶ Fournisseur agréé par les pouvoirs publics pour la fourniture du gaz naturel.
- ▶ Maîtrise de la filière gazière depuis l'achat aux producteurs jusqu'à la gestion de la relation client.

Un spécialiste de proximité

- ▶ Seul fournisseur à pouvoir proposer une solution gaz partout en France avec un réseau commercial couvrant l'ensemble du l'hexagone.
- ▶ Une équipe spécialisée sur le marché de l'immobilier.
- ▶ Un service client basé à Nancy pour le suivi administratif.

Retrouvez-nous
au congrès de l'UNIS,
les 19 et 20 octobre 2017
Centre des congrès
de Toulouse
Stand n°67

UN ACCOMPAGNEMENT GAGNANT

Au-delà de ses offres sur mesure et compétitives, **Antargaz vous conseille sur l'évolution** des tarifs, des marchés et des réglementations, afin de toujours bénéficier de l'énergie la plus optimale.

0 805 509 509 Service & appel gratuits

Accueil.copro@antargaz.fr

GAZ NATUREL

3. Le décret du 22 novembre 1960

L'article 37 de la loi de nationalisation de 1946 avait prévu qu'un règlement d'administration publique établirait un nouveau cahier des charges type pour la distribution publique d'électricité devant permettre la révision des cahiers des charges en vigueur. Le nécessaire ne fut réalisé qu'en 1960, par le décret du 22 novembre.

Ainsi, le décret n° 60-1288 du 22 novembre 1960, approuvant le cahier des charges type pour la concession d'une distribution publique d'énergie électrique disposait, en son article 12⁵ portant sur les branchements, que ceux-ci feront partie de la concession et seront entretenus et renouvelés par le concessionnaire et à ses frais.

Une exception était prévue pour les colonnes montantes déjà existantes et appartenant au propriétaire de l'immeuble qui continueront à être entretenues et renouvelées par celui-ci à moins qu'il ne fasse abandon de ses droits sur lesdites canalisations au concessionnaire qui devra alors en assurer l'entretien et le renouvellement.

4. Les stipulations contractuelles des concessions de distribution d'électricité relatives aux colonnes montantes

Le modèle de cahier des charges de concession pour le service public du développement et de l'exploitation du réseau de distribution d'électricité et de la fourniture d'énergie électrique aux tarifs réglementés établi entre la FNCCR (Fédération nationale des collectivités concédantes et régies) et EDF en 1992 reprend les dispositions de l'article 12 susvisé en son article 15⁶. Puis, en 2007, ce modèle de 1992 a été remplacé par un nouveau modèle, dont l'article 15 reprend la même rédaction.

Ainsi, aux termes de l'article 15 susvisé, une distinction est établie entre :

- d'une part, les branchements, qui font partie de la concession. À cet effet, ils sont entretenus et renouvelés par le concessionnaire et à ses frais,
- et d'autre part, les colonnes montantes, qui continuent être entretenues par leurs propriétaires, sauf à ce qu'une déclaration d'abandon au concessionnaire ait été faite. Dans ce cas, le concessionnaire est alors tenu d'assurer l'entretien et le renouvellement futur des colonnes montantes.

La question est donc de savoir si les colonnes montantes ont ou non été incorporées à la concession par un acte volontaire des copropriétaires.

C'est précisément en partie sur l'interprétation de ce texte que la controverse va se cristalliser autour de deux questions :

- l'article 15 édicte-t-il une présomption d'appartenance des colonnes montantes au réseau public d'électricité ?
- dans la négative, dans quelles conditions les propriétaires peuvent-ils faire abandon de leurs droits au concessionnaire ?

Depuis 1992, toutes les nouvelles colonnes montantes sont automatique-

ment intégrées dans les ouvrages de la concession.

La controverse juridique ne porte ainsi que sur les colonnes montantes installées avant cette date.

Ce n'est qu'à partir de 2003, date du premier contentieux, que la question de la propriété des colonnes montantes s'est posée.

Les litiges se sont fortement développés depuis.

Le caractère contradictoire des décisions judiciaires intervenues tant en première instance qu'en appel reflète la complexité de la situation.

II. LES DIFFÉRENTES INTERPRÉTATIONS

A/ LA POSITION DES PARTIES

A1. Les arguments du gestionnaire ENEDIS

Le gestionnaire ENEDIS estime que le renouvellement des colonnes montantes doit se faire aux frais du propriétaire et gardien de l'ouvrage.

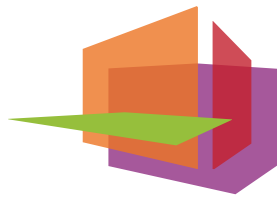
⁵ Article 12 : « [...] Les branchements feront partie de la concession et seront entretenus et renouvelés par le concessionnaire et à ses frais.

La partie des branchements antérieurement dénommés branchements intérieurs et notamment les colonnes montantes déjà existantes qui appartiennent au propriétaire de l'immeuble continuera à être entretenue et renouvelée par celui-ci, à moins qu'il ne fasse abandon de ses droits sur lesdites canalisations au concessionnaire qui devra alors en assurer l'entretien et le renouvellement.[...] »

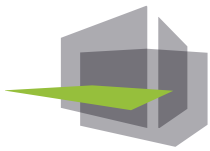
⁶ Article 15 : « [...] Les branchements feront partie de la concession et seront entretenus et renouvelés par le concessionnaire et à ses frais.

La partie des branchements antérieurement dénommés branchements intérieurs, et notamment les colonnes montantes déjà existantes, qui appartient au(x) propriétaire(s) de l'immeuble continuera à être entretenue et renouvelée par ce(s) dernier(s), à moins qu'il(s) ne fasse(nt) abandon de ses(leurs) droits sur lesdites canalisations au concessionnaire qui devra alors en assurer la maintenance et le renouvellement.

Ces dispositions sont conformes à celles du décret n° 46-2503 du 8 novembre 1946 et du décret n° 55-326 du 29 mars 1955 relatifs aux colonnes montantes. »



G R O U P E
AT PATRIMOINE
FORMER | SÉCURISER | ÉQUIPER



AT PATRIMOINE
CONSEILS & FORMATION

Justificatifs juridiques



Préconisation formation



QUALITY CONCEPT
LES EXPERTS DU RISQUE PROFESSIONNEL

FORMATION PROFESSIONNELLE

- Développement des compétences fondamentales



D.U.E.R

- Inventaires des risques encourus
- Plan d'action préconisations
- Fiche de pénibilité

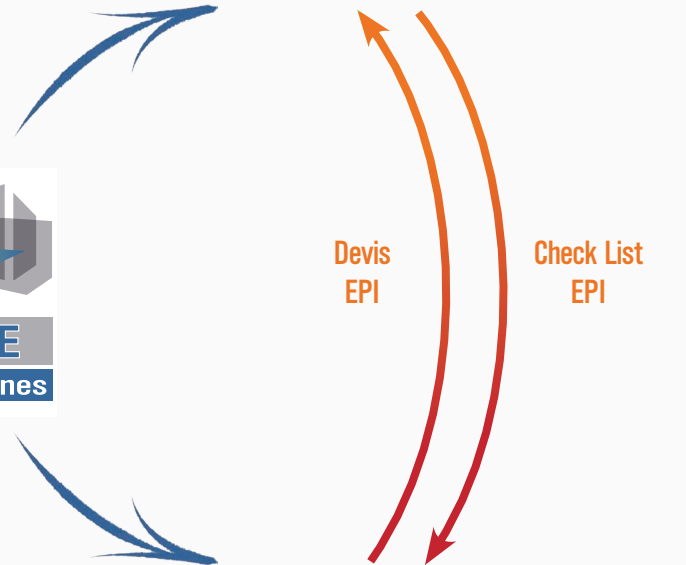
Obligation formation



AT PATRIMOINE
LE SERVICE
Ressources Humaines

Devis EPI

Check List EPI



PESÉE DES POSTES

- Avenant 86 C.C.

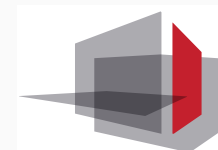
ENTRETIEN PROFESSIONNEL

FOURNITURE E.P.I.

- Fourniture d'équipements
- Sécurisation pendant l'exécution des tâches

EXPERTS SDC
DES EXPERTS AU SERVICE DES SALARIÉS DE COPROPRIÉTÉ

Validation des éléments de sécurité



E.P.I. CONCEPT
TRAVAILLER EN TOUTE SÉCURITÉ

La force d'un groupe à votre service...

Pour ce faire, ENEDIS se base sur une interprétation a contrario de l'article 15 du cahier des charges adopté depuis 1992, aux termes duquel les colonnes ont été intégrées à la concession, pour prétendre qu'avant 1992 elles appartenaient aux copropriétaires, ce qui était loin d'être le cas, ainsi qu'on l'a vu.

Ce faisant, selon ENEDIS, il appartient aux propriétaires de prouver l'abandon de leurs droits au profit de la concession. De plus, ENEDIS renvoie aux dispositions du droit de la copropriété selon lesquelles la colonne montante, dans le silence du règlement de copropriété, relève des parties communes de l'immeuble en vertu de l'article 3 de la loi du 10 juillet 1965. Il en est de même lorsque le règlement de copropriété le prévoit expressément.

Enfin, selon ENEDIS, la recommandation du médiateur (Cf. infra) fondée sur une présomption de transfert des colonnes montantes, va à l'encontre de la jurisprudence récente des tribunaux.

A2. Les arguments des syndicats de copropriétaires

De leur côté, les syndicats de copropriétaires invoquent le fait que toutes les installations qui se situent avant le compteur de l'usager relèvent de la propriété d'ENEDIS.

En outre, ces derniers rappellent qu'ENEDIS intervient depuis toujours sur l'ensemble des colonnes montantes, que seuls les agents d'ENEDIS sont habilités à effectuer ce type de travaux et que la présence du sceau est un signe d'appropriation publique.

B/ L'ÉCHEC DES MÉDIATIONS

Le Médiateur de l'énergie comme le Défenseur des droits, ont été saisis à plu-

sieurs reprises tant par les syndicats de copropriétaires que par les propriétaires eux-mêmes, aux fins d'obtenir une prise en charge des travaux de rénovation des colonnes montantes, face au refus qui leur a été opposé par ENEDIS.

B1. La position du Médiateur national de l'énergie

Rappelons que le Médiateur national de l'énergie - autorité publique indépendante - a pour mission de proposer des solutions amiables aux litiges avec les entreprises du secteur de l'énergie et d'informer les consommateurs d'énergie sur leurs droits⁷.

Dans une recommandation n° 2013-1756 du 2 décembre 2013⁸, le Médiateur national de l'énergie Jean GAUBERT fait état de sa position.

Selon lui, il existe une présomption de transfert des colonnes montantes, lesquelles sont intégrées au réseau de distribution d'électricité et il appartient à celui qui conteste ce transfert d'en apporter la preuve. De plus, en cas de difficultés de preuve du transfert, les

copropriétés ont la faculté d'abandonner leurs droits sur les colonnes montantes sans qu'aucune condition de remise en état ne leur soit imposée.

Dès lors, le Médiateur a recommandé à ERDF de procéder à ses frais à la rénovation des colonnes montantes vétustes.

B2. La position du Défenseur des droits

Quant au Défenseur des droits, qui est une institution indépendante de l'État ayant pour mission de défendre les personnes dont les droits ne sont pas respectés⁹, son intervention n'a pas davantage permis la résolution amiable des litiges opposant les copropriétés au gestionnaire du réseau d'électricité.

Le Défenseur des droits a ainsi, lui aussi, été saisi de réclamations relatives au refus d'ERDF désormais ENEDIS et a, à cet effet, rendu une décision le 30 mars 2015¹⁰, dans laquelle il formule des recommandations¹¹.

Au soutien de celles-ci, le Défenseur indique partager la position dévelop-

⁷ http://www.energie-mediateur.fr/le_mediateur/missions.html

⁸ Recomm. N° 2013-1756, www.energie-mediateur.fr

⁹ <https://www.defenseurdesdroits.fr/fr/institution/organisation/defenseur>

¹⁰ Décision du Défenseur des droits du 30 mars 2015 MSP-2015-067

¹¹ « - Qu'ERDF, la FNCCR et les bailleurs sociaux procèdent à un inventaire précis des colonnes montantes appartenant à la concession publique d'électricité, et des colonnes hors concession ;
- Que le nombre de colonnes montantes nécessitant une rénovation urgente pour vétusté soit identifié par ERDF ;
- Que le ministre chargé de l'énergie soumette au Parlement la question du statut des colonnes montantes d'électricité, afin de clarifier les modalités d'abandon au profit du gestionnaire de réseau et détermine les normes applicables lors de cet abandon, le cas échéant ;
- Qu'en complément des mesures prévues par le projet de loi relatif à la transition énergétique, toujours en discussion, la Commission de Régulation de l'Énergie procède à une évaluation du coût nécessaire à la rénovation des colonnes concernées, et propose s'il est envisageable que le TURPE prenne en charge ce coût, ainsi que son impact précis sur l'ensemble des utilisateurs du réseau public d'électricité ;
- Que le ministre chargé de l'énergie soumette au Parlement la possibilité de la constitution d'un fonds tripartite (ERDF, copropriétés, autorités concédantes) destiné à financer la rénovation des colonnes montantes concernées. »

pée par P. SABLIERE selon laquelle « le décret n° 46-2503 du 8 novembre 1946 a posé le principe général selon lequel, dès la publication de ce texte, les colonnes montantes sont incorporées aux réseaux de distribution publique d'électricité, sauf lorsque les propriétaires voulaient expressément en conserver la propriété, sans pouvoir néanmoins, dans ce cas, continuer à percevoir des redevances, ce qui enlevait tout intérêt à un tel choix ».

Dès lors, le Défenseur des droits reprend la conclusion de P. SABLIERE selon laquelle le décret de 1946 institue une « présomption d'appartenance des colonnes montantes aux réseaux publics, sauf pour le gestionnaire de réseau à apporter la preuve de l'opposition des propriétaires, opposition qui a alors dû être conservée par ses soins [...] » (Cf. supra).

C/ UNE DOCTRINE PARTAGÉE

C1. Doctrine en faveur de la présomption d'incorporation au réseau public

Selon P. SABLIERE, administrateur de l'AFDEN (Association française du droit de l'énergie), le décret du 8 novembre 1946 a posé le principe général selon lequel, dès la publication de ce texte, les colonnes montantes sont incorporées aux réseaux de distribution publique d'électricité, sauf lorsque les propriétaires voulaient expressément en conserver la propriété. Dans ce cas, les propriétaires devaient renoncer à continuer à percevoir des redevances¹² (cf. note¹).

Selon lui, la référence (« Ces dispositions sont conformes à celles du décret n° 46-2503 du 8 novembre 1946 et du décret n° 55-326 du 29 mars 1955 relatifs aux colonnes montantes »), dans

le cahier des charges type de 1960 et 1992, aux décrets de 1946 et 1955, permet d'écarter « une interprétation selon laquelle la faculté d'abandon n'existerait que depuis 1992 et que, jusqu'à cette date, les colonnes montantes d'électricité auraient nécessairement continué à appartenir aux propriétaires des immeubles concernés. »

En outre, les colonnes montantes ne seraient ni des parties communes ni des parties privées mais un ouvrage appartenant à des tiers dans la copropriété, telles que les transformateurs électriques ou les fibres optiques.

P. SABLIERE va plus loin en indiquant que le décret de 1946 a institué une présomption d'appartenance des colonnes montantes aux réseaux publics, sauf pour le gestionnaire du réseau à apporter la preuve de l'opposition des propriétaires, étant précisé que l'opposition a dû être conservée par le gestionnaire.

En faisant un parallèle avec le mur mitoyen¹³, P. SABLIERE estime que la faculté d'abandon des colonnes montantes peut se faire de manière unilatérale par le syndicat des copropriétaires, sans avoir à être acceptée par le concessionnaire et sans qu'une rénovation préalable soit exigée. L'abandon se ferait en l'état.

Selon cet auteur, une simple décision en assemblée générale soumise à la

majorité de l'article 24 de la loi du 10 juillet 1965 suffirait.

C2. La doctrine en défaveur de la présomption d'incorporation au réseau public

Selon S. BRACONNIER¹⁴, le transfert des colonnes montantes au réseau ne peut s'opérer sans que les propriétaires initiaux prennent à leur charge les travaux nécessaires à leur entretien et renouvellement, qui doivent donc être préalables à l'abandon.

Pour s'opposer à un transfert unilatéral « en l'état », il relève que le transfert unilatéral ayant pour effet de faire intégrer les colonnes montantes dans le patrimoine de la concession, « on perçoit mal au nom de quel principe ou règle juridique une personne privée pourrait ainsi contraindre une personne publique à intégrer un bien immobilier dans son patrimoine ». Ainsi, la modalité stipulée au contrat en référence au décret de 1946 méconnaîtrait les règles formelles établies par le Code général de la propriété des personnes publiques.

Selon R. VAUTIER et C. NAUX, la jurisprudence ne pourra admettre que les copropriétés abandonnent leurs droits de propriété sur des colonnes montantes sans avoir au préalable effectué les travaux d'entretien et de renouvellement nécessaires, ce qui porterait atteinte à l'égalité des usagers devant

¹² Cf. note¹ : P. SABLIERE, « les colonnes montantes d'eau, de gaz et d'électricité », AJDI, n° 10, octobre 2014, p.661

¹³ Article 656 du Code civil : « *Cependant tout copropriétaire d'un mur mitoyen peut se dispenser de contribuer aux réparations et reconstructions en abandonnant le droit de mitoyenneté, pourvu que le mur mitoyen ne soutienne pas un bâtiment qui lui appartienne.* »

¹⁴ *Le régime juridique des colonnes montantes d'électricité : analyse d'une controverse - Étude rédigée par : Jean-Sébastien Boda, La Semaine Juridique Administrations et Collectivités territoriales n° 34, 29 août 2016, 2222*

le service public, et potentiellement à la continuité du service public de distribution d'électricité¹⁵.

D. UNE JURISPRUDENCE HÉTÉROGÈNE

D1. La Jurisprudence de l'ordre judiciaire

La jurisprudence a rendu des décisions contradictoires dictées par la charge de la preuve telle que prévue à l'**article 1315** du Code civil (devenu article 1353 depuis le 1^{er} octobre 2016).

Selon P. SABLIERE¹⁶, près d'une trentaine de jugements de tribunaux de grande instance sur les colonnes montantes ont déjà été rendus et ces jugements ont donné lieu à quatorze arrêts de cours d'appel.

La première décision rendue en appel est celle de la Cour d'appel de PARIS qui, par un arrêt du 15 février 2007¹⁷, déboute un syndicat des copropriétaires de sa demande tendant à ce que le gestionnaire de réseau prenne en charge la rénovation d'une colonne montante.

Par la suite, la Cour d'appel de TOULOUSE a adopté une position différente. Par un arrêt du 30 mars 2009¹⁸, elle donne au contraire satisfaction au syndicat des copropriétaires demandeur et ordonne au gestionnaire de réseau de procéder, à ses frais, à la rénovation de la colonne montante, contrairement à ce qui avait été jugé en première instance.

L'analyse des décisions judiciaires rendues reflète les difficultés d'interprétation des décrets de 1946 et 1955.

Pour certaines juridictions, les textes précités institueraient, depuis 1946, une véritable présomption de transfert des colonnes montantes au profit des

concessions de distribution publique d'électricité.

Tel n'est pas le cas pour d'autres juridictions retenant le fait que le transfert automatique serait limité aux immeubles existants (en 1946) dans lesquels les propriétaires faisaient payer des redevances aux abonnés, selon le système en vigueur avant la nationalisation.

Par ailleurs, la question des conditions de l'abandon des colonnes montantes détermine pour une grande part les solutions retenues.

En effet, aux termes de plusieurs décisions, les syndicats de copropriétaires ont été déboutés de leur demande de prise en charge des travaux de rénovation des colonnes montantes à l'égard du gestionnaire de réseau au motif que les copropriétés n'avaient pas fait abandon des colonnes montantes.

Ainsi, par exemple un arrêt du 6 octobre 2014¹⁹ de la Cour d'appel de TOULOUSE décide que dès lors que le syndicat des copropriétaires ne prouve pas l'abandon de ses droits sur les canalisations d'électricité et de gaz au profit du concessionnaire et distributeur d'énergie, il lui appartient de prendre

en charge le coût de la rénovation et de la remise aux normes de ces canalisations.

La même Cour d'appel de TOULOUSE²⁰, par un arrêt du 7 septembre 2015, déboute le syndicat des copropriétaires en retenant que les colonnes montantes doivent être considérées comme des immeubles par destination étant donné qu'elles ont été construites en même temps que l'immeuble et y sont incorporées et attachées à perpétuelle demeure.

Selon cette décision, le syndicat des copropriétaires titulaire d'un droit sur de telles parties communes ne pourrait légitimement l'abandonner qu'à la condition de l'avoir exercé conformément aux normes en vigueur et d'avoir respecté ses obligations. La faculté d'abandon ne pourrait être valablement exercée lorsque des frais de remise en état sont rendus nécessaires par le défaut d'entretien du bien auquel était tenu le propriétaire. Cette faculté emporterait également abandon des obligations qui sont corrélatives au droit abandonné.

Enfin, un arrêt de la Cour d'appel de PARIS du 25 mai 2016²¹ décide qu'il incombe dès lors au syndicat des copropriétaires de justifier d'un abandon

¹⁵ R.VAUTIER et C. NAUX, « Le concessionnaire d'électricité peut-il s'opposer à l'abandon par une copropriété de ses colonnes montantes vétustes ? », Énergie - Environnement - Infrastructures n° 5, Mai 2016, étude 10

¹⁶ P.SABLIERE, « La rénovation des colonnes montantes d'électricité : du juge au législateur ? » Énergie - Environnement - Infrastructures n° 3, Mars 2017, étude 9

¹⁷ CA Paris, 15 fév. 2007, n° 05/08426, Syndicat des copropriétaires c/ EDF GDF Services

¹⁸ CA Toulouse, 30 mars 2009, n° 08/02117, Syndicat des copropriétaires de la résidence Amoureux c/ ERDF

¹⁹ CA Toulouse, 6 oct. 2014, n° 13/03936, Syndicat des copropriétaires Résidence d'Albi

²⁰ CA Toulouse, 7 sept. 2015, n° 14/05647, Syndicat des copropriétaires de la Résidence Galilée c/ ERDF

²¹ CA Paris, 25 mai 2016, n° 14/04415, Syndicat des copropriétaires 14 rue Roger Morinet c/ ERDF

de ses droits sur les branchements intérieurs, objets du litige, au profit du concessionnaire du service public de distribution d'énergie électrique, ce qu'il ne fait pas.

En conséquence, le syndicat des copropriétaires n'établirait donc pas que la propriété des colonnes montantes aurait été transférée à la société ERDF.

Les décisions récentes témoignent de la variété des arguments invoqués pour faire droit, tour à tour, soit aux demandes du syndicat des copropriétaires, soit à celles du gestionnaire de réseau, sans qu'une position de principe puisse être arrêtée :

• Le 14 février 2017²², la Cour d'appel de Chambéry met hors de cause la société ERDF et condamne le syndicat des copropriétaires à réaliser les travaux de mise en conformité de la colonne montante électrique au motif qu'il appartenait au syndicat des copropriétaires d'apporter la preuve de la rétrocession au concessionnaire du réseau de la colonne litigieuse.

Cette procédure est originale en ce qu'elle avait été introduite par un copro-

priétaire à l'encontre du syndicat des copropriétaires, à la suite de la transformation d'un grenier en habitation, lequel avait demandé à l'assemblée générale la mise en conformité de la colonne électrique EDF en vue du raccordement de son lot.

L'Assemblée Générale avait rejeté ladite résolution et appelé dans la cause ERDF.

• A contrario, par arrêt rendu le 15 février 2017²³, la Cour d'appel de MONTPELLIER,

²² CA Chambéry, 14 févr. 2017, n° 15/00849, Syndicat des copropriétaires c/ Jacques François S.

²³ CA Montpellier, 15 févr. 2017, n° 14/01912, Sorbs c/ SA ENEDIS

* * *



DES SOLUTIONS INNOVANTES POUR LA COPROPRIÉTÉ



- Contrats d'entretien chaudière individuelle, petite chaufferie, pompe à chaleur, chauffe-eau solaire, climatisation, VMC gaz et sanitaire
- Diagnostic et optimisation de l'installation
- Solutions de financement

Retrouvez l'agence CHAM la plus proche de chez vous
www.groupecham.com

aux termes d'une motivation succincte, décide que les colonnes montantes sont des parties communes, dont l'entretien incombe au syndicat des copropriétaires et que le syndicat des copropriétaires ne justifie d'aucun acte d'abandon opposable au concessionnaire, la meilleure preuve étant qu'à titre subsidiaire le syndicat des copropriétaires avait proposé d'abandonner ses droits sur la colonne montante, étant précisé que selon l'arrêt, cet abandon ne peut produire des effets que pour l'avenir, et ne peut concerner que des canalisations en bon état d'entretien.

Au total, sur les quatorze arrêts rendus à ce jour par les juridictions d'appel, il en ressort que neuf ont donné satisfaction au gestionnaire de réseau. Comme le relève P. SABLIERE, les arrêts rendus en

faveur du gestionnaire l'ont été majoritairement pour le seul motif que les copropriétés n'avaient pas fait abandon des colonnes montantes litigieuses²⁴.

D2. LA JURISPRUDENCE DE L'ORDRE ADMINISTRATIF

La question de la rénovation des colonnes montantes s'est également posée pour les immeubles appartenant aux offices publics d'HLM.

La société ERDF a demandé au tribunal administratif d'Amiens d'annuler pour excès de pouvoir la délibération

du 5 février 2013 par laquelle l'office public de l'habitat de l'Aisne a décidé de lui transférer l'ensemble des colonnes montantes dont il pourrait être propriétaire.

Par un jugement n° 1301146 du 17 février 2015, le tribunal administratif d'Amiens a rejeté sa requête.

La société ERDF a interjeté appel.

La Cour administrative d'appel de DOUAI, dans un arrêt du 22 décembre 2016²⁵, a renvoyé l'affaire devant le Tribunal des conflits estimant que la question

²⁴ Cf. note 22 : P.SABLIERE, « La rénovation des colonnes montantes d'électricité : du juge au législateur ? » Énergie - Environnement - Infrastructures n° 3, Mars 2017, étude 9

²⁵ CAA DOUAI, 22 déc. 2016, n° 15DA00675, ERDF c/ Office public de l'habitat Ain

Nos amis rédacteurs de Transversales sont à votre service



Me Laurence Guégan-Gelinet,
Avocat à la Cour d'Appel de Paris,
Spécialiste en Droit immobilier
(Tél : 01.40.54.77.00 - Paris 17^{ème})
laurence.guegan@wanadoo.fr

Éric Durand,
Département des Professionnels
de l'Immobilier,
Tél : 01.49.64.12.83
edurand@verspieren.com



Me Benoît Jorion,
Avocat à la Cour d'Appel de Paris,
Spécialiste en Droit public et urbanisme
(Cabinet JORION - Tél : 01.45.74.50.14
Paris 1^{er} - benoit.jorion@jorion-avocats.com)



Me Philippe Rezeau,
Avocat à la Cour d'Appel de Paris
(DDP Avocats - Tél : 01.55.35.09.35 -
Paris 8^{ème} - p.rezeau@ddp-avocats.com)



M. Bernard Perrin, M. Philippe Le Sciellour
experts-comptables spécialisés en immobilier
(Cabinet Cannac - Tél : 01.47.66.06.92
Paris 9^{ème} - cabinet@cabinet-cannac.fr)



de savoir quel est l'ordre de juridiction compétent pour statuer sur les litiges portant sur l'abandon des droits dont disposeraient les établissements publics sur les colonnes montantes soulève une difficulté sérieuse de nature à justifier ledit recours.

Le Tribunal des conflits vient de retenir la compétence du juge administratif par un arrêt du 15 mai 2017²⁶, en décidant que la contestation de la décision d'abandon des colonnes montantes, par une délibération d'une personne publique, est du ressort de compétence du juge administratif.

La Cour administrative d'appel de Douai, désormais compétente au regard de la décision susvisée pour connaître du litige opposant la société ENEDIS à l'Office public de l'habitat de l'Aisne a confirmé, par un arrêt du 29 juin 2017²⁷, le jugement du Tribunal administratif d'Amiens.

La Cour a ainsi repris les stipulations contractuelles de l'article 15 du cahier des charges prévoyant la possibilité pour les propriétaires des immeubles qui ont conservé la propriété des colonnes montantes de distribution d'électricité, de faire abandon de leurs droits sur ces ouvrages au concessionnaire en l'état.

Autrement dit, la déclaration d'abandon des colonnes montantes par les pro-

priétaires d'immeubles ne serait pas subordonnée à la réalisation au préalable des travaux de rénovation.

Il sera intéressant de connaître la position ultérieure des juridictions de l'ordre judiciaire qui seront de nouveau saisies du litige relatif aux colonnes montantes, qui jusqu'alors ont - pour certaines d'entre elles - retenu que cet abandon ne peut produire des effets que pour l'avenir, et ne peut concerner que des canalisations en bon état d'entretien [Cf. supra].

CONCLUSION

Une intervention législative se fait attendre.

La loi n° 2015-992 du 17 août 2015 relative à la transition énergétique pour la croissance verte prévoit, dans son article 33²⁸, qu'un rapport sur le statut des colonnes montantes soit remis au Parlement à l'automne 2016.

Ce rapport n'a toujours pas été rendu à ce jour.

Toutefois, il est à noter que la lettre de mission du gouvernement pour les rapporteurs ignore la question centrale du régime juridique des colonnes montantes...

En attendant, pour financer les travaux importants de rénovation des colonnes montantes, le médiateur a proposé la création d'un « fonds de rénovation » qui serait alimenté par les gestionnaires de réseaux, les collectivités locales et les copropriétés.

La mise en œuvre de cette solution médiane se trouve néanmoins confrontée à l'impécuniosité de l'ensemble des acteurs tant économiques, publics que privés, qui ne semblent pas avoir pris la mesure de l'ampleur de la situation, étant rappelé l'état vétuste des colonnes montantes et en conséquence la nécessité d'y remédier rapidement.

²⁶ Tribunal des conflits, 15 mai 2017, n° 4079

²⁷ CAA DOUAI, 29 juin 2017, n° 15DA00675, ERDF c/ Office public de l'habitat Ain

²⁸ Article 33 : « Dans un délai de douze mois à compter de la promulgation de la présente loi, le Gouvernement remet au Parlement un rapport sur le statut des colonnes montantes dans les immeubles d'habitation. Ce rapport estime notamment le nombre de telles colonnes nécessitant, au regard des normes en vigueur et des besoins des immeubles concernés, des travaux de rénovation, de renouvellement ou de renforcement, et le coût des travaux y afférents. Il propose des solutions pour en assurer le financement. Il propose toutes modifications législatives et réglementaires pertinentes pour préciser le régime juridique de ces colonnes. »

Message IMPORTANT aux adhérents

Cher adhérent,

L'accès au nouveau site Intranet de l'UNIS change bientôt. Désormais, pour des questions de sécurité, votre identifiant sera votre email professionnel et un email ne pourra pas donner accès à deux contacts. Assurez-vous d'avoir bien transmis à l'UNIS un email différent attaché à chaque contact.



Maître Philippe REZEAU
Avocat à la Cour d'Appel de PARIS

La vente immobilière constitue l'achèvement d'un processus contractuel qui a pour support deux contrats majeurs, le mandat de vente et la promesse de vente, d'où la division de cette étude en deux parties :

- la première (*Transversales n° 131*) a traité de l'inexécution des obligations découlant du mandat.
- La seconde traite ici de l'inexécution des obligations découlant de la promesse de vente.

La promesse de vente est au cœur du droit de la vente.

Il est en effet bien rare qu'un bien immobilier soit vendu sans qu'antérieurement un avant-contrat ne soit régularisé.

Pour autant, la promesse de vente qui avait été créée par les praticiens n'avait pas droit de cité dans les dispositions du Code Civil.

La réforme du droit des obligations résultant de l'ordonnance N° 2016-131 du 10 février 2016 a remédié à cette situation.

En effet, la promesse est désormais définie à l'article 1124 du Code Civil :

« La promesse unilatérale est le contrat par lequel une partie, le promettant,

accorde à l'autre, le bénéficiaire, le droit d'opter pour la conclusion d'un contrat dont les éléments essentiels sont déterminés, et pour la formation duquel ne manque que le consentement du bénéficiaire.

La révocation de la promesse pendant le temps laissé au bénéficiaire pour opter n'empêche pas la formation du contrat promis.

Le contrat conclu en violation de la promesse unilatérale avec un tiers qui en connaissait l'existence est nul. »

Ce texte ne porte que sur la promesse unilatérale.

Or dans le cadre de cette étude, il convient de distinguer la promesse unilatérale de la promesse synallagmatique.

II- SUR L'INEXÉCUTION DES OBLIGATIONS DÉCOULANT DE LA PROMESSE DE VENTE

A- Sur la promesse unilatérale

Par une promesse unilatérale, le vendeur consent à l'acquéreur un droit d'acheter le bien immobilier objet de la vente, ou de ne pas l'acheter.

L'acquéreur bénéficie donc d'une option d'achat qu'il peut lever ou ne pas lever.

« Le Promettant confère au Bénéficiaire la faculté d'acquiescer, si bon lui semble, les Biens ci-dessous identifiés, avec tous immeubles par destination pouvant en dépendre et tels que le Bénéficiaire déclare les connaître pour les avoir vus et visités [...].

Le Bénéficiaire accepte la présente Promesse de Vente en tant que promesse, mais se réserve la faculté d'en

demander ou non la réalisation suivant qu'il conviendra. Étant ici précisé que la levée de l'option par le Bénéficiaire ne sera valable que par la signature de l'acte authentique de vente accompagnée du versement entre les mains du Notaire Soussigné du Prix et des frais de l'acquisition. » (Exemple de clause)

L'acquéreur qui ne lève pas l'option n'agit pas en violation d'une obligation qu'il a souscrite puisque, précisément, il dispose d'un choix qui est de contracter ou de ne pas contracter. Il ne commet donc aucune faute en ne procédant pas à la levée de l'option.

Toutefois, ce mécanisme est parfois rendu plus ambigu lorsque la promesse unilatérale de vente est assortie d'une indemnité d'immobilisation.

« En considération de la Promesse, et à titre de prix de l'exclusivité consentie par le Promettant au Bénéficiaire pendant la durée de la Promesse, les Parties ont fixé le montant de l'indemnité à la somme de X €. » (Exemple de clause)

Cette indemnité d'immobilisation constitue la contrepartie de l'exclusivité consentie au bénéficiaire de la promesse. **(Cass.Civ1. 5 déc. 1995 - N° 93-19874).**

En effet, pendant la durée de la promesse, le vendeur s'interdit de vendre le bien. Compte tenu de la durée de la promesse, le vendeur peut souhaiter disposer d'une indemnité si en définitive l'acquéreur ne lève pas l'option.

Il convient de rappeler que le montant de cette indemnité d'immobilisation est encadré depuis la loi 2009-323 du 25 mars 2009 de mobilisation pour le logement et de lutte contre l'exclusion.

L'article L.290-2 du Code de la Construction et l'Habitation dispose ainsi que :

« La promesse unilatérale de vente mentionnée à l'article L.290-1 prévoit, à peine de nullité, une indemnité d'immobilisation d'un montant minimal de 5 % du prix de vente, faisant l'objet d'un versement ou d'une caution déposés entre les mains du notaire. »

Cette règle ne s'applique qu'aux promesses de vente relatives à la cession d'un immeuble ou d'un droit réel immobilier dont la validité est de 18 mois, ou dont la prorogation porte sur la durée de la promesse de 18 mois.

Si le montant imposé par l'article L.290-2 du Code de la Construction et de l'Habitation n'est pas respecté, la clause prévoyant l'indemnité d'immobilisation est frappée de nullité.

Le montant de 5 % du prix de vente fixé à l'article L.292-2 du Code de la Construction et de l'Habitation est un plancher, de sorte qu'il est possible de fixer un montant plus élevé.

Néanmoins, la fixation d'une indemnité d'immobilisation à un montant extrêmement élevé risque d'amener une requalification de la promesse en promesse synallagmatique, le montant contraignant en réalité le bénéficiaire à acquérir. **[Cass.Civ.3 - 26 sept. 2012 - N° 10-23912].**

En outre, selon les termes de la clause, celle-ci peut, si l'indemnité est manifestement excessive, être considérée comme une clause pénale et être susceptible de réduction par le Juge. **[Cass. Civ3. -19 juin 2012 - N° 11-18381].**

Dans la rédaction de la promesse, il convient donc bien de distinguer la clause d'indemnité d'immobilisation de la clause pénale qui est le plus souvent contenue dans les promesses synallagmatiques.

Dans la promesse unilatérale, le seul co-contractant susceptible de ne pas exécuter son obligation est le promettant qui a consenti le bénéfice de l'option.

Cette situation est régie par l'article 1124 alinéa 2 aux termes duquel :

« La révocation de la promesse pendant le temps laissé au bénéficiaire pour opter n'empêche pas la formation du contrat promis. »

Or, jusqu'à présent, la Cour de Cassation considérait que lorsque le promettant n'honorait pas la promesse avant que l'option ne soit levée par le bénéficiaire, celui-ci ne pouvait requérir la réalisation forcée du contrat. La sanction de cette inexécution était limitée à l'octroi de dommages et intérêts. **[Cass.Civ.3 - 15 déc. 1993 - N° 91-10199].**

Désormais, le législateur propose une gradation des sanctions selon la teneur de l'engagement souscrit. En effet, lorsqu'il s'agit d'une simple offre définie à l'article 1114 du Code Civil, sa rétractation pendant la durée de l'offre engage la responsabilité ex-tracontractuelle de son auteur. **[Article 1116 du Code Civil].**

Lorsqu'il s'agit d'une promesse, le bénéficiaire peut exiger du promettant l'exécution de son obligation et requérir la vente.

La sanction de l'exécution forcée du contrat est complétée par les dispositions de l'article 1124 alinéa 3 aux termes duquel :

« Le contrat conclu en violation de la promesse unilatérale avec un tiers qui en connaissait l'existence est nul. »

Cette solution était d'ailleurs celle retenue par la jurisprudence. **[Cass.Civ.3 - 11 mai 2011- N° 10-12875].**

La solution est justifiée par le fait que la rétractation du promettant exclut toute rencontre des volontés réciproques de vendre et d'acquérir, de sorte que la réalisation forcée de la vente ne peut être ordonnée.

B- Sur la promesse synallagmatique ou compromis de vente

La promesse synallagmatique, usuellement dénommée compromis de vente, est d'une tout autre nature puisque, si le vendeur s'engage en promettant de vendre le bien immobilier, l'acquéreur s'engage également à l'acquérir. Il ressort de l'article 1589 du Code Civil que :

« La promesse de vente vaut vente, lorsqu'il y a consentement réciproque des deux parties sur la chose et sur le prix. »

La promesse synallagmatique de vente est donc en principe la vente elle-même, le cas échéant assortie d'un terme ou d'une condition, la condition la plus fréquente étant la condition suspensive d'obtention d'un financement.

L'inexécution de la promesse synallagmatique peut donc provenir d'un refus du promettant de vendre ou d'un refus du bénéficiaire d'acquérir.

« Le Vendeur, en s'obligeant et en obligeant ses ayants-droits éventuels, s'engage irrévocablement à vendre les Biens à l'Acquéreur, dans les délais et conditions ci-après indiqués et sous les Conditions Suspensives ci-après [...]. L'Acquéreur accepte la Promesse et s'engage irrévocablement à acquérir les Biens dans les mêmes délais et conditions et sous les mêmes Conditions Suspensives [...].

L'accord sur la chose et sur le prix étant définitivement conclu sous réserve de

la réalisation des Conditions Suspensives, ni le Vendeur ni l'Acquéreur ne pourront se dégager de leurs obligations au titre des Présentes en offrant le versement d'une indemnité.

Le Vendeur et l'Acquéreur, dont les engagements sont fermes et définitifs, ne pourront en aucun cas se refuser à réitérer la Promesse en cas de réalisation des Conditions Suspensives, les Parties écartant expressément les dispositions de l'article 1590 du Code Civil.

*En outre, le Vendeur et l'Acquéreur affirment que leurs engagements de vendre et d'acquiescer ne constituent en aucune façon des obligations de faire au sens de l'article 1142 du Code Civil (ancien)...»
(Exemple de clause)*

La réalité n'est pas aussi simple car ce principe est supplétif de la volonté des parties. Si les parties ont exprimé une volonté différente à l'acte, le principe peut être écarté.

Or, précisément, les promesses synallagmatiques ne sont pas toutes semblables.

Les parties au contrat peuvent subordonner la conclusion de la vente définitive à l'accomplissement d'une formalité, le plus souvent la signature de l'acte notarié et/ou le paiement du prix.

En ce cas, la formalité est une condition de formation du contrat et non simplement une transcription de la volonté des parties.

« De convention expresse, le transfert de propriété et le transfert de jouissance des Biens du Vendeur à l'Acquéreur seront subordonnés à la signature de l'Acte de Vente ou, le cas échéant, à la constatation judiciaire de la vente par une décision de justice passée en force

de chose jugée, au Paiement effectif du Prix de Vente, et des frais. » (Exemple de clause)

La définition de la volonté des parties à l'acte est donc déterminante dans l'analyse qui en sera faite en cas de litige :

- Si la vente est subordonnée à l'accomplissement d'une formalité, la promesse ne constitue qu'une obligation de faire. En cas de non-respect par l'un ou l'autre des contractants, l'autre ne peut exiger le transfert de propriété à son profit. Il s'agit d'une simple obligation de faire dont l'inexécution se résout par l'octroi de dommages et intérêts.
- Si la vente n'est subordonnée qu'à l'arrivée du terme ou à la réalisation de la condition suspensive, aucun des deux cocontractants ne peut échapper à l'exécution de l'obligation. Un contractant peut donc contraindre l'autre partie à vendre.

Les clauses définissant l'étendue des engagements des parties sont également complétées de clauses spécifiques relatives aux conséquences de l'inexécution par les parties de leurs engagements.

Certaines promesses comportent une clause de caducité automatique et de plein droit.

Dans cette hypothèse, le refus par l'une des parties de réitérer la vente va entraîner automatiquement et de plein droit la caducité des engagements souscrits par l'autre partie.

De fait, si l'acquéreur est défaillant, le vendeur retrouvera immédiatement la liberté de vendre à une autre personne.

Si le vendeur est défaillant, l'acquéreur sera délié de son engagement d'acquiescer.

À l'opposé, les parties peuvent prévoir que la défaillance de l'une des parties ouvre à l'autre partie le droit de le contraindre à réaliser son engagement.

« Dans le cas où l'acte authentique constatant la formation définitive du contrat de vente ne serait pas signé dans le délai fixé, toutes les Conditions Suspensives étant réalisées à cette date ou l'Acquéreur ayant renoncé à celles stipulées à son profit, le Vendeur ou l'Acquéreur procédera, par exploit d'huissier au domicile élu, à une mise en demeure à l'autre partie de signer l'Acte de Vente. (Exemple de clause)

Ou :

« Les présentes constituent dès leur signature un accord définitif sur la chose et sur le prix, et le vendeur ne pourra en aucun cas se refuser à réaliser la vente en se prévalant de l'article 1590 du Code Civil et en offrant de restituer le double de la somme versée.

Il est convenu, au cas où l'une des parties viendrait à refuser de régulariser par acte authentique la présente vente dans un délai imparti, qu'elle pourra y être contrainte par tous les moyens et voies de droit, en supportant les frais de poursuites et de recours à justice et sans préjudice de tous dommages-intérêts. Toutefois, la partie qui n'est pas en défaut pourra, à son choix, prendre acte du refus du co-contractant et invoquer la résolution du contrat.

Dans l'un et l'autre cas, il est expressément convenu que la partie qui n'est pas en défaut percevra de l'autre partie, à titre d'indemnisation forfaitaire de son préjudice la somme de X € ».

Enfin, la clause peut, par souci pratique, prévoir en cas de défaillance de l'acquéreur la caducité pour que le vendeur

puisse retrouver sa liberté de disposer du bien et en cas de défaillance du vendeur, le droit pour l'acquéreur de poursuivre l'exécution de l'engagement. En effet, le vendeur qui se trouve face à un acquéreur défaillant n'a aucun intérêt à tenter de le contraindre à exécuter cet engagement.

En revanche, l'acquéreur qui se trouve face à une défaillance du vendeur peut avoir tout intérêt à requérir à son profit un jugement valant vente pour recueillir la propriété du bien.

« En cas de défaut du Vendeur, l'Acquéreur pourra à son choix :

- soit poursuivre judiciairement la réalisation de la vente indépendamment de son droit de réclamer réparation du préjudice subi ;
- soit reprendre purement et simplement sa liberté.

En cas de défaut de l'Acquéreur, le Vendeur pourra à son choix :

- soit poursuivre judiciairement la réalisation de la vente indépendamment de son droit de réclamer réparation du préjudice subi ;
- soit retrouver la libre disposition des Biens. » [Exemple de clause]

Enfin, ces clauses sont complétées de dispositions relatives à la sanction de l'inexécution par les parties de leurs engagements contractuels.

Ces clauses prévoient le versement d'une somme d'argent par l'acquéreur, somme qui est parfois qualifiée d'indemnité d'immobilisation ou de dépôt de garantie. Dans cette hypothèse, la qualification d'indemnité d'immobilisation n'est pas exacte.

La somme qui est versée par l'acquéreur n'est pas destinée à compenser la durée de l'indemnisation, mais bien à

sanctionner l'acquéreur qui ne respecte pas son obligation d'acquiescer.

La jurisprudence considère d'ailleurs que la clause ainsi stipulée est constitutive d'une clause pénale susceptible de réduction par le Juge en application des dispositions de l'article 1231-5 du Code Civil. **[ancien article 1152 du Code Civil]**. L'usage est de fixer une indemnité d'immobilisation comprise en 5 et 10 % du prix de vente.

Les dispositions de l'article L.290-2 du Code de la Construction et de l'Habitation ne sont d'ailleurs pas applicables puisque ce texte ne concerne que l'indemnité d'immobilisation stipulée dans une promesse unilatérale de vente.

Cette somme est payée par anticipation entre les mains de l'agent immobilier ou du notaire qui la détient en qualité de séquestre, l'autre moitié n'étant payable qu'en cas de défaillance de l'acquéreur dans son engagement.

Ces solutions contractuelles, ne devraient pas être modifiées par l'arsenal de sanctions prévues à l'article 1217 du Code Civil à savoir :

- « • poursuivre l'exécution forcée en nature de l'obligation ;
- solliciter une réduction du prix ;
- provoquer la résolution du contrat ;
- demander réparation des conséquences de l'inexécution. »

Étant précisé que ces sanctions peuvent être cumulatives.

Cet exposé ne serait pas complet sans rappeler les dispositions de l'article 1304-3 du Code Civil aux termes duquel :

« La condition suspensive est réputée accomplie si celui qui y avait intérêt en a empêché l'accomplissement. »



Les litiges portant sur l'inexécution de promesse de vente se cristallisent le plus souvent autour des conditions suspensives.

Lorsque l'acquéreur se prévaut de la défaillance de la condition suspensive, il convient de déterminer s'il a de bonne foi fait le nécessaire pour que cette condition soit effectivement levée.

C'est la raison pour laquelle le mécanisme de ces conditions est le plus souvent encadré par des clauses contractuelles définissant les obligations de l'obligé [date de dépôt de la demande de prêt, date de dépôt du permis de construire...].

La sanction de l'inexécution des engagements souscrits dans le cadre des promesses de vente dépend avant toute chose de la volonté des parties et des clauses exprimées à l'acte.

Ce n'est que lorsque la qualification de la promesse et des sanctions encourues est claire que ces sanctions peuvent s'appliquer, conformément aux dispositions du Code Civil et aux solutions jurisprudentielles qui viennent d'être rappelées.

Je suis mandaté pour la vente d'une maison constituant la résidence secondaire du vendeur. Dans quelle mesure cette cession serait exonérée de taxation sur la plus-value dégagée ?

En principe, les particuliers doivent s'acquitter d'un impôt au taux de 19 % (en plus des prélèvements sociaux) sur la plus-value réalisée lors de la cession à titre onéreux d'un bien immobilier, ceci en application de l'article 150 U du Code Général des Impôts.

À côté du principe d'imposition, certaines hypothèses d'exonération existent. De même, sans être exonérée, la plus-value dégagée peut faire l'objet d'abattement pour durée de détention.

LES EXONÉRATIONS LIÉES À LA NATURE DU BIEN ET AUX MODALITÉS DE CESSION

Au titre des exonérations figure la vente de la résidence principale, ce qui n'est pas votre cas en l'espèce.

Figurent également la cession d'un bien immobilier pour un prix n'excédant pas 15.000 €, celle d'un logement possédé par un non-résident en France, un remembrement, l'expropriation sous condition de emploi, le cas d'un immeuble sinistré (pour l'indemnité d'assurance), la vente par un propriétaire retraité ou invalide de condition modeste, ainsi que la cession du droit de surélévation (jusqu'au 31 décembre 2017).

Si ces hypothèses ne concernent pas votre client, deux autres méritent votre attention :

→ La première cession d'un logement autre que la résidence principale sous

condition de emploi (article 150 U du II 1°bis du CGI)

Depuis 2012, ne sont pas imposables les plus-values résultant de la première cession d'un logement autre que la résidence principale. Cette exonération est possible à la condition que le cédant se serve de tout ou partie du prix de cession, dans un délai de vingt-quatre mois à compter de la cession, à l'acquisition ou la construction d'un logement affecté à son habitation principale (article 150 U du II 1°bis du code général des impôts introduit par la loi du 28 décembre 2011 de finances pour 2012).

L'exonération s'applique aux contribuables personnes physiques fiscalement domiciliés en France, et est subordonnée à la condition que le cédant n'ait pas été, directement ou par personne interposée, propriétaire de sa résidence principale au cours des quatre années précédant la cession. De même, la détention d'un droit démembré ou d'un droit indivis sur un immeuble d'habitation affecté à la résidence principale du cédant est de nature à priver le contribuable du bénéfice de l'exonération.

L'administration fiscale rappelle que la résidence principale est un immeuble ou une partie d'immeuble qui constitue la résidence habituelle et effective du propriétaire : « *Ainsi, la résidence principale s'entend, d'une manière générale, du logement où résident habituellement pendant la majeure partie de l'année et effectivement les membres du foyer fiscal et où se situe le centre de leurs intérêts professionnels et matériels. Il s'agit d'une question de fait qu'il appartient à l'administration d'apprécier sous le contrôle du juge de l'impôt. Dans le cas où le contribuable réside six mois de l'année dans un endroit et six mois dans un autre, la résidence principale est celle pour laquelle l'intéressé*

bénéficie des abattements en matière de taxe d'habitation » (BOI-RFPI-PVI-10-40-30-10).

Il convient donc de bien interroger votre vendeur sur l'objectif de la vente de sa résidence principale.

→ La cession d'un immeuble destinée au logement social (article 150 U II 7° et 8° du CGI)

Jusqu'au 31 décembre 2018, sont exonérées les plus-values dégagées par la cession d'un bien à :

- un organisme chargé du logement social (Organisme HLM, SEM gérant des logements sociaux...),
- tout autre cessionnaire qui s'engage dans un délai de quatre ans à réaliser et à achever des logements locatifs sociaux,
- une collectivité territoriale, un EPCI, un EPF (établissement foncier de l'État) en vue de sa rétrocession à un des organismes visés aux deux premiers points dans un délai d'un an à compter de son acquisition (trois ans en cas de rétrocession à un EPF).

Il peut donc être intéressant de prendre en considération cette hypothèse si celle-ci se présente.

Si aucune des exonérations exposées ne correspond à la situation de votre client, il conviendra de lui expliquer le mécanisme fiscal d'abattement pour durée de détention.

LES ABATTEMENTS POUR DURÉE DE DÉTENTION

La plus-value brute réalisée lors de la cession d'un bien immobilier est réduite d'un abattement pour chaque année de détention au-delà de la cinquième année, en application du I de l'article

150 VC du code général des impôts (CGI). La date d'acquisition constitue le point de départ du délai de détention.

Pour les cessions réalisées depuis le 1^{er} septembre 2014 et quelle que soit la nature des biens cédés (terrains à bâtir et droits s'y rapportant, ou autres biens et droits immobiliers), les modalités de détermination de l'abattement pour durée de détention sont différentes selon que l'on souhaite déterminer l'assiette imposable des plus-values immobilières à l'impôt sur le revenu ou aux prélèvements sociaux :

Pour la détermination du montant imposable à l'impôt sur le revenu des plus-values immobilières, l'abattement pour durée de détention est de :

- 6 % pour chaque année de détention au-delà de la cinquième et jusqu'à la vingt-et-unième ;
- 4 % au terme de la vingt-deuxième année de détention.

Au total, l'exonération d'impôt sur le revenu est acquise au-delà d'un délai de détention de vingt-deux ans.

Pour la détermination du montant imposable aux prélèvements sociaux des plus-values immobilières, l'abattement pour durée de détention est de :

- 1,65 % pour chaque année de détention au-delà de la cinquième et jusqu'à la vingt-et-unième ;
- 1,60 % pour la vingt-deuxième année de détention ;
- 9 % pour chaque année au-delà de la vingt-deuxième.

Au total, l'exonération des prélèvements sociaux est acquise au-delà d'un délai de détention de trente ans.

* * *

Administrateur de biens, j'ai repris récemment la gestion d'un appartement loué depuis de nombreuses années et acquis en 2006 par mon mandant. Le locataire a donné congé et me réclame la restitution du dépôt de garantie. Celui-ci ne m'ayant pas été versé, je ne peux donc pas lui restituer. Que dois-je faire ?

La restitution du dépôt de garantie est souvent litigieuse et donne lieu à une jurisprudence abondante.

Qui doit restituer le dépôt de garantie au locataire : l'administrateur de biens ou le bailleur ?

La jurisprudence est claire : le locataire doit réclamer la restitution du dépôt de garantie au bailleur. Même si vous êtes son unique interlocuteur, le locataire doit s'adresser au bailleur (Civ 3^{ème} 12 juillet 2005). Cette solution a été rappelée par un arrêt plus récent de la Cour de cassation en date du 26 novembre 2014.

Est-ce donc mon mandant, le nouveau bailleur, qui lui est redevable ?

La règle a été précisée par la loi de mobilisation pour le logement du 25 mars 2009 qui a introduit le dernier alinéa de l'article 22 de la loi du 6 juillet 1989. En effet, il est désormais prévu qu'en cas de mutation à titre gratuit (donation, succession) ou onéreux (vente essentiellement) des locaux loués, la restitution du dépôt de garantie incombe au nouveau bailleur.

Ainsi, le dépôt de garantie doit être restitué au locataire par votre mandant, le nouveau bailleur même s'il ne lui a pas été reversé par le vendeur. Cette règle a été rappelée par un arrêt de la troisième chambre civile de la Cour de cassation du 8 septembre 2016.

Est-ce que mon mandant a un recours face à son vendeur ?

Il est fréquent que le dépôt de garantie soit transmis par le vendeur à l'acquéreur lors de la vente. Toutefois, cette pratique n'est pas obligatoire.

Les parties à la vente ont pu prévoir que c'est le vendeur, devenu ancien bailleur, qui supportera finalement la restitution du dépôt de garantie. L'article 22 de la loi du 6 juillet 1989 nous précise que cet accord est alors inopposable au locataire.

Par conséquent, dans tous les cas, le locataire doit se retourner contre le bailleur actuel afin d'obtenir la restitution du dépôt de garantie. Ce dernier pourra éventuellement se retourner contre le vendeur, conformément aux stipulations de l'acte de vente, afin d'obtenir le remboursement de la somme versée.

Le locataire souhaite que le dépôt de garantie lui soit restitué lors de la remise des clefs. Est-il dans son droit ?

Depuis la loi Alur du 24 mars 2014, l'article 22 de la loi du 6 juillet 1989 distingue selon que l'état des lieux de sortie est conforme ou non à l'état des lieux d'entrée :

- soit l'état de sortie est conforme à l'état des lieux d'entrée et le bailleur dispose d'un mois pour restituer le dépôt de garantie à compter de la remise des clefs.
- soit l'état des lieux de sortie n'est pas conforme à l'état des lieux d'entrée, hypothèse la plus probable ici, et le dépôt de garantie devra être restitué, déduction faite des éventuelles retenues, dans le délai de deux mois à compter de la remise des clefs.

Précisons que désormais la loi prévoit la possibilité pour le locataire de remettre les clefs en main propre ou par lettre recommandée avec demande d'avis de réception.

En cas de non-respect du délai de restitution, la loi prévoit que le montant du dépôt de garantie à restituer est majoré d'une somme égale à 10 % du loyer mensuel, pour chaque période mensuelle commencée en retard (avant la loi Alur, le solde du dépôt de garantie restant dû au locataire produisait intérêt au taux légal au profit du locataire, ce qui n'était pas dissuasif).

Afin que le dépôt de garantie lui soit restitué, le locataire doit informer, lors de la remise des clés, le bailleur ou son mandataire, de l'adresse de son nouveau domicile. À défaut, si le retard de la restitution est dû à l'absence de cette information, le bailleur ne devra pas au locataire la majoration.

* * *

Dans le cadre d'un bail commercial, sachant que le bailleur a délivré un commandement de payer visant la clause résolutoire, puis assigné uniquement en paiement d'une provision, le preneur peut-il se prévaloir de de la clause pour quitter les lieux ?

La plupart des baux commerciaux contiennent une clause qui prévoit la résiliation de plein droit du bail en cas de manquement du locataire à une seule de ses obligations ; cette clause est régie par les dispositions de l'article L.145-41 du Code de commerce¹. La résiliation du bail par l'effet d'une clause résolutoire intervient en principe de plein droit, après un commandement, s'il n'est pas remédié à l'infraction dans le délai contractuellement prévu (au minimum un mois), sans que le juge ait un pouvoir d'appréciation sur la gravité du manquement, sauf à suspendre les effets de cette résiliation en accordant

des délais à condition que le preneur le demande.

Alors qu'il était admis jusqu'alors par la jurisprudence, que le locataire pouvait invoquer le bénéfice de la clause résolutoire pour mettre fin au bail et, en conséquence quitter les lieux de son plein gré à la date de son choix, dans une décision récente, la 3^{ème} Chambre civile de la Cour de Cassation² décide du contraire. La clause résolutoire qui prévoit la résiliation de plein droit du bail est stipulée au profit du bailleur uniquement, le locataire ne peut par conséquent s'en prévaloir pour mettre fin au bail.

En l'espèce, le bailleur avait fait délivrer au locataire un commandement de payer un arriéré de loyer visant la clause résolutoire. Ensuite il a assigné le locataire uniquement en paiement d'une provision à valoir sur les loyers impayés, sans solliciter le constat de la résiliation. Le locataire, reconventionnellement, se prévaut devant le juge de l'acquisition de la clause résolutoire, et demande la constatation de la résiliation du bail par l'effet de ladite clause.

La Cour de cassation rejette la demande du locataire, relevant que « la clause résolutoire avait été stipulée au seul profit du bailleur et que celui-ci demandait la poursuite du bail », elle considère ainsi que le locataire « ne pouvait se prévaloir de l'acquisition de la clause » **et ce, alors même que la clause résolutoire disposait qu'à défaut de règlement et un mois après le commandement de payer demeuré sans effet, le bail serait résilié de plein droit.**

Il ressort du récent arrêt de la Cour de cassation que la clause résolutoire sanctionnant un manquement du preneur à ses obligations est par principe stipulée dans l'intérêt du bailleur.



Le bailleur conserve le droit de renoncer au bénéfice de la clause résolutoire, stipulée dans son seul intérêt, même après un commandement la visant expressément, dès lors qu'il sollicite la poursuite du bail.

Un locataire ne peut pas se prévaloir de la clause résolutoire si le bailleur a manifesté sa volonté de poursuivre le bail (y compris après la délivrance d'un commandement de payer visant la clause résolutoire), par exemple en engageant dans les plus brefs délais un référé-provision.

¹ Art. L.145-41 du Code de commerce « Toute clause insérée dans le bail prévoyant la résiliation de plein droit ne produit effet qu'un mois après un commandement demeuré infructueux. Le commandement doit, à peine de nullité, mentionner ce délai. Les juges saisis d'une demande présentée dans les formes et conditions prévues à l'article 1343-5 du code civil peuvent, en accordant des délais, suspendre la réalisation et les effets des clauses de résiliation, lorsque la résiliation n'est pas constatée ou prononcée par une décision de justice ayant acquis l'autorité de la chose jugée. La clause résolutoire ne joue pas, si le locataire se libère dans les conditions fixées par le juge. »

² Cass 3^e civ, 27.04.2017 n° 16-13625

**Juristes de l'UNIS rédacteurs
de cette rubrique :**

Emmanuelle Benhamou,
Anne Mouawad,
Ysoline Regnault de la Mothe.



ICI, LE GROUPE EDF TRAVAILLE DÉJÀ SUR DE NOUVEAUX MODES DE PRODUCTION RENOUVELABLE.

Éoliennes offshore, hydroliennes, les mers et les océans constituent un formidable réservoir d'énergies renouvelables et durables, que le groupe EDF exploite déjà pour produire une électricité toujours plus décarbonée. Et ça n'est pas près de s'arrêter. **Notre avenir est électrique, et il est déjà là.**



Éric DURAND

Directeur

Direction des Activités Sectorielles
et de la Construction

Tél. : 01 49 64 12 83

Portable : 06 46 38 71 86

Email : edurand@verspieren.com

En matière de copropriété, l'une des principales préoccupations est constituée par le défaut de paiement des charges. Cette situation est devenue tellement préoccupante que régulièrement, et par « touches » successives, le législateur a depuis plus de 10 ans instauré des règles destinées à prévenir les copropriétés exposées à des difficultés de trésorerie.

La France compte plus de **670.000 copropriétés**, soit plus de 7 millions de logements (selon les chiffres de l'ANAH en 2009), pour lesquels la plupart des copropriétaires vivent sans souci, chacun payant ses charges au syndic (privé ou bénévole).

En France, près de 534.000 copropriétés étaient « en difficulté » soit 15,5 % du parc (source ANAH ; dernier chiffre publié en 2011).

La loi du 24 mars 2014 dite loi ALUR est venue accentuer ces règles en venant abaisser de 25 % à 15 % du montant du budget, pour les copropriétés de moins de 200 lots, le seuil « d'alerte ».

Désormais, si la copropriété atteint le seuil en question (suivant qu'elle représente plus ou moins de 200 lots) la désignation d'un mandataire ad hoc devient possible, que ce soit à l'initiative du syndic, des copropriétaires représentant au moins 15 % des tantièmes, d'un tiers créancier de la copropriété (sous certaines conditions), ou encore d'une autorité administrative compétente.

Par ailleurs, l'un des objectifs du Registre National des Copropriétés institué par la même loi, est de détecter les copropriétés en difficulté et de prévenir leur endettement par l'exigence de la publication annuelle de leurs éléments comptables. Les pouvoirs publics et les collectivités locales disposeront ainsi de données statistiques qui n'existaient pas jusqu'à présent. Selon une étude conjointe menée par le Ministère du logement et l'ANAH, environ 100.900 copropriétés, soit 15 % du parc des copropriétés, présentent des signes de fragilité et pourraient basculer dans des difficultés dans les années à venir.

L'exigence d'équilibre de la trésorerie des copropriétés s'en trouve donc accrue.

LE CONSTAT : LES IMPAYÉS REPRÉSENTENT LES 2/3 DES CONTENTIEUX ET LA PROGRESSION EST CONSTANTE

Sur la période de 2004 à 2014, une explosion des contentieux pour impayés de charges de copropriété a été constatée, portant à près de 30.000 les saisines de juridictions pour ces motifs, soit près de 38 % d'augmentation.

L'augmentation des contentieux, outre les effets de la crise, est aussi et certainement un corolaire de l'augmentation des charges constatée sur la même période avec près de 30 % d'augmentation (source ARC).

L'instauration du compte séparé exigé par la loi ALUR interdit au syndic d'engager les travaux si le compte est débiteur ; se pose alors une vraie difficulté pour la conservation de l'immeuble, les travaux et les frais d'entretien ne pouvant être honorés. Depuis le 01/01/2017, la constitution d'un fonds travaux est obligatoire, ce qui oblige la copropriété à constituer une réserve pour les travaux, cette réserve étant constituée par une cotisation supplémentaire annuelle qui ne peut être inférieure à 5 % du budget prévisionnel.

Le coût de l'énergie, les rénovations énergétiques ou les mises aux normes des ascenseurs ne sont pas étrangers à ce constat qui ouvre sur un vaste chantier : celui de la nécessaire maîtrise des charges de copropriété. Les aléas de la vie font également partie des causes de l'impayé, ils peuvent avoir un impact sur la gestion de l'immeuble avec des répercussions financières, tel que le décès d'un copropriétaire car en attendant que la succession soit réglée les copropriétaires doivent parfois consentir des avances.

LES MOYENS À LA DISPOSITION DU SYNDIC

La gestion et le suivi du contentieux des impayés de charges de copropriété relève d'une mission fondamentale du syndic, menée en lien avec le conseil syndical. Il dispose à ce titre d'un arsenal de mesures coercitives pouvant être mises en œuvre :

- **Déchéance du terme** des appels de fonds concernant les charges courantes, dont l'inconvénient est qu'elles ne peuvent porter sur les appels de charges relatifs à des travaux.
- **Injonction de payer** devant le Tribunal d'Instance, procédure économique mais non adaptée à un impayé persis-

tant nécessitant le recours à une saisie immobilière du lot.

- Obtention d'un **titre exécutoire** puis **saisie immobilière** du lot.
- **Saisie-attribution sur les comptes bancaires** qui peut s'avérer plus efficace que la **saisie-attribution des loyers** lorsque le bien est donné en location et permet de récupérer le montant des charges dues.
- Inscription d'**hypothèque légale** après commandement de payer infructueux ; il s'agit d'une mesure destinée à garantir la créance en cas de mutation du lot.
- **Opposition extrajudiciaire** sur le prix en cas de vente du lot mettant en œuvre le privilège immobilier spécial ; mesure la plus efficace et la plus économique, mais qui suppose la mutation du lot.

DES FRAIS LOURDS, DES PROCÉDURES PLUS OU MOINS LONGUES, DES RÉSULTATS INCERTAINS

Dans la plupart des cas, le recours à un huissier ou à un avocat se révèle incon-

turnable et expose la copropriété à devoir faire l'avance des frais ; le principe étant qu'un copropriétaire débiteur doit supporter ces frais. Mais les juridictions peuvent en intime conviction décider que l'équité commande de ne pas faire supporter ces frais, en tout ou partie, à une personne qui est souvent en proie à des difficultés profondes ; c'est alors la copropriété qui en garde la charge. Cela est également vrai au regard de l'article 700 du nouveau Code de procédure civile qui ne compense que très rarement les frais de conseil exposés par le syndicat des copropriétaires.

Quelle que soit la procédure envisagée, il est une constante : la collectivité doit supporter l'impayé, faire face à ses charges, avancer des frais pour titrer, valider, ou garantir sa créance, avant dans un second temps (qui peut être long), d'envisager de recouvrer celle-ci auprès du copropriétaire défaillant. Il convient donc d'anticiper par une solution d'assurance qui consiste à ne plus

affecter l'équilibre de trésorerie de la copropriété par des retards, les contentieux et les aléas dus à des procédures de recouvrement.

UN CONTRAT D'ASSURANCE COMPRENANT UNE GARANTIE DE PROTECTION JURIDIQUE ET UNE GARANTIE DU PAIEMENT DES CHARGES, UNE RÉPONSE EFFICACE ET ÉCONOMIQUE QUI PÉRENISE LA RELATION ENTRE LE SYNDICAT DES COPROPRIÉTAIRES ET LE SYNDIC.

LA GARANTIE PROTECTION JURIDIQUE :

Pour répondre à une judiciarisation toujours grandissante, le contrat intègre une garantie de **protection juridique** au profit du syndicat de la copropriété permettant d'intervenir en recours sur des litiges relevant de l'application d'un contrat dommages-ouvrage pour la bonne exécution des travaux garantis sur les parties communes, contre un tiers, mais également contre des sociétés qui interviennent pour la réalisa-

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

Juillet 2017 - N° 511

- **Fiscalité** - La fiscalité de l'assurance-vie (Claude Badrone)
- **Vente d'immeuble** - Sommaires de jurisprudence (Philippe Rezeau)

Août-septembre 2017 - N° 512

- **Copropriété** - Licenciement du gardien et suppression du poste en copropriété (Laurence Guégan-Gélinet)
- **Copropriété** - La copropriété et l'expropriation (Guilhem Gil)

Octobre 2017 - N° 513

- **Bail commercial** - La sous-location commerciale (Thierry Tarrowx)
- **Copropriété** - Avant-projet de réforme de la loi du 10 juillet 1965



administrer@unis-immo.fr

Assurances

L'assurance des charges de copropriété, une protection efficace de la trésorerie, un rempart contre les impayés

tion de travaux à la suite de malfaçons. Des actions en recours peuvent être exercées contre des copropriétaires en cas de non-respect du règlement de copropriété, ou de décisions votées en Assemblée Générale.

Cette garantie intervient en défense lorsque la copropriété est assignée par un tiers, un copropriétaire, ou par un préposé.

LA GARANTIE DES CHARGES IMPAYÉES :

L'assurance garantit à la copropriété par l'intermédiaire de son syndic un résultat optimal pour un coût modique. Le coût de l'assurance est réparti au prorata des tantièmes entre les copropriétaires, et ces derniers sont littéralement « dé-solidarisés » de l'impayé.

Là où, en temps normal, le syndic doit commencer par exposer des frais pour mettre en œuvre une procédure, **avec cette assurance une simple déclaration de sinistre suffit** pour recevoir le montant des charges dues par le copropriétaire défaillant. Tout le reste dépend de l'assureur qui décide ou non d'exercer les recours au titre du recouvrement des charges pour lesquelles il

est subrogé dans les droits du syndic des copropriétaires.

LES ARGUMENTS DE POIDS EN FAVEUR DES ASSURANCES DE CHARGES DE COPROPRIÉTÉ

Le fonctionnement des contrats couvrant les charges impayées de copropriété est assez similaire aux assurances loyers impayés. Tous les copropriétaires sont éligibles à la garantie dès sa souscription dès lors qu'ils sont à jour du paiement de leurs charges de copropriété.

UNE PRISE EN CHARGE RAPIDE :

Une déclaration de sinistre **dès le second appel de fonds impayé**, et par la suite, chaque trimestre, le syndic adresse les appels de fonds devenus exigibles à l'assureur pour prise en charge.

Une indemnisation rapide est la garantie d'une trésorerie équilibrée, de fournisseurs réglés, de travaux exécutés, et d'assemblées générales apaisées.

UNE COUVERTURE LARGE :

Un contrat qui couvre le budget prévisionnel de la copropriété, tant en ce qui concerne les **charges courantes** d'administration et de fonctionnement de l'immeuble, que les **charges « travaux »** liées à l'entretien, la conservation ou l'amélioration de la copropriété dans la mesure où le montant de celles-ci n'excède pas 50 % des charges courantes.

UN RECOUVREMENT DYNAMIQUE :

La copropriété ne supporte pas les frais de procédure des intervenants judiciaires, **n'a pas à attendre** l'issue des procédures pour commencer à en-

gager les mesures de recouvrement et **n'a surtout pas à supporter les aléas** pesant sur le recouvrement (plan de surendettement, successions sans mandataire commun désigné...).

LES PRINCIPALES EXCLUSIONS :

Il faut néanmoins savoir que les assureurs excluent généralement les résidences-services, les petites copropriétés ayant moins de quatre copropriétaires, et les indemnités pour un copropriétaire ne dépassent jamais 25 % des tantièmes.

Enfin dernier point, l'assurance doit porter sur les charges courantes mais aussi sur le coût des travaux d'entretien, de conservation des parties communes et les provisions spéciales votées en assemblée générale, en vue de l'exécution ultérieure de ces travaux.

Les différentes mesures prises depuis quelques années par les pouvoirs publics peuvent permettre d'anticiper les dépenses liées aux travaux de conservation et de rénovation afin de préserver le patrimoine immobilier. Les assurances couvrant les charges permettent également de sécuriser le financement des travaux lorsque la copropriété a eu recours à l'emprunt collectif. Proposée en assemblée générale, cette assurance permet d'accompagner avec plus de sécurité les professionnels dans le recouvrement des charges impayées et de satisfaire à leur rôle de conseil.

Ce type d'assurance pourrait bien être au cœur des préoccupations dans les années à venir, un moyen de sécurisation et d'intérêt général pour les copropriétés.

Un dernier conseil, Il faut faire appel à un assureur spécialisé car les contrats disponibles sur le marché ne se valent pas.





Solutions logicielles

pour les professionnels de l'immobilier

Spi, Développeur de performance

Depuis plus de 20 ans, Spi innove dans les logiciels immobiliers. Développées sur les nouvelles technologies, nous garantissons des solutions évolutives, nomades, synchronisées et interfaçables entre elles.



Partenaire de

**Congrès Unis 2017 :
Retrouvez-nous stand 51**

Nos métiers

gestion locative

syndic de copropriété

transaction et location

location saisonnière

Réponses ministérielles

Les réponses ministérielles n'ayant pas la qualification « d'acte juridique », elles ne peuvent lier les juridictions judiciaires et administratives ; cependant elles ont une valeur juridique qui se rapproche de celle des interprétations doctrinales, c'est-à-dire qu'elles servent à clarifier une situation, donner une interprétation aux administrations ou professions concernées.



**COPROPRIÉTÉ - FONCTIONNEMENT
ASSEMBLÉE GÉNÉRALE. VOTE.
RÉGLEMENTATION.**

Question 84110 :

M. Pascal Popelin attire l'attention de Mme la ministre du logement, de l'égalité des territoires et de la ruralité sur les modalités de vote lors des assemblées générales de copropriété. La loi ALUR a assoupli les règles de majorité, afin de faciliter la prise de décision. Toutefois elles peuvent encore demeurer un obstacle. Ainsi, dans la circonscription dont il est l'élu, la copropriété d'un immeuble envisage de louer l'appartement de fonction du gardien, qui a décidé de le quitter pour résider dans un logement récemment acquis. Cette décision doit être avalisée par l'assemblée générale à l'unanimité selon l'article 26 de la loi du 24 mars 2014. Il s'agit là d'un vote toujours difficile. Cette disposition peut, en outre, conduire à laisser vacant des appartements alors même qu'ils pourraient être remis sur le marché et bénéficier à des demandeurs. Dans ce contexte, il lui demande si le Gouvernement estime pertinent d'assouplir ce système de vote.

Réponse :

Les décisions d'assemblée générale de copropriété relatives à la loge du gardien peuvent porter sur des aspects différents et relever en conséquence de majorités différentes. Conformément aux dispositions de l'article 26 de la loi n° 65-557 du 10 juillet 1965 fixant le statut de la copropriété des immeubles bâtis, les décisions de suppression du poste de gardien d'immeuble en copropriété et de cession de la propriété du logement affecté à ce gardien doivent être prises à l'unanimité lorsque cette suppression et cette aliénation constituent une atteinte aux modalités de jouissance des parties privatives résultant du règlement de copropriété ou

lorsqu'elles portent atteinte à la destination de l'immeuble. En dehors de ce cas de figure, la suppression du poste de gardien d'immeuble ou la cession de la propriété du logement affecté à ce gardien doivent être prises à la majorité prévue au 1^{er} alinéa de l'article 26 de la loi du 10 juillet 1965 précitée, soit à la majorité des membres du syndicat représentant au moins les deux-tiers des voix des copropriétaires. En revanche, lorsque la décision ne concerne que la mise en location du logement qui était mis à disposition du gardien, s'agissant d'un acte d'administration des parties communes, la majorité requise pour le vote en assemblée générale est celle prévue par l'article 24 de la loi du 10 juillet 1965 précitée, soit la majorité des voix exprimées des copropriétaires présents ou représentés.

■ JOAN le : 04/04/2017 page : 2783



**PLACES DE STATIONNEMENT SUR
UNE PARTIE D'UN TROTTOIR**

Question 23803 :

M. Jean Louis Masson attire l'attention de Mme la ministre de l'environnement, de l'énergie et de la mer, chargée des relations internationales sur le climat sur le cas d'une commune qui envisage de créer des places de stationnement sur une partie d'un trottoir. Il lui demande s'il y a des normes techniques à respecter afin de garantir la circulation des piétons. Par ailleurs, si la porte d'un garage donne sur le trottoir, il lui demande si la commune a le droit de supprimer l'accès audit garage afin d'assurer la continuité du stationnement sur le trottoir.

Réponse :

Les caractéristiques techniques, destinées à faciliter l'accessibilité aux



personnes handicapées ou à mobilité réduite des équipements et aménagements relatifs à la voirie et aux espaces publics, sont fixées par l'arrêté du 15 janvier 2007 portant application du décret 2006-1658 du 21 décembre 2006 relatif aux prescriptions techniques pour l'accessibilité de la voirie et des espaces publics. Ainsi, en application de ce texte, la largeur minimale du cheminement est de 1,40 mètre libre de mobilier ou de tout autre obstacle éventuel. Cette largeur peut toutefois être réduite à 1,20 mètre en l'absence de mur ou d'obstacle de part et d'autre du cheminement. Pour ce qui concerne la suppression de l'accès à un garage, elle doit être examinée en regard du droit d'accès des riverains aux voies publiques (aisance de voirie). Il s'agit d'un droit réel accessoire au droit de propriété. Ce droit s'exerce dans le cadre d'une permission de voirie par laquelle l'autorité gestionnaire de la voirie autorise unilatéralement le riverain à bénéficier d'un tel accès au domaine public routier. Sauf dispositions législatives contraires, la qualité de riverain d'une voie publique confère à celui-ci le droit d'accéder à cette voie. Ce droit est au nombre des aisances de voirie dont la suppression donne lieu à réparation au profit de la personne qui en est privée (CE 19 janvier 2001 - Département du Tarn-et-Garonne - Requête n° 297026).

■ JO Sénat du 13/04/2017 - page 1456

Lettre recommandée électronique : comment dématérialiser en toute sécurité ?

DANS UN CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE ÉVOLUTIF, LES SYNDICS, AGENTS ET GESTIONNAIRES IMMOBILIERS SONT FACE À DES CHOIX LORSQU'ILS VEULENT DÉMATÉRIALISER LEURS COURRIERS. POUR GÉRER CETTE ÉTAPE ESSENTIELLE SANS RISQUE JURIDIQUE, LA POSTE SOLUTIONS BUSINESS ACCOMPAGNE LA DÉMATÉRIALISATION DE LA LETTRE RECOMMANDÉE.



Olivier Torres, Directeur du Marché Relation d'affaires, Branche Services-Courrier-Colis, La Poste

Préparer la transition

La Lettre recommandée (LR) électronique devient une réalité pour les professionnels de l'immobilier, soucieux de s'épargner au quotidien la charge que représente la production manuelle des liasses LR lors des envois des convocations d'AG. Actuellement, elle est encadrée par le règlement européen dit « e-IDAS » (juillet 2016) et la loi pour une République Numérique (octobre 2016). Néanmoins un décret d'application interviendra dans les tout prochains mois, seront alors connues les conditions nécessaires qui assureront à la Lettre recommandée électronique la même valeur juridique qu'une Lettre recommandée classique. Dans cette attente, il s'agit de rester prudent. Dans ce contexte, La Poste Solutions Business propose des solutions adaptées à la taille et aux besoins de chacun pour profiter dès à présent des atouts de la dématérialisation.

Evaluer l'efficacité de chaque solution

La réussite de la dématérialisation de la Lettre recommandée passe par le choix d'une réponse sérieuse et pertinente selon le volume et la fréquence habituelle

des recommandés. Pour les envois réguliers de campagnes de convocations d'AG, une solution disponible en API directement intégrée dans l'environnement digital professionnel du Syndic garantit une productivité maximale. Pour des envois plus ponctuels comme les relances d'impayés ou les mises en demeure, il n'est pas pour autant nécessaire de revenir à la liasse : la Lettre recommandée mobile, enveloppe préimbrée en lettre recommandée, s'active en toute simplicité depuis son smartphone. Plus besoin de remplir et de coller une liasse à la main ! En outre elle bénéficie d'un dépôt express directement en boîte aux lettres de rue sans passage au guichet. Pour encore plus de simplicité, La Poste propose la Lettre recommandée en ligne qui permet de digitaliser l'envoi de ses lettres recommandées et propose deux modes de distribution : papier par le facteur ou par voie numérique. Ce service accessible 24h/24 et 7j/7 depuis le site Maileva ou

sous forme d'API à intégrer dans son outil métier pour encore plus de fluidité. Dans tous les cas, l'optimisation du travail et l'efficacité des process sont au rendez-vous.

S'appuyer sur des services dédiés

En complément de ses atouts d'opérateur historique du secteur, La Poste a construit autour des besoins de ses clients des services performants. Par exemple, sa plateforme en ligne LR Copro, qui permet aux syndics d'envoyer aussi simplement des courriers, des recommandés que des e-mails, puisqu'une fois déposés sur la plateforme, La Poste se charge de tout : impression, mise sous pli, affranchissement, envoi dans la journée en physique ou en électronique en fonction du consentement donné par le copropriétaire. Ce qui permet de réduire drastiquement la charge des gestionnaires et de prendre de nouveaux contrats.

Le point de vue d'Olivier Torres, Directeur du Marché Relation d'affaires, Branche Services-Courrier-Colis, La Poste

« Nos clients ont besoin de rationaliser leurs procédures par la digitalisation, la Lettre recommandée n'échappe pas à cette démarche, et nos clients recherchent des **solutions fiables et durables** dans un environnement réglementaire pas tout à fait « stabilisé ». Nos solutions traditionnelles bénéficient toutes de parcours d'accès largement digitalisés et assurent des **gains de productivité immédiats** cela constitue une première étape dans la transition vers une Lettre recommandée toute électronique. Dès que les exigences en matière de sécurité et de conformité réglementaire seront publiées, La Poste se positionnera pour répondre aux plus fortes d'entre elles. **De fait c'est une approche véritablement multicanale que nous proposons à nos clients**, en mettant à leur disposition l'interface la plus adaptée à leurs besoins, et nous assurons la distribution, **digitale ou papier**, selon les habitudes et les préférences du destinataire. Notre force est d'apporter une solution conforme de bout en bout, pour assurer à nos clients le même niveau de garantie juridique que la Lettre recommandée classique. »

Vous venez de recevoir par courrier un questionnaire à remplir vous demandant de transmettre en retour à l'UNIS certaines informations. **À quoi ça sert ?**

Votre chiffre d'affaires (ventilé) permet de mesurer le poids économique que représente l'ensemble des adhérents de l'UNIS (actuellement quelque 2,2 milliards d'euros). Il donne aussi la base de calcul de votre cotisation. L'effectif déclaré de vos employés permet de mesurer le volume d'emplois que représentent tous les adhérents.

Ces données sont essentielles, car elles donnent le poids de la représentativité de l'UNIS dans toutes les négociations de branches, les conventions collectives, le reversement de la contribution patronale au dialogue social et les consultations par les pouvoirs publics.

Aujourd'hui, la collecte de ces données est devenue obligatoire.

Celles et ceux qui n'ont pas (ou incorrectement) rempli le dernier questionnaire et n'ont pas donné suite aux relances, ont contraint l'UNIS à opérer des investigations lourdes et coûteuses impactant le budget nécessaire à l'instruction du dossier Représentativité. En outre, cela a eu pour conséquence d'écarter un nombre significatif d'entre vous et donc de diminuer le poids de la représentativité réelle de votre syndicat UNIS.

LES DONNÉES DE REPRÉSENTATIVITÉ DE L'UNIS, BASÉE SUR LES CHIFFRES DE 2015 CETTE ANNÉE, PERMETTENT DE FAIRE RESSORTIR LES ÉLÉMENTS SUIVANTS :



MÉDAILLE D'ARGENT

L'UNIS est le 2^o syndicat de l'immobilier.

(24.79 %)

- 1^{er} syndicat de la gestion immobilière (syndics de copropriétés, administrateurs de biens).
- 1^{er} syndicat de la rénovation immobilière.
- Plus de **36 %** des entreprises adhérentes ont des effectifs supérieurs à **20** salariés.
- Effectif moyen d'un cabinet immobilier : **14,8** salariés.
- Chiffre d'affaires de **2,1 à 2,2 milliards** €.



Plus de **18.000** salariés dans les entreprises adhérentes de l'UNIS.



SYNDICS DE COPROPRIÉTÉS

1.003 entreprises (sur 3.500).

3,8 millions de lots gérés (sur 7 millions).



GESTIONNAIRE LOCATIF / ADMINISTRATEUR DE BIENS

1.204 entreprises (sur 12.000).

80 % des grandes entreprises sont membres de l'UNIS.

1,4 million de lots gérés (sur 4 millions).



AGENTS IMMOBILIERS / TRANSACTIONNAIRES

Dans un secteur composé de 30.000 acteurs, l'UNIS représente :

1.398 agences immobilières.

9.000 agents commerciaux (réseaux de mandataires) : L'UNIS a ouvert en 2016 un collège des agents commerciaux, qui accueille les réseaux de mandataires.



MARCHANDS DE BIENS / PROMOTEURS-RÉNOVATEURS

357 acteurs.



EXPERTS IMMOBILIERS

222 experts.



Professionnels du bâtiment,

Quel que soit votre fournisseur, GRDF est là pour mettre toute son expertise à votre service, vous accompagner dans vos projets et vous conseiller les meilleures solutions énergétiques gaz naturel. Pour en savoir plus sur les solutions énergétiques et la réglementation gaz naturel, consultez www.cegibat.grdf.fr



GRDF. Vous apporter
chaque jour le gaz naturel.



Pôles territoriaux

L'actualité des régions (également dans votre agenda sur Intranet)

Réunions de Pôles et AG

NPC - Soirée conseils syndicaux - **28 septembre**

COSYAD - Salon copropriété UNIS, Rennes - **28 septembre**

NORMANDIE - Réunion de Pôle, Deauville - **Vendredi 6 octobre**

AQU - Réunion Béarn/Pays Basque, Pau - **Vendredi 27 octobre**

IDF - Salon de la Copropriété, Paris - **8 & 9 novembre**

PACA (Côte d'Azur) - Salon SOLUCOP, Nice - **16 & 17 novembre**

IDF - Réunion de Pôle, Paris - **Mercredi 29 novembre**

Autres réunions et événements à noter (2017-2018)

IX^{ème} Congrès - Toulouse - **Du 18 au 20 octobre**

Conseil UNIS et Commissions, Paris - **Jeudi 14 décembre 2017**

JET UNIS - Malte - **26 au 28 janvier 2018**

IDF - 6^{ème} FORUM UNIS IDF au CESE, Paris - **Jeudi 15 mars 2018**

Conseil UNIS et Commissions, Paris - **Jeudi 29 mars 2018**

Conseil UNIS et Commissions, Paris - **Jeudi 28 juin 2018**

Conseil UNIS et certaines commissions, Paris - **Jeudi 13 septembre 2018**

X^{ème} Congrès - Nantes - **Du 14 au 16 novembre 2018**

Conseil UNIS et Commissions, Paris - **Jeudi 13 décembre 2018**

Université de la Copropriété (ateliers)

Nîmes - At. 8 - **Jeudi 5 octobre**

Le Havre - At. 9 - **Vendredi 24 novembre**



Contacts UNIS pour les régions : Matthias DANIEL/Christophe MAURISSET LATOUR
(regions@unis-immo.fr)

TROPHÉES UNIS DE L'INNOVATION 2017

L'UNIS récompensera, au cours de son IX^{ème} Congrès à Toulouse les projets les plus innovants et les plus ambitieux de ses partenaires.

À travers ces trophées, l'UNIS souhaite saluer les projets novateurs et montrer le dynamisme du secteur en termes de création tout en permettant de faire un focus sur les innovations susceptibles d'optimiser les performances, l'organisation, la productivité, la communication ou les économies au sein des entreprises immobilières.

Les lauréats seront désignés dans les trois catégories suivantes :

- Outils & Services Numériques
- Economie Collaborative
- Service aux entreprises

Rendez-vous le **vendredi 20 octobre à partir de 10h00** pour assister à la cérémonie de remise des trophées
Pour plus d'informations : tropheesinnovation@unis-immo.com

NF Habitat : les initiales qui garantissent la qualité des prestations des Syndics de copropriété



Nous avons interrogé Carole Peroux, adhérente de l'UNIS, dirigeante associée du cabinet Syndicéo, premier syndic à avoir choisi la certification NF Habitat délivrée par CERQUAL Qualitel Certification. Nous avons cherché à comprendre les besoins et les motivations de cette femme exigeante et engagée qui aime les affaires rondement menées et reste très attachée à la dimension humaine de son métier.

Pourquoi avoir choisi de vous engager dans la certification NF Habitat ?

Lorsque l'on exerce le métier de syndic, on est toujours conscient et idéalement placé pour connaître le coût exorbitant que représente la non-qualité. Quand on est un chef d'entreprise prévoyant, on sait que la lutte contre la non-qualité nécessite la mise en place de moyens de rétro analyse intégrés et adaptés. J'ai très vite compris que tous les processus dont Syndicéo avait besoin étaient naturellement intégrés dans la démarche de qualité certifiée de la certification « NF Habitat Exploitation Copropriété » délivrée par CERQUAL Qualitel Certification.

Par ailleurs, ce n'est un secret pour personne, le métier de syndic a une image pour le moins perfectible qui nécessite de rassurer en permanence les clients. Or, la certification NF Habitat atteste d'une qualité de service et d'un véritable engagement de la part du syndic. Cette marque est ressentie

par nos clients comme la garantie d'un haut niveau de qualité des offres de service que Syndicéo propose. Je suis expert-comptable de formation, et pour un expert-comptable la qualité et l'exigence sont essentielles. Pour le client copropriétaire, il s'agit d'une marque de confiance qui ne se limite pas à un simple effet d'annonce. NF Habitat est une assurance et une vraie garantie en termes d'éthique.

Que vous apporte la certification NF Habitat dans votre organisation ?

Syndicéo a grandi tout en sachant conserver une vraie dimension humaine qui se vérifie par l'implication des membres de son équipe. En interne, le travail qui vise à l'obtention de la certification passe indéniablement par une valorisation des équipes. Chacun est impliqué dans sa fonction et la responsabilité inhérente.

L'obtention de la certification NF Habitat, définit des process totalement adaptés à

nos exigences et implique une organisation du contrôle interne, à chaque poste.

En tout et pour tout, l'audit a représenté une journée de contrôle continu de nos process. Ainsi, chaque salarié de Syndicéo s'est investi et a positivement apporté sa contribution dans l'obtention de la certification NF Habitat.

C'est aussi un extraordinaire investissement marketing qui nous donne une valeur ajoutée par rapport à nos confrères et confirme auprès de nos clients tout ce qu'on avance en termes d'arguments de vente. C'est une garantie apportée par un organisme indépendant pour les copropriétés qui souhaiteront être certifiées : elles seront d'ailleurs contrôlées au moins une fois tous les 3 ans.

Ainsi, dans votre relation clients, est-ce que NF Habitat est un plus ? Comment est perçue la certification par vos copropriétaires ?

La certification NF Habitat permet avant tout d'établir une relation de confiance avec les copropriétaires. Notre engagement valorise nos actions et rassure. Le Diagnostic Technique Global, par exemple, est plus souvent qu'on ne le croit, perçu comme une taxe, comme une charge, une vraie contrainte dans l'esprit des copropriétaires. Les engagements liés à la marque NF Habitat transforment ce sentiment de charge oppressante en sentiment de valorisation du patrimoine et permet de positiver et de garantir la qualité technique du bâtiment et sa bonne gestion.

La certification NF Habitat signifie également que les dépenses sont anticipées et rationalisées. Ce qui permet une meilleure maîtrise du budget et des charges de la copropriété. C'est une vision planifiée qui va dans le sens de la valorisation du patrimoine et accentue l'impression de retour sur investissement pour les copropriétaires.

C'est un outil formidable qui formalise nos actions quotidiennes et valorise nos prestations, car NF Habitat c'est garantir un haut niveau de qualité, un excellent niveau de travail au service de nos clients.

Pour en savoir plus

CERQUAL Qualitel Certification, organisme certificateur de l'Association Qualitel, délivre la certification NF Habitat, certification commune pour tous les acteurs du logement et pour tous les projets : construction, exploitation, rénovation.

Les syndics de copropriété peuvent également s'engager dans la certification NF Habitat pour l'exploitation ou la rénovation des copropriétés qu'ils gèrent et ainsi :

- Proposer à leurs clients une gestion technique de qualité avec des charges maîtrisées

- Être reconnus comme des professionnels compétents pour la maintenance et l'entretien des copropriétés
- Promouvoir l'amélioration de la performance énergétique du bâtiment
- Optimiser leurs pratiques et leur organisation avec une démarche qualité et un tiers de confiance.

Pour en savoir plus : nf-habitat.fr
Contact : Luc de Rochefort,
 Responsable National Copropriétés
l.derochefort@cerqual.fr

CERQUAL 
 QUALITEL CERTIFICATION

Bien'ici : la meilleure façon de trouver un nouveau logement

Adhérents UNIS, Bien'ici est aussi **vôtre site**.

Bien'ici offre **une expérience utilisateur de qualité**, interactive et complète, qui met en valeur vos annonces de location comme de vente et génère des contacts qualifiés.

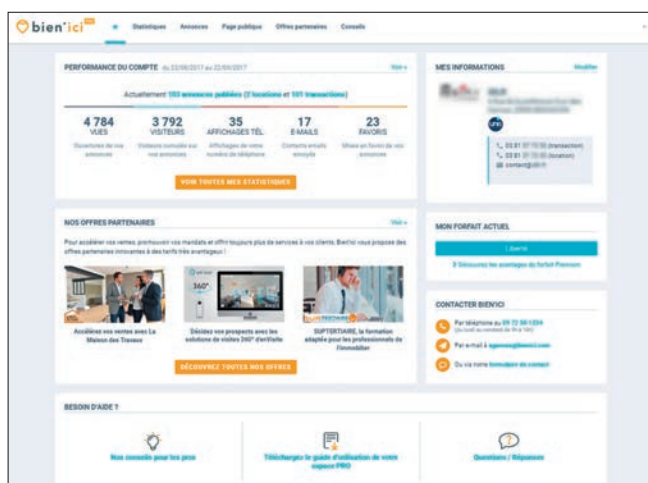
Grâce aux innovations mise en œuvre, vos prospects se projettent plus facilement dans leur futur logement, générant **un gain de temps pour tous**.

Bien'ici poursuit son développement rapide :

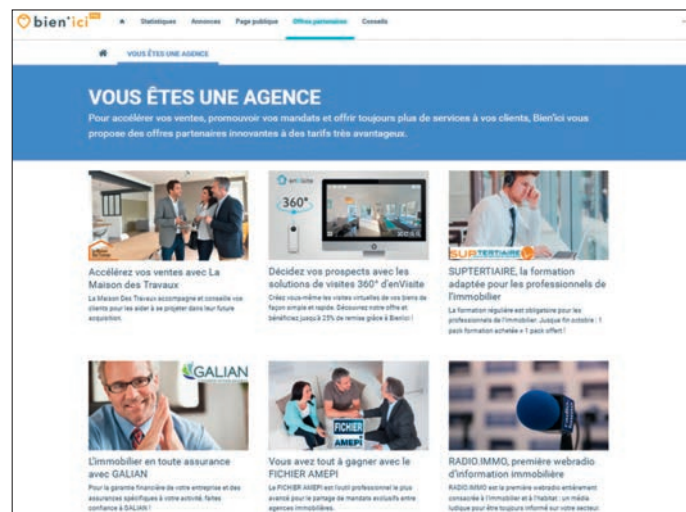
- L'audience est en **progression de 61 %** depuis le début de l'année 2017.
- Les contacts générés par la plateforme ont **augmenté de 95 %** entre janvier et août.

Les nouveautés de la rentrée

Un nouvel espace Pro, plus simple et complet, pour suivre la performance de vos publications et gérer vos informations ou choisir la précision de la localisation de vos annonces.



Des offres partenaires à prix négociés : reportages photos, visites 360°, formation, estimations de travaux... Bien'ici a sélectionné des partenaires de qualité pour vous faciliter le travail au quotidien et améliorer la performance de vos annonces.



Les tarifs de diffusion 2017 :

Bienici.com vous propose la publication en illimitée de toutes vos annonces :

- Forfait Liberté : **70 € HT/mois***
- Forfait Premium : **150 € HT/mois***

* Abonnement mensuel par point de vente.

Comment publier vos annonces sur Bien'ici ?

Quels que soit votre logiciel, des conseillers vous accompagnent dans la mise en place de la diffusion de l'ensemble de vos annonces sur Bien'ici :

- Par téléphone au **09 72 50 1234 (N° Cristal : non surtaxé)**
- Par email : **agences@bienici.com**

Plus d'infos sur le site dédié aux Professionnels : <https://pro.bienici.com>

N'attendez plus pour diffuser toutes vos offres !

Adhérents UNIS, investissez dans votre avenir Devenez actionnaires de Bien'ici

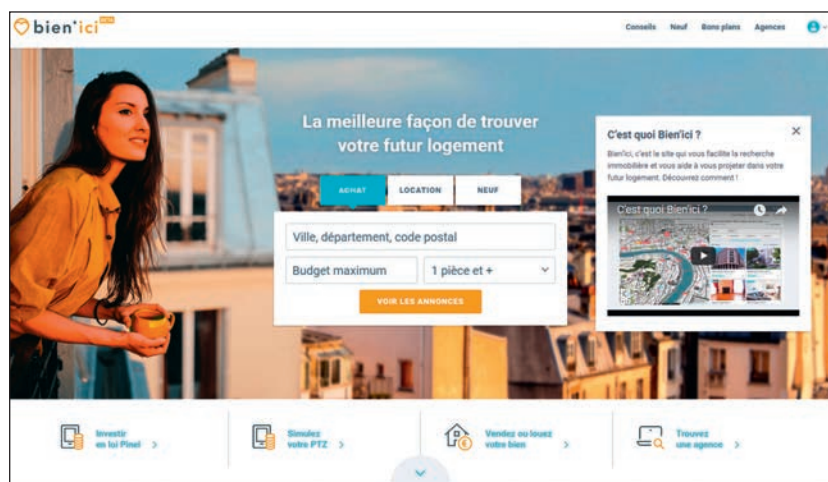
Bien'ici : une levée de fonds pour aller plus loin

Bien'ici est le seul site en France dont l'objectif est d'apporter des solutions innovantes aux professionnels de l'immobilier, de valoriser les différents métiers et de maîtriser l'utilisation de leurs données.

Fort de ses récents succès, d'une base stable et en croissance continue, Bien'ici.com souhaite désormais accélérer son développement.

Pour cela, le **Consortium des Professionnels de l'Immobilier (CPI)**, actionnaire de référence de Bien'ici et qui rassemble les fédérations, syndicats, réseaux d'agences, administrateurs de biens et grandes entreprises du secteur de l'immobilier, lance **une opération inédite de financement participatif**.

Pour la première fois en France, **une société ouvre son capital à une communauté de professionnels qui représente à la fois ses clients et ses partenaires**. L'objectif de cette levée de fonds est de renforcer les moyens de Bien'ici pour atteindre ses objectifs de notoriété, de trafic et de génération de contacts qualifiés.



Pourquoi investir dans Bien'ici ?

- 1/ Pour soutenir une plateforme créée PAR les professionnels de l'immobilier, POUR les professionnels de l'immobilier.
- 2/ Pour investir dans une start-up en pleine croissance dont le capital est normalement réservé aux institutionnels.
- 3/ Pour réaliser un investissement d'avenir dans un secteur que vous connaissez parfaitement.

Comment investir ?

Il vous suffit de vous connecter sur le site **www.tylia.fr**, puis de vous inscrire et consulter la page dédiée à Bien'ici. Le processus prend moins de 15 mn.

Nota : une carte d'identité et un RIB sont nécessaires pour les personnes physiques, auxquels il faut ajouter un Kbis et la liasse fiscale pour les personnes morales.

Pour souscrire à l'offre, rendez-vous sans attendre sur le site :



TYLIA Invest

SAS au Capital de 2 055 734,01 €

66 rue de Provence, 75009 Paris / www.tylia.fr

Pour toute information supplémentaire liée à l'offre et à la souscription, contactez Grégoire Bloch au : 07 76 09 42 30.

Actualités juridiques

Ces documents et analyses vous sont envoyés par emailing hebdomadaire de la « Newsletter Juridique » réalisée par le Service Juridique de l'UNIS. Les éléments se retrouvent également en consultation permanente dans la rubrique Espace Juridique de votre espace Adhérent (Intranet) du site www.unis-immo.fr.

- Médiation de la consommation
- Licenciement suite à une absence pour maladie : nouvelles modalités de calcul de l'indemnité de licenciement
- Convention collective des gardiens et employés d'immeubles - Données sociales 2017 à jour de l'avenant n° 92
 - Loyers de référence à Paris - Arrêté 2017 signé
 - Convention collective des gardiens et employés d'immeubles - Mise à jour au 1^{er} juin 2017
- Convention collective des gardiens et employés d'immeubles - Les trames de contrats de travail sont mises à jour au 1^{er} juillet 2017
 - Convention collective de l'immobilier - Mise à jour au 1^{er} juillet 2017
 - Social - Salaire - Cotisation AGS
 - Performance énergétique et tertiaire - Le Conseil d'État suspend le décret du 9 mai 2017
 - Loyers des baux de la loi du 1^{er} septembre 1948 - Décret du 6 juillet 2017
 - Fiche synthétique : comment l'établir à partir du site du Registre des copropriétés ?
 - Lutte contre le blanchiment : un modèle de protocole interne à votre disposition
 - IRL 2^{ème} trimestre 2017
- Immatriculation des copropriétés - Lettre d'information du registre des copropriétés juillet 2017
 - Simplification et actualisation des règles d'urbanisme à compter du 1^{er} juillet 2017
 - Frais de transport des salariés en Ile-de-France
 - Décret de blocage des loyers 2017-2018
 - Crédit d'impôt transition énergétique (CITE)
- Convention collective des gardiens - Service courrier - Avenant n° 94 relatif aux courriers et colis
 - Assurance chômage - Instauration d'une contribution temporaire
- Assurance chômage - Suppression de la majoration due au titre des CDD conclus pour surcroît d'activité
 - Assurance chômage - Suppression de l'exonération de la part patronale des contributions pour l'embauche de salariés de moins de 26 ans

TEXTES OFFICIELS

Décret 2017-1140 du 6 juillet 2017

modifiant le décret n° 48-1881 du 10 décembre 1948 déterminant les prix de base au mètre carré des locaux d'habitation ou à usage professionnel

■ JORF n° 0158 du 7 juillet 2017

Décret 2017-1198 du 27 juillet 2017

relatif à l'évolution de certains loyers dans le cadre d'une nouvelle location ou d'un renouvellement de bail, pris en application de l'article 18 de la loi n° 89-462 du 6 juillet 1989

■ JORF n° 0176 du 29 juillet 2017





Administrateurs de biens, Syndics de copropriété, Property Managers, Agents immobiliers, vous recherchez **une garantie financière solide** pour protéger vos clients.

CEGC, garant de référence, sécurise l'exercice de votre activité avec une gamme de **produits et services adaptés à votre profession** :

- Garantie Financière Loi Hoguet : Gestion, Syndic, Transaction
- Assurance Responsabilité Civile Professionnelle
- Assurance Responsabilité Personnelle du Dirigeant
- Assurance Dommages Ouvrage et Responsabilité Civile Décennale
(Pack Travaux Socamab)

Notre force, c'est votre confiance !

Pour plus de renseignements, contactez-nous au :
01.58.19.07.19 - yolaine.suire@c-garanties.com
www.c-garanties.com

Formations

Détail
et inscription
en ligne
directement sur
unplus.fr



Formations à distance en e-learning

RÉF.	THÈMES	DURÉE
F001	Pack Syndic de Copropriété F001 (P001 + P002 + P005)	7h00
F002	Pack Gestion locative F002 (P001 + P002 + P003 + P009 + P010)	7h00
P001	Code de déontologie des professionnels de l'immobilier	2h00
P002	Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme	2h00
P003	Bail d'habitation depuis la loi ALUR	1h00
P005	La rénovation énergétique	3h00
P006	L'impact des servitudes naturelles, légales et conventionnelles dans la mise en vente d'un bien immobilier	1h20
P007	Les conditions d'exercice des droits de préemption pouvant impacter l'activité de transaction immobilière	2h40
P008	Préparation de la mise en vente d'un bien immobilier en copropriété	1h00
P010	Le droit de préemption du locataire en matière de bail d'habitation et de bail commercial	1h00
	Et 50 modules individuels (20 minutes) disponibles à la carte en e-learning	

Formations en salle

ACTIVITÉS	RÉF.	THÈMES	DATES
BORDEAUX			
Transaction	TR08	La vente des viagers	07-déc-17
Gestion de l'Entreprise	GE11	Rentrer de nouveaux mandats de gestion locative et copropriété	02-oct-17
CLERMONT-FERRAND			
Gestion Locative	GL01	Actualité juridique de la gestion locative avec la loi ALUR	09-nov-17
Administration de Biens	AB11	Actualités de la Convention Collective Nationale des Gardiens, Concierges et Employés d'Immeubles	09-oct-17
	AB02	Bruit et gestion des conflits de voisinage	18-oct-17
LYON			
Syndic de Copropriété	SY01	Les grandes lignes du régime de la copropriété avec la loi ALUR	09-nov-17
	SY04	Assemblée générale de copropriété : Les aspects pratiques et juridiques	24-nov-17
	SY07	Le recouvrement des appels de fonds du syndicat des copropriétaires	05-déc-17
	SY10	Organisation des ensembles immobiliers (ASL - AFU - Union des syndicats)	07-déc-17
	SY14	Assistant(e) de copropriété : Ce qu'il faut savoir	28-nov-17
	SY15	Contrat de syndic - Ce qu'il faut savoir	17-nov-17
	SY16	Syndics : comment conduire vos projets de travaux de rénovation énergétique	12-oct-17 et 13-oct-17
Gestion Locative	GL01	Actualité juridique de la gestion locative avec la loi ALUR	08-nov-17
	GL01	Actualité juridique de la gestion locative avec la loi ALUR	15-déc-17
	GL03	Bail d'habitation : Aspects juridiques et pratiques	28-nov-17
	GL04	Location meublée, régime juridique et fiscal	09-nov-17
	GL05	État des lieux et réparations locatives	16-nov-17
	GL07	Colocation et cotitularité du bail d'habitation : Ce qu'il faut savoir	07-déc-17
	GL08	Charges récupérables et réparations locatives liées aux baux d'habitation	07-nov-17
	GL09	Le recouvrement des loyers et des charges récupérables	21-nov-17
	Administration de Biens	AB03	Pathologie et terminologie du bâtiment
AB04		Assurances de l'immeuble, des occupants et gestion des sinistres	Complet 13-oct-17
AB07		Les travaux dans les immeubles gérés : Règles et précautions à prendre	07-nov-17
AB08		Rénovation énergétique des bâtiments résidentiels	13-nov-17
AB12		Panorama des obligations de sécurité dans les immeubles	21-nov-17
AB13		Accessibilité handicapés : Actualité et réglementation	30-nov-17
Transaction	TR02	Création d'un service de transactions immobilières par un administrateur de biens	03-oct-17
	TR03	Aspects juridiques des mandats, des offres, des compromis et des baux d'habitation	05-déc-17
	TR05	Méthodologie de rédaction des avis de valeur immobilière des immeubles bâtis et des terrains constructibles	06-déc-17
	TR06	Piqûre de rappel pour les commerciaux en immobilier	11-oct-17
	TR07	Mise à niveau pour les nouveaux commerciaux en immobilier	15-nov-17

Formations

Détail
et inscription
en ligne
directement sur
unplus.fr

Formations en salle

ACTIVITÉS	RÉF.	THÈMES	DATES
LYON			
Marchand de Biens	MB11	Pratiquer l'urbanisme dans le cadre d'une opération de marchand de biens	22-nov-17
Immobilier Commercial	IC01	Bail commercial : Ce qu'il faut savoir - Niveau 1	16-nov-17
	IC01	Bail commercial : Ce qu'il faut savoir - Niveau 1	19-déc-17
	IC02	Actualité juridique des baux commerciaux - Niveau 2	29-nov-17
	IC03	Loi Pinel et statut des baux commerciaux : Ce qu'il faut savoir - Niveau 2	24-nov-17
	IC04	Créances locatives, charges récupérables et réparations locatives liées aux baux commerciaux - Niveau 2	10-nov-17
	IC07	Négociation et rédaction du bail commercial et des avenants - Niveau 3	01-déc-17
	IC08	Bail commercial : Les principaux contentieux - Niveau 3	15-déc-17
	IC09	Bail commercial : Avantages de l'option pour la TVA	12-oct-17
	IC11	Immobilier commercial : Ce qu'il faut savoir pour démarrer	30-nov-17 et 01-déc-17
Immobilier d'Entreprise	IE01	Faites évoluer votre cabinet avec l'Immobilier d'Entreprise	12-déc-17
Gestion de l'Entreprise	GE08	Professionnels de l'immobilier : Mieux gérer son temps	14-nov-17
Bureautique et Secrétariat	BS05	Réussir l'accueil physique et téléphonique	18-déc-17
MARSEILLE			
Syndic de Copropriété	SY10	Organisation des ensembles immobiliers (ASL - AFU - Union des syndicats)	Complet 12-oct-17
Gestion Locative	GL01	Actualité juridique de la gestion locative avec la loi ALUR	Complet 07-nov-17
	GL03	Bail d'habitation : Aspects juridiques et pratiques	28-nov-17
	GL08	Charges récupérables et réparations locatives liées aux baux d'habitation	Complet 16-nov-17
	GL09	Le recouvrement des loyers et des charges récupérables	12-déc-17
Administration de Biens	AB10	Paie des gardiens et employés d'immeubles	08-déc-17
Transaction	TR11	Négociateur, optimisez la vente immobilière : Aspects juridiques et commerciaux	21-nov-17 et 22-nov-17
Gestion de l'Entreprise	GE19	Manager de proximité : animer et dynamiser vos équipes	16-oct-17
MONTPELLIER			
Gestion Locative	GL19	Bail d'habitation type : Le décret du 29 mai 2015 décrypté	21-nov-17
Transaction	TR04	Les phases à bien maîtriser pour augmenter les ventes immobilières	10-oct-17
MULHOUSE			
Transaction	TR03	Aspects juridiques des mandats, des offres, des compromis et des baux d'habitation	08-nov-17
NICE			
Syndic de Copropriété	SY06	Gestion des conflits en assemblée générale	30-nov-17
Colloque	CC12	La rénovation énergétique en copropriété : Anticipez cet enjeu majeur pour votre cabinet de syndic	16-nov-17
	CC12	La rénovation énergétique en copropriété : Anticipez cet enjeu majeur pour votre cabinet de syndic	17-nov-17
Administration de Biens	AB03	Pathologie et terminologie du bâtiment	Complet 11-déc-17
Immobilier Commercial	IC02	Actualité juridique des baux commerciaux - Niveau 2	15-nov-17
	IC04	Créances locatives, charges récupérables et réparations locatives liées aux baux commerciaux - Niveau 2	08-déc-17

PARIS			
Syndic de Copropriété	SY00	Les missions renforcées du syndic après la loi ALUR : enjeux et perspectives	Complet 27-oct-17
	SY00	Les missions renforcées du syndic après la loi ALUR : enjeux et perspectives	Complet 06-déc-17
	SY06	Gestion des conflits en assemblée générale	07-déc-17
	SY07	Le recouvrement des appels de fonds du syndicat des copropriétaires	07-nov-17
	SY09	Les travaux en copropriété	29-nov-17
	SY12	La comptabilité des copropriétés expliquée aux gestionnaires	08-nov-17
	SY14	Assistant(e) de copropriété : Ce qu'il faut savoir	21-nov-17
	SY15	Contrat de syndic - Ce qu'il faut savoir	10-nov-17
Gestion locative	GL00	Actualité de la gestion locative habitation en 15 points	09-oct-17
	GL00	Actualité de la gestion locative habitation en 15 points	15-nov-17
	GL03	Bail d'habitation : Aspects juridiques et pratiques	12-oct-17
	GL05	État des lieux et réparations locatives	06-oct-17
	GL05	État des lieux et réparations locatives	04-déc-17
	GL07	Colocation et cotitularité du bail d'habitation : Ce qu'il faut savoir	09-nov-17
	GL08	Charges récupérables et réparations locatives liées aux baux d'habitation	24-nov-17
	GL09	Le recouvrement des loyers et des charges récupérables	26-oct-17
	GL17	Comptabilité de la gestion locative : Les quatre missions du comptable	06-nov-17
Administration de Biens	AB02	Bruit et gestion des conflits de voisinage	03-nov-17
	AB03	Pathologie et terminologie du bâtiment	12-déc-17
	AB04	Assurances de l'immeuble, des occupants et gestion des sinistres	05-déc-17
	AB05	Gestion de l'assurance construction, assurance dommages-ouvrage et autres garanties	29-nov-17
	AB07	Les travaux dans les immeubles gérés : Règles et précautions à prendre	Complet 11-oct-17
	AB08	Rénovation énergétique des bâtiments résidentiels	12-déc-17
	AB09	Contrats des gardiens et employés d'immeubles	21-nov-17
	AB10	Paie des gardiens et employés d'immeubles	24-oct-17
	AB10	Paie des gardiens et employés d'immeubles	22-nov-17
	AB11	Actualités de la Convention Collective Nationale des Gardiens, Concierges et Employés d'Immeubles	14-nov-17
	AB11	Actualités de la Convention Collective Nationale des Gardiens, Concierges et Employés d'Immeubles	06-déc-17
	AB12	Panorama des obligations de sécurité dans les immeubles	09-nov-17
	AB13	Accessibilité handicapés : Actualité et réglementation	20-nov-17
Transaction	TR01	Créer une agence de transaction immobilière	16-nov-17
	TR04	Les phases à bien maîtriser pour augmenter les ventes immobilières	17-nov-17
	TR05	Méthodologie de rédaction des avis de valeur immobilière des immeubles bâtis et des terrains constructibles	13-oct-17
	TR06	Piqûre de rappel pour les commerciaux en immobilier	05-oct-17
	TR08	La vente des viagers	14-nov-17
	TR11	Négociateur, optimisez la vente immobilière : Aspects juridique et commercial	30-nov-17 et 01-déc-17
Marchand de Biens	MB01	Création d'activité Marchand de Biens	08-nov-17
	MB06	Lotissement et autres divisions foncières et en volumes	23-oct-17
	MB08	Marchand de Biens et Assurances : Ce qu'il faut savoir	20-déc-17

Formations

Détail
et inscription
en ligne
directement sur
unplus.fr

Formations en salle

ACTIVITÉS	RÉF.	THÈMES	DATES
PARIS			
Immobilier Commercial	IC01	Bail commercial : Ce qu'il faut savoir - Niveau 1	22-nov-17
	IC01	Bail commercial : Ce qu'il faut savoir - Niveau 1	19-déc-17
	IC02	Actualité juridique des baux commerciaux - Niveau 2	19-déc-17
	IC07	Négociation et rédaction du bail commercial et des avenants - Niveau 3	23-nov-17
Gestion de l'Entreprise	GE01	Calcul et analyse du prix de revient de la gestion d'un lot de copropriété	07-déc-17
	GE08	Professionnels de l'immobilier : Mieux gérer son temps	01-déc-17
	GE10	Manager l'humain pour améliorer l'efficacité et le mieux-être	03-oct-17 et 04-oct-17
	GE15	Manager immobilier : le recrutement et l'intégration d'un nouveau collaborateur	07-nov-17
Bureautique et Secrétariat	BS05	Réussir l'accueil physique et téléphonique	17-nov-17
RENNES			
Syndic de Copropriété	SY04	Assemblée générale de copropriété : Les aspects pratiques et juridiques	30-oct-17
	SY07	Le recouvrement des appels de fonds du syndicat des copropriétaires	09-oct-17
	SY11	Comptabilité des copropriétés : Les quatre missions du comptable à jour de la loi ALUR	23-oct-17
	SY12	La comptabilité des copropriétés expliquée aux gestionnaires	13-nov-17
	SY13	La copropriété expliquée aux comptables	19-déc-17
	SY14	Assistant(e) de copropriété : Ce qu'il faut savoir	12-déc-17
Gestion Locative	GL01	Actualité juridique de la gestion locative avec la loi ALUR	03-oct-17
	GL03	Bail d'habitation : Aspects juridiques et pratiques	21-nov-17
	GL07	Colocation et cotitularité du bail d'habitation : Ce qu'il faut savoir	17-oct-17
Colloque	CC11	Comment se construit l'urbanisme commercial sur le pays Rennais ?	04-oct-17
Transaction	TR03	Aspects juridiques des mandats, des offres, des compromis et des baux d'habitation	13-déc-17
Marchand de Biens	MB09	Initiation au droit de l'urbanisme	27-nov-17
Immobilier Commercial	IC01	Bail commercial : Ce qu'il faut savoir - Niveau 1	10-oct-17
	IC02	Actualité juridique des baux commerciaux - Niveau 2	07-nov-17
Bureautique et Secrétariat	BS02	Réseaux sociaux : Développer et fidéliser votre clientèle	30-nov-17
	BS05	Réussir l'accueil physique et téléphonique	14-déc-17
STRASBOURG			
Gestion Locative	GL06	Le congé du locataire et du bailleur	04-déc-17
	GL07	Colocation et cotitularité du bail d'habitation : Ce qu'il faut savoir	07-nov-17
Administration de Biens	AB04	Assurances de l'immeuble, des occupants et gestion des sinistres	13-oct-17
Transaction	TR08	La vente des viagers	07-nov-17
TOULOUSE			
Administration de Biens	AB08	Rénovation énergétique des bâtiments résidentiels	11-oct-17
Colloque	CC07	Actualités des baux d'habitation et des baux commerciaux	19-oct-17
	CC08	Actualité juridique et digitalisation de la copropriété	19-oct-17
	CC09	Profession réglementée : transparence et information du consommateur	19-oct-17
	CC10	L'accessibilité au cœur de la rénovation	19-oct-17

FORMATIONS OBLIGATOIRES ET RENOUELEMENT DES CARTES PROFESSIONNELLES : PAS UNE MINUTE À PERDRE !

14h ou 28h de formation ?

Le décret de février 2016 prévoit une période transitoire. Ainsi :

- les professionnels devant renouveler leur carte professionnelle avant le 31 décembre 2017 devront justifier auprès de la CCI de 14 heures de formation ;
- les professionnels devant renouveler leur carte professionnelle en 2018 devront justifier auprès de la CCI de 28 heures de formation.

Qui former pour le renouvellement de la carte ?

- Les titulaires de la carte professionnelle ou, lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire ;
- les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau ;
- les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

Les formations peuvent être suivies à distance (e-learning) ou en présentiel.

Offre complète et inscriptions sur le site www.unplus.fr

* * *

ET SI... ON RÉINVENTAIT LA GARANTIE LOYERS IMPAYÉS ?

En 4 ans, déjà 500 gestionnaires de biens séduits par notre solution syndicale, innovante, compétitive et pérenne.

À ce jour, zéro résiliation, zéro majoration.

0806 800 006

(prix appel local)

horizonassurances.com

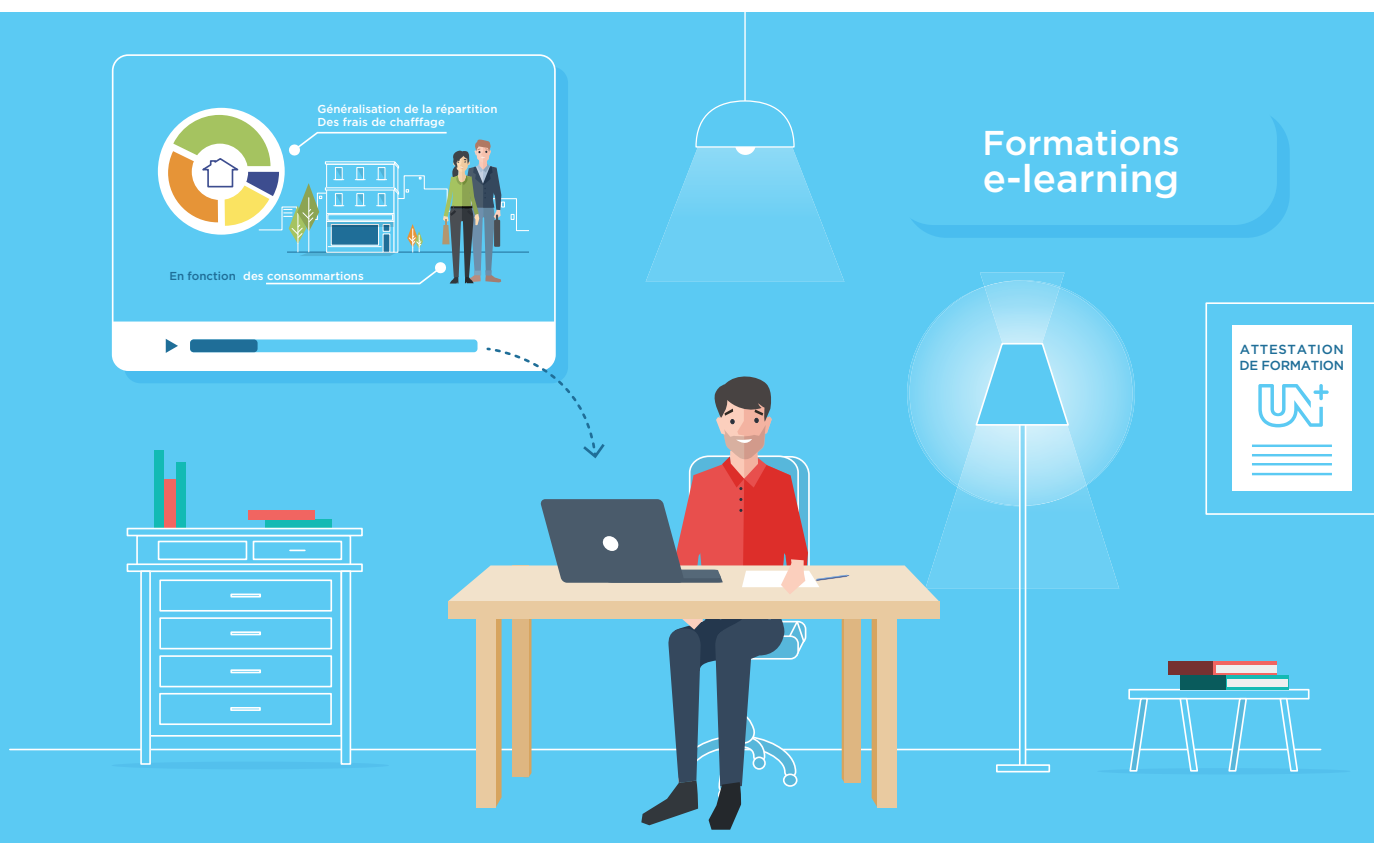


Partenaire du 9^e congrès de l'UNIS - Toulouse du 18 au 20/10/17 - Stand A - ORIAS 15005189





Les **formations à distance UNIS** en **e-learning** sont d'ores et déjà disponibles sur **UN+**



À découvrir sur www.unplus.fr

Plateforme de formation **UNIS**

