



transversales

IMMOBILIÈRES

novembre - décembre 2017 - N°



Spécial IX^{ème} Congrès

- **Projet de réforme de la loi de 1965**
- **Programme des formations**



**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

Sommaire

IX^{ÈME} CONGRÈS

P.2 Ouverture du Congrès
Janine REDON - Franck BIASOTTO
Christophe TANAY

P.8 JT de l'UNIS

P.12 Sondage IPSOS - UNIS - LE FIGARO

P.18 Colloque Transaction : l'agent immobilier
face au droit de la consommation

P.30 Colloque Promoteurs-rénovateurs :
L'accessibilité au cœur de la rénovation

P.38 Les tendances et solutions digitales
pour l'immobilier (Ernst & Young)

P.42 Éric SADIN
La techno-lucidité

P.46 Yves COPPENS
L'homme d'avant et l'homme d'après

P.50 **COPROPRIÉTÉ**
Projet de réforme, de simplification et de mise
à jour de la loi du 10 juillet 1965

P.56 **TROPHÉES UNIS DE L'INNOVATION**

P.57 **RÉPONSES MINISTÉRIELLES**

P.59 **PÔLES TERRITORIAUX**
La vie des régions - Agenda UNIS

P.60 **ACTUALITÉS JURIDIQUES**

P.62 **FORMATIONS**



Fin octobre, certains d'entre vous ont eu le courage de venir jusqu'à la ville rose pour s'illustrer à la Mairie, défier le Concorde, tester le goût si particulier des chocolaines, applaudir une nouvelle race d'agent immobilière, déguster des tapas... voire même enrichir leurs connaissances lors des séances plénières...

À vous tous, je tiens à dire MERCI.

Merci d'avoir fait de ce IX^{ème} Congrès un moment de convivialité, d'échanges, de partage et d'amitié.

J'en ressors confortée que c'est en étant UNIS que nous pourrons affronter les directives à venir. C'était mon dernier congrès en tant que Présidente de l'UNIS Midi-Pyrénées. Il restera gravé dans ma mémoire.

Nougaro nous dit que les mémés toulousaines aiment la castagne, moi je suis fière d'être Aveyronnaise.

Ma porte vous sera toujours ouverte pour un aligot, des tripous ou un estofinado !

Adichatz.

Janine REDON

Transversales souhaite une bonne année
à tous ses lecteurs





Janine Redon

Présidente UNIS Midi-Pyrénées

Nous sommes très heureux de vous accueillir à Toulouse. Notre territoire de Midi-Pyrénées compte pas moins de 60 cabinets et agences adhérents, dont 45 à Toulouse et 15 répartis dans les départements voisins. Je salue les Aveyronnais dans la salle, étant moi-même d'origine aveyronnaise. Il convient d'ajouter 30 structures de groupes et 30 entreprises indépendantes en vente ou location, marchands de biens ou syndicats de co-propriété, tous animés de la même ambition : mieux faire notre métier.

Je suis fière, au nom de mes confrères et consœurs de Midi-Pyrénées, de tenir ce neuvième congrès à Toulouse. Il s'agit de mon dernier congrès en tant que Présidente de l'UNIS Midi-Pyrénées.

Nous connaissons une année faste, le volume de ventes en Haute-Garonne ayant progressé de 29 % pour les appartements anciens et de près de 19 % pour les maisons anciennes. Le marché du neuf se porte également bien, avec une augmentation de 16 % dans le neuf et de 19 % dans les terrains à bâtir.

Ces augmentations, certainement dues au dynamisme économique de la ville, ne doivent pas cacher la stabilité du niveau des prix au mètre carré, aux alentours de 2.300 euros en Haute-Garonne et de 2 550 euros à Toulouse.

Excellent congrès à tous.

* * *

Franck Biasotto

Adjoint chargé du logement auprès du Maire de Toulouse, Jean-Luc Moudenc, et Président de la commission Habitat de Toulouse Métropole.

Je suis très heureux que vous ayez choisi Toulouse pour votre neuvième congrès. J'ai la chance d'y travailler ardemment depuis trois ans auprès de Jean-Luc Moudenc. Je tiens à remercier Janine Redon en sa qualité de Présidente de l'UNIS Midi-Pyrénées, de m'accueillir ce matin, et le Président de l'UNIS d'avoir choisi Toulouse. Et vous prie d'excuser Monsieur le Maire Président, Jean-Luc Moudenc, retenu dans une conférence réunissant l'ensemble des Maires de la métropole pour aborder des sujets comme la LGV, qui sont primordiaux pour le maillage territorial et notre belle ville de Toulouse.

S'agissant de la répartition entre le parc privé et le parc public, je ne souhaite pas les opposer, car ils sont complémentaires. La ville de Toulouse et la métropole connaissent un développement sans précédent depuis quinze ans. Nous accueillons 9.000 personnes par an à Toulouse et 14.000 dans la métropole.

Nous devons être à la hauteur. Nous travaillons sur trois axes : habiter mieux, construire mieux et différemment et surtout construire plus.

Nous avons trois soucis : l'environnement, la condition d'usage et la charge, notamment pour le logement social. Le loyer, contrairement à ce que nous entendons, n'est pas contesté. En revanche, les charges et leurs régularisations annuelles le sont. Nous y travaillons en priorité. Lors de notre entrevue avec le Premier ministre la semaine dernière, nous lui avons indiqué que le projet de loi, tel que présenté, n'est pas compris, sachant qu'il n'est que partiel. Il s'attaque

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 simultanément.

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.

à l'habitat social. Or nous oublions trop souvent que l'habitat social et l'habitat privé ne font qu'un.

J'ai cru comprendre que nous disposions de deux ou trois mois pour en débattre, mais le projet de loi est déjà fléché. L'habitat privé sera également concerné en 2019.

Le deuxième axe de travail est construire mieux, différemment, et plus.

Pour absorber le mouvement annuel, nous nous sommes fixé 7.500 logements au minimum par an sur le territoire communal de la Ville de Toulouse et la métropole, grâce à une meilleure répartition territoriale, au travers du PLUIH (qui fusionne les PLU et PLH), en tenant compte des spécificités des 37 communes du territoire. Nous revendiquons une densité modérée et le respect de l'identité des faubourgs. Nous avons recensé l'ensemble du foncier disponible dans le PLU aujourd'hui et dans le PLUIH demain. Nous avons le mérite de nous attacher à passer d'un urbanisme réglementaire à un urbanisme de projet. Pour ne vous citer qu'un exemple, 2.469 logements sont actuellement bloqués par des recours, ce qui représente la moitié de la production annuelle d'une métropole comme Toulouse. Nous avons besoin de beaucoup de pédagogie car le projet immobilier à côté de chez soi est toujours gênant.

[...] Dans le projet de loi Habitat, Mobilité Logement, nous sommes favorables à la libération du foncier au travers d'incitations à mettre à la vente en exonérant les propriétaires des plus-values sous certaines conditions. Nous devons mobiliser toutes les forces vives, tout le foncier de l'État qu'il accepterait de vendre pour construire différemment.

[...] Je suis très attentif à la qualité d'usage et du bâti. En Angleterre, où il n'existe

aucune législation sur les normes, un incendie est survenu ces derniers mois. Lorsque des normes sont contradictoires, des améliorations sont certes nécessaires ; je pense notamment aux normes pour les personnes à mobilité réduite. Nous pouvons réduire les coûts de construction, mais ces économies ne doivent pas nuire à la qualité du logement et des usagers. Il s'agit de construire mieux, mais surtout de manière pérenne, pour ne pas pénaliser l'habitat de demain.

Toulouse souffre d'un déséquilibre. Elle était la place préférée de la défiscalisation. L'Observatoire des copropriétés en déshérence, que j'ai créé, compte 500 copropriétés de plus de 50 lots en métropole. Je ne souhaite pas que, lors du changement de main, au terme de la convention, elles partent en déshérence. Les produits défiscalisés sont souvent moins chers de 15 à 20 % au prix initial pour les primo-accédants. Je suis donc favorable à l'allègement des normes, mais avec parcimonie.

* * *

Christophe Tanay
Président de l'UNIS

« Je remercie les membres du Conseil, que vous élisez et qui vous représentent tous, de m'avoir fait à nouveau confiance pour développer l'UNIS et piloter ses actions pour trois nouvelles années.

À l'aube de mon second mandat, permettez-moi tout d'abord de rendre hommage à toutes celles et tous ceux qui font l'UNIS.

À mes côtés, Gilles Delestre, Président délégué, le couteau suisse de l'UNIS :

- *en charge de la gestion interne du syndicat, il est en relation constante avec nos permanents,*
- *en charge de la relation avec nos partenaires, il est un acteur essentiel du développement de l'UNIS,*
- *enfin, en charge des relations avec les Régions, il m'accompagne ou me supplée lors des assemblées générales des Pôles, et est au centre de la réforme organisationnelle des territoires que nous sommes en train de mener.*

Également à mes côtés, les membres du Bureau exécutif qui se réunissent chaque semaine, étant rappelé que ces femmes et ces hommes sont des chefs d'entreprise comme vous, qui consacrent beaucoup de leur temps à notre syndicat. Car outre cette demi-journée hebdomadaire, la plupart représentent l'UNIS dans des instances extérieures :

- *Pierre Astrup, Président de la commission gestion locative ;*
- *Éric Brico, Président de la commission Promoteurs-rénovateurs ;*
- *Jean-Michel Camizon, Président du Comité prospectif et stratégique ;*
- *Jean-Claude Courtès, en charge du développement ;*
- *Benjamin Darmouni, Président du pôle Ile-de-France ;*
- *Danielle Dubrac, Secrétaire générale de l'UNIS ;*
- *Jean-Luc Jouan, Président de la commission des affaires sociales ;*
- *En alternance en fonction de leurs possibilités, Céline Paradol, Présidente du pôle Rhône-Alpes et Patrick Lozano, Président de la structure Lyon-Rhône ;*
- *Olivier Majorel, Trésorier ;*
- *Alain Millet, Président de la commission Transaction ;*
- *Hélène Péraldi-Rolland, Présidente de la commission Formation, qui vient de laisser sa place à Marie-Odile Moret ;*
- *Olivier Safar, Président de la commission Copropriété ;*
- *Jean-François Trably, Trésorier ;*



Je vous remercie de les applaudir pour leur implication et leurs résultats.

Mais l'UNIS ne serait rien sans le dévouement et la disponibilité des présidents de pôles et de structures agréées qui relaient dans les territoires la parole de l'UNIS et se battent pour faire avancer les dossiers afin de résoudre les problématiques locales.

Enfin, « last but not least », l'ensemble des vingt permanents : cadres, juristes, comptables, assistants, tous vous apportent l'assistance dont vous avez besoin, que ce soit en tant qu'élu ou adhérent.

C'est un réel bonheur de travailler avec eux, car ce sont vraiment de belles personnes.

Au cœur de toute cette équipe, un homme auquel je tiens à rendre particulière-

ment hommage, pour ses compétences professionnelles, sa disponibilité humaine, sa ferveur envers notre syndicat, et aussi sa capacité à compenser mes faiblesses. C'est notre Délégué Général, Géraud Delvolvé. Merci Géraud, pour tout ce que vous faites pour nous.

J'ai présenté mon projet lors du Conseil du 29 juin, puis lors d'une conférence de presse le 11 juillet dernier. Sans entrer dans le détail, je dirai simplement que ma feuille de route jusqu'à 2020 s'articule autour de 3 axes majeurs : rassembler, développer, innover.

Aujourd'hui, l'heure est au débat sur les réformes en cours : Loi Logement, Loi de Finances, Plan Climat, Grand Plan d'Investissement, Loi de simplification. C'est pour notre secteur d'activité – l'immobilier et le logement – un moment crucial. Et c'est pour notre métier une

opportunité de nous consolider et de développer de nouveaux marchés, à travers les propositions de l'UNIS :

en gestion locative, nous proposons de mobiliser l'épargne privée au service d'un logement abordable, et ce, dans un contexte fiscal qu'il reste à définir avec les pouvoirs publics,

en copropriété, nous proposons la mise en place d'un plan quinquennal de rénovation. Nous sommes également à l'initiative de la simplification de la Loi de 1965, car une telle Loi, qui est devenue un véritable carcan, ne peut s'appliquer de la même manière pour toutes les tailles d'immeubles,

en transaction, de numéro 3 du secteur, nous pouvons devenir numéro 2 !

en promotion-rénovation, nous avons noué un contact direct avec les ministères concernés qui enfin, acceptent d'écouter cette profession,

en expertise, nous visons la certification européenne.

En régions, nous souhaitons nous concentrer sur les métropoles qui génèrent les 3/4 de la croissance française, sans négliger les territoires et la ruralité.

Pour vous, l'UNIS poursuit le développement de nombreux outils pour accompagner nos entreprises :

BIEN ICI : un site d'annonces qui vous appartient ;

UN+ : une gamme de formations à la pointe de la technologie ;

CLAMEUR qui existe et doit à mon sens devenir l'interface du futur « bail numérique ».

Un mot sur la mutation numérique : je veux que l'UNIS devienne « le syndicat de la disruption positive ».

Nous avons créé un collège accueillant les réseaux d'agents commerciaux. Je l'avais annoncé il y a un an à Lyon avec l'arrivée des sociétés CAPIFRANCE et OPTIMHOME. Trois réseaux nous ont rejoints depuis : I@D, MEGAGENCE et SAFTI. Au total, 9.000 agents commerciaux ont rejoint notre syndicat par l'intermédiaire de leurs réseaux respectifs.

Je souhaite, conformément à notre Manifeste de propositions pour 2017, accompagner la légitimité des syndicats numériques.

Mais je souhaite aussi que tous les acteurs soient soumis aux mêmes règles, pour une saine concurrence.

Enfin, je n'admets pas que des politiques immobilières soient menées sans contrôle sur les particuliers et sur les plateformes internationales, alors que nos professions sont encadrées rigoureusement, contrôlées fréquemment, et écrasées normativement.

J'en fais mon cheval de bataille.

L'immobilier, le logement, ce sont des secteurs complexes. Seuls les profes-

sionnels savent s'y prendre pour gérer, entretenir, rénover, et transmettre le patrimoine immobilier de nos concitoyens.

Car nous, les professionnels de l'immobilier, nous sommes indispensables. Devenons incontournables. Devenons – c'est légitime – les acteurs clés des défis numériques, démographiques et énergétiques de demain.

Soyons exemplaires. Soyons inventifs. Soyons innovants. Ainsi, nous serons indispensables.

Permettez-moi de terminer par un vœu. Comme vous le savez, nous luttons contre les mesures nuisibles au secteur, telles que l'ISF dont nous parlions tout à l'heure. Et j'interpelle nos élus pour que les 62 milliards procurés à l'État par l'activité immobilière, puissent aussi bénéficier au parc privé existant, que nous entretenons, rénovons, et améliorons.

Il est temps que nos politiques comprennent qu'il n'y pas que le logement publicosocial et la construction, même si ces deux piliers sont évidemment indispensables et qu'ils doivent être soutenus.

Or, lorsque nous allons dans les ministères, ou lorsque nous rencontrons les députés et les sénateurs, même si nous sommes de plus en plus écoutés, et parfois entendus, une phrase insidieuse revient fréquemment ces derniers temps : Bercy s'oppose à ceci, Bercy n'est pas favorable à cela, il faut l'aval de Bercy...

Ce n'est donc pas un « Grenelle du logement » dont nous avons besoin et qui est parfois réclamé par de hauts responsables.

Ce dont nous avons besoin, c'est d'un « Bercy de l'immobilier », car il est temps que nos gouvernants comprennent que la seule voie qui mène à une politique du logement efficace, c'est une fiscalité juste, équilibrée, lisible et stable pour permettre au secteur privé des logements existants de jouer pleinement son rôle sociétal, social et économique, au bénéfice de notre pays et au profit de nos concitoyens.

Je compte sur vous. Je vous remercie. »

* * *



MORCEAUX CHOISIS

Gaby Olmeta (GO)

Président Tanay, nous évoquerons tout à l'heure quelques-uns des volets de la réforme du logement. Tout d'abord, pourquoi avoir choisi Toulouse pour ce congrès ?

Christophe Tanay (CT)

J'ai souhaité il y a deux ans que le neuvième congrès s'y déroule, car je n'envisageais pas que l'UNIS célèbre son dixième anniversaire sans être passée au moins une fois à Toulouse, qui est la quatrième ville de France. Janine a évoqué les 60 adhérents de la région Midi-Pyrénées. Ils sont 140, très actifs, en Occitanie. Enfin, je porte une affection toute particulière à Janine, qui arrive en fin de mandat. Nous ne choisissons jamais une ville d'accueil en fonction de son président de pôle, mais j'ai fait une exception pour lui rendre hommage. Janine porte haut les couleurs de notre syndicat en région. Elle a le syndicalisme chevillé au corps. Elle a l'amour de l'UNIS dans son cœur.

Nous constatons chaque jour l'évolution de nos métiers. Le thème du congrès porte sur les Innov'Acteurs. Il est temps de rappeler aux Français et aux pouvoirs publics le rôle indispensable des professionnels de l'immobilier.

L'Internet est un outil merveilleux, mais il amène tout un chacun à se croire expert dans tous les domaines. Nos adhérents sont de vrais professionnels formés, que nous devons mettre en avant. La digitalisation est indispensable à la croissance des entreprises pour conquérir de nouveaux marchés, mais elle ne doit rester qu'un outil au service de l'homme. Je sais que cet avis est partagé par certains d'entre vous.

Des ateliers seront également organisés, car le congrès n'est pas qu'un moment de détente. Il propose une formation validante pour les métiers assujettis à la loi Hoguet. Chaque année, vous pouvez valider deux heures de formation au congrès au titre de la loi ALUR. Vous vous êtes inscrits via notre plateforme de formation UN+. Je rappelle constamment aux pouvoirs publics que les professionnels sont au centre de la politique du logement et qu'il convient de les écouter et les entendre.

(GO) Monsieur Biasotto, vous avez face à vous des chargés de transactions, des syndicats de copropriété, des administrateurs de biens, des experts immobiliers et des promoteurs-rénovateurs, nommés autrefois marchands de biens. Quelle est votre image de ces professions ?

Franck Biasotto (FB)

Je suis issu de ce milieu, puisque j'étais agent immobilier et courtier en assurances. Je suis donc très heureux d'être invité car j'ai besoin de connaître les nouvelles pratiques et les préoccupations au quotidien des professionnels de l'immobilier. Les politiques doivent être des facilitateurs. Je suis très attentif à vos besoins. J'ai mis en place des groupes de travail auprès de la métropole, en tant que Président de l'habitat privé et de l'habitat indigne. J'ai souhaité que l'ensemble de la profession échange sur des axes de travail.

Toulouse est une terre d'innovation et un territoire expérimental. Monsieur le Président de la République nous l'a d'ailleurs affirmé le 11 septembre dernier. Il a salué le travail que nous menons et je suis assez fier qu'il soit dupliqué au

niveau national. L'essence même de la réussite se situe dans la concertation avec le milieu de l'immobilier au sens large.

(GO) L'UNIS, au travers de différentes initiatives, participe à la création d'une certification pour faire face aux copropriétés en difficulté.

(CT) J'ai été très sensible à vos propos, notamment sur la participation du secteur privé. Les pouvoirs publics évoquent toujours les deux piliers que sont la construction de logements neufs et le secteur social. Vous êtes un des rares à évoquer le secteur privé, qui est indispensable à la réussite de la politique du logement.

(FB) J'ai effectivement besoin de tous les acteurs sur un territoire spécifique qui possède une attractivité exceptionnelle. Sur les 7.500 logements requis par an, le parc public parvient à en fournir 3.250 à 3.500. Nous avons donc besoin du privé pour en fournir 4.500.

Les 25 % en 2025 de la loi Duflot signifient, pour Toulouse, 25.000 logements sociaux uniquement sur la partie publique.

Nous n'avons que 37 % de propriétaires occupants à Toulouse, contre 52 % dans les autres métropoles de France. Nous avons donc 15 points à rattraper en travaillant ensemble.

(CT) Nous sommes à votre disposition.

* * *



Nous enchaînons avec le journal. Nos invités sont Christophe Tanay, Président de l'UNIS, et Gilles Delestre, Président délégué. Nous commençons cette édition par un retour sur l'année, qui a été marquée par l'élection présidentielle. L'UNIS avait décidé d'exister dans le débat, au travers d'un tour de France en dix étapes à la rencontre des décideurs dans les pôles de l'UNIS. Un forum a été organisé à Paris dans les locaux du Conseil économique, social et environnemental, où l'UNIS avait reçu les représentants des candidats à la Présidentielle. Vous aviez notamment invité Christophe Castaner, devenu porte-parole du gouvernement.

Christophe Tanay (CT)

Il était effectivement une bonne recrue.

Gaby Olmeta (GO)

Ce tour de France est un marqueur important de la stratégie de communication et de lobbying de l'UNIS.

(CT) Le tour de France de 2016 avait donné naissance à notre manifeste de 2017, en partie repris dans certains

projets du gouvernement. Nous évoquons actuellement le statut de bailleur privé. Tous les syndicats sont unis sur ce dossier prioritaire pour aboutir à une politique du logement efficace.

(GO) Depuis ce tour de France et ce manifeste, nous ne connaissons pas encore le détail des mesures que le gouvernement souhaite engager dans le domaine du logement par le biais de la loi Habitat, Mobilité et Logement, promise pour l'automne, mais qui devrait être débattue au premier trimestre 2018. Pour autant, nous connaissons le diagnostic du gouvernement : les 40 milliards dépensés chaque année par l'État au titre de la politique du logement ne produisent pas les effets attendus.

Un document audio est diffusé.

(GO) Dans ce projet de loi, la place réservée au parc privé ne vous paraît pas suffisante.

(CT) Elle est effectivement très largement insuffisante. Nous savons qu'Em-

manuel Macron n'est pas un fervent adepte de l'immobilier. Il y a donc un vrai combat à mener. Interviewé par *Le Figaro* pour un article à paraître aujourd'hui, j'ai regretté qu'au-delà des deux piliers, indispensables à une bonne politique du logement que sont le logement social et la construction neuve, les pouvoirs publics continuent à négliger le secteur privé, alors qu'il a un rôle social et sociétal très important à jouer.

(GO) La fin de l'ISF au profit de l'IFI, l'impôt sur la fortune immobilière, a déjà fait couler beaucoup d'encre. Nous revenons sur les principes, les conséquences et les postures tranchées sur cette réforme à la fois symbolique et controversée.

Un document audio est diffusé.

(GO) Est-ce un coup bas pour votre secteur ?

(CT) Le terme de « *rente immobilière* », utilisé par Emmanuel Macron est très choquant. L'immobilier ne fait pas partie de son ADN. Il a une vision très balzacienne, ce qui est étonnant pour un homme moderne et intelligent de 39 ans. Qualifier les propriétaires bailleurs de rentiers traduit une méconnaissance du monde immobilier. La propriété moyenne en France est de 1,3 appartement par propriétaire.

(GO) Ce chiffre n'est qu'une moyenne. La médiane est plus élevée.

(CT) Pour que les locataires soient logés, des propriétaires doivent proposer des logements. Si je suis déjà assujéti à l'ISF, je choisirai demain d'investir dans les valeurs mobilières plutôt que dans l'immobilier. Il s'agit peut-être d'une première étape, car Emmanuel Macron n'a pas pu supprimer totalement l'ISF. J'espère qu'il le supprimera dans un ou deux ans.

À ce jour, le message adressé aux investisseurs immobiliers n'est pas favorable.

(GO) Si Emmanuel Macron avait souhaité chasser les investisseurs immobiliers, il ne s'y serait pas pris autrement.

(CT) Je pense que nous pourrions obtenir de supprimer l'ISF pour les bailleurs, c'est-à-dire les personnes qui produisent des logements et qui les louent. Il est possible de conserver l'ISF sur les résidences secondaires et les résidences principales sous couvert de l'abattement de 30 %.

(GO) Cette proposition trouve visiblement un écho favorable dans cette salle. Nous aurons forcément l'occasion de revenir sur la loi Habitat, Mobilité, Logement. Vous nous tiendrez informés des consultations, voire des négociations, qui seront organisées avec Jacques Mézard et Julien Denormandie.

Depuis le dernier congrès de l'UNIS à La Cité internationale de Lyon, de nombreuses initiatives ont été prises sur l'ensemble du territoire : des journées de conseils syndicaux à Tours, Nice, Nantes, Lille, Rennes, qui ont rassemblé jusqu'à 2.300 personnes à Lyon, 400 à Marseille, 500 à Saint-Etienne. Les universités de la copropriété ont également été organisées sur des thématiques juridiques et réglementaires. Une mobilisation générale a été décrétée en région.

Gilles Delestre (GD)

Ce foisonnement est à porter au crédit du dynamisme des présidents de régions, de pôles et de structures. Nous mettrons en place en 2018 un plan d'animation et d'accompagnement pour les Présidents et les élus qui s'impliquent dans l'organisation de manifestations, qui constituent la vie et la vitrine de l'UNIS. Nous avons accueilli des ressources internes supplémentaires, en liaison avec

chaque Président, pour leur permettre de continuer à rencontrer le même succès qu'aujourd'hui. Je les en remercie.

(GO) L'une des victoires de l'UNIS l'année dernière était l'obligation, inscrite dans la loi, des professionnels de se former. L'UNIS a donc ouvert une plateforme, UN+, ouverte à ses membres et à tous les professionnels. Un an après son lancement, 1.000 sociétés et plus de 4.300 personnes sont inscrites à cette plateforme d'*e-learning*.

Un document audio est diffusé.

(GO) Cette offre de formation devrait convaincre les 800 sociétés adhérentes de l'UNIS, qui n'ont pas encore franchi le pas. Je précise qu'EDF, GRDF ont choisi UN+, tout comme Citya pour former 3 000 de ses collaborateurs en *e-learning*.

(GD) La formation est un outil vertueux, qui nous permet de mettre en avant la compétence et la nécessité d'accompagner la mise en œuvre des obligations. Financièrement, cet outil développé avec UN+ permettra de développer l'activité pour rééquilibrer les finances au profit d'outils qui abaisseront le niveau des cotisations à terme.

(GO) Il vous reste à convaincre tous les adhérents de l'UNIS.

(GD) Ce travail est permanent. La dynamique est engagée, puisque nous comptons environ 1 200 apprenants l'année dernière alors qu'ils sont plus de 2 500 aujourd'hui. Les outils sont simples et la dimension économique de la formation a été prise en compte. Olivier et son équipe vous attendent donc sur le stand de l'UNIS.

(GO) Le numérique et la révolution des usages sont omniprésents dans l'univers de l'immobilier, à tel point que de-

puis trois ans, le salon RENT, qui vient de s'achever à Paris, est entièrement consacré à cette thématique.

Un document audio est diffusé.

(GO) Des robots, des services, des appareils photo révolutionnaires illustrent la thématique de ce congrès, les Innov'Acteurs.

(CT) Le salon RENT, qui est dans sa quatrième édition, est très impressionnant. Il présente des outils merveilleux, comme un immeuble en 3D qui se promène en l'air. La science-fiction a rejoint la réalité.

(GO) Lors de ce salon, le stand Bien'ici a recueilli un beau succès de fréquentation. Ce portail Internet créé par des professionnels du secteur, dont l'UNIS, est en plein essor. Deux ans après sa création, il cherche des solutions toujours plus ergonomiques.

Un document audio est diffusé.

(GO) Bien'ici envisage de communiquer pour accélérer son développement. Pour ce faire, il a besoin de financement. Comment s'organise-t-il ?

(CT) Il manque à ce site la notoriété. Nous devons donc communiquer. Nous disposons déjà d'un outil très reconnu, qui fonctionne bien dans les grandes villes. Même SeLoger en est jaloux.

(GO) Le site a reçu 12,6 millions de visites en juin 2017.

(CT) Nous comptons maintenant 9.000 agences immobilières au sens large, soit environ un tiers des cartes professionnelles. Je vous rappelle que cet outil est le vôtre, qu'il est administré par les syndicats qui protègent les indépendants que vous êtes. En effet, les statuts

prévoient des voies de blocage pour l'évolution financière et commerciale de Bien'ici.

En tant que Vice-Président du Conseil d'Administration, je me bats pour que cet outil reste le vôtre. Je vous demande donc d'investir dans ce portail, à hauteur de 2.000 à 20.000 euros. Vous pouvez y souscrire via votre société ou à titre individuel. Seuls les adhérents de l'UNIS et des autres syndicats peuvent y accéder.

Logic'Immo, de par son ancienneté, a été valorisé à 105 millions d'euros. Bien'ici est aujourd'hui valorisé à 19 millions d'euros. Votre investissement sera donc très vite rentabilisé. Soutenez cet outil très important pour la profession. Soyez-en au moins clients.

(GO) La profession travaille sur la mise en œuvre d'une certification dans le domaine des copropriétés en difficulté financière, qui ne sont pas encore tombées dans les filets de la procédure judiciaire d'administration provisoire. Cette certification s'appelle QualiSR pour Qualité Syndic Prévention Redressement. Avec ce label, la profession entend créer un cercle vertueux.

Un document audio est diffusé.

(GO) Ce sujet concerne de très nombreuses copropriétés. L'UNIS ne doit pas se détourner de ce marché important.

(GD) Pour l'UNIS comme pour les syndicats, l'enjeu est de démontrer leurs compétences en la matière et d'être perçus

comme étant un acteur incontournable dans le redressement de ces copropriétés. Ce rôle pivot échoit naturellement aux syndicats et en tant que premier syndicat de France, nous ne pouvons pas être absents de cette certification, et ce, dès l'étape de sa définition. Ce métier dans le métier bénéficiera d'un système d'aides.

(GO) Pensez-vous que ces aides suffiront à convaincre vos confrères de se lancer dans cette aventure ?

(GD) Le métier de syndic est par définition difficile. Nous avons l'occasion d'apparaître comme un acteur réellement intégré dans le redressement de la copropriété. Cette perspective de développement s'accompagne, comme toujours, d'une formation et de moyens.

* * *





arilim
COURTIER D'ASSURANCES

Votre courtier au service
des professionnels de l'immobilier

LES + ARILIM



Délégation de
souscription et
de gestion



Extranet
dédié



Traitement
des dossiers
sous 24h



Gestionnaire
sinistre
dédié

Gaby Olmeta (GO) Ce sondage a été réalisé avec deux partenaires, *Le Figaro* et l'IPSOS. Julien Breuilh, vous êtes le Directeur des études au *Figaro*. Géraud Delvolvé, vous êtes délégué général de l'UNIS. Christophe Tanay, vous avez souhaité obtenir une photographie de vos métiers tels qu'ils sont perçus par les clients et les partenaires, ce qui comporte toujours une part de risque. Certaines réponses peuvent, en effet, ne pas être à votre avantage.

Christophe Tanay (CT) Telle est la règle du jeu. Les sondages ne sont pas truqués. L'une des revendications de notre manifeste 2017 était le recours systématique aux professionnels. Des nouveaux modèles arrivent sur le marché, avec les syndicats numériques. Il était donc intéressant d'observer l'image des trois principaux métiers de la loi Hoguet, c'est-à-dire les agents immobiliers, les « transactionnaires » et les administrateurs de bien.

Julien Breuilh (JB) L'étude a été réalisée dans les règles de l'art, puisque nous avons interrogé 1.000 Français représentatifs selon les critères du genre, de l'âge, de la fonction et de la localisation et du fait qu'ils soient propriétaires ou locataires. Cette étude a été menée entre le 12 et le 19 septembre 2017.

(GO) L'essentiel de ces résultats est publié ce jour dans les pages saumon du *Figaro*.

(JB) Le Groupe *Figaro* est aujourd'hui représenté par cent marques, dont certaines sont consacrées à l'immobilier, à l'emploi ou à la formation. Il nous semblait important de donner la parole à l'UNIS sur l'immobilier car les Français ont trois préoccupations principales : l'emploi, l'immobilier et la formation.

(GO) Les Français connaissent-ils les métiers de l'immobilier ?

(JB) Non. La première question était de citer spontanément les métiers de l'immobilier. Le métier d'agent immobilier cannibalise les autres métiers, à hauteur de 57 %. Les notions de notaires, d'agences liées à la vente et à l'achat de biens, ressortent. En revanche, les métiers de la gestion sont beaucoup moins cités. Or la méconnaissance des métiers aboutit à une image plus négative.

(GO) Ce résultat vous surprend-il ?

Gilles Delestre (GD) Oui et non. Cet exercice de vérité donne forcément des résultats positifs, mais aussi négatifs. Les Français fréquentent davantage l'agent immobilier que les syndicats et les

gestionnaires locatifs. La notoriété et l'image sont donc étroitement liées. Il est par ailleurs plus sympathique d'acheter un bien que de payer des charges de copropriété.

(GO) Que devons-nous retenir de la perception des professionnels, dont les résultats sont affichés ?

(JB) Comme la pluralité des métiers est méconnue, il est difficile de s'en faire une image. Les seuls métiers qui ressortent sont celui d'agent immobilier pour 50 %, suivi de gestionnaire locatif pour 38 % et de syndic de copropriété pour 30 %.

Deux éléments apparaissent en filigrane : la transparence et l'honnêteté. La plus-value de ces métiers n'est pas forcément remise en cause, au contraire du rapport entre la valeur ajoutée et le prix du service. L'écart de perception de ces métiers est assez faible entre locataires et propriétaires. Une fois entrés en contact avec ces experts, les clients sont plutôt satisfaits. En bref, la perception est assez mitigée.

(GO) Avec un score de 39 %, je dirai plutôt qu'elle est mauvaise.

(JB) Le faible delta entre les propriétaires et les locataires quant à la per-

MÉTHODOLOGIE



1000 Français
Echantillon représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus, en termes de sexe, âge, profession et région

12-19 SEPT. 17
Terrain réalisé auprès du panel Ipsos Interactive Service

Online
Mode d'interrogation CAWI



AGENT IMMOBILIER : 1^{ER} MÉTIER CONNU PAR LES FRANÇAIS

La pluralité des métiers de l'immobilier reste méconnue

QUESTION
Quels sont tous les métiers de l'immobilier que vous connaissez et qui vous viennent à l'esprit ?
(Base : à tous)



57%
Des Français citent le métier d'agent immobilier comme 1^{er} métier de l'immobilier



ception des syndics sous-entend qu'un lien doit être construit ou reconstruit.

(GO) Seulement 29 % d'opinions positives concernant les syndics de copropriété, est-ce surprenant ?

Géraud Delvolvé - Nous soulevons un certain nombre de vérités sur le taux de satisfaction auquel nous nous attendions, mais nous sommes un peu déçus.

(GO) Gilles Delestre, quel regard portez-vous sur ces résultats, qui ne sont pas flatteurs ?

(GD) Nous devons les observer avec vérité. Une partie de la réponse repose peut-être sur la complexité à communiquer sur le métier de syndic. Il est plus compliqué que les autres, il est sur-réglémenté et soumis à un formalisme de plus en plus important. Ce rigorisme est mal perçu.

(GO) Vous êtes donc des victimes.

(GD) Pas simplement. Il nous appartient d'adopter la pédagogie nécessaire.

(GO) Quels mots retenir pour répondre à cette opinion défavorable ?

(GD) Le terme de transparence est très important. Nous devons faire savoir ce

que nous faisons. Nous devons aussi permettre un accès plus simple aux documents en les rendant plus lisibles. Tel est le paradoxe auquel nous sommes confrontés : les règles sont de plus en plus compliquées, mais il nous appartient d'en faire la pédagogie.

(GO) Les Français vous demandent-ils également d'être plus experts ?

(GD) Bien sûr. La transparence comporte deux dimensions : dire ce que nous faisons, et démontrer que ce que nous faisons est bon pour la copropriété.

(GO) Les Français ne vous demandent-ils pas aussi d'être plus réactifs ?

(JB) Les Français sont aujourd'hui plus exigeants. Ils souhaitent avoir accès rapidement à une information simple. Ils veulent tout et tout de suite au travers de plusieurs canaux. L'expert doit valoriser sa valeur ajoutée tout en étant pédagogue dans un délai extrêmement court. Les Français souhaiteraient par exemple pouvoir assister à distance aux assemblées générales de copropriété. Est un bien ou un mal ?

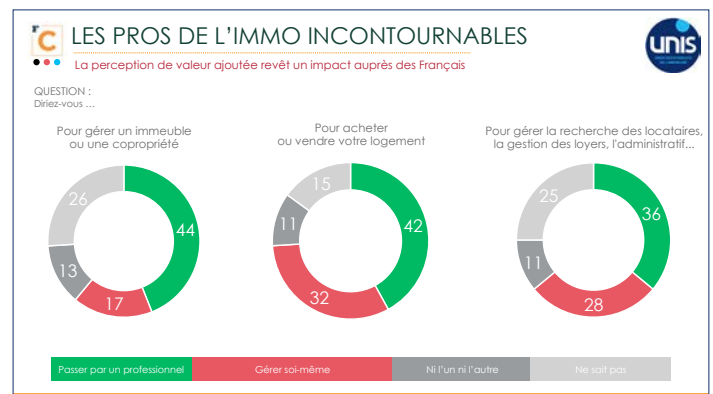
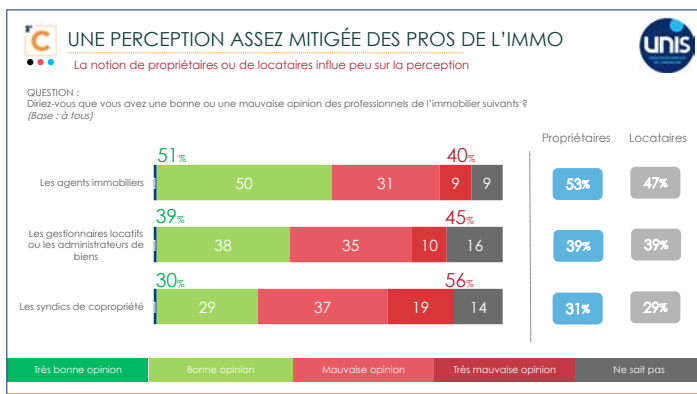
(GD) Nous ressentons un besoin de relation. Elle peut être numérique, mais elle a aussi besoin de s'incarner à un

moment ou à un autre. Cette information nécessite d'être décodée car l'objectif du syndic est d'amener les copropriétaires à prendre des décisions en parfaite transparence.

(CT) Lorsque j'ai pris connaissance des résultats de ces sondages, deux m'ont particulièrement étonné. Nous sommes conscients de la mauvaise image du syndic, qui est appelé en cas de problème ou qui vous contacte pour un appel de charges. En revanche, j'ai été surpris par la relative bonne image de l'agent immobilier alors qu'elle était assez négative, et de la mauvaise image de l'administrateur de biens qui a toujours été considéré comme le métier noble de l'immobilier. Nous constatons un basculement dont nous devons analyser les causes.

(GO) « Modernisation, transparence, communication systématique sont des leviers pour améliorer. On peut y arriver. » selon un tweet. Qui souhaite intervenir ?

(GD) Je souhaite ajouter que le professionnel est aujourd'hui un acteur incontournable, alors que les clients ont le choix d'être autonomes. Que ce soit pour un acte d'achat ou de gestion, le rapport s'établit clairement en faveur des professionnels. Ils sont donc reconnus sur



la base de fondamentaux que sont la sécurité et la qualité.

[GO] Admettez-vous qu'il y a une base de reconnaissance, mais pas un raz-de-marée.

[JB] Quel métier peut aujourd'hui causer un raz-de-marée ? S'agissant de l'attractivité de ces métiers, un Français sur deux préconiserait à un proche de travailler dans l'immobilier. Il me semble que le taux de 50 % est positif. Les métiers de l'immobilier ne sont pas des repoussoirs, au contraire, ils attirent. Seuls les métiers du digital pourraient se targuer d'une attractivité supérieure. Le seul point de vigilance est la plus-value par rapport au prix payé, mais les Français ont le sentiment qu'ils seraient bien rémunérés et qu'ils auraient des perspectives de carrière dans l'immobilier.

[GO] Que retenir de cette première partie du sondage ?

Géraud Delvolvé - Ce résultat est contradictoire. Les Français recommandent à leurs proches de travailler dans l'immobilier, mais ils ne s'appliquent pas ce conseil à eux-mêmes (50 % dans un cas contre 29 % dans l'autre). Nous avons envie de découvrir la suite du sondage, qui recouvre peut-être de bonnes nouvelles pour faire face aux insatisfactions.

[GO] En tant que responsable des études dans un grand média national, quel enseignement principal tirez-vous de cette première partie ?

[JB] Dans un premier temps, l'image est mitigée, les professions de l'immobilier sont mal connues. Néanmoins, leur expertise est valorisée puisque

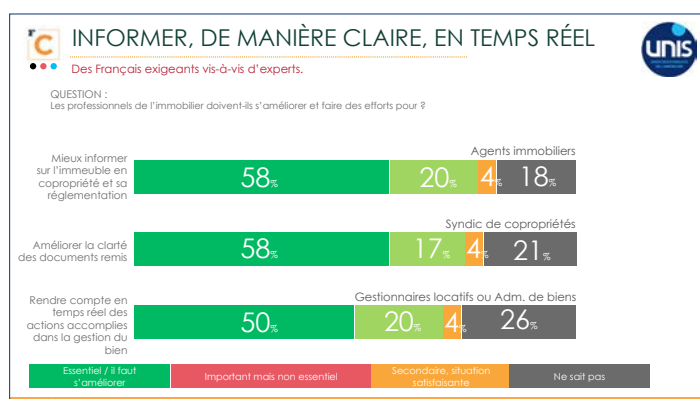
la plus-value est reconnue après l'entrée en contact, notamment par rapport au réseau, à la gestion administrative et financière, et surtout, les Français seraient prêts à recommander ces professionnels.

[GO] A 50 % seulement.

[JB] Avec les notaires ou les huissiers, les résultats n'auraient peut-être pas cette ampleur.

[GO] Gilles Delestre, vous avez répondu sous le coup du réflexe corporatiste. N'est-ce pas l'élément à modifier ?

[GO] Bien sûr. Nous devons passer d'une posture défensive à une posture dynamique et proactive en analysant le besoin pour apporter à tous des réponses concrètes. Nous partagerons ces pistes demain.

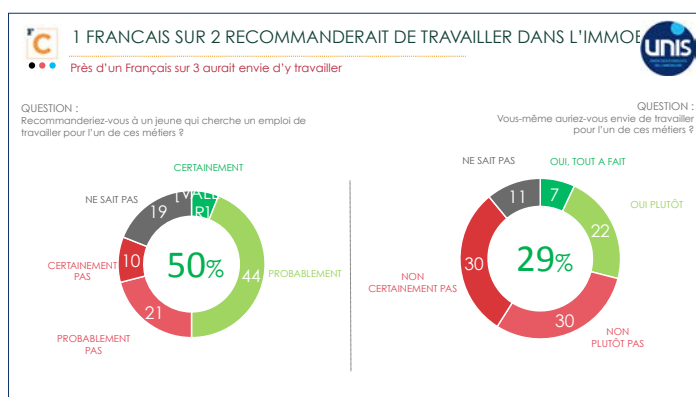


LA PERCEPTION DES FRANÇAIS

[GO] Nous accueillons maintenant Julien Breuilh, Directeur des études au Figaro, qui nous fait le plaisir de participer deux jours à ce congrès toulousain, ainsi que Gilles Delestre et le Président Tanay.

[GO] Que retenir de cette enquête, car les premiers résultats nous ont fait un peu peur hier.

[GO] En synthèse, le métier le plus connu de notre secteur est celui d'agent immobilier, qui a une image beaucoup plus positive. Les clients sont, en effet, en contact avec cette profession pour un acte plus agréable que les autres, celui de vendre ou d'acheter un bien. Le métier de syndic n'est cité spontanément que par 5 % des personnes sondées. Il



est vécu comme fait de contraintes sur le plan financier, juridique et administratif. L'image des agents immobiliers est plutôt satisfaisante, mais elle se dégrade. Ces résultats constituent des pistes de réflexion et une base de travail.

(JB) Nous constatons effectivement un écart entre l'image, qui est clairement mitigée, et la réalité, qui est un peu meilleure, notamment pour les agents immobiliers. La satisfaction augmente lorsque les Français sont confrontés à un agent immobilier ou à un syndic de copropriété. La preuve en est qu'en cas de besoin, ils passeraient par un professionnel à 44 %.

(GO) Présentez-nous les résultats relatifs à la qualité de service des syndics. Ils sont plutôt positifs, n'est-ce pas ?

(JB) En effet. Les syndics de copropriété, les agents immobiliers et les gestionnaires locatifs remportent un indice de satisfaction élevé pour ce qui est de l'ADN de leur métier. Les capacités des syndics de copropriété à gérer correctement une copropriété et les fournisseurs sont reconnues. Les agents immobiliers sont réputés être des facilitateurs de la vente d'un bien. Les gestionnaires locatifs sont à même d'exonérer le propriétaire de la gestion

du bien. En s'écartant du cœur du métier de chacun, il est constaté que confier un mandat exclusif à un agent immobilier n'est pas plus efficace. De leur côté, les syndics de copropriété ne semblent pas mettre en avant la copropriété. Il est toutefois positif de constater que les résultats précédents sont restaurés pour les personnes confrontées à ces métiers.

(GO) Il me semble tout de même que l'élève peut mieux faire.

(GD) En effet. Nous constatons que la totalité des missions de ces métiers n'est pas bien perçue. 54 % des personnes considèrent gagner en tranquillité en confiant leur bien à un gestionnaire locatif. L'attente des clients n'est pas totalement satisfaite. Il convient de mieux échanger sur le contenu des missions, au-delà des aspects juridiques et comptables. Nous avons des progrès à réaliser sur le plan de la compréhension de nos clients.

(GO) Président, ces chiffres vous surprennent-ils ? Les jugez-vous satisfaisants ?

(CT) Il y a quelques années, les agents immobiliers étaient les moins bien cotés et les gestionnaires locatifs, les mieux

côtés. Nous constatons donc une inversion.

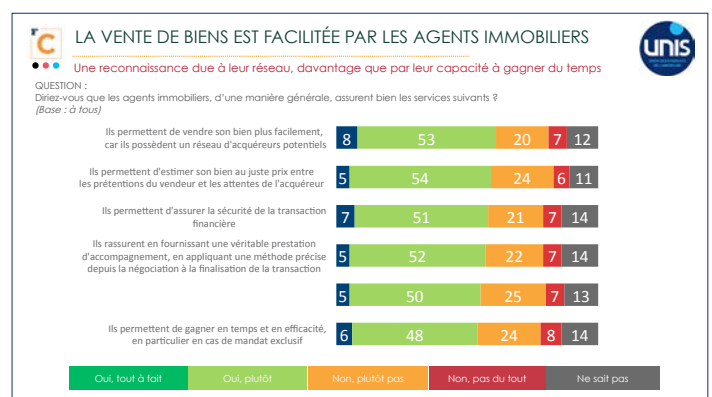
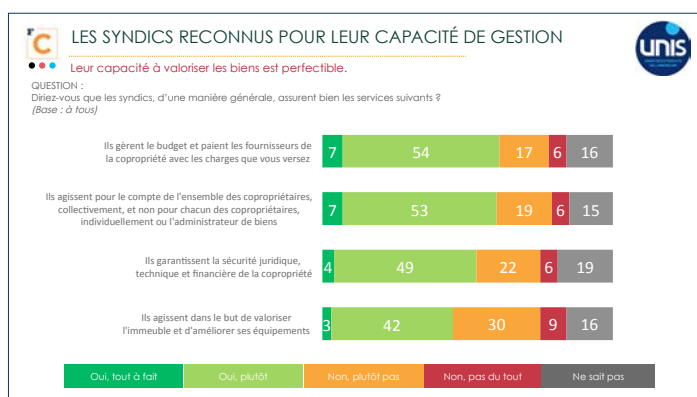
(GD) Nous devons réaliser un véritable travail de pédagogie. Les clients ne pensent pas que confier un mandat exclusif à un agent immobilier soit un avantage. Or un bien en mandat exclusif sera vendu en 90 jours en moyenne, contre 130 jours en mandat simple. Il existe donc une différence entre la perception et la réalité de ce métier.

(JB) Sur le plan de la notoriété, les gestionnaires locatifs obtiennent le moins bon score, avec à peine 55 %. Des efforts doivent donc être effectivement réalisés en termes de pédagogie et de communication. Le digital peut être un moyen. En tout cas, il doit être un canal et pas un tout.

(GO) Vous avez interrogé les sondés de manière plus ouverte. Les mots-clés s'affichent.

(JB) Nous leur avons posé des questions totalement ouvertes pour qu'ils nous fassent part de leur perception.

Le maître-mot est la transparence, qu'elle soit financière pour les agents immobiliers ou par rapport au choix des prestataires pour les syndics de



copropriété. Cette notion renvoie à celle de l'honnêteté. Nous pouvons citer des exemples de verbatim sur les syndics de copropriété. Des Français jugent important « *de respecter les charges honnêtement, les devis initiaux, les travaux prévus et les délais* », « *de ne pas augmenter les charges de manière inconsidérée ni sans avoir été débattues* », « *d'être honnête et en fournir toutes preuves utiles* ».

[GD] Cette notion de transparence est sous-jacente à tous les sujets. Partager implique de connaître. Cet axe de travail est fondamental pour l'UNIS. Pour être perçue comme honnête, la profession doit être efficace et elle doit partager pour expliquer et informer en continu. De ce point de vue, le digital peut apporter plus de solutions que de contraintes. Il constitue une opportunité de démon-

trer que le processus est transparent et honnête.

[JB] Les syndics de copropriété et les gestionnaires locatifs affichent une posture pour donner l'impression d'être transparents et honnêtes, en tout cas, selon la perception des Français. En revanche, les agents immobiliers apportent davantage une preuve de leur expertise par les actes.

[GD] Je pense qu'il existe une véritable attente de conseils de la part des clients. Ils souhaitent être considérés comme des interlocuteurs valables, dont l'intérêt est bien pris en compte, au-delà de la simple réalisation de l'acte.

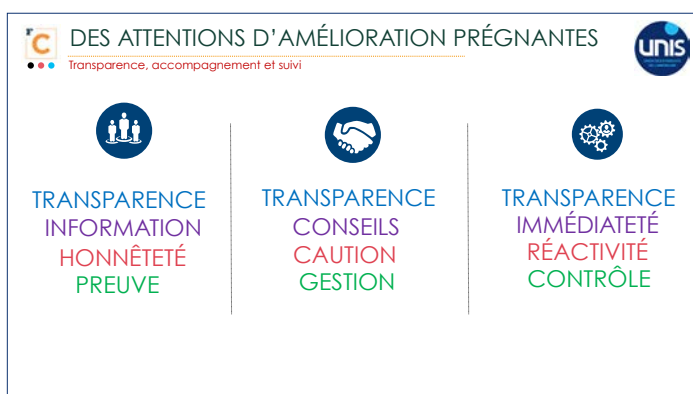
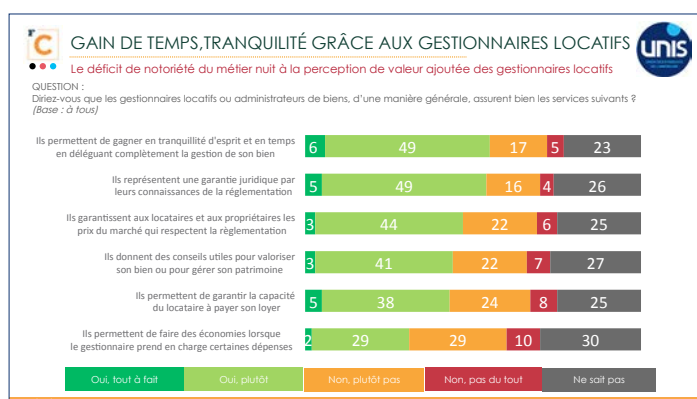
[GO] Les Français ont été interrogés sur leur attente d'information en temps réel de manière claire.

[JB] Nous avons demandé aux Français ce que ces métiers pourraient améliorer. Je souligne que le digital n'est qu'un canal pour améliorer l'information et non un tout.

Les Français émettent le besoin d'une meilleure information sur l'immeuble et la copropriété pour les agents immobiliers, d'une plus grande clarté des documents remis pour les syndics de copropriété et d'un compte rendu en temps réel pour les gestionnaires locatifs.

[GO] Nous lisons les tweets suivants : « *ALUR m'a tuer* », « *Ceux qui parlent de transparence sont ceux qui la respectent le moins* ». Nous constatons encore des résistances.

[GD] Je lis également « *un quart ne sait pas, belle marge de progression* ». Cette



posture est beaucoup plus intéressante que le déni.

(GO) Quelles sont les autres attentes des Français ?

(JB) J'ai listé les trois premières attentes. Nous pouvons aussi relever une attente forte vis-à-vis du digital, qui n'est qu'un outil d'optimisation des contacts. Il crée certes une proximité immédiate, mais il ne doit pas remplacer le lien humain. Les agents immobiliers sont ceux qui utilisent le mieux les nouvelles technologies, en particulier pour la visualisation en 3D. Cette réponse à une attente forte des clients explique leur meilleur indice de satisfaction.

(GO) Nous avons reçu le tweet suivant « Il faut retirer les "je ne sais pas", c'est comme les abstentions à l'article 24 ! ».

Je pensais que vous diriez que les personnes qui ne savent pas sont mal informées. Or un réel effort doit être réalisé sur ceux qui doivent être conquis ou reconquis.

(GD) Il est important de convaincre ceux qui ne comprennent pas, en instituant un lien, dans un équilibre à trouver entre le digital qui permet de rassurer le client par un flux continu d'informations, et la

relation humaine lors des moments-clés de leur vie.

(GO) Près de 61 % des Français interrogés souhaitent que les nouvelles technologies soient davantage utilisées pour les services et les contacts avec les clients. Les copropriétaires sont réputés réticents au digital. Ce sondage prouve le contraire.

(JB) Le consommateur évolue souvent plus vite que les structures. Les clients des syndicats souhaiteraient s'abstenir d'être présents aux assemblées générales tout en votant en direct. Des outils modernes, comme WhatsApp ou Slack, permettent de créer des communautés pour échanger plus rapidement, même s'ils peuvent paradoxalement nuire au lien.

(GO) Nous avons reçu hier le tweet suivant « J'aimerais mon syndic lorsque je pourrai l'appeler à 2 heures du matin et que je ne paierai pas d'honoraires ». Je rappelle que le syndic n'est pas un médecin.

(GD) Certains copropriétaires pensent que le syndic est corvéable à merci.

(CT) Certaines assemblées générales ressemblent à des séances de psychanalyse, voire de psychiatrie.

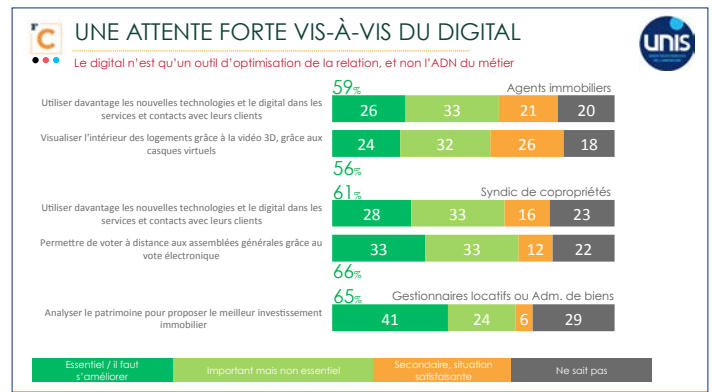
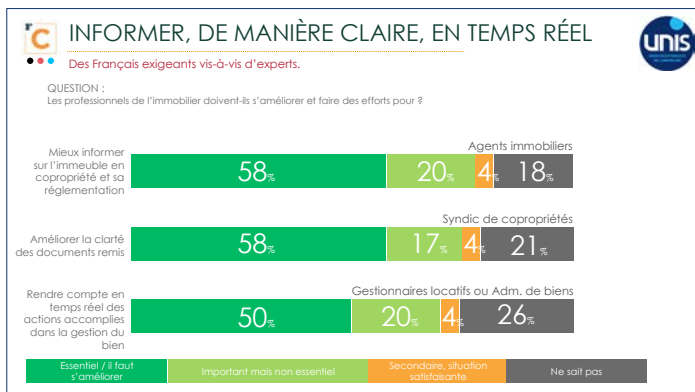
(GO) Ce sondage peut-il être consulté sur le site de l'UNIS ? Quelle suite y sera donnée ?

(CT) Oui. Le rôle d'un syndicat est justement d'améliorer ces chiffres, qui sont effectivement décevants. Nous travaillerons sur les progrès que nous devons réaliser en termes d'innovation.

De nombreux cabinets se sont mis au digital. J'ai rappelé hier qu'il n'était qu'un outil et que l'humain devait rester au centre de la relation avec nos clients. Il est évident que nous devons progresser sur la transparence et l'expertise. Nous prétextons que nos clients n'ont pas besoin du digital, parce que nous n'avons pas envie de nous y mettre, mais l'attente est de plus en plus forte. La demande de digitalisation n'est pas forcément une question d'âge. Aujourd'hui, nous sommes plus bloqués par la loi que par les outils. Nous l'avons constaté lors du salon RENT, qui a accueilli 200 exposants.

(GO) En conclusion, les clients demandent plus de transparence (d'où un nécessaire travail sur l'image), d'expertise (d'où un travail de formation) et de réactivité (grâce aux outils numériques).

* * *





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



Animé par **Alain MILLET**
Président commission UNIS Transaction

1 - INTRODUCTION

L'objectif est d'identifier les contraintes imposées à l'agent immobilier qui se trouve en relation avec un consommateur.

La consommation se définit comme l'acte d'une personne en vue de l'utilisation d'un bien ou d'un service. Cet acte se traduit par un contrat et est en cela régi soit par les dispositions générales du Code Civil s'il s'agit d'un contrat entre des particuliers ou entre des particuliers et un commerçant, ou par les dispositions du Code de Commerce s'il s'agit d'un contrat entre commerçants.

Le droit de la consommation s'est progressivement détaché de ces règles générales pour constituer un corpus législatif intégré dans le Code de la Consommation qui a été créé dans les années

1990. Cette dissociation s'est opérée à partir du constat que le consommateur devait être protégé car considéré comme plus faible que les autres opérateurs économiques.

Ces règles constituent, le plus souvent, des lois de protection qui expliquent que les dispositions soient pour l'essentiel des dispositions d'ordre public qui ne peuvent donc être contournées. Il reste à définir la notion de consommateur.

2 - DÉFINITION DU CONSOMMATEUR

La définition du consommateur résultant des dispositions de la loi HAMON du 17 mars 2014 est la suivante :

« Toute personne physique qui agit à des fins qui n'entrent pas dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale ou libérale. »

Cette définition exclut clairement du régime de protection le professionnel qui acquiert un bien dans le cadre de son activité.

Cette définition semble exclure de la protection, les personnes morales.

Or, la jurisprudence née de l'application de certaines dispositions du Code de la Consommation considère qu'une personne morale qui n'a pas la qualité de consommateur peut être considérée comme non-professionnel, ce qui permet d'appliquer des dispositions particulières.

Il en va ainsi :

- du Syndicat des Copropriétaires. **[Cass.Civ.1 - 25 nov 2015 - N° 14-20760]**
- de la SCI familiale selon son objet social. **[Cass.Com - 24 oct 2012 - N° 11-18774][CA. PARIS - 5 nov 2009 Pôle 4 - ch 1 N° 2007/201117]**

3 - RÉGLEMENTATION GÉNÉRALE

Sans lister de manière exhaustive la totalité des textes susceptibles de recevoir application, les obligations imposées à l'agent immobilier découlent essentiellement :

- de la loi HOGUET, du 2 janvier 1970 puisque les dispositions de la loi ont pour objectif de réguler la profession d'agent immobilier, d'assurer la crédibilité de la profession mais également d'assurer la protection des consommateurs ;
- du décret du 20 juillet 1972 qui précise et détaille les obligations générales posées par la loi ;
- des lois successives qui ont modifié la loi HOGUET et notamment la loi ALUR du 24 mars 2014 ;
- des lois successives qui ont modifié le Code de la Consommation et notamment la loi HAMON du 17 mars 2014 ;
- de l'arrêté du 10 janvier 2017 relatif à l'information des consommateurs par les professionnels intervenant dans une transaction immobilière venu se substituer à l'arrêté du 29 juin 1990.

4 - PUBLICITÉ LIÉE À LA QUALITÉ D'AGENT IMMOBILIER

La loi du 2 janvier 1970 et son décret du 20 juillet 1972 imposent à l'agent immobilier de remplir deux conditions essentielles qui sont à la fois des dispositions de défense de la profession et de protection du consommateur :

- la détention d'une carte professionnelle,
 - l'obtention d'une garantie financière.
- Ces deux conditions, doivent être justifiées par l'agent immobilier vis-à-vis de tout interlocuteur y compris le consommateur.

En application des dispositions de l'article 92 du décret du 20 juillet 1972, il doit :

- faire figurer sur tous documents, contrats et correspondances à usage professionnel, le numéro et le lieu de délivrance de la carte professionnelle, le nom ou la raison sociale et l'adresse de l'entreprise, ainsi que l'activité exercée et le cas échéant, le nom et l'adresse du garant,
- apposer en évidence dans tous les lieux où est reçue la clientèle une affiche indiquant le numéro de sa carte professionnelle ainsi que la dénomination, l'adresse du garant et le montant de la garantie. Le cas échéant, la mention que le professionnel ne doit recevoir ou détenir aucun fonds pour l'activité exercée, sauf ceux correspondant à sa rémunération.

5 - PUBLICITÉ EN VITRINE

La première accroche de l'agent immobilier avec le consommateur est le plus souvent la vitrine de l'agence dans laquelle figurent les annonces des biens à vendre ou à louer.

Ces annonces doivent respecter les dispositions de l'article 3 de l'arrêté du 10 janvier 2017 et comprendre :

« 1°) Le prix de vente du bien objet de la publicité. Le cas échéant, ce prix comprend obligatoirement la part des honoraires du professionnel à la charge de l'acquéreur et est exprimé à la fois

honoraires inclus et exclus. La taille des caractères du prix du bien mentionné honoraires inclus est plus importante que celle du prix du bien hors honoraires. Le prix de vente ne peut en aucun cas inclure la part des honoraires à la charge du vendeur ;

2°) A qui incombe le paiement des honoraires du professionnel à l'issue de la réalisation de la transaction ;

3°) Le montant toutes taxes comprises (TTC) des honoraires du professionnel qui sont à la charge de l'acquéreur, exprimé en pourcentage de la valeur dudit bien entendue hors honoraires ; ce montant est précédé de la mention « Honoraires ». »

En conséquence :

- Si les honoraires de l'agent sont à la charge du vendeur, la publicité doit seulement indiquer le prix de vente qui ne pourra en aucun cas inclure la part des honoraires à la charge du vendeur, et préciser que les honoraires sont à la charge du vendeur avec une mention explicite « charge vendeur ».

La mention « FAI » ou « HONORAIRES INCLUS » semble donc désormais sans objet dans cette hypothèse.

En tout état de cause, cette présentation ne modifie pas les pratiques puisque

rien n'interdit au vendeur d'augmenter le prix afin de couvrir sur le plan économique les honoraires de l'agent immobilier, dès lors que cette « augmentation du prix » reste occulte.

- Si les honoraires sont à la charge de l'acquéreur, l'annonce doit comporter quatre informations :

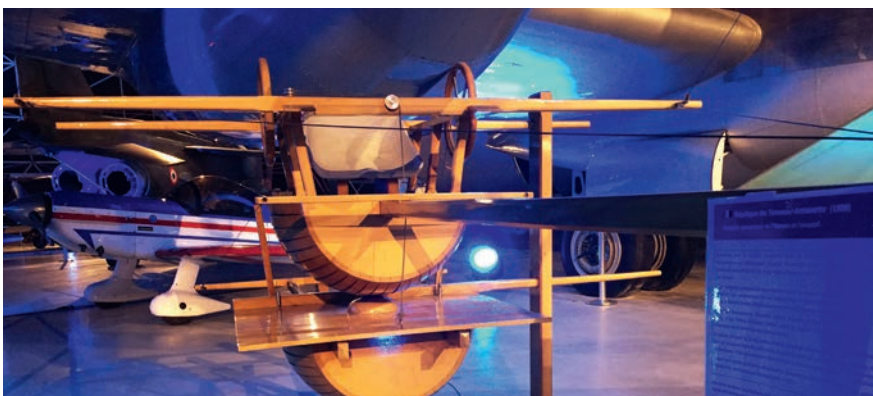
- le prix de vente du bien, honoraires inclus,
- le montant des honoraires à charge de l'acquéreur,
- le prix de vente du bien, honoraires exclus,
- le montant des honoraires exprimé en pourcentage de la valeur du bien hors honoraires.

- Si les honoraires sont partagés entre acquéreur et vendeur, l'annonce doit satisfaire aux conditions prévues pour la vente honoraires à la charge de l'acquéreur pour la part des honoraires à la charge de celui-ci, et comporter une mention précisant que les honoraires sont partagés entre les parties.

L'annonce doit également mentionner le classement du bien au regard de sa performance énergétique conformément au décret du 28 décembre 2010 relatif à la mention du classement énergétique des bâtiments dans les annonces immobilières à compter du 1^{er} janvier 2011.

Article R.134-5-2 du Code de la Construction et de l'Habitation :

« Toute annonce relative à la mise en vente ou en location d'un bien immobilier devant faire l'objet d'un diagnostic de performance énergétique, affichée à compter du 1^{er} janvier 2011 dans les locaux des personnes physiques ou morales exerçant une activité liée à l'achat, la vente ou la location d'immeubles bâtis, à la gestion immobilière ou à la vente



de listes ou de fichiers relatifs à l'achat, la vente ou la location d'immeubles bâtis, fait apparaître le classement énergétique du bien sur l'échelle de référence prévue par le e de l'article R.134-2. Cette mention, lisible et en couleur, doit représenter au moins 5 % de la surface du support. »

Lorsque le bien vendu est un lot d'un immeuble en copropriété soumis aux dispositions de la loi du 10 juillet 1965, l'annonce doit également comprendre les mentions prévues à l'article L.721-1 du Code de la Construction et de l'Habitation, à savoir :

- que le bien est soumis au statut de la copropriété ;
- le nombre de lots compris dans l'immeuble ;
- le montant moyen annuel de la quote-part à la charge du copropriétaire vendeur, du budget prévisionnel correspondant aux dépenses courantes de la copropriété ;
- le cas échéant, qu'un administrateur ad hoc ou judiciaire a été désigné.

Doivent également figurer en vitrine, des informations liées à la pratique de l'agent immobilier exposées ci-dessus.

► Les locaux de l'agence

Il résulte des dispositions de l'article 2 de l'arrêté du 10 janvier 2017 que :

« I. - Les professionnels visés à l'article 1^{er} sont tenus d'afficher les prix effectivement pratiqués des prestations qu'ils assurent, notamment celles liées à la vente, à la location de biens et à la gestion immobilière, en indiquant pour chacune de ces prestations à qui incombe le paiement de cette rémunération.

II. - Les prix des prestations doivent être indiqués toutes taxes comprises.

III. - Lorsque ces prix sont fixés en fonction de la valeur du bien vendu ou du montant du loyer, l'affichage prescrit au I du présent article doit indiquer le ou les montants prélevés, en précisant, le cas échéant, les tranches de prix correspondantes, et faire apparaître tous les éléments permettant de calculer les prix. Le cas échéant, une mention intelligible et figurant en caractère très apparents précise le caractère cumulatif des tranches entre elles.

IV. - Les informations prévues aux I à III du présent article sont affichées de façon visible et lisible :

1 - A l'entrée des établissements recevant de la clientèle ;

2 - Depuis l'extérieur sur la vitrine desdits établissements dans le même format et au même emplacement que celui normalement alloué aux annonces de vente ou de location ;

3 - Sur chaque vitrine publicitaire située hors établissement destinée aux publicités de vente, de location ou de sous-location du professionnel. Lorsque cette vitrine est partagée par plusieurs professionnels, une mention précisant

la possibilité de consulter le barème sur simple demande peut être substituée. »

Le texte règlemente donc les informations qui doivent être données et la manière dont elles doivent être données.

Les agents immobiliers bénéficient du principe de liberté des prix posé par l'article L.410-2 du Code de Commerce. En contrepartie, ils sont tenus d'informer le consommateur sur les prix pratiqués. La faculté pour l'agent immobilier de fixer le montant de sa rémunération librement est le corollaire incontournable du principe de liberté des prix pratiqués.

- La première difficulté résulte de l'interprétation du texte quant à la notion de prix effectivement pratiqués.

Il appartient à l'agent de retenir les prix pratiqués dans une majorité de transactions afin d'éviter le calcul de rabais par rapport à des tarifs qui ne sont jamais ceux pratiqués en réalité.

- La deuxième difficulté est de savoir s'il peut être dérogé au barème qui est affiché.

Bien entendu, le prix pratiqué ne pourra être modifié à la hausse car il s'agirait alors d'une publicité trompeuse. C'est ce qui a été rappelé par la DGCCRF qui considère que la dérogation dans le cadre d'une négociation avec un client est possible : « dans les limites proches des conditions pratiquées seulement à la baisse et pour des affaires particulières. »

Cette limitation paraît extrêmement intrusive dès lors que le consommateur est bénéficiaire du rabais pratiqué.

Mais en tout état de cause, dès lors que le texte retient les prix effectivement pratiqués, l'utilisation par l'agent immo-



bilier de rabais systématiques l'amènera à diminuer le barème affiché.

Le basculement des honoraires du vendeur vers l'acquéreur encore fréquemment pratiqué est-il contraire aux dispositions de l'arrêté du 10 janvier 2017 ? Il semble que la DGCCRF veuille mettre un terme à cette pratique, considérant qu'il s'agit d'une pratique commerciale trompeuse. Or, à la date à laquelle l'annonce est émise, la publicité ne saurait être trompeuse puisqu'elle correspond bien à la réalité découlant des termes du mandat. Le candidat acquéreur ne peut donc être trompé sur les modalités de rémunération de l'agent. Si par la suite un accord contractuel vient modifier cette réparation des honoraires, l'acquéreur n'est pas trompé d'autant que le plus souvent, la rémunération de l'intermédiaire passe de l'acquéreur au vendeur.

Cette pratique reste à éviter au regard des difficultés liées aux termes du mandat dont l'agent est titulaire.

► Annonces papier

L'article 3 de l'arrêté du 10 janvier 2017 porte sur toutes publicités par l'un des professionnels visés à l'article 1^{er} et relatives à la vente d'un bien déterminé. Cette publicité doit, quel que soit le support utilisé, indiquer... (cf supra).

Les annonces figurant dans un journal quelconque doivent donc respecter le formalisme des annonces en vitrine.

Les annonces diffusées par un agent immobilier dans un journal doivent donc reprendre ce formalisme.

Dans certaines hypothèses, le mandataire n'affichait pas le prix de certains biens. Cette pratique avait été admise par la jurisprudence. **[Cass.Crim - 4 juin 2013 - N° 12-85.688]**

À la lecture de l'article 3 de l'arrêté du 10 janvier 2017, il est permis de penser que cette exception devrait disparaître, puisqu'en vertu du texte, l'annonce doit systématiquement comporter le prix de vente du bien.

La question qui se pose est de savoir, lorsque l'agent immobilier diffuse par lui-même un journal, s'il s'agit d'un prolongement de la vitrine ou de l'agence qui nécessite de publier le barème **(Cass. Crim - 19 fév 1997 - N° 96-80591)**

Bien entendu, le journal devra reprendre les mentions de publicité générale liées à la détention de la carte professionnelle et de la garantie financière précitées.

Dès lors, il semble bien que le journal doit être considéré comme étant la transposition écrite de la vitrine de l'agence et qu'il doit donc contenir la mention des tarifs pratiqués.

Si le journal est partagé entre plusieurs professionnels, il devra au moins comprendre un chemin d'accès au barème pratiqué.

► Annonces internet

L'un des objectifs de l'arrêté du 10 janvier 2017 était précisément de régler les annonces publiées sur internet.

Il est ainsi prévu à l'article 2, IV 3° de l'arrêté du 10 janvier 2017 que :

« Les informations prévues aux I à III du présent article doivent également être aisément accessibles sur tout service de communication au public en ligne dédié au professionnel et à partir de toute publicité relative à la vente, à la location ou à la sous-location non saisonnière d'un bien déterminé effectuée sur un support dématérialisé. »

Mais il reste à déterminer ce qui est « aisément accessible ».

L'accès au barème doit pouvoir se faire en trois clics maximum afin de rester aisément accessible.

Les prescriptions sont les suivantes :

- Sur toutes les annonces immobilières dématérialisées doit figurer un lien hypertexte visible dans le corps de l'annonce intitulé par exemple, « consulter nos tarifs » et renvoyant directement vers la page tarifs du site du professionnel,
- Sur le site internet du professionnel en deux clics maximum, par exemple au sein d'un onglet explicite « nos tarifs » « nos honoraires » ou « notre barème d'honoraires » figurant sur la page d'accueil,
- Sur toutes pages dédiées à l'activité du professionnel hébergé sur un site internet n'appartenant pas aux professionnels et ne comportant pas d'annonce immobilière, (Facebook) un renvoi vers le site internet du professionnel permettant lui-même d'accéder au barème suffit à remplir l'obligation d'accès en trois clics maximum.

Là encore, le site internet est une prolongation de la vitrine de l'agence et doit donc satisfaire aux mêmes exigences et permettre un accès le plus direct possible au barème de l'agence.

L'annonce doit également comporter les mentions relatives aux performances énergétiques du bien vendu.

Article R.134-5-3 du Code de la Construction et de l'Habitation :

« Toute annonce relative à la mise en vente ou en location d'un bien immobilier

devant faire l'objet d'un diagnostic de performance énergétique, présentée au public par un réseau de communications électroniques à compter du 1^{er} janvier 2011, fait apparaître le classement énergétique du bien sur l'échelle de référence prévue par le e de l'article R.134-2.

Cette mention, lisible et en couleur, doit respecter au moins les proportions suivantes : 180 pixels × 180 pixels. »

► Annonces de location

Les annonces de locations sont régies par l'article 4 de l'arrêté du 10 janvier 2017. Il s'agit des informations pour les annonces de location non saisonnière d'un bien, c'est-à-dire pour une durée supérieure à 90 jours.

Ces dispositions s'appliquent à toutes formes de location immobilière y compris les places de parking à l'exclusion de celles destinées à être conclue par des professionnels (locaux commerciaux).

En vertu de l'article 4, I :

« I. - Toute publicité effectuée par l'un des professionnels visés à l'article 1^{er}, et relative à la location ou à la sous-location non saisonnière d'un bien déterminé, doit, quel que soit le support utilisé, indiquer :

1°) Le montant du loyer mensuel, augmenté le cas échéant du complément de loyer et des charges récupérables, suivi de la mention « par mois » et, s'il y a lieu, de la mention « charges comprises ». Celles-ci peuvent respectivement être abrégées en « /mois » et « CC » sur les supports physiques ;

2°) Le cas échéant, le montant des charges récupérables inscrit dans le contrat de location et dans tous les cas les modalités de règlement desdites charges ;

3°) Le cas échéant, pour les biens visés par l'article 17 de la loi n° 89-462 du 6 juillet 1989 susvisée, le montant du complément de loyer exigé ;

4°) Le montant du dépôt de garantie éventuellement exigé ;

5°) Le cas échéant, le caractère meublé de la location ;

6°) Le montant total toutes taxes comprises des honoraires du professionnel mis à la charge du locataire, suivi ou précédé de la mention « honoraires charge locataire », pouvant être abrégée en « HCL » sur les supports physiques ;

7°) Le cas échéant, le montant toutes taxes comprises des honoraires à la charge du locataire dus au titre de la réalisation de l'état des lieux.

II. - La publicité visée au I doit également indiquer :

1°) La commune et, le cas échéant, l'arrondissement au sens de l'article L. 2511-3 du code général des collectivités territoriales, dans lesquels se situe le bien objet de la publicité ;

2°) La surface du bien loué exprimée en mètres carrés de surface habitable au sens de l'article R.111-2 du Code de la Construction et de l'Habitation. »

• Le montant du loyer comprend, dans les communes soumises à encadrement, un éventuel complément de loyer au regard des caractéristiques du bien loué.

• Pour les charges, les modalités de récupération doivent être précisées selon trois méthodes possibles :

- XX € de provisions pour charges soumises à régularisation annuelle,

- XX € de charges forfaitaires, uniquement dans les cas où la loi autorise la perception d'un forfait, (colocation et location meublée) ce qui exclut toute possibilité de régularisation,

- les charges locatives donneront lieu à remboursement sur justificatif. Il n'y a donc pas de perception de provision et de régularisation.

• Le montant du dépôt de garantie qui est désormais limité à un mois de loyer hors charges pour les locations nues relevant de la loi du 6 juillet 1989 et deux mois de loyers hors charges pour les locations meublées.

• En ce qui concerne les honoraires de l'intermédiaire mis à la charge du locataire, visite, dossier, bail et état des lieux le cas échéant. Les honoraires de location sont plafonnés par le décret 2014-890 du 1^{er} août 2014. Pour la prestation d'état des lieux, les honoraires sont également tarifés.

• Pour la surface habitable, elle doit être identique à celle mentionnée dans le bail. Cette donnée sert de base au calcul au plafond des honoraires de location conformément au tarif.

En outre, en cas d'écart supérieur de 5% entre la surface inscrite dans le bail et la surface réellement mesurée, le locataire peut demander une réduction de son loyer en application des dispositions de l'article 3-1 de la loi du 6 juillet 1989.

6 - SANCTIONS

Les sanctions portent essentiellement sur deux sujets.

• **Sur la pratique des prix aux termes de l'article R.113-1 du Code de la Consommation.**

« Est puni de la peine d'amende prévue pour les contraventions de la cinquième classe le fait de vendre, proposer à la vente ou promouvoir des biens, produits, ou prestations de services à des prix fixés en violation des textes réglemen-

taires pris en application de l'article L.410-2 du code de commerce reproduit à l'article L.113-1, ou de ceux ayant le même objet pris en application de l'ordonnance n° 45-1483 du 30 juin 1945 et maintenus en vigueur à titre transitoire par l'article 61 de l'ordonnance n° 86-1243 du 1^{er} décembre 1986, figurant en annexe au présent code.

En cas de récidive, les peines d'amende prévues pour la récidive des contraventions de la cinquième classe sont applicables. »

L'amende est donc de 1.500 € maximum portée à 3.000 € en cas de récidive.

• Sur la publicité

Les infractions relatives aux règles de publicité relèvent des pratiques trompeuses visées aux articles L.121-1 à L.121-6 du Code de la Consommation.

Parmi les pratiques commerciales trompeuses en matière de transaction immobilière, on peut retrouver :

- le fait de proposer à la vente ou à la location, un bien déjà vendu ou loué,
- la diffusion d'annonce sans détenir préalablement un mandat à cet effet,
- la présentation de biens comme étant sous mandat exclusif alors qu'ils font l'objet d'un mandat simple,
- l'existence d'une différence entre le prix de vente indiqué sur le mandat et celui indiqué sur l'annonce,
- une erreur sur la surface indiquée sur l'annonce.

Ces pratiques commerciales trompeuses sont punies d'un emprisonnement de 2 ans et d'une amende de 300.000 €.

« Le montant de l'amende peut être porté, de manière proportionnée aux

avantages tirés du manquement, à 10 % du chiffre d'affaires moyen annuel, calculé sur les trois derniers chiffres d'affaires annuels connus à la date des faits, ou à 50 % des dépenses engagées pour la réalisation de la publicité ou de la pratique constituant le délit.

Les personnes physiques déclarées coupables encourent également à titre de peines complémentaires l'interdiction, suivant les modalités prévues à l'article 131-27 du code pénal, soit d'exercer une fonction publique ou d'exercer l'activité professionnelle ou sociale dans l'exercice ou à l'occasion de l'exercice de laquelle l'infraction a été commise, soit d'exercer une profession commerciale ou industrielle, de diriger, d'administrer, de gérer ou de contrôler à un titre quelconque, directement ou indirectement, pour leur propre compte ou pour le compte d'autrui, une entreprise commerciale ou industrielle ou une société commerciale. Ces interdictions d'exercice ne peuvent excéder une durée de cinq ans. Elles peuvent être prononcées cumulativement.

Les personnes morales déclarées responsables pénalement, dans les conditions prévues à l'article 121-2 du même code, de l'infraction définie au présent article encourent, outre l'amende suivant les modalités prévues à l'article 131-38 dudit code, les peines prévues aux 2° à 9° de l'article 131-39 du même code. L'interdiction mentionnée au 2° du même article 131-39 porte sur l'activité dans l'exercice ou à l'occasion de l'exercice de laquelle l'infraction a été commise. Les peines prévues aux 2° à 7° dudit article ne peuvent être prononcées que pour une durée de cinq ans au plus. »

Il est impossible de répertorier, dans le cadre de cette étude, toutes les pratiques directement incriminées.

Il s'agit le plus souvent d'infractions de 5^{ème} classe.

Bien entendu, ces sanctions se cumulent avec les sanctions qui pourront être mises en œuvre sur le plan disciplinaire par le CNTGI.

L'arrêté du 9 août 2017 permet à tous professionnels de saisir la DGCCRF afin qu'elle se positionne sur une publicité qu'elle souhaite mettre en place à l'égard des consommateurs. Cette possibilité est effective depuis le 1^{er} octobre 2017.

La demande doit être accompagnée de tous documents permettant à l'autorité administrative de prendre position sur les modalités d'information du consommateur. L'autorité administrative dispose d'un délai de 2 mois pour se prononcer. Le silence gardé pendant ce délai vaut rejet de la demande.

7 - FORMATION DU CONTRAT (MANDAT)

L'aboutissement de la rencontre entre le consommateur et l'agent immobilier est la conclusion d'un contrat.

Il n'est pas le même selon qu'il s'agit du vendeur ou de l'acquéreur.

Le vendeur est en relation avec l'agent immobilier pour conclure un mandat afin de parvenir à la vente du bien dont il est propriétaire.

L'acquéreur se trouve en relation avec l'agent immobilier pour parvenir à l'acquisition du bien immobilier proposé à la vente.

La loi HAMON en vigueur depuis le 14 juin 2014 impose au professionnel de communiquer au consommateur, préalablement à la signature de tout mandat (de vente, de location, de gestion, de recherche...) un certain nombre d'infor-

mations, notamment son identité, ses coordonnées postales, téléphoniques et électroniques, les caractéristiques essentielles du service prévu, son prix, la durée de l'engagement...

Cette obligation est posée à l'article L.111-1 du Code de la Consommation :

« Avant que le consommateur ne soit lié par un contrat de vente de biens ou de fourniture de services, le professionnel communique au consommateur, de manière lisible et compréhensible, les informations suivantes :

1°) Les caractéristiques essentielles du bien ou du service, compte tenu du support de communication utilisé et du bien ou service concerné ;

2°) Le prix du bien ou du service, en application des articles L.112-1 à L.112-4 ;

3°) En l'absence d'exécution immédiate du contrat, la date ou le délai auquel le professionnel s'engage à livrer le bien ou à exécuter le service ;

4°) Les informations relatives à son identité, à ses coordonnées postales, téléphoniques et électroniques et à ses activités, pour autant qu'elles ne ressortent pas du contexte ;

5°) S'il y a lieu, les informations relatives aux garanties légales, aux fonctionnalités du contenu numérique et, le cas échéant, à son interopérabilité, à l'existence et aux modalités de mise en œuvre des garanties et aux autres conditions contractuelles ;

6°) La possibilité de recourir à un médiateur de la consommation dans les conditions prévues au titre I^{er} du livre VI. L'article L.121-17 du Code de la consommation précise que la charge de la preuve concernant le respect de ces obligations d'information pèse sur le professionnel. Il est donc nécessaire de recueillir ces informations par écrit avant la conclusion de tout mandat. La sanction du non-respect de cette obligation

est une amende pouvant aller jusqu'à 15.000 € par infraction constatée. »

Le droit de la consommation offre en certaines circonstances et pour certains types de contrats un droit de rétractation aux consommateurs. Cette faculté de rétractation est liée à la qualification de consommateur.

Pour le mandat, le droit de rétractation n'est ouvert que pour les mandats reçus hors agence.

Les contrats conclus hors agence peuvent se distinguer entre les contrats conclus hors établissements et les contrats conclus à distance.

Le délai de rétractation prévu par la loi HAMON du 17 mars 2014 est alors de 14 jours.

« Le consommateur dispose d'un délai de quatorze jours pour exercer son droit de rétractation d'un contrat conclu à distance, à la suite d'un démarchage téléphonique ou hors établissement, sans avoir à motiver sa décision ni à supporter d'autres coûts que ceux prévus aux articles L.221-23 à L.221-25. Le délai mentionné au premier alinéa court à compter du jour :

1°) De la conclusion du contrat, pour les contrats de prestation de services et ceux mentionnés à l'article L.221-4 ;

2°) De la réception du bien par le consommateur ou un tiers, autre que le transporteur, désigné par lui, pour les contrats de vente de biens. Pour les contrats conclus hors établissement, le consommateur peut exercer son droit de rétractation à compter de la conclusion du contrat.

8 - CONTRAT CONCLU À DISTANCE

Le contrat à distance est :

« tout contrat conclu entre un profes-

sionnel et un consommateur, dans le cadre d'un système organisé de vente ou de prestation de services à distance, sans la présence physique simultanée du professionnel et du consommateur, par le recours exclusif à une ou plusieurs techniques de communication à distance jusqu'à la conclusion du contrat. » [Article L.221-1-1^o du Code de la Consommation].

9 - CONTRAT HORS ÉTABLISSEMENT

Le contrat hors établissement est :

« tout contrat conclu entre un professionnel et un consommateur :

- dans un lieu qui n'est pas celui où le professionnel exerce son activité en permanence ou de manière habituelle, en la présence physique simultanée des parties, y compris à la suite d'une sollicitation ou d'une offre faite par le consommateur ;

- ou dans le lieu où le professionnel exerce son activité en permanence ou de manière habituelle ou au moyen d'une technique de communication à distance, immédiatement après que le consommateur a été sollicité personnellement et individuellement dans un lieu différent de celui où le professionnel exerce en permanence ou de manière habituelle son activité et où les parties étaient, physiquement et simultanément, présentes ;

- ou pendant une excursion organisée par le professionnel ayant pour but ou pour effet de promouvoir et de vendre des biens ou des services au consommateur. »

En vertu des dispositions de l'article L.221-3, le dispositif est étendu aux contrats conclus hors établissement entre deux professionnels, dès lors que l'objet de ces contrats n'entrent pas dans le champ de l'activité principale du professionnel sollicité et que le nombre

de salariés employés par celui-ci est inférieur ou égal à 5.

Les petites entreprises concluant un contrat qui n'entre pas dans le champ de l'activité principale sont donc considérées comme des consommateurs et se voient appliquer le dispositif.

Le professionnel est tenu de fournir à son client un exemplaire signé et daté du mandat conclu hors établissement comportant à peine de nullité toutes les dispositions prévues à l'article L.221-5 du Code de la Consommation.

L'exemplaire du mandat remis au client doit être accompagné du formulaire-type de rétractation mentionné à l'article L.221-5.

Le consommateur dispose donc d'un délai de réflexion de 14 jours pour retourner le formulaire de rétractation. Ce délai de 14 jours court dès la conclusion du contrat.

Le mandat est suspendu dans son application ; l'agent immobilier doit s'abstenir de toutes diligences en vue de la recherche d'un client. Il risque d'engager sa responsabilité civile professionnelle et se verrait surtout privé de tout droit à commission dans l'hypothèse où la transaction interviendrait avec le candidat acquéreur présenté.

En outre, il s'agit d'une infraction pénale prévue et réprimée par l'article L.242-5 du Code de la Consommation qui prévoit une peine d'emprisonnement de deux ans et une amende de 150.000 €.

10 - AGENT COMMERCIAL

Lorsque l'annonce est publiée par un agent commercial, les publicités relatives aux opérations de ventes ou de location doivent impérativement comporter une

mention informant les consommateurs que la diffusion intervient par l'intermédiaire d'un agent commercial.

11 - RECONDUCTION TACITE

Tout contrat doit comporter une limitation de ses effets dans le temps.

Il en va de même pour le mandat, même lorsqu'il n'est pas assorti d'une clause d'exclusivité. À défaut, le mandat est frappé de nullité. **[Cass3.Civ1 - 18 oct 2005 - Bull Civ 2005 I N° 363]**

Les mandats prévoient le plus souvent une clause de reconduction tacite.

Si la clause de reconduction tacite ne comporte pas de limitation dans le temps, le mandat devient un contrat à durée illimitée. Il faut donc prévoir une reconduction tacite pour une même durée ou pour une durée fixe.

Dès lors que se pose la question d'une reconduction tacite, il est permis de s'interroger sur l'application au mandat du dispositif issu de la loi CHATEL du 3 janvier 2008.

En vertu des dispositions de l'article L.215-1 et suivants du Code de la Consommation :

Pour les contrats de prestations de services conclus pour une durée déterminée avec une clause de reconduction tacite, le professionnel prestataire de services informe le consommateur par écrit, par lettre nominative ou courrier électronique dédiés, au plus tôt trois mois et au plus tard un mois avant le terme de la période autorisant le rejet de la reconduction, de la possibilité de ne pas reconduire le contrat qu'il a conclu avec une clause de reconduction tacite. Cette information, délivrée dans des termes clairs et compréhensibles, men-

tionne, dans un encadré apparent, la date limite de non-reconduction.

Lorsque cette information ne lui a pas été adressée conformément aux dispositions du premier alinéa, le consommateur peut mettre gratuitement un terme au contrat, à tout moment à compter de la date de reconduction.

Les avances effectuées après la dernière date de reconduction ou, s'agissant des contrats à durée indéterminée, après la date de transformation du contrat initial à durée déterminée, sont dans ce cas remboursées dans un délai de trente jours à compter de la date de résiliation, déduction faite des sommes correspondant, jusqu'à celle-ci, à l'exécution du contrat.

Les dispositions du présent article s'appliquent sans préjudice de celles qui soumettent légalement certains contrats à des règles particulières en ce qui concerne l'information du consommateur.

12 - FORMATION DU CONTRAT (VENTE)

La loi SRU du 13 décembre 2000 a institué à l'article L.271-1 du Code de la Construction et de l'Habitation, un droit de rétractation pour l'acquéreur non professionnel.

« Pour tout acte ayant pour objet la construction ou l'acquisition d'un immeuble à usage d'habitation, la souscription de parts donnant vocation à l'attribution en jouissance ou en propriété d'immeubles d'habitation ou la vente d'immeubles à construire ou de location-accession à la propriété immobilière, l'acquéreur non professionnel peut se rétracter dans un délai de dix jours à compter du lendemain de la première présentation de la lettre lui notifiant l'acte.

IX^{ème} congrès

Colloque Transaction : l'agent immobilier face au droit de la consommation

Cet acte est notifié à l'acquéreur par lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou par tout autre moyen présentant des garanties équivalentes pour la détermination de la date de réception ou de remise. La faculté de rétractation est exercée dans ces mêmes formes.

Lorsque l'acte est conclu par l'intermédiaire d'un professionnel ayant reçu mandat pour prêter son concours à la vente, cet acte peut être remis directement au bénéficiaire du droit de rétractation. Dans ce cas, le délai de rétractation court à compter du lendemain de la remise de l'acte, qui doit être attestée selon des modalités fixées par décret.

Lorsque le contrat constatant ou réalisant la convention est précédé d'un contrat préliminaire ou d'une promesse synallagmatique ou unilatérale, les dispositions figurant aux trois alinéas précédents ne s'appliquent qu'à ce contrat ou à cette promesse.

Lorsque le contrat constatant ou réalisant la convention est dressé en la forme authentique et n'est pas précédé d'un contrat préliminaire ou d'une promesse synallagmatique ou unilatérale, l'acquéreur non professionnel dispose d'un délai de réflexion de dix jours à compter de la notification ou de la remise du projet d'acte selon les mêmes modalités que celles prévues pour le délai de rétractation mentionné aux premier et troisième alinéas. En aucun cas l'acte authentique ne peut être signé pendant ce délai de dix jours. »

Le délai de rétractation qui était de 7 jours est passé à 14 jours par application de la loi HAMON du 17 mars 2014, et a été fixé par la loi MACRON du 6 août 2015 à 10 jours à compter du lendemain de la première présentation de la lettre recommandée notifiant l'acte à l'acquéreur.

13 - CONCLUSION

Depuis plusieurs décennies maintenant, les règles de protection du consumma-

teur ont été totalement intégrées dans les diverses réglementations générales.

Les dispositions du Code de la Consommation s'appliquent largement dans tous les secteurs économiques, y compris dans le domaine de l'immobilier. Ces lois de protection exigent un formalisme accru fondé sur une notion d'information.

En revanche, les dispositifs qui amènent à fragiliser le consentement donné dans le cadre des contrats paraissent extrêmement critiquables.

Ils vont à l'encontre du principe fondamental posé par le Code Civil de force obligatoire du contrat.

Ces dispositifs de protection ont amené le consommateur à considérer qu'il pouvait se défaire de tout engagement souscrit, ce qui n'est pas le cas et ne doit pas être le cas dès lors que le consommateur a reçu une information suffisante en amont de la formalisation du contrat.

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

Octobre 2017 - N° 513

- **Bail commercial** - La sous-location commerciale (Thierry Tarroux)
- **Copropriété** - Avant-projet de réforme de la loi du 10 juillet 1965 (GRECCO)
- **Enquête statistique** - Conjoncture du marché locatif privé à fin août 2017 (Michel Mouillart)

Novembre 2017 - N° 514

- **Copropriété** - Assemblées générales et assemblées spéciales : concurrence, hiérarchie des normes ou complémentarité ? (Jean-Robert Bouyeure)
- **Accessibilité** - Dernières mesures relatives au droit des handicapés (Yves Broussolle)
- **Copropriété** - Les désordres privatifs et l'action du syndicat des copropriétaires : empathie, devoir ou bienveillance (Pierre-Henri Hanoune)

Décembre 2017 - N° 515

- **Copropriété** - Diffamation, injures... (Pascaline Déchelette-Tolot)
- **Habitat participatif** - L'habitat participatif, entre avancées juridiques et difficultés pratiques (Etude Cheuvreux)
- **Congrès UNIS** - Colloque Copropriété + Colloque Gestion locative



administrer@unis-immo.fr

COPROPRIÉTÉ

Rénovation BBC d'une Copropriété grâce au gaz naturel et au solaire thermique

À Paris dans le 13^{ème} arrondissement, la résidence Lançon-Rungis a fait l'objet d'une rénovation conforme aux critères « Bâtiment Basse Consommation », un projet accompagné par le Syndic Sogeprim-Gestion. Le résultat ? 64% d'économie d'énergie !

Construite en 1960, la Résidence Lançon-Rungis compte 32 logements sur 10 niveaux. En 2014, les copropriétaires se lancent dans un projet de rénovation de leur immeuble, afin de réduire les charges de chauffage et de gagner en confort au quotidien.

Piloter le projet

« L'ancienneté de la copropriété ainsi que la présence de deux chaudières fioul depuis 27 ans nous a poussés à chercher d'autres solutions » explique Michel Riou, président du Conseil Syndical de la résidence. Le Syndic Sogeprim-Gestion et le Conseil Syndical s'entourent alors d'acteurs experts dans leurs domaines : bureau d'études, cabinet d'architecte, entreprise de travaux. Cette équipe pluridisciplinaire est pilotée par Energies POSIT'IF. Un dialogue s'installe également auprès des copropriétaires afin d'expliquer chaque étape et répondre aux questions concernant les travaux.

Améliorer le bâti et la ventilation

Après avoir procédé à un diagnostic approfondi du bâtiment, la copropriété vise le niveau de performance « Bâtiment Basse Consommation ». Son objectif ? Réduire au maximum les consommations d'énergie et améliorer la performance énergétique globale de l'immeuble.

Dans un premier temps, il s'agit d'améliorer le bâti : isolation thermique des façades par l'extérieur, réfection de l'étanchéité et isolation des terrasses. Les fenêtres simple vitrage sont remplacées par du double vitrage avec stores vénitiens. Enfin, le système de chauffage et de production d'eau chaude est entièrement rénové.

Au final, les résultats escomptés par le syndic Sogeprim-Gestion vont au-delà des objectifs avec 64% de réduction des consommations d'énergie après les travaux !

Associer gaz naturel et solaire thermique

Pour atteindre ce niveau, le Syndic et le Conseil Syndical optent pour une solution innovante : coupler deux types d'énergie, le gaz naturel et le solaire thermique.

La chaufferie fioul existante est remplacée par trois chaudières murales à condensation fonctionnant au gaz naturel. Des panneaux solaires thermiques, montés en toiture, assurent le préchauffage de l'eau chaude sanitaire. « Le gaz naturel, associé au solaire, est une solution compétitive et performante : un meilleur rendement et l'amélioration de l'étiquette DPE » explique Eric Ver mersch, gérant du Syndic Sogeprim-Gestion.

Maîtriser le coût

Le coût total de la rénovation s'élève à 1 043 595 € TTC, hors balcons, soit en moyenne 33 000 € TTC par logement. Au final, plus de 50% du coût du projet est pris en charge grâce au soutien financier de l'ADEME, de l'ANAH, de la Région Ile-de-France et de la Ville de Paris. Energies POSIT'IF assure une veille régulière afin d'identifier toutes les sources de financement possibles. « Il est essentiel de parler le même langage que les copropriétaires. Par exemple, toutes les sommes doivent être citées tous frais compris » précise Emilie Dorion, chargée des opérations chez Energies POSIT'IF.

Débutée à l'été 2014, le projet s'est achevé en décembre 2016 après plusieurs mois de travaux. La rénovation BBC d'une copropriété est un projet innovant, porté par le Syndic et tous les acteurs impliqués, pour la plus grande satisfaction des copropriétaires. De quoi valoriser le patrimoine tout en réalisant des économies financières. Un choix audacieux, porté par une belle énergie !

GRDF, qui sommes-nous?

Principal distributeur de gaz naturel en France, GRDF vous informe sur les atouts et les usages du gaz naturel, quel que soit votre fournisseur.

GRDF ne vend ni n'installe aucun équipement.

Pour en savoir plus : www.grdf.fr/entreprise

QUEL QUE SOIT
VOTRE FOURNISSEUR



©Bertrand de Lafargue-Bares

CHIFFRES CLÉS

COÛT DES TRAVAUX (HORS BALCONS)

1 043 595 € TTC

COÛT MOYEN PAR LOGEMENT

33 000 € TTC

CONSOMMATION MOYENNE D'ÉNERGIE

Après travaux : **98 kWh/m²/an**

Avant travaux : **274 kWh/m²/an**

Soit **64%** d'économie d'énergie

et **39 160 € / an** de réduction de facture énergétique pour la résidence

Les acteurs du projet

Le client

Le Conseil Syndical Lançon-Rungis

Le conseil

Le Syndic Sogeprim-Gestion

Le pilote

La société d'économie mixte Energies POSIT'IF, spécialiste de l'ingénierie financière et de la rénovation énergétique

Les experts

Le Cabinet d'architecte Equateur

Le Bureau d'études thermiques Pouget Consultants

Le Maître d'œuvre ZA consulting



L'énergie est notre avenir, économisons-la !



Les **formations e-learning** de l'**UNIS** c'est **UN +** pour répondre à vos **obligations de formation**.



Qualité + Souplesse + Economies

Formez-vous quand vous le souhaitez et où vous voulez.

Arrêtez quand vous voulez et reprenez automatiquement où vous en étiez.

À découvrir sur www.unplus.fr



Plateforme de formation **UNIS**



Toutes les **formations e-learning** de l'**UNIS** répondent à vos **obligations de formation**.

Le temps des formations e-learning suivies sera comptabilisé dans les **14 heures de formation à faire par an** pour le renouvellement des cartes professionnelles.

Packs de **7 heures** de formation en **e-learning**



SYNDIC



GESTION



TRANSACTION

et plus de **50 modules** individuels de 20 minutes **disponibles à la carte**.

Formations établies par les experts Métiers de l'UNIS.

Formez-vous quand vous le souhaitez et où vous voulez.

Arrêtez quand vous voulez et reprenez automatiquement où vous en étiez.

Aucune contrainte et aucun frais de déplacement.

Tarifs privilégiés pour les adhérents UNIS.

À découvrir sur www.unplus.fr



Éric BRICO
Président de la Commission
PROMOTEUR-RENOVATEUR

Je tiens tout d'abord à remercier M. Benjamin BON, Directeur Métier Accessibilité / Mobilité d'Ascaudit, qui remplace Qualiconsult au pied levé. J'en suis très content, car l'UNIS vous connaît moins. Ascaudit assure la maîtrise d'œuvre sur différents métiers : ascenseurs, énergie, fluides et mobilité. L'entreprise est partenaire de l'UNIS depuis dix ans et occupe une place de plus en plus grande au fil des ans.

Je cède tout de suite la parole à M. BON. Son intervention va vous intéresser, car les rénovations d'immeubles sont source de nombreuses questions, notamment au regard du respect des normes handicapés.

M. BON, Ascaudit

Durant l'heure à venir, nous allons effectivement parler d'accessibilité et, dans une moindre mesure, de circulations verticales – qui sont deux des préoccupations de nos métiers. S'agissant de l'accessibilité, il m'a été demandé d'aborder la question des obligations

réglementaires et techniques dans le cadre de rénovations.

Je commencerai par évoquer quelques définitions et concepts. Nous évoquerons ensuite deux cas : une rénovation d'un bâtiment d'habitation collectif ou d'une maison individuelle, et une rénovation d'un établissement accueillant du public. En effet, ceux qui, parmi vous, sont propriétaires ou ont en gestion des établissements de ce type ont été au cœur d'un certain nombre de démarches administratives et techniques au cours des dernières années.

1) DÉFINITIONS ET CONCEPTS

L'accessibilité de la voirie

Elle se définit comme la possibilité de se rendre d'un point A à un point B, quelle que soit la nature des points A et B, quel que soit le motif du déplacement et à tout moment, de jour comme de nuit et quelle que soit la saison. Une rue en pente peut ainsi être parfaitement accessible en été et le devenir beaucoup moins un jour de gel. Si la définition est relativement simple, la pratique l'est beaucoup moins à l'échelle de la ville, compte tenu du territoire et du patri-

moine dont nous héritons. La mise en accessibilité des itinéraires piétons dans une ville comme Toulouse constitue un véritable défi.

L'accessibilité du bâti

Il se définit comme la possibilité d'y accéder, d'y circuler et d'utiliser le service pour lequel il a été conçu : aller acheter le pain à la boulangerie, suivre un cursus normal à l'école, vivre dans un logement, etc. Le concept est là encore très simple. Appliquée à la Basilique, à un grand hôtel ou au Capitole, la nature même du patrimoine rend la mise en accessibilité plus difficile.

2) LES POPULATIONS CONCERNÉES PAR L'ACCESSIBILITÉ

Sont concernées par l'accessibilité les populations en situation de handicap : handicap moteur (individu en fauteuil), déficience visuelle, handicap psychique, cognitif et mental, déficience auditive. Le sont également les populations âgées, compte tenu du vieillissement de la population, l'adaptation du territoire et du cadre bâti aux seniors constitue un véritable enjeu d'avenir ; les parents munis de poussette, qui sont considérés comme des individus à mobilité réduite ; les personnes se déplaçant avec une canne, qui présentent des besoins spécifiques ; les individus, notamment âgés, se déplaçant avec un chariot pour leurs courses, ainsi que les enfants de petite taille. En y ajoutant les personnes blessées et plâtrées aux membres inférieurs ou supérieurs, l'on considère que 30 % de la population présentent quotidiennement un besoin accru en termes d'accessibilité.

En termes de vieillissement, le pic est attendu pour 2060. Si nous n'adaptions pas dès maintenant la voirie et le cadre bâti, nous ferons face à d'importantes difficultés dans les années à venir tant



au regard des coûts qui devront être supportés par la Sécurité sociale, que de l'impact financier d'adaptations faites trop rapidement et sans étude suffisante.

Au sein de ces différentes catégories de population, les profils diffèrent. Tous les individus en fauteuil ne présentent pas les mêmes besoins. Or ces différences revêtent une grande importance lorsqu'il est question du logement.

Malgré l'impossibilité de catégoriser les individus, la conception de bâtiments nécessite de considérer des catégories de handicap. Les personnes à mobilité réduite - qu'elles se déplacent en fauteuil, avec une canne ou une poussette - ont essentiellement besoin d'espace, de qualité de revêtement de sol et de dénivelés réduits au maximum. Le respect de ces quelques règles permet d'assurer la cohérence d'un projet. S'agissant du handicap visuel, il convient de savoir que parmi les individus équipés d'une canne blanche ou d'un chien guide, très peu sont véritablement aveugles ; beaucoup sont malvoyants. Ce faisant, le renforcement des contrastes ou l'accroissement des caractères d'une signalétique permet de les aider. Pour les personnes aveugles, les messages visuels doivent être doublés d'un message sonore ou de bandes podotactiles, ce qui explique notamment l'installation de bandes podotactiles de part et d'autre des traversées piétonnes. Il en est de même pour le handicap auditif. Très peu d'individus sont complètement sourds ; beaucoup conservent quelques degrés d'audition ; pour ceux-ci, tout message auditif doit être doublé ou renforcé d'un message visuel. Enfin, nous peinons encore à bien appréhender les populations souffrant d'un handicap mental, cognitif ou psychique dans le cadre de nos projets dans la mesure où l'aide la plus efficace à ce stade réside dans l'accompagnement.

Les évolutions technologiques et l'apparition de la domotique permettront sans doute d'intégrer des solutions adaptées à cette catégorie dans nos projets.

3) LES DOMAINES CONCERNÉS PAR L'ACCESSIBILITÉ

Sont notamment concernés le logement, les transports, les lieux de travail et les établissements recevant du public. La notion de chaîne de déplacement est apparue pour la première fois en France dans la loi de 2005. Elle recouvre l'ensemble des espaces que tout citoyen est amené à fréquenter quotidiennement ou de manière exceptionnelle. En France, le cadre légal couvre ces différents secteurs à différents niveaux, ce qui pose parfois problème. En effet, alors que la chaîne de déplacement met en avant la notion de continuité du service offert, la problématique est traitée par silos.

4) DIFFÉRENCE ENTRE UN BÂTIMENT D'HABITAT COLLECTIF ET UNE MAISON INDIVIDUELLE

Il est important de rappeler que les cadres légaux relatifs à ces deux types d'habitation ne sont pas les mêmes. Est considéré comme bâtiment d'habitation collectif un bâtiment présentant plus de deux logements superposés, même partiellement.

Dès lors que l'une de ces conditions n'est pas remplie, l'habitation est considérée comme une maison individuelle.

5) LA MISE EN ŒUVRE DE L'ACCESSIBILITÉ DANS LE CADRE D'UNE RÉNOVATION

a) Le cas d'une habitation

Il convient de prendre en compte les différents cas de figure : les bâtiments d'habitat collectif neufs et anciens, les

maisons individuelles neuves et anciennes. Trois de ces catégories sont concernées par la mise en accessibilité : les bâtiments d'habitation collectifs neufs et anciens et les maisons individuelles neuves. Les maisons existantes, c'est-à-dire antérieures à 2007, ne sont pas concernées par le cadre légal lié à l'accessibilité.

Sont considérés comme neufs les bâtiments d'habitation collectifs et les maisons individuelles dont le permis de construire est postérieur à 2007. Les bâtiments d'habitation collectifs et les maisons individuelles dont le permis de construire est antérieur à 2007 sont considérés comme des bâtiments existants.

Pour les bâtiments neufs, le code de la construction indique que les bâtiments d'habitation neufs et leurs abords (espaces extérieurs, parties communes, espaces privatifs) doivent être construits et aménagés de façon à être accessibles aux personnes handicapées, quel que soit leur handicap.

La réglementation est par ailleurs applicable aux maisons individuelles louées ou vendues. Un propriétaire qui construit sa propre maison n'est pas soumis à ce cadre réglementaire.

Pour les bâtiments d'habitation collectifs existants, l'application des règles d'accessibilité dépend du montant des travaux et du type de travaux réalisés. Si le programme de travaux envisagés présente un montant supérieur ou égal à 80 % de la valeur du bâtiment, l'ensemble du bâtiment devra être rendu accessible. Dans un tel cas, et dans l'exemple d'une surélévation, l'ensemble du bâtiment devra être rendu accessible. En revanche, dans le cadre de réhabilitations dont le montant est en France généralement inférieur à 80 % de

la valeur du bâtiment, la mise en accessibilité est davantage ciblée.

- Tout équipement ou toute zone installée dans des volumes nouvellement créés doivent respecter le cadre légal défini à partir de 2005.
- Tout équipement remplacé dans des volumes existants doit à minima maintenir les conditions d'accessibilité existantes.

Les maisons individuelles ne sont pas, à ce stade, soumises à une obligation de mise en accessibilité. Toutefois, si la maison est destinée à la location et qu'une rénovation est réalisée, il semble judicieux de respecter quelques règles liées à l'accessibilité, ce qui la rendra attractive pour une plus large catégorie de population.

Comme indiqué précédemment, la mise en accessibilité commence à l'entrée de la parcelle et concerne également les accès au bâtiment. Le cheminement extérieur doit être équipé d'un revêtement de qualité - les sols meubles ou gravillonnés sont à proscrire, mais il n'existe aucune liste officielle - sécurisé, éclairé, sans pente excessive ni seuil et d'une largeur suffisante (120 centimètres minimum). Il convient également de considérer que la personne peut être amenée à utiliser les transports pour se rendre dans le bâtiment. Les cheminements doivent alors présenter les caractéristiques évoquées précédemment. Si la personne se déplace en voiture, un emplacement spécifique doit lui être réservé.

Quelques conditions doivent être respectées en matière d'emplacement de places de stationnement adaptées. Celles-ci sont situées au plus près du bâtiment et présentent une certaine emprise - 3,30 mètres de largeur et 1,20 m

de sur-longueur à l'arrière de la place, pour permettre un débarquement en toute sécurité. La porte d'accès au bâtiment doit être manœuvrable (peu lourde et poignée préhensible) ; elle constitue souvent un point noir. L'accès ne doit pas présenter de seuil. Les dispositifs de commande doivent être accessibles. Pour ouvrir une porte et rentrer dans le bâtiment, une personne en fauteuil a besoin d'une emprise minimum de 1,70 m sur 1,20 m lorsque la porte se pousse et de 2,20 m sur 1,20 m lorsque la porte se tire. Les concepteurs de projets ont souvent tendance à l'oublier. Cet espace est nécessaire à l'entrée principale du bâtiment comme à l'intérieur du logement. Il s'agit d'un élément structurant dans la répartition des volumes et des espaces.

Les escaliers doivent quant à eux être équipés d'une bande podotactile en partie haute pour alerter du danger, et de contrastes pour qu'un malvoyant puisse détecter la première et la dernière marche. Les mains courantes permettent d'éviter bon nombre de chutes, notamment parmi les personnes âgées ; il importe de les prolonger en partie haute et en partie basse, dans la mesure où 80 % des chutes surviennent à la première ou à la dernière marche.

S'agissant des circulations verticales mécaniques de type ascenseur, il n'est pas obligatoire de mettre en accessibilité des logements existants hors travaux. Certaines copropriétés sont ainsi équipées d'ascenseurs neufs de petite taille. Seuls les ascenseurs de type 1 (cabine de 1 m sur 1,25 m munie d'une porte présentant un passage utile de 80 centimètres au moins) sont qualifiés d'accessibles. Selon la configuration des lieux, ils ne sont pas toujours aisés à implanter. La position des équipements à l'intérieur de l'ascenseur est également importante. Une personne en fau-

teuil ne pourra en effet pas accéder à une boîte à boutons mal placée.

À l'intérieur du logement, le cadre légal définit la notion d'unité de vie, laquelle diffère en fonction de la catégorie du bâtiment. Une unité de vie type a été définie pour les bâtiments d'habitation collectifs et pour la maison individuelle. Dans les constructions neuves, ces zones devront être rendues accessibles. Dans les grands logements, seule l'unité de vie doit être rendue accessible et non la totalité du logement, soit une cuisine, un séjour, un cabinet d'aisance, une salle d'eau et une chambre.

Trois valeurs clés permettent aux concepteurs d'élaborer des projets accessibles. Le cercle de rotation de 150 centimètres, particulièrement contraignant, doit être respecté dans les salles de bain et les cuisines. L'espace d'usage, de 80 cm sur 130 cm, correspond à l'emprise du fauteuil. Un individu en fauteuil a besoin de cet espace pour utiliser un équipement. Enfin, toute fonction de préhension doit être placée entre 90 et 130 cm.

Concernant la cuisine, la hauteur adéquate des plans de travail se situe entre 90 et 130 cm. Les éviers et plaques de cuisson doivent, pour être utilisés par une personne en fauteuil, disposer d'un espace libre en dessous afin de pouvoir se glisser dessous. De nombreuses gammes de meubles présentant des portes amovibles ont été conçues, y compris par de grands distributeurs, pour être adaptées facilement.

Enfin, des notions d'espace et de disponibilité des équipements doivent être assurées. Les douches à l'italienne constituent le seul moyen pour les personnes en fauteuil d'y accéder et de se transférer sur un siège. Les lavabos, la robinetterie et les sanitaires doivent être positionnés de manière judicieuse. Un

espace de transfert doit notamment être positionné à proximité du sanitaire, lequel peut se chevaucher avec une douche à l'italienne pour optimiser l'espace.

L'enjeu consiste à prendre l'ensemble de ces éléments au moment de la conception. Le surcoût est alors limité. En revanche, les corrections ultérieures posent davantage de problèmes et sont également beaucoup plus coûteuses.

b) Le cas d'un établissement recevant du public (ERP)

Le cadre légal relatif aux ERP s'avère beaucoup plus strict. Tout gestionnaire ou propriétaire d'ERP devait, avant le 1^{er} janvier 2015, réaliser la mise en accessibilité de son bâtiment. La loi de 2005 prévoyait un délai de dix ans pour atteindre cet objectif. Aucun système de suivi de sanction n'avait toutefois été associé à la loi. Huit ans plus tard, le Gouvernement a mandaté la sénatrice, Mme Champion, pour dresser un état des lieux, lequel s'est révélé accablant. Un nouveau dispositif a donc été mis en place au travers des Ad'AP (Agendas d'Accessibilité Programmée), qui accordent un délai supplémentaire aux propriétaires et gestionnaires pour rendre accessible leur établissement, associé à des procédures de suivi et de sanction. D'après la délégation ministérielle à l'accessibilité, seuls 24.363 ERP sur un total d'un million auraient, en juillet 2017, échappé au système Ad'AP. Certaines études évoquent toutefois un total de deux millions d'ERP en France. Ces chiffres doivent donc être considérés avec circonspection. Néanmoins, de nombreux dossiers ont été déposés depuis 2015. Il convient également de préciser que le dépôt d'un Ad'AP ne suffit pas toujours. Le démarrage des travaux nécessite généralement le dépôt d'autres autorisations administratives

(permis de construire ou autorisation de travaux).

c) Le cas de la ville de Toulouse

La ville de Toulouse a toujours été précurseur en termes d'accessibilité. Un guide a été publié par la Mairie et est disponible sur son site Internet. Bien documenté et facile à comprendre par des non-techniciens, il nous sert encore de référence. D'autres guides de ce type sont également disponibles, notamment par corps d'état.

d) Les dérogations

Certains bâtiments existants, hérités du passé, présentent des complexités particulières, architecturales, techniques, ou liées à des classements. Des dérogations sont donc possibles. Les cas reconnus relèvent des impossibilités techniques, des disproportions manifestes entre le coût des travaux et le bénéfice apporté, ou du classement d'un bâtiment (exemples du Mont Saint-Michel ou de la tour Eiffel). Depuis 2015, un nouveau motif de dérogation est apparu. Les travaux devant être réalisés dans les parties communes doivent être soumis au vote de la copropriété, qui peut s'opposer à la réalisation de ces travaux, quels qu'en soient le montant et le contenu. Il s'agit donc d'un motif de dérogation automatique. Un certain nombre de professions libérales nous ont d'ailleurs contactés pour savoir de quelle façon présenter les travaux à leur copropriété pour qu'elle les refuse. De nombreux dossiers de dérogation de ce type ont été déposés.

6) PRÉSENTATION DE DEUX RAPPORTS DE DIAGNOSTIC

Pour finir, je propose de vous présenter deux exemples. Le premier correspond

à un petit bâtiment d'habitation collectif, composé de logements au premier étage, d'une école de conduite au rez-de-chaussée le second correspond à un même bâtiment mais avec un dentiste au second étage.

a) Diagnostic de l'auto-école

L'auto-école se situe en pied d'immeuble. La première problématique tient à la signalétique de l'entrée du bâtiment. S'agissant de la largeur de porte, le cadre légal lié à l'accessibilité impose un passage utile minimum de 77 cm. Dans le cas présent, le passage était de 75 cm. Le ressaut présent peut être réglé de plusieurs manières : en chanfreinant l'angle droit lorsque la hauteur le permet, en créant une rampe maçonnée ou une rampe amovible et en remplaçant le tapis de sol - les tapis en fibre coco ne sont plus autorisés à l'égard des personnes se déplaçant avec une canne. La recommandation réside dans le choix de tapis de sol alternant lames de tissu et lames en aluminium. Les caractères utilisés sur le plan d'évacuation sont relativement petits. Situé à 1,80 mètre de hauteur, il ne peut être utilisé par plusieurs catégories de population. L'information doit donc être doublée. S'agissant des sièges, la recommandation préconise des sièges plutôt élevés et équipés d'accoudoirs afin que les personnes âgées puissent se relever. Un point important consiste à former les personnels à l'accueil des individus en situation de handicap. Il s'agit d'une obligation légale pour les gestionnaires d'ERP. En principe, l'ensemble des hôtes du palais des congrès devrait donc être formé en ce sens. Un des points d'accueil au moins doit être rendu accessible aux individus en fauteuil, ce qui suppose un espace vide sous la banque d'accueil. Des notions de contraste doivent être respectées pour faciliter la détection des interrupteurs par exem-

ple. S'agissant des cheminements, le cadre légal prévoit une largeur de 120 cm. Dans le cas présent, la largeur de 105 cm peut être acceptée compte tenu de la longueur raisonnable du couloir. En revanche, dans une construction neuve, un bureau de contrôle refuserait ce type de conception. Toutes les fonctions de préhension (trousse à pharmacie, appareils automatiques de réponse aux questions du code) doivent être placées entre 90 et 130 cm de hauteur afin d'être accessibles à tous.

La mise en place d'une boucle magnétique permet aux personnes appareillées de se mettre en « mode T » et, ainsi, de ne plus entendre les sons de leur environnement immédiat au profit du seul son émis par la boucle magnétique. Pour prendre l'exemple de la FNAC, un individu malentendant qui place son appareil en mode T n'entendra plus que le son transmis par le microphone de la personne du magasin avec laquelle elle échange. Tous les ERP de service public ont l'obligation d'en être équipés.

b) Diagnostic du cabinet de dentiste

Les abords du cabinet sont également traités, même si le financement de la création d'un passage piéton ou la reprise du bateau ne relève pas du dentiste.

S'agissant du bâtiment, l'interphone est situé trop haut, à 1,60 m. La porte de 65 cm de large est trop étroite. Les paillasons en fibre coco doivent être remplacés. L'escalier n'est pas équipé de bandes podotactiles, des contrastes nécessaires et d'une main courante prolongée. L'immeuble n'est pas non plus équipé d'ascenseur. Le dentiste a demandé une dérogation sur ce point au motif que la copropriété avait refusé la mise en place d'un tel équipement, qui se heurterait par ailleurs à de véritables

contraintes techniques compte tenu de l'étroitesse de la cage d'escalier. Des mesures de substitution ont donc été établies en lien avec le dentiste. Pour finir, il semblerait que l'année 2018 sera marquée par la publication et le renforcement du cadre légal lié aux logements, le Gouvernement considérant en effet que le cas des ERP est désormais traité.

7) QUESTIONS DE LA SALLE

Éric BRICO

Je vous remercie pour cette sensibilisation. Nous nous posons tous des questions. M. BON se tiendra à notre disposition dans le temps pour y répondre. J'ai, pour ma part, une question concernant la maison individuelle ancienne. J'ai cru comprendre que, destinée à la location, elle devait répondre aux normes d'accessibilité, ce qui n'est pas le cas en cas de vente. En tant que lotisseurs, nous pouvons vendre la maison à un acquéreur, auquel cas nous n'aurions pas à respecter ces normes. Qu'advient-il toutefois si cet acquéreur souhaite la louer ?

M. BON

Les maisons individuelles existantes ne sont soumises à aucune obligation en la matière, qu'elles soient louées ou vendues. En revanche, en cas de rénovation lourde, nous recommandons de tenir compte du cadre réglementaire lié à l'accessibilité dans la mesure où celui-ci risque de se durcir dans les années à venir. Quand bien même le cadre légal ne serait pas rétroactif, il serait dommage qu'une rénovation de maison individuelle intervenant en 2017 ou 2018 ne tienne pas compte des règles d'accessibilité.

Un intervenant

La lourdeur des travaux est estimée au regard de leur montant, lequel ne doit pas dépasser 80 % de la valeur du bien.

M. BON

Ce seuil concerne les bâtiments d'habitation collectifs.

Un intervenant

Qu'en est-il pour les habitations individuelles ?

M. BON

Celles-ci ne sont soumises à aucune obligation.

De la salle

Comment faire dans le cadre d'une rénovation lourde d'immeuble aboutissant à la production d'un immeuble neuf, lorsque l'agencement ne permet pas de répondre à l'ensemble des exigences en matière d'accessibilité ?

M. BON

Si le montant de la rénovation dépasse 80 % de la valeur du bâtiment, les règles du neuf doivent être respectées. Des dérogations peuvent être demandées. Elles ne sont toutefois généralement pas accordées dans la mesure où l'Administration considère que la totalité du bâti est refait. En dessous de ce seuil, seules les zones retravaillées sont soumises à la réglementation en termes d'accessibilité. Au-dessus, l'ensemble des zones doit être traité.

De la salle

Comment cette valeur est-elle définie ?

M. BON

Il s'agit de comparer le montant des travaux à la valeur d'achat de l'immeuble avant travaux.

De la salle

Ce point est-il spécifié dans le permis de construire ?

M. BON

Non. Il s'agit d'ailleurs d'une donnée difficile à suivre pour les administrations.

Mais un instructeur informé du prix d'achat sur sa zone, qui constate que seules les façades sont conservées, peut opposer son veto lors de l'instruction et imposer le respect des règles en matière d'accessibilité. Il en est de même pour une surélévation, mais pas pour une rénovation s'appuyant sur l'existant.

De la salle

Vous avez évoqué la nécessité d'une largeur de passage de porte de 77 cm minimum. Quelle est la largeur minimum pour un ascenseur ?

M. BON

Cette largeur minimum est de 80 cm. La largeur de 77 cm s'applique aux ERP existants. Jusqu'en 2015, la norme était fixée à 83 cm de passage utile. En fonction des règles, la cote est fixée à 77, 80 ou 83 cm. Comme précisé en préambule, l'accessibilité, en France, est traitée en silos. La voirie dispose de son propre cadre réglementaire, lequel diffère du cadre réglementaire s'appliquant aux espaces extérieurs constituant des installations ouvertes au public, qui diffère encore du cadre réglementaire s'appliquant aux ERP. C'est la raison pour laquelle nous sollicitons une simplification et une harmonisation des règles auprès de la délégation ministérielle à l'accessibilité.

De la salle

Prenons le cas d'une copropriété prenant la décision d'installer un ascenseur. À quelles normes ce dernier doit-il répondre ?

M. BON

Dans un immeuble d'habitation existant, l'installation d'un ascenseur n'est soumise à aucune règle en matière d'accessibilité. En revanche, quitte à installer un tel équipement et dès lors que l'espace disponible le permet, le choix d'un ascen-

seur de type 1, permettant l'accès à un individu en fauteuil roulant, est préconisé ; la valeur du bien ne peut qu'y gagner.

De la salle

Qu'advient-il si, en tant que professionnel, j'achète une maison de 2010 à un particulier pour la revendre ensuite à un propriétaire qui, lui, souhaite la louer ?

M. BON

Les notaires demandent l'intégration d'une notion d'accessibilité du patrimoine dans l'acte d'achat. Le propriétaire qui souhaite louer la maison devra sans doute réaliser des travaux d'adaptation.

De la salle

Dans le neuf, les éclairages doivent être de 100 lux. La même obligation s'applique-t-elle aux parties communes et aux sous-sols en cas de rénovation ? J'ai été confronté à plusieurs cas dans lesquels j'avais appliqué cette norme, suite à quoi les propriétaires ont remplacé les ampoules pour réduire les coûts.

M. BON

Sur l'existant antérieur à 2007, la règle consiste à ne pas dégrader l'existant. En revanche, la règle des 100 lux ne s'impose pas. Dans les parkings, la norme s'établit à 20 lux.

De la salle

Je fais plutôt référence à un vieil immeuble dans lequel la copropriété décide de rénover l'installation électrique. Les parties communes doivent-elles, à cette occasion, être équipées de façon à atteindre 100 lux ?

M. BON

Non. Dès lors que le montant des travaux ne dépasse pas 80 % de la valeur d'achat, la seule règle applicable consiste à ne pas dégrader les conditions d'accessibilité dans les volumes existants. Il

s'agit plutôt d'une question de pragmatisme. La règle des 100 lux est fortement recommandée, notamment s'il s'agit d'une population âgée. Mais il ne s'agit pas d'une obligation légale.

De la salle

J'ai cru comprendre que le cadre réglementaire tendrait plutôt à s'assouplir sur le neuf, notamment par rapport au nombre de logements accessibles à créer.

Il semble que le nouveau Gouvernement considère comme un frein le fait de ne devoir créer que des logements accessibles, quand quelques logements accessibles au sein d'un même bâtiment pourraient répondre aux besoins. Qu'en est-il ?

M. BON

En effet. Le Gouvernement semble suggérer que 100 % des logements nouvellement construits devront être adaptables, c'est-à-dire qu'ils pourront être rendus accessibles moyennant de menus travaux. Aujourd'hui, tous les logements neufs doivent être accessibles. Mais sur les zones tendues et notamment en région parisienne, le respect des cercles de rotation et des espaces d'usage dans toutes les constructions présente un coût élevé. L'adaptabilité permettrait de construire une part de logements accessibles et une part de logements adaptables.

De la salle

Un échancier a-t-il été annoncé ?

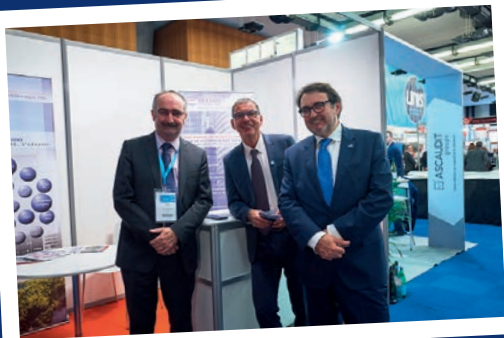
M. BON

Non.

Éric BRICO

Je vous remercie pour votre participation.

* * *



L'UNIS remercie ses partenaires et exposants

ANTARGAZ - ARILIM - ASCAUDIT - ASSUR COPRO - ASSURANCES ET CONSEILS - AT PATRIMOINE - ATHOME - AX'EAU - BANQUE DELUBAC - BANQUE PALATINE - BATISANTE - BOUVIER - BRED - Cabinet DEVORSINE - CBI TROUBAT - CEGC - CERQUAL - CHAM - COULON - CREDIT DU NORD - CREDIT FONCIER - CRYPTO - DECLARATIONS LEGALES - DOMOFINANCE - EDF - EDILINK - EGIDE - ENGIE - FILHET ALLARD - FLATSY - GAZ DE PARIS - GEO PLC - GERCOP - GESTEAM - GFC - GRDF - H2I - ICS - INCH - ISIS - ISTA - LA GESTION INTEGRALE - LES ZELLES - MONTE PASCHI - NET PLUS - OPERA GROUPE - ORANGE - OTIS - PGA - PRO ARCHIVES ASSURANCES - PROX-HYDRO - PROXISERVE - QUALICONSULT - SAINT PIERRE ASSURANCES - SCOB - SEITRA - SFR - SNEXI - SOFRATHERM - SPI - TDF - TIMCI - UNION D'EXPERTS - VERLINGUE IMMOBILIER - VERSPIEREN - VIDEOCONSULT

Le Congrès en images



MERCI À RADIO-IMMO D'AVOIR ÉTÉ PRÉSENT
TOUT AU LONG DU CONGRÈS



SIGNATURES DE CONVENTIONS DE PARTENARIATS AVEC L'UNIS

IX^{ème} congrès

Les tendances et solutions digitales pour l'immobilier (Ernst & Young)



Gaby Olmeta

Hugo Alvarez est diplômé de Normale Sup à Cachan, d'un Mastère d'économie et d'une Licence en sociologie.

Vous menez une étude sur l'innovation digitale en partant du principe qu'elle peut être un moteur de la transformation des métiers. Vous avez une demi-heure pour nous faire partager le fruit de vos réflexions.

Hugo Alvarez

Merci pour cette invitation. Je précise que je ne suis ni un expert en technologies ni un geek. Je ne suis pas le représentant d'une start-up de la Silicon Valley. Je ne chercherai donc pas à vous impressionner avec des présentations spectaculaires.

Le travail que la Branche des professionnels de l'immobilier nous a confié visait à en savoir plus sur ce que signifie le digital par rapport aux métiers, aux organisations, aux méthodes de management, aux processus de recrutement et vis-à-vis des clients. Nous avons creusé ces questions de manière collaborative avec l'ensemble des partenaires sociaux, au

travers d'une consultation large des professionnels de l'immobilier.

La première question portait sur ce qu'est concrètement le digital. Selon vous, se traduit-il, dans l'immobilier, par :

- l'impression 3D permettant de déterminer le nombre de pièces, d'étages et la nature des matériaux ? ;
- la robotisation de la maison, pouvant aller jusqu'à la vente du bien par un robot ?

Le digital est avant tout une question d'actualité pour 90 % des entreprises du secteur. Le digital ne relève pas de la prospective. Il se décline en trois tendances majeures.

La première grande tendance concerne l'automatisation et la numérisation. Elle porte sur la dématérialisation des fonctions comptables, du parcours client, etc.

Gaby Olmeta

La dématérialisation est réalisée au travers d'outils, qui prennent une nouvelle forme.

Hugo Alvarez

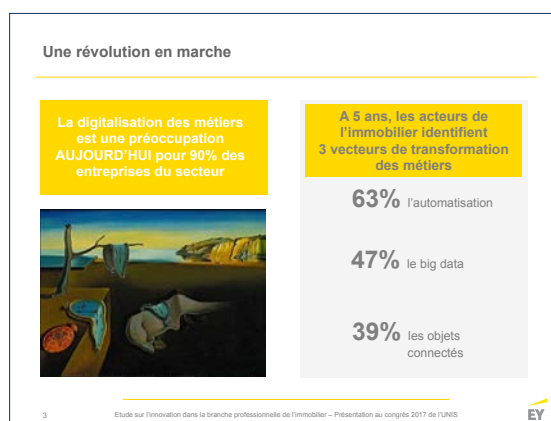
Certes, mais les impacts de ces outils sur les compétences et le nombre de postes sont relativement sous-estimés.

La deuxième tendance est représentée par les *big data*, qui recouvrent le traitement des données en masse caractérisées par leur volume, leur variété, leur vitesse de circulation et leur valeur [les « 4 V »].

La troisième tendance concerne les objets connectés par le biais de capteurs intelligents qui récupèrent de l'information sur un bâtiment, sur le plan technique ou sur l'usage qu'en font les habitants.

Sachant que le digital est d'actualité pour 90 % des entreprises du secteur, la révolution est en marche. Nous avons dû recenser les technologies digitales propres à l'immobilier afin d'identifier les briques technologiques qui transformeront vos pratiques. Nous avons réalisé une matrice, qui nous a permis d'identifier sept grandes tendances dans l'immobilier, réparties en trois catégories.

Les tendances déjà présentes, dont les impacts sont déjà forts sur les métiers, mais sans que les professionnels n'en aient totalement conscience. 90 % des entreprises ont conscience que le digital est une problématique pour eux, mais elles ne sont pas forcément matures. Les Français montrent une très forte attente en matière de digitalisation. Tous





secteurs d'activité confondus, la France est l'un des pays de consommation les plus actifs en Europe dans l'utilisation des technologies digitales. Nous nous situons au deuxième rang derrière le Royaume-Uni. Les Français sont donc parmi les Européens les plus exigeants par rapport à l'utilisation des technologies digitales. Nous constatons toutefois un décalage entre les domaines privé et professionnel. Ces constats peuvent être dressés dans d'autres acteurs de l'économie française. Ils ne sont pas propres à l'immobilier. Or deux fois moins d'entreprises françaises utilisent les technologies digitales, les réseaux sociaux, les outils de gestion de la relation client que les leaders européens que sont l'Irlande et les Pays scandinaves. Cette première tendance concerne l'analyse d'un nombre croissant de données numériques (les *big data*) d'une part et la numérisation et l'automatisation des outils et des processus d'autre part.

Les tendances émergentes ont des impacts puissants, mais sur un champ réduit d'acteurs de la filière. Elles concernent les objets connectés pour la gestion de copropriété, la modélisation en 3D et le BIM (les maquettes intelligentes des caractéristiques d'un bâtiment) et la *blockchain* (les nouveaux tiers de confiance dématérialisés), qui impacte essentiellement les métiers de

la transaction et de l'investissement. Cette notion revêt une obligation de confiance et elle pose un problème réglementaire et juridique aux métiers de l'immobilier.

La troisième catégorie de tendances concerne la mise en plateforme des services, à l'instar d'Uber et d'AirBnB. Ces acteurs-tiers fournissent des plateformes qui suppriment les intermédiaires d'une activité en mettant directement en relation les demandeurs et les offreurs. Le deuxième sujet est constitué de l'économie collaborative. Elle se traduit pour l'immobilier par le *crowdfunding* (l'investissement collaboratif), les achats groupés ou l'habitat collaboratif. Cette tendance est certes émergente, mais son potentiel d'impact est extrêmement fort. L'ubérisation n'est pas émergente

dans certains secteurs, mais elle l'est pour l'immobilier. Le bien en jeu possède une forte valeur, financièrement et sentimentalement. Acheter un appartement est une étape importante de la vie, comme le démontrent les sondages.

Nous nous sommes interrogés sur les impacts concrets de ces tendances sur les métiers. Nous avons identifié trois groupes de métiers particulièrement impactés par les technologies digitales.

Gaby Olmeta

Oui au digital, mais sans oublier les relations humaines.

Hugo Alvarez

Pour anticiper sur les conclusions de l'étude, ce sont effectivement les relations humaines et le conseil qui sauveront vos métiers. Les compétences clés doivent évoluer dans ce sens.

Les trois métiers les plus impactés sont ceux de la relation client : l'agent immobilier et le négociateur immobilier. Ils devront savoir exploiter les données à leur disposition, pour anticiper les besoins et les marchés, afin de dessiner des profils d'utilisateurs.

Gilles Delestre

L'UNIS a déjà entamé cette démarche. Nous terminons une mutation sur la ges-



tion de base de données, au travers d'un CRM. Il permettra à chaque adhérent d'appréhender son univers, de mieux le connaître pour mieux l'exploiter. Ces données seront mises à votre disposition en 2018, conformément à notre engagement.

Hugo Alvarez

Le deuxième sujet est la place sur le terrain. Il existe des intermédiations, mais aussi un besoin de contacts et d'échanges. Nous pouvons dresser un parallèle avec le secteur de la musique. Au début des années 2000, la filière du CD était au bord de la faillite, mais en parallèle, la fréquentation des salles de spectacle a explosé.

Le besoin de conseil et d'un tiers de confiance avec qui échanger tout au long du parcours immobilier est fondamental.

Christophe Tanay

Nous pouvons également citer le retour du vinyle et des petits supermarchés dans les centres villes dans le domaine alimentaire. L'histoire des civilisations est souvent marquée par un phénomène de balancier.

Hugo Alvarez

Un autre exemple est celui des librairies. Amazon a sonné le glas des librairies indépendantes, alors qu'elle ouvre aujourd'hui des librairies aux États-Unis pour répondre aux besoins de conseils de ses clients.

Gaby Olmeta

Cette économie s'adapte en permanence.

Hugo Alvarez

Les métiers de la gestion de la copropriété jouent de plus en plus un rôle de chefs d'orchestres, en gérant à la fois les collectivités dont les attentes sont de plus en plus complexes et les

intermédiaires extérieurs de plus en plus nombreux. L'évolution de l'immeuble ne relève pas uniquement du bâti puisqu'il est un lieu de vie où des services à forte valeur ajoutée pourront être offerts au travers de plateformes. Le rôle des gestionnaires est d'avoir cette vision globale et de gérer cette complexité. Par rapport aux métiers de la Direction et du management, nous attendons des professionnels qu'ils soient plus autonomes, plus présents sur le terrain, qu'ils proposent des offres de services innovantes. L'organisation de l'entreprise s'en trouve complètement transformée. Il convient donc de s'occuper des métiers de la relation client, mais sans oublier ceux de l'encadrement.

Je précise que les impacts sur les métiers du *back-office* n'ont pas été étudiés. Nous devons également conserver en tête que les impacts diffèrent, selon que vous travaillez dans une PME ou dans un groupe, à Paris ou en région. Les enjeux en termes de proposition d'outils et de formation dépendent de la réalité de votre secteur.

Gaby Olmeta

En référence à un tweet, seuls les riches peuvent-ils s'équiper pour faire face au nouveau monde ?

Hugo Alvarez

Ils ont l'avantage conséquent d'avoir les moyens de financer des expertises externes, des formations et d'acheter les start-up aux technologies les plus innovantes.

Gaby Olmeta

Les autres ont un syndicat.

Gilles Delestre

Nous sommes au cœur du rôle du syndicat : apporter cette vision pour que chacun ait la capacité de transformer son entreprise.

Hugo Alvarez

L'impact social peut être très important. Notre observatoire des métiers de l'immobilier indiquait l'année dernière que l'immobilier représente, tous secteurs confondus, 10 % du PIB et 10 millions de personnes.

Gaby Olmeta

Comment accompagner la transformation digitale des TPE et PME de l'immobilier ?

Hugo Alvarez

Nous avons identifié quatre enjeux. Le premier est de suivre et comprendre les évolutions digitales pour que l'ensemble des entreprises du secteur ait accès à une information de qualité, afin d'opérer les meilleurs choix et d'anticiper les risques. Une PME ne peut avoir les mêmes exigences qu'un groupe vis-à-vis des éditeurs de logiciels. L'une de nos recommandations est de mener une réflexion sur les outils mutualisés à l'échelle d'une branche professionnelle. La *blockchain* permet, par exemple, de mutualiser les expérimentations.

Le deuxième enjeu porte sur le partage et le *coaching*. Les secteurs économiques qui ont investi dans la transformation digitale sont ceux qui ont prévu des dispositifs de *mentoring* pour assurer la formation. Dans l'immobilier, nous pourrions imaginer que 50 à 100 personnes soient désignées chaque année pour accompagner une à deux entreprises chacune, dans une approche au cas par cas.

Le troisième enjeu est justement celui de la formation et de l'accompagnement à la relation avec l'utilisateur en adoptant une posture de conseil par la présence d'un acteur physique digne de confiance. Les prestataires de solutions et de formation doivent développer des offres adaptées et courtes pour qu'elles puissent être suivies à distance.



Gaby Olmeta

L'UNIS tente effectivement de développer les formations en e-learning. Je vous propose de conclure.

Hugo Alvarez

Notre étude sera bientôt disponible sur les sites de l'AGEFOS et des différents partenaires, dont l'UNIS que je remercie infiniment pour son aide dans la réalisation de cet observatoire. Il convient de retenir de cette étude une très forte conscience des attentes en matière de digital, mais un manque de maturité sur les outils. Le véritable moteur de l'innovation digitale n'est pas la technologie, mais le client. La clé de la transformation est donc de se rapprocher de lui pour connaître ses attentes. En conséquence, il convient de maîtriser les usages et non pas les technologies, en formant les professionnels de l'immobilier à l'utilisation de ces outils pour qu'ils puissent proposer les solutions adéquates aux clients. Il s'agit donc d'une révolution des comportements et pas seulement des métiers.

Gaby Olmeta

Nous remercions tous les intervenants de l'UNIS, ainsi que Hugo Alvarez pour cette présentation.

Nous accueillons Géraud Delvolvé à la tribune, car il a une annonce à formuler.

Géraud Delvolvé

L'innovation à l'UNIS est représentée par des hommes. Je cite notamment Paul Rolland, qui a rédigé tous les contenus de la plateforme de formation en e-learning et Alain Millet, qui a réalisé la partie transaction. L'innovation est également rendue possible par les partenaires de l'UNIS. Celle-ci lance ses premiers Trophées de l'innovation, qui récompenseront les partenaires sur trois caté-

gories : le service aux entreprises, les outils et services numériques, et l'économie collaborative. Neuf entreprises ont candidaté. Trois d'entre elles seront récompensées sur le stand de l'UNIS au moment du cocktail.

Gilles Delestre

Nous nous sommes appuyés sur l'enquête d'EY pour déterminer ces trois catégories. Les partenaires ont un rôle fondamental à jouer dans l'accompagnement du développement des entreprises. Soyez présents à 13 heures sur le stand de l'UNIS, car il est important d'encourager cette démarche.

Christophe Tanay

Un message disait tout à l'heure « *Groupes, TPE, PME ont tous le même accès aux mêmes outils via l'UNIS* ». L'une des forces de notre syndicat est effectivement de vous donner accès à toutes les données, quelle que soit la taille de votre entreprise.





Gaby Olmeta

Qui est Éric Sadin ? Écrivain, philosophe, spécialiste des questions numériques, il a publié de nombreux ouvrages, tels que *Surveillance globale : enquête sur les nouvelles formes de contrôle, la société de l'anticipation, l'humanité augmentée, l'administration numérique du monde*.

Selon *Libération*, « Éric Sadin est l'un des rares intellectuels français à penser le changement de civilisation induit par la numérisation de notre monde ». Un autre journal nous dit qu'« En quelques années, Éric Sadin est devenu l'une des voix capables de décrypter notre monde en voie de numérisation globale ». Je cite enfin « Éric Sadin construit depuis plus de dix ans une œuvre importante sur les enjeux et les effets pervers de la frénésie technique innovatrice ».

Ce programme devra malheureusement répondre à des contingences temporelles. Merci de votre présence pour nous rassurer, ou au contraire, nous inquiéter par rapport à ce monde qui se dessine et qui nous impose une forme de techno-lucidité.

Éric Sadin

Merci pour votre présentation partiellement exacte. Ne comptez pas sur moi pour rattraper le temps perdu. J'essaierai toutefois de me tenir aux trente-cinq minutes qui me sont imparties.

L'expression « techno-lucidité » ne vient pas de moi. Mon avis n'a pas été sollicité, mais je valide ce titre. J'espère que la cartographie de l'état du numérique relèvera, à vos yeux, d'une forme de lucidité.

Mon premier constat est que nous ne sommes plus seulement dans l'âge de l'accès, apparu au milieu des années 90, qui consistait à donner accès à un volume croissant d'individus à des données textuelles, sonores, iconiques toujours plus volumineuses, grâce à la numérisation progressive de l'écrit, du son et de l'image et à l'interconnexion globale via l'Internet, permettant de communiquer à des coûts toujours plus marginaux au mépris des distances physiques.

Cette période se poursuit, mais s'y agrège l'âge de la quantification ou de la mesure des flux de l'existence indivi-

duelle et collective. Cette séquence est rendue possible par deux phénomènes technologiques majeurs, voire techno-économiques, car la courbe des développements technologiques est aujourd'hui orientée par le monde économique, ce qui n'était pas le cas à d'autres périodes historiques. Je parle de l'extension des capteurs et des objets connectés appelés à terme, si nous n'y prenons garde, à s'infiltrer dans notre corps, au sein des habitats domestiques, dans nos lits, notre salle de bain, sur nos miroirs, dans nos réfrigérateurs, mais aussi dans la ville (via la « smart city ») et sur les lieux de travail (par les mesures de performance des gestes et des comportements du personnel, saisies en temps réel).

Ce mouvement émergent est appelé à instaurer, au fur et à mesure de la numérisation, la captation de la vie. Même si le champ symbolique perdure, 99 % des informations sont aujourd'hui générées au format numérique. Nous avons franchi un seuil puisque la vie même est captée, puisque les flux, les gestes, individuels et collectifs, du quotidien sont tracés.

Ces masses de données sont traitées par le deuxième phénomène technologique contemporain, qu'est la sophistication de l'intelligence artificielle. Des systèmes sont capables de traiter ces données dans la perspective de trois dimensions :

- l'interprétation de phénomènes (un Airbus serait doté de 100.000 ou 200.000 capteurs, capables de signaler des déficiences, mais aussi de suggérer des interventions) ;
- la suggestion induisant des changements dans la relation-client (près d'un magasin et en fonction de mon profil, qui est une notion qui s'est quasiment substituée à l'individu, je reçois une promotion) ;

- l'autodécision des systèmes (qui relègue les humains de la boucle décisionnelle à la boucle de conception).

Pour illustrer ce dernier point, nous pouvons citer le *trading* algorithmique à haute fréquence, qui interprète quantité de situations pas uniquement financières, et prend une décision anticipative selon que les cours sont supposés s'orienter à la hausse ou à la baisse. Ce cadre boursier est significatif de notre rapport à la temporalité. Le deuxième exemple est celui des prototypes de voitures sans pilote, qui sont un condensé de la sophistication contemporaine.

Cette structure technologique des capteurs, des données multisources et des systèmes capables d'interprétation et de rétroaction, génère une économie de la donnée, qui entend tirer profit de chaque instant du quotidien.

Des lits connectés sont installés dans les résidences d'étudiants à Rennes, des miroirs connectés enregistrent l'état évolutif de nos comportements et nous suggèrent, en retour, des crèmes dermatologiques, des compléments alimentaires ou un séjour à la montagne. Les balances et les réfrigérateurs connectés sont à la même enseigne. Ils conduisent à la marchandisation intégrale de la vie jusqu'à l'intérieur du domicile. En sommes-nous conscients ?

L'industrie du numérique n'entend plus se cantonner au numérique. Elle cherche à s'ériger en industrie de la vie. Google s'est transformé en Alphabet à l'été 2015, non pour répondre à des exigences juridiques mais pour exploiter l'alphabet de la vie. Il s'immisce dans nos domiciles, avec le rachat de Nest, sur les plateformes éducatives, dans le champ de la santé et de la médecine, de la voiture autonome. Il s'agit, pour Google, de capter toutes les données possibles pour

rétroagir, soit en les exploitant lui-même, soit en les revendant au plus offrant. Voilà le cœur de l'innovation numérique. Je ne nie pas les nombreux avantages du numérique, mais j'évoque là des phénomènes structurants, très peu abordés, qui supposent que l'horizon économique et social passe par la numérisation intégrale du monde. Je l'ai nommée, dans mon dernier livre, que vous n'avez pas citée, *La siliconisation* du monde.

Gaby Olmeta

Il s'agit de marchandisation de la philosophie.

Éric Sadin

Je n'ai pas le temps de vous répondre. L'idée est que les grands du monde de la démocratie libérale ont décidé de dupliquer le modèle de l'innovation numérique en supposant qu'il est le plus vertueux, alors qu'il induit une marchandisation intégrale de la vie, en tirant profit de la connaissance de nos moindres gestes individuels et collectifs. L'un des enjeux industriels majeurs est, en effet, la conquête du comportemental. Cette expression est rude, dont Google et d'autres sont aux avant-postes. Dans une dimension verticale, l'une des start-up récompensées lors du Consumer Electronic Show (CES) à Las Vegas, *Beyond Verbal*, permet à des personnes derrière leur smartphone, voire des lunettes connectées, d'analyser les émotions des personnes qui leur font face. Cette nouvelle dimension marketing vise à pénétrer la psyché humaine.

L'horizon économique induit par cette structure technologique est virtuellement illimité. Il fait l'objet d'une guerre concurrentielle et du soutien de tous les responsables politiques, de droite comme de gauche.

Ces systèmes d'intelligence artificielle ne se contentent pas d'analyser nos

comportements, en vue de les monétiser, ils exercent une pression de plus en plus forte sur la décision humaine.

Je peux citer l'exemple des assistants numériques personnels, comme Cortana ou *Google Now* dont l'efficacité est encore balbutiante. Ils ont pour fonction de nous accompagner au quotidien, de répondre à toutes nos questions existentielles, voire métaphysiques. Cet accompagnement algorithmique de la vie, qui s'étend, induit une pression, car l'intelligence artificielle est dotée d'une forte attractivité. Il est en effet très difficile de résister à une sollicitation ou à une recommandation [« *ce produit ou ce lieu vous conviennent* »]. Ce prescriptif *soft* est le premier stade de pression sur la décision humaine.

Un autre exemple est la *Google Car* qui ne nous conduira pas seulement jusqu'à notre destination. Elle analysera l'état de notre visage et notre sudation sur les sièges, afin de nous recommander la pharmacie la plus proche ou le prochain relais-château.

Cette numérisation intégrale de la vie est portée par l'industrie et des laboratoires publics. Elle engendre une organisation de plus en plus automatisée et algorithmique des secteurs de la société. Avec l'intelligence artificielle, dont nous parlons beaucoup, car elle génère une légitime inquiétude, vient la substitution des emplois à haute capacité cognitive (et plus seulement des emplois pénibles), dans le champ de l'assurance, de la banque, de l'analyse juridique, etc.

En revanche, nous sommes très peu nombreux à signaler le problème de la structure technologique, sur la base de capteurs au sein de l'entreprise, à toutes les étapes de la conception, de la fabrication, de la logistique et de la commercialisation, qui donne une visibilité en

temps réel sur la performance du personnel. Le Président d'Accenture a indiqué au *Washington Post*, il y a deux ans, que l'évaluation annuelle du personnel était appelée à devenir obsolète en raison de cette connaissance en temps réel de ses performances. Un seuil est franchi, mais il n'est pas le seul.

L'intelligence artificielle rend possible la rétroaction des systèmes, selon des critères créés par des cabinets-conseils, qui transforment les gestes à conduire. Les exemples sont nombreux : chez Amazon, dans les hyper drives, dans les entrepôts, dans les usines dites 4.0 ou *data driver manufactures*, les entreprises ne sont plus gérées par des humains, mais par des données.

J'ai été abasourdi d'entendre dire lors du forum organisé par la CCI à Toulouse, que les individus, comme des valeurs, sont interchangeable. La singularité de chaque personne est occultée au profit de la quantification. Les systèmes qui rétroagissent et qui orientent les gestes dans la *data driver manufacture*, changent les salariés en robots de chair, dénués de leur capacité d'initiative et de leur libre décision. Les syndicats et la société devraient davantage se saisir de ces questions. Le contremaître laissait au moins la possibilité au personnel de manifester des nuances, de faire valoir des oppositions et de générer du conflit pouvant conduire à des acquis sociaux.

L'entreprise 4.0 est le résultat direct de l'innovation numérique célébrée par notre société. Je suis plus favorable à l'inventivité sociale, aux nouveaux modes d'existence qui respectent la dignité et l'intégrité humaines. Ces deux notions ne sont pas abstraites. Elles revêtent notre droit légitime à protéger des parts de nous-mêmes et notre capacité à faire valoir notre propre appréciation.

Je réfute l'expression fréquemment utilisée de « *tsunami numérique* », car il n'est pas possible de s'opposer à ce phénomène naturel. L'évolution technologique, qui nous est présentée comme inéluctable, pourrait prendre un autre cours si elle était guidée par d'autres forces que le monde économique. Elle procède de productions humaines, qui interfèrent sur des affaires humaines. Or ces expressions de tsunami et d'inéluctabilité nous dénie et nous marginalisent à toute vitesse, sachant que nous sommes entrés dans le temps des technologies de l'exponentiel.

Gaby Olmeta

L'image du tsunami pourrait convenir, car ce phénomène provoque des morts.

Éric Sadin

J'ai lu un livre sur des morts symboliques.

Il n'est pas question de s'opposer à tout, ce qui serait épuisant, mais avons-nous la capacité d'opérer des tris ?

Je vous cite un dernier exemple, celui de la médecine des données, qui est un argument-choc sur les avantages du numérique. Le système d'intelligence artificielle Watson est un protocole extraordinaire en termes de collecte et de synthèse d'informations, mais il permet également d'établir des diagnostics, dont nous ne connaissons pas la fiabilité, en s'exonérant de la part sensible de l'humain.

Le troisième tri n'est pas problématique, il est inacceptable puisque Watson devient un organe de prescription médicale. Nous savons qu'il existe des boîtes noires, qui échappent à notre visibilité.

Nous l'avons constaté avec Volkswagen. Il ne s'agit pas de théorie du complot, mais de constats structurels. Que des

laboratoires pharmaceutiques puissent se positionner grâce à l'achat de mots-clés et que des systèmes deviennent des organes prescriptifs devraient être des sujets de débat.

Gaby Olmeta

Je vous invite à nous faire part de votre conclusion, car nous avons des questions à vous poser.

Éric Sadin

Je terminerai en disant qu'il est temps, à mon sens, de prendre conscience de ce qui se joue, de la puissance technologique et économique, qui interfère dans toutes les affaires humaines et de nous mobiliser, secteur par secteur. Je suis interpellé par des professeurs qui déplorent que le lycée numérique leur soit imposé. Le gouvernement de François Hollande a conclu l'année dernière un contrat avec Microsoft, qui n'a aucune compétence éducative, pour vendre un programme éducatif à toutes les écoles de la République, ce qui constitue un véritable scandale. Dans l'éducation, les professeurs et les parents d'élèves doivent se mobiliser. Dans la médecine, dans les entreprises, les acteurs doivent pouvoir décider en commun des sujets qui les regardent.

L'éthique est souvent évoquée dans le domaine du numérique. Je ne prends pas cette notion très au sérieux dans cette équation, sachant qu'elle recouvre le respect de l'intégrité et de la dignité humaine. Le numérique nous oblige à prendre des décisions, à agir sur le terrain en vue de faire valoir la pluralité humaine, qui est le propre du politique et des sociétés, selon Hannah Arendt.

Faire valoir des divergences, des débats et des prises de décisions en commun correspond exactement à l'esprit démocratique, qui doit rester notre référence. Merci.

Gaby Olmeta

Les honoraires d'Éric Sadin sont proportionnels aux applaudissements qui lui sont adressés.

Avez-vous des questions dans la salle ? Ce que vous décrivez ne relève-t-il pas du banal progrès, qui présente toujours une face positive et une face plus sombre ?

Éric Sadin

Je ne pense pas, car nous sommes revenus de l'idéologie du progrès. Tel qu'il a été réfléchi par les Lumières, il est supposé donner des clés d'appropriation de l'existence et d'émancipation des individus et des sociétés. Les Anglais utilisent le terme « *enlightenment* », qui figure un mouvement en devenir d'appropriation de sa propre vie. Aujourd'hui, l'opposé est à l'œuvre. Je préfère parler de développement que de progrès. La fin de la décision humaine et du politique serait une automatisation extrême de la vie, qui abolirait un maximum d'interventions humaines, jusqu'à l'acte de payer. Cette fin ne constitue pas un progrès. Les mots ont la vie dure. Tels sont d'ailleurs les premiers mots de l'ouvrage que j'écris actuellement. Les mots forment notre représentation. La notion de progrès

a évolué pour aboutir au dessaisissement de la décision humaine, c'est-à-dire l'opposé de ce qu'imaginaient les Lumières, pour que des logiques privées déterminent le cadre d'organisation de la société.

Gaby Olmeta

Schumpeter parle d'innovation destructrice. N'est-il pas question de détruire quelques ponts de liberté pour en créer d'autres ?

Éric Sadin

Avez-vous remarqué que les grands révolutionnaires de notre temps sont des industriels ? Il n'est plus question de travailler en commun, de s'assurer du cadre général, mais de tout briser. Avez-vous remarqué la violence du monde économique pour abattre les structures ? La société doit se mobiliser pour défendre ses intérêts, dans la pluralité et la divergence, mais aussi ses principes de dignité humaine. Le régime privé ne doit pas déterminer la forme intégrale de notre société.

Gaby Olmeta

Votre propos est-il de dire « *Le numérique, attention !* ». Vous incitez-nous à

tourner le dos au mouvement en cours ? N'est-ce pas une provocation de votre part ?

Éric Sadin

Ce n'est pas la première fois que cette question m'est posée. Les apologues sont si nombreux et il existe une telle doxa, par les universités, les politiques, les médecins, qui veut que l'industriel du numérique représente l'horizon économique, social et sociétal. Il est sain que la société porte une voix contraire, qui se prononce à partir d'analyses, que je ne cesse de faire.

Gaby Olmeta

Je juge inquiétant que d'autres philosophes prétendent l'inverse. Luc Ferry fait l'apologie du numérique. Puis-je résumer votre propos par « *le numérique est génial si l'homme le maîtrise* » ?

Éric Sadin

Non, je ne dirais pas cela. La société se porterait mieux si elle prenait elle-même les rênes de sa destinée.

* * *



IX^{ème} congrès

Yves COPPENS
L'homme d'avant et l'homme d'après



Gaby Olmeta

Nous nous apprêtons à accueillir, avec autant d'enthousiasme, une personnalité précieuse, en France comme à l'international. Je vous demande de faire un triomphe à Yves Coppens. Sa carrière ne peut être résumée en quelques phrases. Nous retiendrons qu'il est l'un des plus grands spécialistes français de l'évolution humaine. Il a découvert la célèbre Lucy. Il nous dira certainement pourquoi ce nom a été choisi, mais le thème de sa réflexion porte aujourd'hui sur l'homme d'avant et l'homme d'après.

Yves Coppens

Merci beaucoup, mais je ne compte pas parler de ce sujet. Je suis heureux d'avoir entendu Éric Sadin, car je suis également inquiet. Au terme de notre histoire de 14 milliards d'années, nous sommes parvenus au stade de l'homme libre et responsable. Son discours aussi, je l'appellerai volontiers « *le syndrome de la belle-mère* ». En effet, ma belle-

mère commence toutes ses phrases par « *Avant* » pour signifier qu'avant c'était mieux, qu'aujourd'hui c'est épouvantable et que demain c'est effrayant. Le pithécantrope, il y a un million d'années, a vécu parmi des hommes qui ont réussi à fabriquer le feu. Une partie de la société a craint qu'ils ne brûlent la Terre. Je souhaite donc apporter une note d'optimisme en observant l'avenir au travers de mes vieux yeux.

Il y a 14 milliards d'années, nous commençons à percevoir l'univers. Cette date ne marque pas le début de l'univers, mais selon les astrophysiciens, tout est opaque avant. Puis les photons apparaissent et apportent la lumière. L'analogie avec certains textes est d'ailleurs intéressante. Cette nouvelle matière change constamment et toujours dans le sens de la complication et de l'organisation. Tout commence donc par un paradoxe : elle est de mieux en mieux organisée, mais de plus en plus compli-

quée. Nous pouvons constater le même phénomène aujourd'hui. Heureusement que les lois physiques, elles, ne changent pas.

Les particules se transforment en atomes, qui se transforment en molécules. Dans cet univers, des étoiles apparaissent et autour d'elles, la poussière représente des objets, c'est-à-dire des planètes, des comètes, etc. Parmi ces étoiles figure le Soleil et parmi les objets tournant autour du Soleil se trouve la Terre. Il doit être très impressionnant, pour les astronautes, d'apercevoir cette petite boule qui est notre habitat.

Cet ensemble s'installe en plus ou moins 4,6 milliards d'années. Ensuite, le processus s'accélère. La Lune s'écarte de la Terre, ce qui nous fait perdre notre équilibre. Sur la Terre, l'eau et l'atmosphère s'installent. En raison des masses différentes du Soleil et de la Terre et de la distance de 150 millions de kilomètres entre les deux, l'eau et l'atmosphère restent sur ou autour de la Terre, ce qui permet la création de la vie.

Les molécules situées au fond de l'eau s'organisent en cellules dotées du pouvoir de se reproduire, passant ainsi d'une matière inerte à une matière vivante. Il existe des seuils. Les Anglais disent « *sometimes more is different* ». Autour de 4 milliards d'années, la vie arrive sur Terre. Elle est d'abord toute simple, puis elle change dans le sens de la complication et de l'organisation. Elle devient extrêmement abondante et prolifère. Certaines roches nommées stromatolites, qui datent de 3 à 4 milliards d'années, représentent les éléments pouvant être conservés de cette vie des premiers temps. La vie est d'abord unicellulaire, puis pluricellulaire. Elle s'adapte aux différents milieux, elle se diversifie, mais la génétique est un élément régulateur. Au début, il n'y a

pas d'ADN, mais de l'ARN, ce qui signifie qu'un homme et une femme ne font pas un éléphantéau. Ce deuxième paradoxe s'ajoute au premier : la vie est de plus en plus diversifiée, mais de mieux en mieux contrôlée.

La vie des mammifères, et plus particulièrement des primates, commence autour de 70 millions d'années. À partir de 10 millions d'années, en Afrique, leur adaptation passe par le redressement du corps. Les ancêtres communs des humains et des chimpanzés auront des enfants, qui se trouveront, par hasard, dans un milieu couvert (les chimpanzés et pré-chimpanzés) ou découvert (les humains et pré-humains). La nature a trouvé le redressement du corps comme moyen de s'adapter aux milieux découverts. La station debout provoque pourtant des varices, des hémorroïdes, des problèmes de vertèbres et d'arthrose, mais nous restons debout. Elle se vérifie sur de nombreux fossiles datant de 7 millions d'années, tous trouvés en Afrique tropicale.

Lucy est un fossile parmi d'autres, mais quand nous l'avons ramassé en 1974, il était le moins incomplet et le plus ancien. Nous avons ainsi pu en dessiner la silhouette et les enfants se sont approprié ce petit personnage. Ayant participé, en tant que directeur scientifique, au film *L'Odyssée de l'espèce*, j'ai été très surpris par l'accueil du public, qui s'est rapproché de la Préhistoire du fait que nous avons mis ces personnages debout pour les faire vivre. Nous avons trouvé des squelettes plus anciens et plus complets aujourd'hui en Afrique tropicale. Lucy n'est pas l'ancêtre de l'humanité, mais elle conserve son aura. Dans les années 80, l'un de mes amis a réalisé un film pour France 3 et pour m'être agréable, il l'a nommé « Yves, Lucy et les autres ». Une journaliste d'un magazine de programmes télévi-

sés a demandé à ma secrétaire « *des photographies des deux squelettes* », ce qui démontre que la notoriété est très éphémère.

La vie se poursuit jusqu'à 3 millions d'années, lorsque le changement climatique, qui a commencé il y a 10 millions d'années, s'accroît. Les êtres vivants doivent donc s'adapter. Tel est le cas actuellement. Nous ne devons pas en avoir peur. Ni la planète, ni la vie, ni l'humanité ne sont fichées. Nous devons seulement planter des oliviers en Normandie plutôt que des pommiers. A 3 millions d'années, le climat devient sec et la végétation ne pousse plus. Le pré-humain réussira à s'y adapter en se mettant à manger de la viande, ce qui modifie ses dents et sa bouche. Dans un air sec, l'humain respire différemment. Le nez européen et le nez africain diffèrent parce que le corps s'est adapté aux conditions climatiques. Du fait de cet air très sec, le larynx est descendu, le palais s'est approfondi, la partie antérieure de la mandibule s'est rétrécie, la langue est devenue plus mobile, ce qui a permis au langage articulé de se développer. Le langage est donc une utilisation pirate de l'adaptation de la respiration. Claude Lévi-Strauss n'aimait pas cette notion d'exaptation.

La tête a évolué depuis 10 millions d'années, peu en irrigation et en volume, mais en circulation intérieure pour régir le redressement du corps, qui s'associe à la bipédie et à l'arboricolisme. À partir de 10 millions d'années, le cerveau grossit. Ses circonvolutions sont plus compliquées et son irrigation par le sang s'accroît. En l'absence de place, une chose qui souhaite se développer se plie. J'avais coutume de dire à mon garçon, qui a aujourd'hui 22 ans, que s'il enlevait son cerveau de sa tête pour le donner à sa maman pour qu'elle le repasse, il pourrait dormir dedans. Il me semble

aujourd'hui épouvantable de raconter cela à des enfants.

La respiration a changé, ce qui a entraîné le langage articulé. Le changement d'alimentation a apporté des protéines animales au cerveau. La transformation de la tête a également franchi un seuil. Pour éviter de se faire manger par les prédateurs, l'homme sait désormais qu'il sait, selon un processus de retour en miroir. Il peut alors anticiper, penser aux autres, à l'environnement, à sa mort, etc. Avec la main, qui améliore la saisie, l'ensemble fonctionne en synergie jusqu'à l'apparition des technologies que nous connaissons aujourd'hui.

Le troisième paradoxe est qu'outre la complication et l'organisation d'une part et la diversification et le contrôle d'autre part, l'homme devient libre et responsable de ses actions. L'homme de l'avenir m'inquiète d'une certaine manière, mais même avec sa conscience de lui-même et de sa mort, sa capacité d'anticipation l'a conduit à créer des outils en pierre taillée. Une partie des hommes s'en est inquiétée, tout comme les *homo erectus* ont provoqué des cris lorsqu'ils ont fabriqué du feu. Le livre de Roy Lewis, *Pourquoi j'ai mangé mon père*, traduit cette peur par l'exhortation « *Back to the trees* », prononcée par l'un des personnages.

En ce qui concerne l'avenir, il est dommage que mon discours n'ait pas précédé celui d'Éric Sadin. Ce monde fait peur, mais tel a été le cas de tous les mondes. Nous devons observer un certain discernement. Nous devons constituer des comités d'éthique pour conserver une certaine vigilance. L'énergie nucléaire a été une découverte extraordinaire pour des quantités d'applications comme l'éclairage et la médecine, mais elle a aussi été à l'origine des bombes fabriquées à partir de la désintégration des

IX^{ème} congrès

Yves COPPENS
L'homme d'avant et l'homme d'après

particules. Il existe toujours deux côtés à une même médaille. Aussi, ayons confiance. Avant n'était pas mieux.

J'ai été invité aux Nations Unies à New York, il y a quelques années, pour parler de progrès. Je me suis demandé si le progrès était un vain mot ou un gros mot. En fait, le progrès est une réalité. Dans la nature, je le constate. Les plantes fabriquent des spores. À ce moment-là, la nature se moque de l'individu, mais elle a pour obsession que l'espèce survive. Dans les époques anciennes, les spores se détruisaient par l'humidité. Elles ont donc été remplacées au cours de l'évolution par des graines, qui résistent mieux à l'humidité grâce à leur coque dure.

Les mammifères ont pondu des œufs pendant 100 millions d'années. Un jour, les enfants se sont développés dans le ventre. Or le placenta est un véritable progrès. La nature a l'obsession du changement et de la survie, alors que l'homme est obsédé par la personne.

Ma grand-mère maternelle me disait « *Si toi, tu descends du singe, moi, sûrement pas !* ». Je me suis efforcé de la convaincre, mais elle est morte, à près de cent ans, avec ses idées. Elle avait tort d'un point de vue scientifique, mais elle défendait la dignité de l'homme. Cette longue histoire de la matière et de la vie n'est pas du tout réductrice. Elle se poursuivra. J'écoutais l'histoire des véhicules sans chauffeur. Songez que

je prédisais déjà à mon garçon, dans les années 90, qu'il était inutile d'apprendre à conduire. Ces technologies se développent merveilleusement. Je suis un peu inquiet, comme tout un chacun, mais surtout admiratif de ce progrès, qui est un concept que nous devons protéger.

Pour terminer, j'avais le sentiment que parler de progrès devant les Nations Unies n'avait pas beaucoup de sens, car les congrès ne sont intéressants que lorsqu'ils traitent d'un sujet très précis. Ma femme, qui est très réaliste, m'a conseillé de m'y rendre, sous peine de ne pas y être réinvité. J'y suis donc allé et j'ai confirmé à l'assemblée que le progrès existait. Je suis donc peut-être un peu responsable du succès de Google.

* * *

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)





DÉCOUVREZ LE PRÊT TRAVAUX COPROPRIÉTÉ DOMOFINANCE

Valorisez votre patrimoine tout en améliorant votre habitat.

- Réalisez avec votre syndic des travaux de rénovation et **faites des économies d'énergie**.
- **Un taux** attractif et pouvant être **bonifié par EDF** si les travaux financés donnent droit à des CEE ⁽¹⁾.
- **Pas de frais de dossier.**
- Jusqu'à **100 %** du montant des travaux financés.

TYPES DE TRAVAUX FINANCÉS :

- ◆ Remplacement de chaudière,
- ◆ Isolation de combles, toiture, de plancher, des murs,
- ◆ Ravalement,
- ◆ Cave, parking, ascenseur,
- ◆ Chauffe-eau solaire collectif,
- ◆ Systèmes de comptage individuel de chauffage, de programmation, VMC, etc.,
- ◆ Installation de fenêtres ou portes-fenêtres avec vitrage isolant.



RENDEZ-VOUS SUR WWW.DOMOFINANCE.COM

| **CONTACTEZ-NOUS** |  01 55 90 44 91 |  sd@domofinance.com |

(1) Certificats d'Économies d'Énergie, sous réserve de conditions et conformément à la réglementation en vigueur. Pour tout crédit immobilier, l'emprunteur dispose d'un délai de réflexion de 10 jours. L'achat est subordonné à l'obtention du prêt. Si celui-ci n'est pas obtenu, le vendeur rembourse les sommes versées. Sous réserve d'acceptation du dossier par Domofinance.
Domofinance, SA au capital de 53 000 010 €, 450 275 490 RCS - Paris, siège social au 1 Bd Haussmann 75009 Paris



Olivier SAFAR
Membre du GRECCO, de la CNEC,
Président de la Commission Copropriété
de l'UNIS

VERS UNE MODIFICATION DU MODE DE GOUVERNANCE DES GRANDES COPROPRIÉTÉS ?

Le projet de réforme de la loi du 10 juillet 1965 a été engagé par un groupe de professionnels, dénommé le **GRECCO** : Groupe de REcherche en COropriété, sous l'égide de la CNEC [Chambre Nationale des Experts en Copropriété]. Ce groupe a été réuni suite à la suppression de la CRC [Commission Relative à la Copropriété], commission rédactrice de pertinentes et nécessaires recommandations permettant d'appliquer les textes, et ce de la façon la plus appropriée possible. Le travail réalisé par le GRECCO est une initiative privée, ne répondant à aucune demande ministérielle.

Ce groupe, composé de 14 membres : avocats, notaires, experts, géomètres, professeurs de droit et syndics de copropriété, est un groupe de spécialistes de la copropriété, chacun dans ses domaines de compétence. Ses membres ont tous une vision de l'intérêt des quelques 800.000 syndicats de copropriétés et des quelques 10 millions de lots que cela représente.

Le GRECCO, présidé par le Professeur **Hugues PERINET-MARQUET**, agrégé de

droit privé et responsable du Master 2 de droit immobilier et de la construction à Paris II, est composé de :

- Me Eliane FREMEAUX, Notaire, Membre du Conseil Supérieur du Notariat
- Me Stéphane LELIEVRE, Notaire
- Mme Florence BAYARD-JAMMES, Professeur de droit
- M. Denis BRACHET, Géomètre Expert
- Me Patrick BAUDOIN, Avocat
- Me Patrice LEBATTEUX, Avocat, Président de la CNEC
- Me Agnès LEBATTEUX, Avocate
- Me Laurence GUEGAN-GELINET, Avocate
- Me Bernard PEROUZEL, Expert et administrateur judiciaire honoraire
- Mme Véronique BACOT-REAUME, Expert judiciaire
- Mme Agnès MEDIONI, Syndic de Copropriété et Expert Judiciaire
- M. Jacques LAPORTE, Syndic de Copropriété honoraire
- et M. Olivier SAFAR, Syndic de Copropriété et ancien Expert Judiciaire.

Le GRECCO a considéré qu'il devait travailler sur une refonte de la loi de 1965, sans supprimer l'esprit de la loi telle qu'elle avait été pensée en 1965. La ligne

directrice du GRECCO a été d'essayer de la simplifier, de la rendre plus cohérente et compréhensible, d'y intégrer les dernières jurisprudences importantes mais surtout d'y apporter **des solutions nouvelles** pour certains types de copropriétés.

Il est important de ne pas essayer de dénaturer la notion de copropriété créée en 1965 avec la dualité du lot de copropriété comprenant une partie privative et un quote-part de parties communes. En revanche, l'insertion de nouvelles lois, de nouveaux textes en superposition les uns avec les autres nous a conduits à un légitime souci de simplification. En plus de 50 ans, la loi de 1965 a doublé de volume ; de l'article 24 nous sommes arrivés à l'article 24-9, de l'article 25 a) au o), puis au 25-1. De quoi jeter le trouble sur tous les votes en assemblées générales !

Ce travail mené sur plus de 18 mois, a été le fruit de nombreuses heures de réunions, de réflexions, de discussions, de questions et réponses échangées, parfois vivement, mais toujours dans le strict respect des prescriptions initiales.



GROUPEMENT FRANCAIS DE CAUTION

**PLUS DE 30 ANS
D'EXPERIENCE**

Depuis de nombreuses années, **nous apportons** aux professionnels de l'immobilier notre savoir-faire, à travers **une relation de qualité et de proximité**.

Notre axe privilégié de compétences, la caution en matière immobilière, nous positionne sur le plan national comme acteur déterminant, notamment, dans le domaine des **garanties financières obligatoires « Loi Hoguet »**.

(Loi n° 70.9 du 2 janvier 1970, décret d'application n° 72.678 du 20 juillet 1972, modifié par décrets)

INDEPENDANCE

La qualité des réassureurs qui nous accompagnent (*les premiers sur le plan mondial*) permet l'indépendance de notre signature.

Pour répondre au mieux à vos besoins, nous proposons des produits ciblés, s'adaptant à la réalité du marché, notamment :

**GARANTIES
FINANCIERES
LOI HOGUET**

**GESTION
IMMOBILIERE**

**SYNDIC DE
COPROPRIETE**

**TRANSACTION
IMMOBILIERE**

*Avec manquement de fonds
Sans manquement de fonds*

GROUPEMENT FRANCAIS DE CAUTION

Société d'assurance mutuelle à cotisations variables – Entreprise régie par le Code des Assurances

SIRET 333 384 832 00015 – APE 6512 Z

Siège social : 58, rue Général Ferrié – 38100 GRENOBLE

Siège administratif et Direction Générale :

122 Route de Chartreuse – CORENC- BP 101 – 38702 LA TRONCHE CEDEX
Tél. 04.38.86.69.80 - Fax. 04.38.86.69.86 - Courriel : e.gaude@assurance-caution.com

Le projet de texte contient 139 articles répartis en 12 chapitres :

- Champ d'application du statut
- Lot de copropriété
- Règlement de copropriété
- Droits et obligations des copropriétaires
- Syndicat de copropriétaires
- Administration de la copropriété
- Gestion financière
- Travaux et reconstruction
- Syndicats secondaires, union et scission
- Contentieux
- Règles particulières applicables à certaines copropriétés
- Dispositions transitoires et finales.

Les principales modifications apportées à la loi de 1965 sont de quatre ordres :

- Les décisions permettant la simplification de la loi
- La clarification et stabilisation des textes pour rendre plus cohérente cette même loi
- L'intégration de nombreuses décisions de jurisprudence
- Et enfin la modernisation du statut pour tenir compte de l'évolution de la société française.

1) Une volonté de simplification :

Cette ambition de simplification permet d'éliminer du texte toutes les dispositions devenues pour certaines inutiles comme celles des articles 24-1 à 24-9, 38-1, ou encore celle de l'article 33 permettant le paiement en 10 ans des travaux importants alors même que l'emprunt du syndicat a été institutionnalisé.

Nous avons par ailleurs souhaité extraire les dispositions devant figurer dans un autre corpus législatif, notamment le CCH, comme l'immatriculation des

copropriétés (article 18, I), la fiche synthétique (article 18-2) ou encore l'indication de la surface dans les promesses de vente (article 46) ; ou devant figurer dans des décrets, tels que la digitalisation des pratiques de la copropriété : site extranet obligatoire et détermination de son contenu minimum, simplification de l'utilisation de la LRE (lettre recommandée électronique) pour les convocations et notifications, vote à distance dans les AG, mise en ligne des documents obligatoires des convocations (article 11 du décret de 1967),...

La volonté des membres du GRECCO a été de restreindre le nombre d'assemblées générales qui n'arrivent pas ou rarement à prendre des décisions, de lutter contre l'absentéisme croissant qui fragilise les copropriétés.

La simplification doit aussi se trouver dans la limitation des formalités préalables à la vente au profit d'une personne déjà copropriétaire dans l'immeuble ou l'un de ses proches (article 20, II), dans l'utilisation des majorités en passant par une définition plus concise du caractère d'ordre public de la loi (ordre public de direction ou ordre public de protection).

Enfin, une simplification comptable et financière avec la suppression d'une part d'un des deux comptes bancaires séparés au nom du syndicat que le syndicat a l'obligation d'ouvrir, et d'autre part de la simplification du fonds travaux et de la volonté de préciser les modalités de son utilisation, qui seront précisées dans un décret d'application.

2) Une ambition de cohérence de la loi :

Il nous a semblé nécessaire de mettre en œuvre un texte permettant de rendre beaucoup plus cohérent le statut de la copropriété. Cela passe par la sup-

pression de l'ambiguïté pouvant exister entre la destination de l'immeuble et celle du lot, ou encore comme le regroupement de ce qui a trait à la gestion financière du syndicat et aux travaux pouvant être réalisés tant par celui-ci (de sa propre initiative ou imposés par la puissance publique) que par un ou plusieurs copropriétaires. Les articles 1 et 2 ont été réécrits pour définir plus précisément le champ d'application du statut de la copropriété. Le deuxième alinéa de l'article 1 vient préciser la définition des ensembles immobiliers pouvant comprendre des volumes et dispose qu'à défaut d'application de la loi, la gestion des éléments communs est régie par une ASL ou une union de syndicats.

Les parties communes spéciales simplement évoquées dans l'article 4 ancien font l'objet de développement dans l'article 7 nouveau. Le groupe de travail a souhaité établir une cohérence stricte : pas de parties communes spéciales sans une grille de répartition de charges spéciales et réciproquement. Quant à l'article 8 nouveau, il consacre l'existence de parties communes à usage exclusif d'un copropriétaire, leur conférant un statut aux termes du nouvel article 9. Leur création nécessite une mention expresse dans le règlement de copropriété ou l'état descriptif de division.

Il a surtout été proposé de mettre en conformité le statut de la copropriété avec les différents textes, et notamment en ramenant la prescription des actions personnelles de 10 ans à 5 ans.

3) Une ambition d'intégration des décisions de la jurisprudence :

Le GRECCO a voulu intégrer les décisions de jurisprudence qui se sont établies au cours du temps, à force d'être confir-

mées à plusieurs reprises par les Cours d'appel ou par la Cour de Cassation.

C'est le cas de celle relative à la date d'entrée en vigueur du statut. L'article 2 nouveau précise la date d'effet d'application du statut de la copropriété, notamment pour les immeubles à construire, conformément à la jurisprudence actuelle, et rappelle l'absence de conséquence de l'immatriculation du syndicat imposée par la loi ALUR de 2014. Un décret devra probablement prévoir les règles spécifiques aux immeubles à construire concernant notamment la période se situant entre la 1^{ère} livraison et la réunion de la 1^{ère} Assemblée Générale.

L'article 3 nouveau précise la définition du lot comprise actuellement dans l'article 1, en introduisant la notion de lot transitoire reconnue depuis longtemps par la pratique et la jurisprudence, et portant sur des lots en devenir éventuel.

L'affectation des lots de copropriété est ainsi précisée, la distinguant clairement de la destination de l'immeuble.

À cela s'ajoutent les points suivants : l'usucapion sur les parties communes, le statut donné aux parties communes affectées à une jouissance privative, la précision donnée aux dépenses n'intéressant que le copropriétaire concerné, aux précisions apportées quant à la scission, à la surélévation et à la reconstruction. Enfin, l'action en nullité de la répartition des charges a été introduite.

4) Une ambition d'inclure des dispositions nouvelles :

Le pouvoir donné au syndic de mettre en œuvre une disposition légale, sans avoir besoin d'une décision de l'Assemblée Générale, doit permettre de régler des situations de blocage. Il semble égale-

ment utile d'imposer la réunion de l'Assemblée Générale à la demande d'un copropriétaire pour décider sur des questions le concernant exclusivement, mais à ses frais, ou encore la certification des comptes par un expert-comptable pour les copropriétés importantes. Également disposition novatrice, la déchéance du terme des provisions de l'année comptable votées par l'Assemblée qui devient, pour le juge, une obligation et non plus une faculté.

On observera également que quelques dispositions actuellement contenues dans le décret du 17 mars 1967 sont pérennisées par incorporation dans la loi, comme le pouvoir du syndic de convoquer l'Assemblée Générale, l'obligation d'une Assemblée annuelle (article 26 nouveau), la durée des fonctions du syndic (article 35 nouveau) et de celles des membres du conseil syndical (article 44 nouveau), ce qui devrait, d'une façon plus générale, impliquer une re-visitation complète du décret de 1967, notamment par l'inclusion des dispositions relatives à la comptabilité des syndicats, objet du décret et de l'arrêté comptables du 14 mars 2005, par la réglementation du contenu de l'état daté nécessaire à toute mutation laissé actuellement à l'appréciation du notaire chargé de la rédaction de la vente et de certains syndicats, par l'institution de dispositions particulières aux immeubles à construire et par la rationalisation de celles relatives à la qualité de la personne habilitée à convoquer l'Assemblée Générale.

COPROPRIÉTÉS DE GRANDE TAILLE :

Le projet du GRECCO modifiant la loi de 1965 prévoit un régime spécial, dans ses articles 47 à 54 nouveaux, pour les copropriétés de grande taille, soit aujourd'hui les syndicats composés d'au moins 100 lots principaux à usage

d'habitations, bureaux ou commerces. Il est ainsi proposé la création du Conseil d'Administration en lieu et place du conseil syndical, avec des pouvoirs plus étendus.

Il y aura donc trois régimes qui encadreront la copropriété, avec une possibilité d'option pour les copropriétés de taille intermédiaire (de plus de 50 lots principaux), qui pourront choisir le mode avec conseil d'administration.

Revenons sur ce régime « Grande Copropriété » et essayons de dédramatiser les propositions faites par le groupe de travail.

Premièrement, il ne s'agit en aucun cas d'extraire ces « grands » syndicats de copropriété de la loi de 1965, mais simplement de faciliter la gestion de ces grands ensembles. Le conseil d'administration détient tous les pouvoirs de l'assemblée générale pour les décisions prises normalement à l'article 24, à l'exception bien sûr de l'approbation des comptes de l'exercice et du budget. Afin de professionnaliser la gestion de ces syndicats de copropriété, l'article 52 prévoit que les comptes présentés en assemblée générale doivent avoir été établis par le syndic et avoir fait l'objet d'un contrôle préalable par un expert-comptable, ce que l'on appelle révision comptable.

Les membres du conseil syndical (3 à 11 membres dans le projet) seront élus par l'assemblée générale à la majorité de l'article 24, pour trois années. Ils seront révocables *ad nutum*, c'est-à-dire à tout moment lors d'une assemblée générale, même et surtout si le point n'a pas été inscrit à l'ordre du jour, à la majorité de l'article 25.

Tout ceci ne supprime pas les missions dévolues au conseil syndical comme le mandat reçu de l'assemblée pour les travaux d'amélioration (voté à la majorité de l'article 25).

Copropriété

Projet de réforme,
de simplification et de mise à jour
de la loi du 10 juillet 1965

Les décisions relevant de la double majorité de l'article 26 restent bien évidemment de la seule compétence de l'assemblée générale.

Le conseil d'administration adopte ses décisions à la majorité absolue de l'ensemble de ses membres, et chaque membre ne dispose que d'une seule voix. Il n'y a pas de voix prépondérante, ni du président, ni du fait des tantièmes possédés par l'un d'entre eux.

PATRIMOINE DU SYNDICAT : ACQUISITION ET VENTE DES PARTIES COMMUNES

Le patrimoine appartenant au syndicat des copropriétaires est ainsi consacré et formalisé. Le syndicat est bien une personnalité morale de droit privé et possède un patrimoine.

Ainsi, dans les cas où le syndicat des copropriétaires se trouve devenir adjudicataire de lots de copropriété, notamment après mise en œuvre des procédures de saisies immobilières, il pourra alors décider de vendre lesdits lots de copropriété à la majorité de l'article 25 de la loi, en dérogation avec les conditions de la double majorité de l'article 26 ; majorité pratiquement impossible à atteindre dans de nombreuses copropriétés.

D'autres dispositions y ont été intégrées, et notamment :

- Les charges individuelles.
Les deux articles nouveaux 62 et 63 sont la reprise, sous une forme plus condensée, de l'article 10-1 en prévoyant que les dépenses incombant au seul copropriétaire concerné peuvent être « définies par décret », assouplissant ainsi la règle actuelle.
- L'assemblée convoquée à la demande d'un copropriétaire.



Le syndic doit convoquer l'Assemblée à la demande d'un copropriétaire, et à ses frais, pour traiter d'une ou plusieurs questions le concernant personnellement, dans un délai qui devra être précisé par décret.

- Les travaux d'intérêt collectif.
Le projet agrandit les prérogatives du syndicat des copropriétaires qui pourra lors de l'assemblée générale décider de travaux sur les parties privatives d'un lot, aux frais du copropriétaire concerné, et pas seulement en cas de rénovation énergétique comme cela est le cas aujourd'hui.

En conclusion, le GRECCO a transmis son projet à la Chancellerie en juillet 2017 afin de nourrir la réflexion du ministère de la justice sur une éventuelle réforme du statut de la copropriété. Par ailleurs, le projet du GRECCO a été transmis début

septembre au Ministère de la Cohésion des Territoires par l'UNIS, dans le cadre de la volonté du gouvernement de rédiger un texte législatif lui permettant d'agir par ordonnances pour la simplification de la loi de 1965, et notamment sur la gouvernance des copropriétés.

Il appartient aujourd'hui aux syndicats professionnels et associations (CLCV et CNL) d'organiser la concertation sur le projet du GRECCO tel qu'il a été transmis, afin d'y apporter leurs observations, améliorations, ou éventuelles modifications.

Le GRECCO travaille actuellement sur le régime des petites copropriétés, celles de moins de 10 lots principaux, et transmettra aux différents ministères son projet courant 2018. Je ne manquerai pas de vous le commenter dans un prochain numéro.

Bien'ici lance une innovation majeure pour trouver son logement : la recherche immobilière par temps de transport

Trouver un bien en fonction d'un temps de trajet en voiture, transports en commun, en vélo ou à pied.
Localiser les biens situés à 10, 20, 30 minutes ou plus, d'une école, de son travail ou du lieu de son choix.
Concilier recherche de logements et mobilités, grâce à l'*open-data*.

Paris, 6 décembre 2017

À l'occasion de son deuxième anniversaire, Bienici.com, le site d'annonces immobilières nouvelle génération, annonce le lancement en version bêta de la recherche immobilière par temps de transport : une solution technologique unique qui permet de mieux concilier le logement, les déplacements quotidiens et la qualité de vie.

« Aujourd'hui, nous sommes toutes et tous confrontés aux problématiques de mobilité, en particulier dans les grandes villes ou agglomérations. Grâce à cette nouvelle fonctionnalité, Bien'ici permet de trouver facilement un logement en fonction du temps de trajet nécessaire pour se rendre à son travail, à son école ou rester proche de ses attaches familiales. Nos équipes de R&D ont travaillé pendant plus de 6 mois puis ont testé le service de manière intensive avant de le proposer aujourd'hui à tous les internautes en recherche de logements à acheter ou à louer. » David Benbassat, Directeur Général de Bien'ici.



Nantes 20 minutes transports



Les atouts de la recherche par temps de transport

- L'exhaustivité des modes de transport proposée** : en voiture, en transports en commun (dans les villes couvertes), à vélo et à pied, Bien'ici répond à tous les besoins de mobilité exprimés par les Français.
- La simplicité d'utilisation** : en quelques clics, l'utilisateur choisit le mode de transport qu'il préfère puis la durée maximale qu'il souhaite consacrer à son trajet et enfin son lieu « d'arrivée » (en saisissant dans le moteur une adresse postale ou un point d'intérêt). Et pour encore plus de facilité, le recherchant peut déplacer et repositionner son point d'arrivée directement sur la carte.
- La finesse des critères** : la fonctionnalité permet de localiser facilement les logements situés à 10, 20, 30 minutes ou plus, d'une école, de son lieu de travail, d'une université, d'une gare ou encore d'une station de tram.

Le site calcule instantanément la zone de recherche et affiche les résultats selon les critères choisis, à la fois sur la carte mais également sur la liste, permettant ainsi de visualiser directement les logements disponibles à l'achat, comme à la location.

Exemple de recherche de maisons à 20 minutes du centre d'Aix :

Bien'ici.com en chiffres :

- + de 3 millions de visites en octobre 2017, un trafic multiplié par 2 depuis janvier 2017
- 74% des annonces géolocalisées
- Couverture nationale France métropolitaine et DROM-COM





TROPHÉES UNIS DE L'INNOVATION 2017

En clôture de notre congrès, s'est tenue la cérémonie de remise des « **Trophées UNIS de l'innovation** » qui a récompensé pour sa première édition trois projets particulièrement innovants proposés par les partenaires.

À travers ces trophées, l'UNIS souhaite saluer les projets novateurs et montrer le dynamisme du secteur de l'immobilier en mettant en avant les meilleures innovations mais aussi les innovations susceptibles d'améliorer les performances, la productivité ou les économies au sein des entreprises immobilières.

Enfin, il est important pour l'UNIS de valoriser les liens étroits qu'elle entretient avec l'ensemble de ses partenaires.

* * *

La catégorie « **Outils et services numériques** » récompense les projets qui s'inscrivent particulièrement dans la conception et/ou le développement des solutions relatives à la production et à la mise à disposition de contenus numériques.

Lauréat : ENGIE avec sa plateforme BILL-e

* * *

La catégorie « **Services aux entreprises** » distingue les projets qui conçoivent et/ou développent des services innovants pour les entreprises immobilières tels que les services bancaires, financiers et d'assurances ou encore les innovations commerciales et marketing.

Lauréat : VERSPIEREN avec sa nouvelle offre d'assurance RCP

* * *

La catégorie « **Économie collaborative** » prime les projets proposant un mode d'organisation des échanges d'informations, d'objets ou de services, fondés sur le partage de ressources.

Lauréat : ISTA avec sa solution Web'conso

Un grand merci à l'ensemble des partenaires qui ont participé aux trophées (EDF, GRDF, H2i, La Gestion Intégrale, Qualiconsult, SFR) ; ils ont largement contribué au succès et à la réussite de cette première édition.

Rendez-vous à Nantes (du 14 au 16 novembre)
pour les « Trophées UNIS de l'innovation » 2018
lors de notre X^{ème} Congrès



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.



CONDITIONS D'APPLICATION DE LA TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE SUR MARGE

Question 00904 :

Mme Colette Giudicelli attire l'attention de M. le ministre de l'économie et des finances concernant le régime de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) applicable lors de la revente d'un bien immobilier.

Depuis quelque temps, l'administration fiscale et les services vérificateurs exigent, pour permettre d'appliquer la TVA sur marge sur le prix de revente des lots de terrains à bâtir, des conditions non prévues par la réglementation, à savoir que le bien acquis et le bien revendu doivent avoir la même qualification, ce qui implique notamment, selon l'administration, une division préalable à l'acquisition.

Il ressort des réponses récentes que la possibilité de recourir à la TVA sur marge par un aménageur ne peut être qu'exceptionnelle, confirmant la position de l'administration.

Au moment où les collectivités souhaitent promouvoir l'accession sociale à la propriété et où l'État accompagne les particuliers par des mesures favora-

bles à l'accession, il serait préjudiciable qu'une hausse du prix d'acquisition vienne pénaliser le mouvement, sauf à demander une nouvelle fois à ces mêmes collectivités de prendre en charge le surcoût de TVA.

Elle souhaiterait donc savoir s'il ne vaudrait pas mieux réexaminer cette question afin que soit rétabli le principe d'application de la TVA sur marge selon les principes antérieurs.

Réponse :

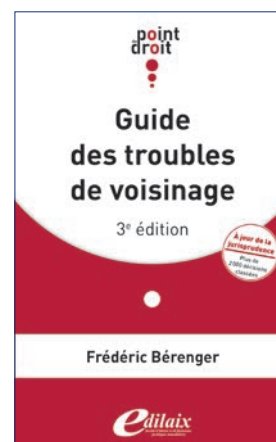
L'article 268 du code général des impôts (CGI) prévoit que la cession d'un terrain à bâtir est soumise à la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) sur la marge lorsqu'il n'a pas ouvert droit à déduction lors de son acquisition initiale. La mise en œuvre de ce régime dérogatoire au principe selon lequel la TVA est calculée sur le prix total suppose ainsi nécessairement que le bien revendu soit identique au bien acquis quant à ses caractéristiques physiques et sa qualification juridique. Appliquer le régime de la marge dans d'autres cas aboutirait à l'impossibilité de calculer l'assiette taxable puisque le prix de vente et le prix d'achat porteraient sur des biens dissemblables. Ainsi, dans le cas d'un lot revendu comme terrain à bâtir ayant été acquis comme terrain

d'assiette d'un immeuble bâti et comme tel assimilé à ce dernier, l'identité entre le bien acquis et le bien revendu n'est pas vérifiée. Il en résulte que la revente doit être soumise à la TVA sur le prix de vente total. Il en est de même en cas de division parcellaire intervenue entre l'acquisition initiale et la cession ayant entraîné un changement de qualification ou un changement physique telle une modification des superficies vendues par rapport à l'acte d'acquisition. La taxation de chaque cession de parcelle doit alors se faire sur le prix de vente total en application des articles 266 et 267 du CGI. En revanche, lorsque la division parcellaire est antérieure à l'acte d'acquisition initial, qu'un document d'arpentage a été établi pour les besoins de la cession permettant d'identifier les différentes parcelles dans l'acte d'acquisition initial ou qu'un permis d'aménager faisant apparaître de manière précise les divisions envisagées a été obtenu préalablement à la cession initiale, la taxation sur la marge s'applique dès lors qu'aucun changement physique ou de qualification juridique des parcelles cédées n'est intervenu avant la revente. La circonstance que, lors de l'acquisition, l'acquéreur aurait manifesté l'intention de revendre par lots un terrain à bâtir, est sans incidence sur ces règles. Ces développements, qui figurent dans les réponses ministérielles publiées aux mois d'août et septembre 2016, se bornent à réitérer, en les explicitant, les règles applicables issues de l'article 16 de la loi n° 2010-237 du 9 mars 2010 ayant modifié l'article 268 du CGI, telles que commentées par la doctrine administrative. Il n'est par ailleurs pas prévu, à ce stade, de réexamen du régime de TVA applicable aux opérations immobilières.

■ JOAN le : 04/04/2017 page : 2783



Vient de paraître



LE MARCHÉ IMMOBILIER FRANÇAIS

25^{ème} édition

25^e édition ! Depuis 1992, statistiques et analyses à l'appui, *le Marché Immobilier Français* apporte toute sa transparence à un secteur majeur de notre économie.

Saviez-vous, par exemple, que l'immobilier crée chaque année quatre fois plus de valeur que la finance ? Ou qu'il réalise de tels gains de productivité que les loyers de bureaux « prime », hors inflation, n'ont pas varié en 25 ans ? Les immeubles, en revanche, se sont considérablement améliorés, en agrément d'usage, en qualité de services et en coûts énergétiques.

Quel démenti apporté à tous ceux qui voient, dans l'immobilier, un domaine « improductif » qui détourne l'épargne publique ou privée de l'investissement dans les entreprises !

Pour ses 25 ans, *le Marché Immobilier Français* s'enrichit de deux titres sur les rétrospectives et les perspectives de l'immobilier en France. Pour les experts, l'immobilier est déjà au cœur des grands enjeux économiques du XXI^e siècle et les « années immobilières » qui s'annoncent seront nécessairement placées sous le signe de l'innovation.

Destiné à tous les professionnels de l'immobilier, aux chercheurs, journalistes, étudiants, etc., *le Marché Immobilier Français 2017-2018* détaille, comme chaque année, la situation des marchés et des parcs de toutes les formes d'immobilier d'entreprise (bureaux, commerces, logistique, hôtellerie, etc.) et résidentiel (logement privé et public, en France et en Europe). Aux données nationales s'ajoutent 13 analyses consacrées à chacune des 13 nouvelles régions de France.

Éditions IEIF - 78 € ttc / www.ieif.fr

LE GUIDE DES TROUBLES DE VOISINAGE

3^{ème} édition

Un contentieux considérable

La question des relations de voisinage alimente un contentieux considérable, presque étonnant pour celui qui croit encore à une relation harmonieuse entre voisins, sans dispute, sans arrière-pensée, sans jalousie, sans haine. Ces situations provoquent souvent des comportements inattendus, les plus insolites, les plus stupéfiants, ramenant presque l'Homme à l'état sauvage ou, du moins, à l'état d'enfant. Certains prennent alors les devants, se passent de la Justice et en viennent aux insultes, aux mains, bloquent des entrées pour ne plus laisser passer. C'est un jeu de guerre grotesque qui débute ; on s'observe, à chaque mesure de l'un répond une contre-mesure de l'autre.

L'ouvrage

Ce guide se veut avant tout pratique. Le nombre très important de décisions qui y ont été compilées a permis de présenter les cas les plus couramment retenus en jurisprudence, mais aussi les plus originaux, ceux dont on n'aurait jamais pu soupçonner l'existence... Il permettra au lecteur de se faire une idée plus exacte de l'ampleur et de la richesse de cette matière qui alimente régulièrement nos juridictions.

L'auteur

L'auteur, Frédéric Bérenger, docteur en droit, est avocat spécialisé en droit immobilier et rural. Inscrit au Barreau d'Aix-en-Provence, il pratique et enseigne le droit. Il est l'auteur de nombreux articles et ouvrages, notamment en droit immobilier.

Éditions Edilaix, 39 € ttc / www.edilaix.com

Pôles territoriaux

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

Réunions de Pôles et AG

MIP - AG Pôle Midi-Pyrénées, Toulouse - **Lundi 18 décembre**

LAR - Réunion de Pôle, Montpellier - **Mardi 9 janvier**

NORmandie - Réunion de Pôle, Deauville - **Vendredi 19 janvier**

PDL - Réunion de Pôle, Nantes - **Vendredi 19 janvier**

IDF - Réunion de Pôle, Paris - **Lundi 22 janvier**

Autres réunions et événements à venir (2018)

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

RHA Loire, JCS, Saint-Etienne - **Jeudi 15 mars**

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

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

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

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

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



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

ALSACE / FRANCHE-COMTÉ

24 novembre

Assemblée générale Alsace / Franche-Comté à Hoenheim. Dominique Blaesius a passé la main à Catherine DOS, nouvelle présidente du Pôle.

Le Conseil de l'UNIS accueillera un nouveau représentant élu avec Jérôme BITZ.



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.

- Publicité des prix : possibilité pour le professionnel de demander validation à la DGCCRF
- Décret du 7 septembre 2017 : mise à jour du code de l'urbanisme en matière de lotissement
- Performance énergétique dans les bâtiments à usage tertiaire = suspension totale du décret du 9 mai 2017 par le Conseil d'État
 - ICC, ILC, ILAT 2^{ème} trimestre 2017
 - Saisie sur rémunération : revalorisation de la part insaisissable
 - Réforme du Code du travail : publication des ordonnances Macron
 - Nouveautés en matière d'indemnité légale de licenciement
 - Le prélèvement à la source officiellement reporté
 - Articulation entre les autorisations d'urbanisme et l'autorisation de mise en copropriété instituée dans certaines zones
 - Lettre d'information du registre des copropriétés et guide utilisateur
- Enregistrement des locations meublées touristiques à Paris : le téléservice est opérationnel
 - État de l'installation intérieure d'électricité : modèle et méthode
 - IRL 3^{ème} trimestre 2017
 - Lettre d'information du registre des copropriétés octobre 2017
 - La carte professionnelle européenne en vigueur
- La réforme du Code du travail - Le licenciement et autres modes de rupture du contrat de travail
 - L'encadrement des loyers lillois est annulé : jugement du 17 octobre 2017
 - La carte professionnelle européenne en vigueur : le texte commenté
- Médecine du travail - Visites médicales - Les nouveaux documents de suivi à compter du 1^{er} novembre 2017

TEXTES OFFICIELS

Décret 2017-1416 du 28 septembre 2017

relatif à la signature électronique

■ JORF n° 0229 du 30 septembre 2017

Décret 2017-1421 du 2 octobre 2017

relatif à la taxe sur la construction, la reconstruction ou l'agrandissement de locaux à usage de bureaux, de locaux commerciaux et de locaux de stockage en région d'Ile-de-France

■ JORF n° 0232 du 4 octobre 2017

Décret 2017-1422 du 2 octobre 2017

relatif à la mise à jour du code de l'urbanisme concernant les obligations des bénéficiaires de la part départementale de la taxe d'aménagement

■ JORF n° 0232 du 4 octobre 2017

Décret 2017-1431 du 3 octobre 2017

relatif à l'articulation des procédures d'autorisation d'urbanisme avec la procédure d'autorisation préalable aux travaux conduisant à la création de plusieurs locaux à usage d'habitation dans un immeuble existant

■ JORF n° 0233 du 5 octobre 2017

Arrêté du 28 septembre 2017

définissant le modèle et la méthode de réalisation de l'état de l'installation intérieure d'électricité dans les immeubles à usage d'habitation

■ JORF n° 0239 du 12 octobre 2017

Décret 2017-1481 du 17 octobre 2017

relatif à la carte professionnelle européenne et au mécanisme d'alertes pour la profession d'agent immobilier

■ JORF du 17 octobre 2017



Immobilier

Courtier en assurances, Verlingue Immobilier accompagne les professionnels de l'immobilier, des syndicats aux administrateurs de biens, de la promotion à la construction, en apportant des solutions assurantielles adaptées. Pour conseiller ses clients et négocier avec les assureurs, Verlingue Immobilier s'est entouré des meilleures compétences du Marché.

Aujourd'hui, Verlingue Immobilier s'est imposé comme l'un des leaders en France en proposant des services sur-mesure en matière de Responsabilité civile et professionnelle, Multirisque immeuble, Dommage-ouvrage, Protection juridique copropriété, Loyers impayés, Propriétaire non occupant... ainsi qu'une expérience clients renouvelée grâce à la forte digitalisation de ses services.

immobilier@verlingue.fr
www.verlingue.fr

10 000
immeubles assurés

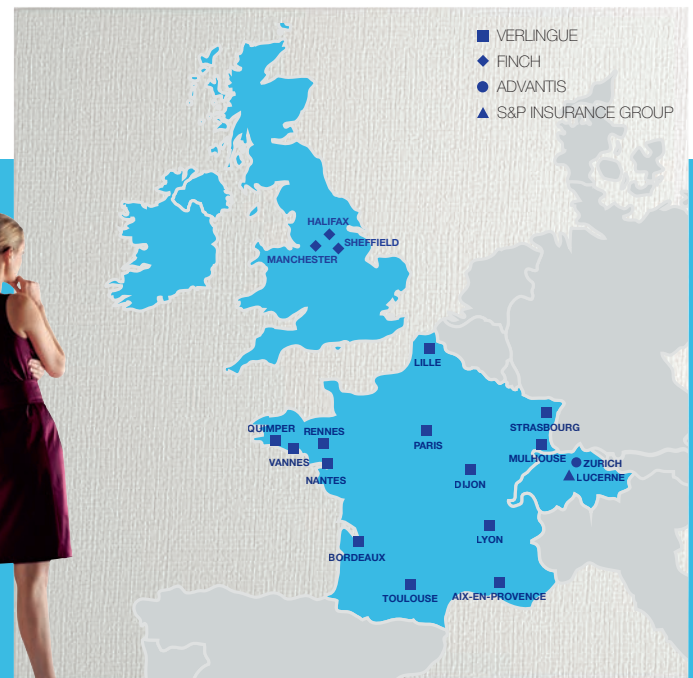
40 millions
m² assurés

50
experts dédiés

100 000
lots de gérance assurés

2 000
clients

20 000
sinistres traités par an



Notre savoir-faire

- Multirisque immeuble
- Construction Dommage-ouvrage
- Protection juridique copropriété - charges impayées
- Garantie loyers impayés
- Propriétaire non occupant
- Protection juridique bailleurs
- Multirisque habitation
- Location saisonnière
- Garantie Revente - effort d'épargne
- Responsabilité civile Professionnelle / Garantie financière
- Multirisque professionnelle

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
F003	Pack Transaction F003 (P001 + P002 + P007 + M016)	7h00
F004	Pack Transaction F004 (P001 + P002 + P006 + P008 + M015 + M016)	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
ANGERS			
Gestion de l'Entreprise	GE09	Gestion des clients difficiles et des conflits	06-déc-17
CLERMONT-FERRAND			
Gestion Locative	GL01	Actualité juridique de la gestion locative avec la loi ALUR	08-févr-18
HONFLEUR			
Syndic de Copropriété	SY01	Les grandes lignes du régime de la copropriété avec la loi ALUR	19-mars-18
	SY06	Gestion des conflits en assemblée générale	26-mars-18
Administration de Biens	AB03	Pathologie et terminologie du bâtiment	15-déc-17
	AB05	Gestion de l'assurance construction, assurance dommages-ouvrage et autres garanties	13-févr-18
LYON			
Syndic de Copropriété	SY01	Les grandes lignes du régime de la copropriété avec la loi ALUR	20-déc-17
	SY01	Les grandes lignes du régime de la copropriété avec la loi ALUR	02-févr-18
	SY01	Les grandes lignes du régime de la copropriété avec la loi ALUR	23-mars-18
	SY04	Assemblée générale de copropriété : Les aspects pratiques et juridiques	02-mars-18
	SY07	Le recouvrement des appels de fonds du syndicat des copropriétaires	05-déc-17
	SY07	Le recouvrement des appels de fonds du syndicat des copropriétaires	06-mars-18
	SY10	Organisation des ensembles immobiliers (ASL - AFU - Union des syndicats)	07-déc-17
	SY10	Organisation des ensembles immobiliers (ASL - AFU - Union des syndicats)	15-mars-18
	SY11	Comptabilité des copropriétés : Les quatre missions du comptable à jour de la loi ALUR	19-déc-17
	SY12	La comptabilité des copropriétés expliquée aux gestionnaires	26-janv-18
	SY15	Contrat de syndic - Ce qu'il faut savoir	29-mars-18
Gestion Locative	GL01	Actualité juridique de la gestion locative avec la loi ALUR	15-déc-17
	GL03	Bail d'habitation : Aspects juridiques et pratiques	08-mars-18
	GL04	Location meublée, régime juridique et fiscal	11-déc-17
	GL05	État des lieux et réparations locatives	13-mars-18
	GL07	Colocation et cotitularité du bail d'habitation : Ce qu'il faut savoir	07-déc-17
	GL07	Colocation et cotitularité du bail d'habitation : Ce qu'il faut savoir	08-févr-18
	GL08	Charges récupérables et réparations locatives liées aux baux d'habitation	21-mars-18
	GL09	Le recouvrement des loyers et des charges récupérables	30-janv-18
	GL12	La déclaration des revenus fonciers	27-févr-18
	GL12	La déclaration des revenus fonciers	29-mars-18
	GL19	Bail d'habitation type : Le décret du 29 mai 2015 décrypté	27-mars-18
	GL21	Gestion locative et conseil patrimonial : ce qu'il faut savoir	17-janv-18
Administration de Biens	AB03	Pathologie et terminologie du bâtiment	18-déc-17
	AB03	Pathologie et terminologie du bâtiment	01-févr-18
	AB04	Assurances de l'immeuble, des occupants et gestion des sinistres	06-févr-18
	AB06	Travaux : Prévention des risques et sécurité	30-mars-18
	AB07	Les travaux dans les immeubles gérés : Règles et précautions à prendre	02-mars-18
	AB12	Panorama des obligations de sécurité dans les immeubles	27-févr-18

Formations

Détail
et inscription
en ligne
directement sur
unplus.fr

Formations en salle

ACTIVITÉS	RÉF.	THÈMES	DATES
LYON			
Transaction	TR03	Aspects juridiques des mandats, des offres, des compromis et des baux d'habitation	05-déc-17
	TR03	Aspects juridiques des mandats, des offres, des compromis et des baux d'habitation	23-janv-18
	TR05	Méthodologie de rédaction des avis de valeur immobilière des immeubles bâtis et des terrains constructibles	06-déc-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	06-mars-18
	IC02	Actualité juridique des baux commerciaux - Niveau 2	19-déc-17
	IC04	Créances locatives, charges récupérables et réparations locatives liées aux baux commerciaux - Niveau 2	29-nov-17
	IC07	Négociation et rédaction du bail commercial et des avenants - Niveau 3	24-nov-17
	IC08	Bail commercial : Les principaux contentieux - Niveau 3	10-nov-17
	IC09	Bail commercial : Avantages de l'option pour la TVA	26-mars-18
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	08-mars-18
Bureautique et Secrétariat	BS05	Réussir l'accueil physique et téléphonique	18-déc-17
	BS05	Réussir l'accueil physique et téléphonique	27-mars-18
MARSEILLE			
Syndic de Copropriété	SY07	Le recouvrement des appels de fonds du syndicat des copropriétaires	23-mars-18
	SY10	Organisation des ensembles immobiliers (ASL - AFU - Union des syndicats)	16-févr-18
Gestion Locative	GL09	Le recouvrement des loyers et des charges récupérables	12-déc-17
	GL12	La déclaration des revenus fonciers	27-mars-18
Administration de Biens	AB02	Bruit et gestion des conflits de voisinage	25-janv-18
	AB04	Assurances de l'immeuble, des occupants et gestion des sinistres	Complet 23-janv-18
	AB10	Paie des gardiens et employés d'immeubles	08-déc-17
Marchand de Biens	MB08	Marchand de Biens et Assurances : Ce qu'il faut savoir	06-mars-18
Immobilier Commercial	IC02	Actualité juridique des baux commerciaux - Niveau 2	22-janv-18
	IC05	Bail commercial : Ce qu'il faut savoir sur les loyers - Niveau 2	02-mars-18
	IC08	Bail commercial : Les principaux contentieux - Niveau 3	08-févr-18
	IC10	Bail commercial, défaillance financière et gestion du risque : ce qu'il faut savoir	22-févr-18
Bureautique et Secrétariat	BS05	Réussir l'accueil physique et téléphonique	20-févr-18
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	06-déc-17

NICE			
Syndic de Copropriété	SY01	Les grandes lignes du régime de la copropriété avec la loi ALUR	20-mars-18
Gestion Locative	GL12	La déclaration des revenus fonciers	13-févr-18
Administration de Biens	AB03	Pathologie et terminologie du bâtiment	11-déc-17
	AB12	Panorama des obligations de sécurité dans les immeubles	11-janv-18
PARIS			
Syndic de Copropriété	SY00	Les missions renforcées du syndic après la loi ALUR : enjeux et perspectives	Complet 06-déc-17
	SY04	Assemblée générale de copropriété : Les aspects pratiques et juridiques	Complet 07-févr-18
	SY05	La présentation des comptes à ses mandants	31-janv-18
	SY06	Gestion des conflits en assemblée générale	Complet 07-déc-17
	SY07	Le recouvrement des appels de fonds du syndicat des copropriétaires	01-mars-18
	SY08	Parties communes : Entretien, maintenance et travaux	30-janv-18
	SY10	Organisation des ensembles immobiliers (ASL - AFU - Union des syndicats)	Complet 02-févr-18
	SY11	Comptabilité des copropriétés : Les quatre missions du comptable à jour de la loi ALUR	Complet 13-déc-17
	SY11	Comptabilité des copropriétés : Les quatre missions du comptable à jour de la loi ALUR	06-févr-18
Gestion Locative	GL00	Actualité de la gestion locative habitation en 15 points	13-févr-18
	GL04	Location meublée, régime juridique et fiscal	16-févr-18
	GL05	État des lieux et réparations locatives	Complet 04-déc-17
	GL05	État des lieux et réparations locatives	26-mars-18
	GL06	Le congé du locataire et du bailleur	16-janv-18
	GL07	Colocation et cotitularité du bail d'habitation : Ce qu'il faut savoir	08-mars-18
	GL08	Charges récupérables et réparations locatives liées aux baux d'habitation	22-mars-18
	GL09	Le recouvrement des loyers et des charges récupérables	22-févr-18
	GL10	Qualité et entretien du logement locatif	16-févr-18
	GL12	La déclaration des revenus fonciers	14-févr-18
	GL12	La déclaration des revenus fonciers	06-mars-18
	GL12	La déclaration des revenus fonciers	30-mars-18
	GL16	Location touristique meublée : Ce qu'il faut savoir	16-mars-18
	GL20	Prélèvement à la source et gestion immobilière : mode d'emploi	29-mars-18
	GL20	Prélèvement à la source et gestion immobilière : mode d'emploi	29-mars-18
Administration de Biens	AB02	Bruit et gestion des conflits de voisinage	19-févr-18
	AB03	Pathologie et terminologie du bâtiment	Complet 12-déc-17
	AB03	Pathologie et terminologie du bâtiment	22-mars-18
	AB04	Assurances de l'immeuble, des occupants et gestion des sinistres	Complet 05-déc-17
	AB04	Assurances de l'immeuble, des occupants et gestion des sinistres	Complet 16-janv-18
	AB05	Gestion de l'assurance construction, assurance dommages-ouvrage et autres garanties	07-févr-18
	AB08	Rénovation énergétique des bâtiments résidentiels	12-déc-17
	AB09	Contrats des gardiens et employés d'immeubles	11-janv-18
	AB10	Paie des gardiens et employés d'immeubles	18-janv-18
	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	13-mars-18
	AB13	Accessibilité handicapés : Actualité et réglementation	01-févr-18

Formations

Détail
et inscription
en ligne
directement sur
unplus.fr

Formations en salle

ACTIVITÉS	RÉF.	THÈMES	DATES
PARIS			
Transaction	TR03	Aspects juridiques des mandats, des offres, des compromis et des baux d'habitation	08-déc-17
Marchand de Biens	MB05	Les ventes en l'état futur	07-mars-18
	MB08	Marchand de Biens et Assurances : Ce qu'il faut savoir	20-déc-17
	MB09	Initiation au droit de l'urbanisme	07-mars-18
	MB11	Pratiquer l'urbanisme dans le cadre d'une opération de marchand de biens	15-mars-18
Experts	EX01	Expertise amiable et judiciaire en immobilier d'habitation et commercial	22 au 26-janv et 19 au 23-mars
	EX05	Immobilier commercial - Valeur expertale des biens commerciaux, industriels ou artisanaux	05 et 06-févr-18
	EX05	Immobilier commercial - Valeur expertale des biens commerciaux, industriels ou artisanaux	08 et 09-mars-18
	EX06	Immobilier non commercial : valeur expertale des terrains et biens d'habitations	01 et 02-févr-18
	EX06	Immobilier non commercial : valeur expertale des terrains et biens d'habitations	05 et 06-mars-18
	EX07	Valeur en matière successorale, d'ISF et d'arbitrages patrimoniaux	29 et 30-janv-18
	EX07	Valeur en matière successorale, d'ISF et d'arbitrages patrimoniaux	19 et 20-mars-18
	EX08	Valeur locative, valeur des parts sociales, etc.	18 et 19-janv-18
	EX08	Valeur locative, valeur des parts sociales, etc.	01 et 02-mars-18
	EX09	Gestion locative, de copropriété et missions de mandataire	08 et 09-févr-18
	EX09	Gestion locative, de copropriété et missions de mandataire	12 et 13-févr-18
Immobilier Commercial	IC01	Bail commercial : Ce qu'il faut savoir - Niveau 1	19-déc-17
	IC01	Bail commercial : Ce qu'il faut savoir - Niveau 1	23-mars-18
	IC02	Actualité juridique des baux commerciaux - Niveau 2	19-déc-17
	IC04	Créances locatives, charges récupérables et réparations locatives liées aux baux commerciaux - Niveau 2	23-janv-18
	IC06	Cession de droit au bail : ce qu'il faut savoir	08-févr-18
Immobilier d'Entreprise	IE07	Immobilier d'entreprise : Savoir lire un bilan d'entreprise	15-févr-18
	IE08	Immobilier d'entreprise : Assurances et contentieux	27-mars-18
Gestion de l'Entreprise	GE01	Calcul et analyse du prix de revient de la gestion d'un lot de copropriété	07-déc-17
	GE06	Les aspects pratiques de la gestion du personnel d'un cabinet ou d'une agence immobilière	15-janv-18
	GE08	Professionnels de l'immobilier : Mieux gérer son temps	01-déc-17
	GE08	Professionnels de l'immobilier : Mieux gérer son temps	21-mars-18
	GE09	Gestion des clients difficiles et des conflits	17-janv-18
Bureautique et Secrétariat	BS06	Chassez les erreurs de vos écrits professionnels, orthographe et grammaire	23-mars-18
PAU			
Gestion Locative	GL11	Gérer efficacement les conflits avec les locataires et les propriétaires	11-déc-17
Administration de Biens	AB08	Rénovation énergétique des bâtiments résidentiels	16-janv-18
	AB12	Panorama des obligations de sécurité dans les immeubles	30-janv-18

SIMPLIFIER VOTRE GESTION IMMOBILIÈRE, C'EST NOTRE ENGAGEMENT POUR VOUS SATISFAIRE

Depuis plus de 10 ans, les banques du groupe Crédit du Nord développent **une expertise pour accompagner les syndics de copropriété et administrateurs de biens**. Votre contact : Sandra Culotti - 01 40 22 47 28 - sandra.culotti@cdn.fr



Groupe Crédit du Nord



PLUS LOIN, AVEC VOUS

Banque
Courtois

Banque
Kolb

Banque
Laydernier

Banque
Nuger

Banque
Rhône-Alpes

Banque
Tarneaud

Société
Marseillaise de Crédit

Crédit
du Nord

Formations

Détail
et inscription
en ligne
directement sur
unplus.fr

Formations en salle

ACTIVITÉS	RÉF.	THÈMES	DATES
RENNES			
Syndic de Copropriété	SY13	La copropriété expliquée aux comptables	19-déc-17
	SY14	Assistant(e) de copropriété : Ce qu'il faut savoir	12-déc-17
Transaction	TR03	Aspects juridiques des mandats, des offres, des compromis et des baux d'habitation	13-déc-17
Bureautique et Secrétariat	BS05	Réussir l'accueil physique et téléphonique	14-déc-17
STRASBOURG			
Syndic de Copropriété	SY09	Les travaux en copropriété	15-mars-18
Gestion Locative	GL06	Le congé du locataire et du bailleur	04-déc-17
Administration de Biens	AB03	Pathologie et terminologie du bâtiment	16-janv-18
	AB05	Gestion de l'assurance construction, assurance dommages-ouvrage et autres garanties	19-févr-18
Transaction	TR08	La vente des viagers	30-janv-18



1 - Une obligation légale pour tous les salariés

La formation professionnelle est une obligation découlant du Code de travail. Ainsi, tous les salariés bénéficient d'un droit à la formation professionnelle. L'employeur assure l'adaptation des salariés à leur poste de travail. Il veille au maintien de leur capacité à occuper un emploi, au regard notamment de l'évolution des emplois, des technologies et des organisations. Il peut proposer des formations qui participent au développement des compétences, y compris numériques, ainsi qu'à la lutte contre l'illettrisme, notamment des actions d'évaluation et de formation permettant l'accès au socle de connaissances et de compétences défini par décret (art. L6321-1 du Code du travail).

La Cour de Cassation l'a récemment rappelé. Ainsi même en dehors de l'obligation faite aux professionnels de l'immobilier de se former pour obtenir le renouvellement de la carte professionnelle, la formation est une obligation légale. Tous les salariés, même non visés spécifiquement par la loi Hoguet doivent bénéficier de la formation professionnelle.

Le non-respect de l'obligation de formation des salariés peut être sanctionné par le versement de dommages et intérêts pour préjudice (par ex. Cass. soc. 23 juin 2010, n° 09-41912), mais aussi, en cas de licenciement, par une requalification en licenciement sans cause réelle et sérieuse (par ex. Cass. soc. 29 nov. 2007, n° 05-42004).

2 - Les dispositions de la convention collective de l'immobilier en faveur de la formation

L'article 18 de la convention collective de l'Immobilier prévoit un dispositif de formation et reprend notamment les dispositions du Code du travail sur la formation continue :

La formation professionnelle continue a pour objet de permettre l'adaptation des travailleurs aux changements des techniques et des conditions de travail, de favoriser leur promotion sociale par l'accès aux qualifications professionnelles et leur contribution au développement culturel, économique et social.

Le temps passé en formation par le salarié sur instruction de son employeur, dans le cadre du plan de formation de l'entreprise, est du temps de travail effectif. Lorsque la formation est suivie à la demande du salarié notamment dans le cadre du CIF, et n'est pas directement liée à l'activité de l'entreprise ou à l'exercice de ses fonctions et de ses compétences professionnelles, les périodes correspondantes sont exclues du temps de travail effectif.

Des actions de formation ayant pour objet le développement des compétences du salarié peuvent être réalisées pour partie hors du temps de travail effectif par accord écrit entre l'employeur et le salarié. Il définit notamment le nombre de jours et/ou d'heures passés en formation hors du temps de travail effectif, ainsi que le cas échéant son imputation sur des jours de repos. Le Code du travail plafonne le nombre d'heures de formation pouvant être effectuées hors temps de travail à 80h par an (art. L6321-6).

3 - La formation continue et le renouvellement de la carte professionnelle

► Qui ?

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.

► Quoi ?

L'article 3 du décret du 18 février 2016 précise les actions de formation pouvant être reconnues pour le renouvellement de la carte professionnelle :

Les activités validées au titre de l'obligation de formation continue sont :

1° La participation aux actions de formation mentionnées aux 2°, 6° et 14° de l'article L. 6313-1 du code du travail. Ces actions peuvent être celles considérées comme prioritaires par la Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle de l'immobilier ; (art. L6313-1 du Code du travail :

Les actions de formation qui entrent dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue sont :

2° Les actions d'adaptation et de développement des compétences des salariés ;

6° Les actions d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances ;

14° Les actions de formation continue relatives au développement durable et à la transition énergétique.)

2° L'assistance à des colloques organisés dans les conditions définies à l'article L. 6353-1 du code du travail, dans la limite de deux heures par an ;

3° L'enseignement dans la limite de trois heures par an.

Ces activités ont trait aux domaines juridique, économique, commercial, à la déontologie ainsi qu'aux domaines techniques relatifs à la construction, l'habitation, l'urbanisme, la transition énergétique. Elles ont un lien direct avec l'activité professionnelle exercée.

Au cours de trois années consécutives d'exercice, la formation continue inclut au moins deux heures portant sur la déontologie.

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

► Combien ?

L'arrêté du 18 février 2016 précise que le professionnel doit justifier d'au moins 42h de formation réalisées au cours des 3 dernières années consécutives ou de 14h par an.

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 14h de formation.

- Les professionnels devant renouveler leur carte professionnelle en 2018 devront justifier auprès de la CCI de 28h de formation.

**Pour répondre à votre obligation de formation¹ :
Offre complète et inscriptions sur le site
www.unplus.fr**

¹ UnPlus et l'UNIS développent les programmes de formation de manière à les rendre conformes à l'obligation de formation découlant du décret du 18 février 2016. La prise en compte effective des formations pour le renouvellement de la carte professionnelle relève de la décision des différentes CCI.



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
