



L'UNIS DANS LES MÉDIAS SEMAINE DU 25 MAI



SOMMAIRE

GUIDE DE DECONFINEMENT UNIS-FNAIM

EXPRESSION (Mai - juin 2020)	FNAIM : « PRÉPARONS L'APRÈS CRISE POUR RETRAVAILLER EN CONFIANCE »	6
www.lesfurets.com (20 mai 2020)	Déconfinement : comment vous pouvez (de nouveau) réaliser vos projets immobiliers ?	8
www.nicematin.com (22 mai 2020)	Déconfinement - La rédaction vous répond: "Peut-on visiter un bien immobilier?"	10
www.varmatin.com (22 mai 2020)	Déconfinement - La rédaction vous répond: "Peut-on visiter un bien immobilier?"	12
www.actualites-du-jour.eu (22 mai 2020)	Déconfinement - La rédaction vous répond: "Peut-on visiter un bien immobilier?"	13
www.mysweetimmo.com (24 mai 2020)	Crise sanitaire et Location : Réussir son état des lieux de sortie à l'heure du Covid-19	14
LE PROGRES (25 mai 2020)	Au sud de Lyon et dans les monts du Lyonnais, on veut respirer	16
NICE MATIN (25 mai 2020)	Le marché de l'immobilier repart de plus belle	18
reunion.orange.fr (25 mai 2020)	Le secteur de l'immobilier redémarre avec des contraintes	19
www.nicematin.com (25 mai 2020)	Malgré le confinement, le marché de l'immobilier repart selon les agents immobiliers du Var et de la Côte d'Azur	22
www.varmatin.com (25 mai 2020)	Malgré le confinement, le marché repart selon les agents immobiliers du Var et de la Côte d'Azur	25
VAR MATIN (25 mai 2020)	Des ventes réalisées malgré le confinement	28

www.ipreunion.com (25 mai 2020)	Déconfinement : Immobilier : visites de logements et déménagements possibles mais avec des contraintes	29
www.varmatin.com (25 mai 2020)	Pourquoi le marché de l'immobilier semble repartir de plus belle depuis le 11 mai	31
www.nicematin.com (25 mai 2020)	Pourquoi le marché de l'immobilier semble repartir de plus belle depuis le 11 mai	35
www.monacomatin.mc (25 mai 2020)	Pourquoi le marché de l'immobilier semble repartir de plus belle depuis le 11 mai	38
www.nicematin.com (27 mai 2020)	Immobilier: comment réduire le contact physique, tout en favorisant le contact humain ?	43
www.varmatin.com (27 mai 2020)	Immobilier: comment réduire le contact physique, tout en favorisant le contact humain ?	45
www.monacomatin.mc (27 mai 2020)	Immobilier: comment réduire le contact physique, tout en favorisant le contact humain ?	47

COVID-19

INFORMATIONS RAPIDES DE LA COPROPRIETE (Avril - Mai 2020)	La crise du COVID-19 dans la copropriété	50
www.lemonde.fr (26 mai 2020)	Les copropriétés au défi des assemblées générales par audio ou visioconférence	56
www.lemonde.fr (26 mai 2020)	En France, les impayés n'augmentent pas... pour l'instant	59
LE MONDE (27 mai 2020)	Les copropriétés au défi des assemblées générales en visioconférence	62
LE MONDE (27 mai 2020)	En France, les impayés n'augmentent pas... pour l'instant	64
LIBERATION (27 mai 2020)	"La période de confinement souligne le rôle essentiel du syndic"	65

COPROPRIETE

www.msn.com (21 mai 2020)	Copropriété : vous allez très bientôt pouvoir tenir vos AG à distance en visio	68
---------------------------	--	----

ACTIONS REGIONALES

www.nouvellespublications.com (25 mai 2020)	Unis Paca : l'immobilier à l'épreuve du déconfinement	71
VAR MATIN (28 mai 2020)	Le confinement a fait naître des rêves dans l'immobilier	74
TOULECO (27 mai 2020)	À Toulouse, les agences immobilières reprennent dans la plus grande incertitude	75
destimed.fr (28 mai 2020)	L'Unis Provence-Alpes-Côte d'Azur dresse l'état des lieux de la situation (...) - DestiMed	77



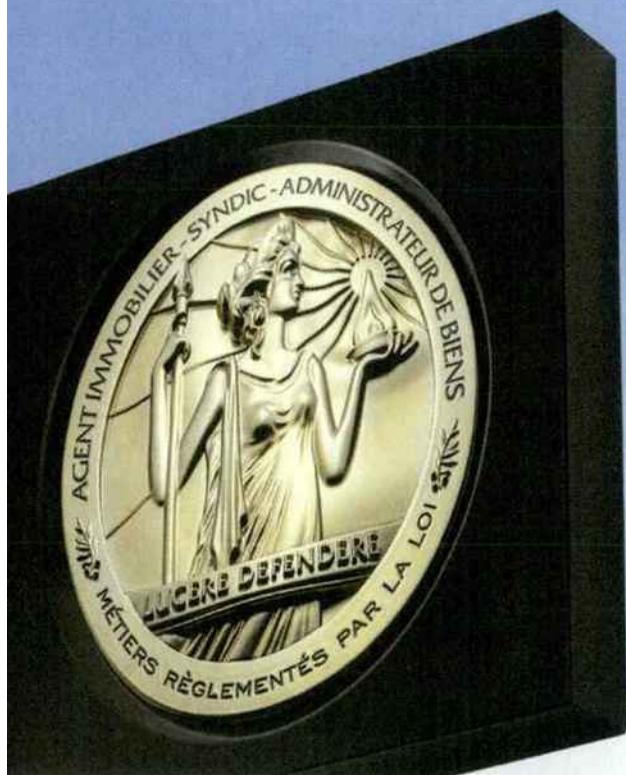
GUIDE DE DECONFINEMENT UNIS-FNAIM



FÉDÉRATION

FNAIM : « PRÉPARONS L'APRÈS CRISE POUR RETRAVAILLER EN CONFIANCE »

Trésorerie, reprise de l'activité, protocoles de sécurité... Pour la FNAIM, la sortie de crise se pense dès maintenant, avec la nécessité d'accompagner ses adhérents et de rassurer leurs clients. Jean-Marc Torrolon fait le point sur la situation de la fédération et du secteur immobilier, et se projette sur les enjeux de l'après-confinement.



Il y a des signes qui ne trompent pas...

Ce nouveau symbole atteste, à partir d'aujourd'hui, que votre Agent immobilier, Syndic ou Administrateur de Biens dispose de la carte professionnelle, qui offre les garanties financières, d'assurances et de formation exigées par la loi.

COMMENT SE DÉROULE LA GESTION DE LA CRISE COVID AU NIVEAU DE VOS ADHÉRENTS ?

Nous utilisons massivement les moyens mis à la disposition des entreprises : 71 % de nos adhérents ont ainsi recours au chômage partiel pour environ la moitié de leurs effectifs, notamment leurs forces commerciales. Le recours au fond de solidarité, reste assez faible pour le moment. En revanche, j'incite les entreprises à souscrire au PGE (prêt garanti par l'État à hauteur de 90 %) parce qu'il permet d'obtenir des facilités de trésorerie à hauteur de 25 % du chiffre d'affaires et qu'il est remboursable dans un an. Son utilité est évidente : il donne les moyens financiers à nos entreprises de pouvoir disposer d'un complément de trésorerie pour réamorcer l'activité. En parallèle, nous avons obtenu que les notaires accélèrent la signature des actes. Sur ce point d'ailleurs, nous constatons une nette amélioration.

COMMENT ACCOMPAGNEZ-VOUS VOS ENTREPRISES VERS LA REPRISE ?

Nous les avons fortement incités à profiter de cette période de confinement pour se former. Cela a été un véritable succès puisque plus de 2000 personnes se sont inscrites à des webinaires. Nous lançons également une nouvelle plateforme - FNAIM LEGAL by modelo - pour assister nos adhérents dans la rédaction et la signature de leurs compromis et de leurs promesses de vente. À travers ce nouvel outil inclus dans leur cotisation, ils deviennent entièrement autonomes dans la rédaction de leurs actes, et peuvent garder la totale maîtrise de leurs dossiers auprès de leurs clients sans être dépendants d'un tiers, une action déterminante pour l'avenir. Nous préparons aussi un dispositif d'accompagnement pour les 10 000 agents commerciaux de ces entreprises avec la mise à disposition de nombreux partenariats spécifiques comprenant

Rédaction | Marie Héroult
Photo | FNAIM

COVID 19
REPRISE
AVENIR FÉDÉRATION



notamment la possibilité de bénéficier de tarifs préférentiels pour la location d'un véhicule ou l'achat d'un ordinateur, pour souscrire une complémentaire santé, une prévoyance ou une assurance de responsabilité civile.

Enfin, la FNAIM a mis à la disposition de ses adhérents des protocoles de reprise d'activité. Notre objectif est que nos clients comme nos collaborateurs soient en sécurité lorsqu'ils utilisent nos services, au moment de l'accueil ou lors d'une visite ou d'un état des lieux, pour prendre des mandats en milieux occupés, réaliser des assemblées générales dans le cadre du déconfinement, etc. Ces recommandations ont été difficiles à énoncer, mais elles sont déterminantes pour la confiance envers les professionnels. Nous avons d'ailleurs proposé à l'UNIS de se joindre à ce travail, pour avoir des principes partagés par tous les professionnels

**#RESTEZ CHEZ VOUS
#FORMEZ-VOUS AVEC
LES DIGITAL LEARNING**

**1 FORMATION D'1H15 OFFERTE
pour 2 formations en ligne de 3h30 achetées***

*Offre valable jusqu'au 31 mai 2020

QUEL SERA SELON VOUS L'IMPACT DU COVID19 POUR LE SECTEUR IMMOBILIER ?

J'ai la sensation que l'activité de location va reprendre relativement vite. En effet, nous recevons déjà des demandes, nous réalisons aussi des contrats avec des visites virtuelles et des dossiers dématérialisés. C'est plus difficile d'avoir une vision sur le marché des transactions, même si celles que nous avons réalisées avant le confinement ont été menées à leur terme sans difficulté. Dans les mois à venir, il y aura sans doute une phase d'observation et d'attente où chacun tentera de mesurer la réalité de l'impact, notamment en matière d'emplois ou du degré de confiance à placer dans l'avenir. L'activité devrait réellement repartir vers l'automne. Les volumes baisseront

PROPOSITION DE LOI NOGAL : RIEN N'EST FIGÉ !

« L'examen du projet de la loi Nogal, reporté en raison du confinement, reste pour nous d'un intérêt exceptionnel. Son contenu ne sera sans doute pas modifié, mais certaines propositions, sur le cautionnement ou sur le mandat avec obligation de résultat notamment, peuvent encore être améliorées. »

sans doute, mais je ne serais pas aussi pessimiste que ceux qui évoquent un effondrement des prix. Nous ne sommes pas dans un contexte de bulle immobilière : un vendeur n'a pas l'obligation de vendre si les prix dépassent son seuil de résistance, il peut tout aussi bien attendre ou mettre son bien en location. Le marché dépendra aussi de la confiance des milieux bancaires dans notre secteur, avec sans doute un durcissement des conditions d'accès aux prêts, mais des taux qui devraient rester raisonnables.

DERNIÈREMENT, VOUS AVIEZ DEMANDÉ À TOUS LES ACTEURS DU SECTEUR DE RESTER MOBILISÉS POUR ASSURER LA CONTINUITÉ DE LA CHAÎNE IMMOBILIÈRE. LA SITUATION S'EST-ELLE AMÉLIORÉE AU NIVEAU DES SERVICES PUBLICS ?

Les directions régionales de la publicité foncière ont en effet rouvert. Quant aux consignes de l'État concernant la réouverture des services de l'urbanisme, elles ont été très fermes ; nous attendons aujourd'hui que ceux-ci accélèrent la mise en place des déclarations d'intention d'aliéner (DIA). Certaines communes jouent le jeu, mais nous lançons un appel aux autres maires de France. Ils doivent être à la hauteur et jouer leur rôle de service public.

MALGRÉ LE CONTEXTE, COMMENT ÉVOLUENT LES ADHÉSIONS ET LA DIFFUSION DU CADUCÉE VESTA ?

Nous avons, ce trimestre, battu un record avec le recrutement de 241 nouveaux adhérents. Il s'agit de notre meilleur taux d'adhésion depuis cinq ans. Cela prouve que le positionnement de la FNAIM est juste et que nous sommes reconnus comme étant utiles auprès de l'ensemble de nos entreprises adhérentes. Quant à Vesta, 2700 ont été livrés à la fin du mois d'avril et 10 à 12 caducées sont commandés chaque jour, ce qui totalise le nombre de commandes à plus de 5000. Le mouvement devrait encore s'accélérer à la fin du confinement, et je ne perds pas espoir que Julien Denormandie le consacre comme symbole de nos cartes professionnelles.

COMPTE TENU DE LA CRISE SANITAIRE, QU'EN EST-IL DU CONGRÈS 2020 ?

Je confirme qu'il n'est pas annulé et qu'il se déroulera bien les 24 et 25 novembre prochains. Aujourd'hui, nous sommes au même niveau de réservations que l'année dernière à la même époque, c'est la preuve que les acteurs de l'immobilier nous font confiance. Et malgré le contexte actuel, nous espérons battre le nombre de visiteurs grâce à une édition hors du commun avec une forme plus originale des plénières et de nouveaux invités collant mieux à nos réalités. Nous proposerons ainsi une plénière sur les nouvelles formes d'entreprises et l'intervention d'ONG sur la rénovation énergétique ou sur la responsabilité sociale et environnementale. L'idée est de bouger les lignes en nous amenant à avoir une dynamique de débat enrichie. Nous espérons bien sûr la venue du ministre du Logement et de la secrétaire d'État à l'Écologie ; mais aussi d'invités plus iconoclastes.

OÙ EN EST VOTRE PROJET DE FUSIONNER OU DE COLLABORER ENCORE PLUS ACTIVEMENT AVEC L'UNIS ? ENVISAGEZ-VOUS LA CRÉATION D'UNE SEULE ENTITÉ ?

La FNAIM et l'UNIS ont entamé un tour de France commun que le contexte ne nous a pas permis de totalement achever. Nous en aurons néanmoins bientôt la synthèse et nous espérons avoir jeté les bases d'un projet que nous pourrions révéler à la fin du mois de juin. À ce jour, je peux seulement dire que nous souhaitons peser davantage dans le débat public, comme nous avons pu le faire à l'occasion de la réforme de la copropriété. Ensemble, notre impact sera encore plus fort vis-à-vis du politique.



Déconfinement : comment vous pouvez (de nouveau) réaliser vos projets immobiliers ?

Comme tous les commerces à défaut des bars et des restaurants, les banques, agences immobilières, courtiers et autres notaires ont la possibilité de rouvrir leurs portes depuis le 11 mai dernier. Après une grosse baisse de l'activité immobilière en cette période confinement, celle-ci se remet en ordre de marche. On vous propose de voir sous quelles conditions.



Comment s'organisent les professionnels pour rouvrir leurs portes ?

Au même titre que les commerces qui ont pu rouvrir leurs portes le 11 mai dernier, les banques, agences immobilières et offices notariaux doivent ainsi organiser les flux de personnes qui y accèdent. Clients et employés doivent donc faire en fonction d'horaires décalés et de systèmes de roulements qui permettent de respecter les mesures sanitaires en vigueur depuis la crise liée à la propagation du Covid-19.

D'autre part, ces établissements sont tenus de garantir la protection de leur personnel. En ce qui concerne les masques, le Premier ministre Edouard Philippe a encouragé « les entreprises, quand leurs moyens le permettent, à veiller à équiper leurs salariés », lors de la présentation du plan de déconfinement de l'exécutif.



[Visualiser l'article](#)

Et pour aller plus loin, il a précisé dans ce sens qu'il est possible de subordonner l'accès à un de ces établissements au port du masque .

Les professionnels de l'immobilier ont ainsi reçu un « Guide de préconisation pour la reprise des métiers », adressé par les organisations du secteur, l'**Unis** et la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim). Gestes barrières , distance de sécurité , gel hydro-alcoolique , celui-ci résume tout ce qui est mis en place pour reprendre l'activité en respectant les règles sanitaires.

Les visites de logements possibles, sous vigilance

Et pour ce qui est des visites immobilières ? Vous pouvez dès à présent visiter physiquement un bien que vous convoitez, à condition que votre candidature ne soit pas filtrée comme « inutile » par la sélection mise en place par votre agence immobilière. Ensuite, tout dépend du bien immobilier en question.

À noter que toutes les visites annulées en période de confinement sont prioritaires sur les plus récentes.

S'il s'agit d'un logement vide , toutes les visites groupées de candidats sont annulées. Vous pouvez cependant le visiter idéalement seul ou accompagné, masqué en vous lavant les mains au gel hydro-alcoolique en arrivant et en quittant les lieux (les agents immobiliers peuvent en fournir). Il sera également demandé de réduire au strict minimum le nombre de personnes dans chaque pièce, tout en respectant la traditionnelle distance de sécurité d'au moins un mètre. Le logement doit être aéré au minimum 15 min entre les visites et toutes les heures.

Pour un logement occupé , il faudra bien évidemment l'accord de toutes les parties pour effectuer la visite. Afin que l'agent immobilier ne touche aucune poignée de portes, le logement doit être préalablement mis à disposition par l'occupant. Lors de la visite, « deux personnes au maximum pourront se trouver dans la même pièce », a précisé Jean-Marc Torrolion, le président de la Fnaim aux Echos. Masques et gel hydro-alcoolique seront également de rigueur.

En dernier recours, vous pouvez également choisir d'opter pour la visite virtuelle . Dans ce cas de figure, c'est au propriétaire d'effectuer une visite de son logement grâce à la caméra de son smartphone. Toutes les agences immobilières ne proposent malheureusement pas ce service.

À noter également que les Notaires de France, qui ont également repris leur activité et mettent en place une réouverture des offices notariaux, proposent un guide illustré à destination des vendeurs et acquéreurs pour faciliter la compréhension de toutes ces mesures.

Les dossiers d'emprunts immobiliers de nouveau acceptés

Si vous aviez un projet et que vous souhaitiez obtenir un financement pour le réaliser, vous pouvez donc de nouveau déposer votre dossier de candidature à l'emprunt . Si l'observatoire Crédit Logement note que les taux moyens de crédits immobiliers ont légèrement augmenté en mars (1,14%) et en avril (1,16%), les conditions d'emprunt restent toujours très intéressantes pour la plupart des profils.

En amont de votre demande de prêt, nous vous conseillons de préparer votre projet pour trouver l'offre de financement la plus intéressante en fonction de votre profil. Calcul de votre capacité d'emprunt, de vos mensualités, de vos frais de notaire ou de votre taux d'endettement, chez lesfurets on dispose des outils dédiés, n'hésitez pas à les utiliser en effectuant une simulation de votre crédit immobilier !



Déconfinement - La rédaction vous répond: "Peut-on visiter un bien immobilier?"

Chaque jour, vous êtes nombreux à nous faire parvenir vos questions. Depuis près de deux mois, plus de 3.000 interrogations ont été adressées à la rédaction.

Bonjour Patrick, vous nous avez posé cette question:

"Peut-on visiter un bien immobilier?"

Notre réponse

La réponse est oui. Depuis le 11 mai dernier, jour du déconfinement, les agences immobilières ont pu rouvrir et organiser des visites de biens vides et meublés.

Les organisations professionnelles de l'immobilier, l'Unis et la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim), ont adressé aux professionnels de l'immobilier leur "Guide de préconisation pour la reprise des métiers".

Ils devront appliquer les gestes barrières, respecter une distance de sécurité d'au moins un mètre avec les clients et leur fournir du gel hydro-alcoolique. Des filtrages à l'entrée pourront également être mis en place pour limiter le nombre de personnes dans l'agence.

Concernant les visites physiques de biens immobiliers vides, une sélection des candidats sera effectuée en amont pour limiter les visites inutiles. Lorsque le bien est vide, les visites doivent être espacées et le logement aéré dans le respect des consignes sanitaires.

Lorsque le bien visité est occupé, "il faudra l'accord préalable de l'ensemble des parties avant la visite. Toutes les portes devront être ouvertes par l'occupant, l'agent immobilier ne touchera aucune poignée. Deux personnes au maximum pourront se trouver dans la même pièce", détaille Jean-Marc Torrolion, le président de la Fnaim dans Les Echos.

Les personnes présentes devront être munies de masques et s'être nettoyé les mains au gel hydro-alcoolique avant la visite et après.

Si vous souhaitez à votre tour nous envoyer une question, c'est par ici.



[Visualiser l'article](#)



0a09_JzU7wnlUQMoOgJokivf3C1ru8JnWZsf-mN8TOATPIj0BzFUGvgocDywB91r1LLHuKd8ryNOink3q5phEKwNTBm



Déconfinement - La rédaction vous répond: "Peut-on visiter un bien immobilier?"

Chaque jour, vous êtes nombreux à nous faire parvenir vos questions. Depuis près de deux mois, plus de 3.000 interrogations ont été adressées à la rédaction.

Bonjour Patrick, vous nous avez posé cette question:

"Peut-on visiter un bien immobilier?"

Notre réponse

La réponse est oui. Depuis le 11 mai dernier, jour du déconfinement, les agences immobilières ont pu rouvrir et organiser des visites de biens vides et meublés.

Les organisations professionnelles de l'immobilier, l'Unis et la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim), ont adressé aux professionnels de l'immobilier leur "Guide de préconisation pour la reprise des métiers".

Ils devront appliquer les gestes barrières, respecter une distance de sécurité d'au moins un mètre avec les clients et leur fournir du gel hydro-alcoolique. Des filtrages à l'entrée pourront également être mis en place pour limiter le nombre de personnes dans l'agence.

Concernant les visites physiques de biens immobiliers vides, une sélection des candidats sera effectuée en amont pour limiter les visites inutiles. Lorsque le bien est vide, les visites doivent être espacées et le logement aéré dans le respect des consignes sanitaires.

Lorsque le bien visité est occupé, "il faudra l'accord préalable de l'ensemble des parties avant la visite. Toutes les portes devront être ouvertes par l'occupant, l'agent immobilier ne touchera aucune poignée. Deux personnes au maximum pourront se trouver dans la même pièce", détaille Jean-Marc Torrolion, le président de la Fnaim dans Les Echos.

Les personnes présentes devront être munies de masques et s'être nettoyé les mains au gel hydro-alcoolique avant la visite et après.

Si vous souhaitez à votre tour nous envoyer une question, c'est par ici.

Visuel indisponible

www.actualites-du-jour.eu

Pays : France

Dynamisme : 3911



[Visualiser l'article](#)

Déconfinement - La rédaction vous répond: "Peut-on visiter un bien immobilier?"

Chaque jour, vous êtes nombreux à nous faire parvenir vos questions. Depuis près de deux mois, plus de 3.000 interrogations ont été adressées à la rédaction.

Bonjour Patrick, vous nous avez posé cette question:

"Peut-on visiter un bien immobilier?"

Notre réponse

La réponse est oui. Depuis le 11 mai dernier, jour du déconfinement, les agences immobilières ont pu rouvrir et organiser des visites de biens vides et meublés.

Les organisations professionnelles de l'immobilier, l'Unis et la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim), ont adressé aux professionnels de l'immobilier leur "Guide de..."
source: Nice Matin



Crise sanitaire et Location : Réussir son état des lieux de sortie à l'heure du Covid-19



Vous vous apprêtez à quitter le logement dont vous êtes locataires ? Vous devez prendre un maximum de précautions au moment de l'état des lieux. Suivez le guide !

Réaliser un état des lieux de sortie en pleine crise du coronavirus demande un minimum d'organisation. Voici les recommandations extraites du guide de préconisations de sécurité sanitaire publié par la FNAIM et l'UNIS .

Ménage, nettoyage et désinfection

Avant de quitter votre location, vous devrez procéder à un nettoyage extrêmement approfondi des lieux en prenant toutes les précautions en terme d'hygiène à la maison . Outre le ménage de rigueur lorsque l'on quitte une location, passez les poignées de portes et les plans de travail notamment (cuisine, salle de bains) à l'alcool à 90° ou au spray désinfectant. Idem pour les toilettes.

Avant de partir : Assurez-vous que l'eau, électricité et gaz ont bien été coupés.

Un sac plastique pour les clés

Il est recommandé nettoyer vos clés, avant leur restitution, avec le produit adapté (gel hydro-alcoolique, lingette, spray antivirus/antibactérien...), et de les remettre dans un sachet plastique auprès du bailleur ou de son représentant.

48h si possible entre votre sortie et l'état des lieux

Dans la mesure du possible, la FNAIM et l'UNIS recommandent d'attendre 48 heures entre votre sortie du logement et la réalisation de l'état des lieux de sortie . Notez que la date de remise des clés au mandataire détermine, sous réserve du délai de préavis légal, la date à laquelle le locataire cesse de devoir un loyer ou indemnité d'occupation au bailleur.

« Si ce délai de carence ne peut pas être respecté, notamment en cas de déménagement lointain du locataire sortant, le professionnel s'assurera a minima que l'état des lieux de sortie est bien réalisé dans un bien vide, dépourvu d'occupants, et demandera au locataire sortant la dernière date à laquelle des occupants ont été présents », précisent encore les organisations professionnelles.

www.mysweetimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 2



[Visualiser l'article](#)

Tablette recommandée

Dans la mesure du possible, le bailleur ou son représentant procèdera seul à la visite du bien et au relevé des constatations. Il remettra alors le résultat de ses constatations au locataire sortant, qui pourra donner son accord sur le constat ou formuler si nécessaire un apport contradictoire.

Le document sera signé tour à tour par voie électronique (état des lieux par tablette) ou au moyen d'un stylo personnel propre à chacun, ou jetable remis au locataire qui sera jeté à l'issue de la visite.

Dans tous les cas, les gestes barrières et la distanciation sociale d'un mètre minimum devront être respectés.

A l'issue de ces démarches le dépôt de garantie sera reversé selon les règles en vigueur

© mysweetimmo/adobestock



Au sud de Lyon et dans les monts du Lyonnais, on veut respirer

Comment se porte le marché immobilier au sud de Lyon et dans les monts du Lyonnais, après 55 jours de confinement ? Plutôt bien, à en croire les agences questionnées à ce sujet.

Télétravail à la campagne

Depuis le 11 mai, les transactions s'enchaînent pour des biens avec extérieur. Les acquéreurs répondent présent, sont pressés de conclure et présentent de solides dossiers de financement. Les prix restent stables et pourraient même grimper d'ici peu. Les professionnels remarquent également que certains acheteurs expriment de nouvelles envies. Chez Laforêt-Agence des monts du Lyonnais (Saint-Symphorien-sur-Coise, Saint-Martin-en-Haut et Saint-Laurent-de-Chamousset), on note un « intérêt prononcé » pour la vie à la campagne. Plus que jamais, les maisons avec jardins de 800-1 000 m² ont la cote. Elles s'arracheraient en

moins d'une semaine.

« Les gens veulent se mettre au vert, assure Isabelle Guyot. C'est la tendance depuis quatre ou cinq ans, et elle se confirme aujourd'hui pour les jeunes, comme pour les moins jeunes. Ceux qui sont restés confinés en ville sont prêts à faire un choix de vie différent. Dans le coin, ils peuvent acheter une villa pour le prix d'un appartement à Tassin-la-Demi-Lune. » Selon la directrice, l'essor du télétravail pourrait bien doper le marché local, situé à une cinquantaine de kilomètres de Lyon : « Certains actifs pourront limiter leurs déplacements vers leur lieu de travail à deux ou trois trajets hebdomadaires au lieu de cinq. C'est déjà le cas pour une cliente graphiste. »

Des acheteurs orientés ouest

Tout près de Lyon, les critères d'achat ont également pu évoluer. C'est ce que constate une agence franchisée de la Grande Rue d'Oullins. « Ces deux derniers mois, ils sont nombreux à

avoir changé d'avis, confie la gérante. Ils veulent prendre l'air. Désormais, ils cherchent des jardins, terrasses ou balcons. De l'hyper-centre de Lyon, ils s'orientent vers l'Ouest lyonnais. Même les investisseurs visent de plus en plus la première couronne. Ils sont fortement intéressés par Saint-Genis-Laval, mais aussi Oullins, La Mulatière et Brignais. »

À Oullins même, la demande reste soutenue. L'agence Guy Hoquet affirme combler le retard. « En ville, on a déjà enregistré trois ventes et dix estimations la semaine du 11 mai », confie Charles Chrétien. Le directeur n'a pas remarqué de changement particulier chez ses clients. « On n'a pas ressenti d'effet coronavirus. Une seule personne a changé de projet. Ici, le marché est porté par la présence du métro. Certains investisseurs ont tenté des offres basses, mais ça n'a pas fonctionné. »

Fabrice DUFAUD



À Saint-Symphorien-sur-Coise, les acheteurs plébiscitent les maisons avec jardin. Photo OT monts du Lyonnais

DES RÈGLES DE SÉCURITÉ POUR LES VISITES

L'annonce du déconfinement a été une délivrance pour les agences immobilières, mais aussi pour leurs clients dont les projets d'achat, de vente ou de location ont été stoppés depuis presque deux mois. C'est toute la chaîne de l'immobilier (notaires, banques, courtiers, diagnostiqueurs, déménageurs, etc.) qui s'est remise en route. Une reprise en douceur, en respectant des règles. Les deux syndicats Fnaim et l'Unis ont publié un guide de sécurité sanitaire pour accompagner les professionnels.

Organisation des agences, état des lieux mais

aussi modalités pratiques pour la tenue des assemblées générales de copropriété y figurent. Chaque réseau a mis en place son protocole. Les masques, les gants, le gel hydroalcoolique et parfois, les surchaussures deviennent obligatoires lors des visites. Malgré tout, le télétravail et les outils du numérique, dans la mesure du possible, restent privilégiés. Il est recommandé une présentation virtuelle du bien avec des photos ou vidéos afin de limiter les visites physiques. Pour les clients intéressés, elles restent possibles pour se rendre compte de l'état du bien et de son environnement.



l'économie

Le marché de l'immobilier repart de plus belle

Grand Angle Malgré les craintes de professionnels, depuis le 11 mai, les acquéreurs sont de retour sur le marché de l'immobilier et les demandes de visites affluent. La pierre reste une valeur refuge

Pendant le confinement, grâce à la signature électronique, nous avons quand même pu réaliser des compromis de vente et, depuis le 11 mai, ça repart très fort. C'est très tonique, c'est surprenant même. Nous ne touchons pas terre », confie David Garavagno, président de la Fnaim (Fédération nationale de l'immobilier) dans le Var. Entre le rattrapage de ces deux mois d'arrêt lié au confinement et « un afflux massif de demandes », le secteur de l'immobilier, et la location de biens de longue durée en particulier, reprend du service sur les chapeaux de roues.

Un soulagement lorsqu'on se souvient des projections alarmistes faites par certains, il y a plusieurs semaines, qui prédisaient carrément la fermeture d'agences immobilières et des emplois menacés sur toute la France. Malgré tout, William Siksik, président de la Fnaim Côte d'Azur appelle à la prudence. « Feu de paille ou pas ? On le saura dans quelques semaines, mais la tendance est plutôt positive. »

Certes, l'année 2020 n'aura jamais le parfum de l'année « record » de 2019, un cru exceptionnel qui avait réussi à atteindre plus d'un million de ventes immobilières en France. Pourtant le début de l'année avait bien commencé dans le 06, avec « deux mois exceptionnels, janvier et février », durant lesquels « les agences ont bien travaillé ». Et puis patras...

« Heuressement qu'avec la FNAM Lab, notre incubateur de startups à Paris qui développe de nouvelles technologies, nous avons accéléré la digitalisation. Dans le 06 et le 83, nous avons même été les précurseurs en formation en e-learning pour nos professionnels », souligne



Les clients qui visitent sont forcément motivés. Ils doivent s'équiper de masque et de surchaussures, et limiter les contacts. Dans le haut de gamme, selon ColdwellBanker Sanhen Properties à Hyères, « les projets d'achat n'ont pas fléchi ».

William Siksik. Visites virtuelles, échanges en visio avec les clients, rédaction assistée des imprimés et fiches de visite dématérialisées, compromis de vente, baux et mandats digitalisés, signature et lettre recommandée électronique... Tous ces outils numériques ont permis à ces professionnels de limiter la casse et de s'adapter au « sans contact » exigé par les nouvelles règles sanitaires.

« Beaucoup de trafic sur les portails d'annonces »

Ainsi, depuis le 11 mai, si les visites d'achat et de location ont repris, elles sont quand même limitées. « Avant, nous pouvions faire cinq à six visites par jour. Aujourd'hui, nous évitons de nous déplacer », reconnaît David Garavagno. Avantage : n'insistent que les visiteurs les plus moti-

vés souligne William Siksik.

Pour eux, la FNAIM et l'Unis (organisation des professionnels de l'immobilier) ont mis au point un guide de préconisations pour permettre la reprise d'activité des professionnels de l'immobilier en respectant les gestes barrières. « Dans nos agences, nous nous sommes tous équipés de masques, de gel et de plexiglass. Aujourd'hui, nous avons beaucoup de visites et de trafic sur nos portails d'annonces. Nous envoyons aux visiteurs les process de visites », souligne William Siksik. Les visites virtuelles et études de dossier préalables permettent une sorte de présélection pour éviter des visites « inutiles » reconnaît ce professionnel. « A La Londe-les-Maures, nous avons même vendu une maison à 400 000 € sans visite physique », souligne David Garavagno.

Vers une deuxième vague de confirmation ?

Quoi qu'il en soit, la date du 2 juin sera révélatrice. « Nous avons connu une première vague très sérieuse le 11 mai, mais nous attendons cette deuxième vague qui confirmera ou non que l'immobilier n'a pas été impacté par la crise sanitaire », précise David Garavagno. La crainte aujourd'hui ? Des taux de crédit immobilier qui remontent, même s'ils restent bas (1,30 à 1,50 sur 20 ans au lieu de 1,10 à 1,20 avant la crise du Covid) et des banques plus frileuses à prêter, notamment aux primo-accédants. « Le mois de septembre sera un pivot. » A charge pour les acquéreurs et les courtiers de faire jouer la concurrence et de négocier ferme.

AMBRE MINGAZ
amingaz@varmatin.com

Autres constats

A la Fnaim, on a pu faire d'autres constats depuis le 11 mai. Concernant le **paiement des loyers** : « Sur les loyers d'habitation, il n'y a pas eu d'augmentation d'impayés pendant le confinement. Le chômage partiel a permis d'avoir de la rémunération pour faire face. Mais pour les loyers professionnels et commerciaux, nous avons constaté une augmentation de 30 % des impayés, surtout dans la restauration puisque ces professionnels n'ont pas fait de chiffre d'affaires », indique David Garavagno pour le Var.

Concernant les **ventes de biens professionnels** : « Nous avons eu des demandes de sociétés qui ont grossi pendant le confinement car justement très sollicitées et qui souhaitent s'agrandir car dans l'informatique, la télésurveillance ou les nouvelles technologies. Si les grandes sociétés pourraient vouloir faire l'économie d'un loyer pour inciter leurs salariés à télétravailler, les entreprises de moins de 50 salariés ont besoin d'humain, elles, pour s'externaliser. On voit que l'humain reste important et que ce n'est pas si évident que ça de travailler de chez soi. »

Quant au **haut de gamme** : pas de difficulté notable. Pour ColdwellBanker Sanhen Properties à Hyères, 1/3 des ventes prévues ont abouti et 2/3 ont été reportées à plusieurs semaines. « La maison, refuge financier stable et pérenne, est devenue aussi un refuge sanitaire avec des envies fortes de changements. »

Des ventes réalisées malgré le confinement

Acteur de l'immobilier d'entreprise depuis 25 ans, Antoine Viallet a accompagné de nombreuses sociétés de la région pour les aider à s'installer, à se développer ou à requalifier leur site, de Marseille à Nice.

Startups, centres de vacances, collectifs, centres de tri, industries, promoteurs... Ses entreprises Astime Méditerranée à Marseille et Viallet Conseil à Toulon, créés en 2006 et 2007, réalisent environ 350 000 euros de chiffre d'affaires par an. Cet ex-pré-

sident du club de l'immobilier de Marseille Provence, adhérent du club de l'immobilier de Toulon, était à Dakar

dates avaient été arrêtées avant le confinement à la semaine du 16 mars. « Nous avons dû faire preuve de ténacité. À chaque fois, il s'agissait de cas différents. »

Une industrie de Saint-Etienne intéressée par des locaux à La Seyne, avait préféré payer un loyer avant d'acheter. La vente a été faite par procuration en présence d'un représentant de la banque, faute de clerc de notaire absent en raison du confinement. « Chez les notaires, il n'y avait plus per-

sonne alors on a dû trouver une solution. »

La deuxième vente concernait Toulon Provence Méditerranée qui cherchait depuis quatre ans des locaux plus grands pour la direction de ses services informatiques. Le jour de la signature, « le représentant de TPM n'était pas en capacité d'assurer le rendez-vous ». Trop de choses à gérer vu le contexte. Toutefois, le recours au télétravail et le rôle stratégique du service informatique durant la crise ont démontré l'importance de se doter de ces locaux et la vente a finalement eu lieu.

Enfin, un investisseur souhaitait acquérir un immeuble de bureaux à La Valette. Comme il était question de reporter les loyers des locataires, la situation avait de quoi alarmer l'acheteur. Finalement les deux locataires principaux, qui représentaient 80 % du loyer, ont opéré leurs versements et rassuré l'acheteur qui a fini par signer.

« Aujourd'hui, c'est une autre histoire. Les dégâts risquent d'être très violents. On voit des entreprises comme Renault qui ferment leurs sites. Là, avec les aides de l'Etat, l'économie est sous respira-

tion artificielle mais il va falloir rembourser ces prêts. Si les locataires ne payent pas leurs loyers, il va y avoir des dépôts de bilan », craint Antoine Viallet. « Chaque fois qu'il y a eu des crises dans le Var, l'amortisseur a été la Marine et le tourisme. Mais je ne sais pas comment on va marcher sur une jambe. En ce moment, comme les taux de crédit ne sont pas chers, l'entrepreneur peut aussi se dire "aujourd'hui j'achète mon outil de travail". Lueur d'espoir : Antoine Viallet a passé des annonces de biens à vendre » et j'ai déjà reçu trois appels. J'étais très étonné. »



« Nous avons dû faire preuve de ténacité. »
Antoine Viallet

au moment du confinement. En train de développer des partenariats avec le Sénégal et les acteurs de l'immobilier de la région. Malgré cela, il a réussi à conclure trois ventes importantes, dont les

Le secteur de l'immobilier redémarre avec des contraintes



Après deux mois d'interruption, le marché de l'immobilier a repris avec le déconfinement du 11 mai dernier. Il est désormais plus aisé de visiter des logements et de déménager, mais quelques contraintes demeurent. Tour d'horizon des règles à respecter et conseils à suivre si vous comptez louer, acheter ou vendre un logement. (Photo rb/ www.ipreunion.com)

55 jours plus tard, l'immobilier est sorti de la paralysie dans laquelle il était plongé durant le confinement. Une éclaircie pour les professionnels du secteur mais aussi pour les particuliers qui cherchent à louer, acheter ou vendre un logement.

Les démarches pour l'achat ou la vente d'un bien immobilier sont a priori facilitées par la levée des restrictions de déplacement. Toutefois, afin de limiter les visites physiques aux candidats réellement intéressés par les logements visés, les syndicats de la FNAIM et de l'UNIS recommandent des présentations virtuelles au préalable.

Etant donné la difficulté de prendre la mesure d'un bien sans se rendre sur place, les agents immobiliers limitent le nombre de personnes présentes à l'intérieur lors des visites physiques et le client ne doit toucher aucune surface. "Au niveau du guide de préconisation sanitaire, on a été très rigoureux et organisé sur les gestes barrières, pour les collaborateurs en interne comme pour l'accueil des clients", indique Florent Blard

[Visualiser l'article](#)

de Century 21. "Pour les découvertes et estimations de biens on envoie systématiquement les fiches de préconisations aux vendeurs ou aux acquéreurs. On leur explique comment vont se dérouler les visites et les précautions à prendre avant d'arriver."

Parmi ces précautions, les clients sont sommés de ne pas venir avec des enfants, de porter un masque et de se laver les mains. Les agents immobiliers, eux, s'assurent que les poignées de portes et surfaces soient désinfectées, et qu'il n'y ait jamais plus de deux personnes dans la même pièce. "Si ce n'est pas applicable, les visites sont annulées parce que pour l'instant on ne peut pas se permettre de faire autrement."

- Des états des lieux minutieux -

Les locataires quittant un logement doivent faire un nettoyage très approfondi des lieux et sont invités à nettoyer les clés, avant leur restitution, avec produit adapté. Les clés doivent être remises dans un sachet plastique. La recommandation générale est de ne réaliser l'état des lieux de sortie qu'après écoulement d'un délai minimum de 48 heures après la sortie des locataires du logement.

Pour l'état des lieux d'entrée, "aucune entrée ne peut avoir lieu moins de 48 heures après la sortie du précédent locataire", afin de maintenir une période de sûreté écartant tout risque de transmission du virus par les surfaces.

- Prendre son mal en patience -

Le déconfinement n'a pas permis un total retour à la normale, notamment du point de vue administratif. Les délais sont allongés du fait de l'embouteillage causé par les deux mois de ralentissement. S'il est de nouveau possible de se rendre chez le notaire pour signer un acte de vente, la signature électronique à distance reste d'usage jusqu'au mois d'août.

noter que si vous avez signé le compromis de vente avant le confinement, ou pendant grâce à la signature à distance, la vente ne peut être annulée par l'acquéreur à cause de la crise sanitaire. Il ne bénéficie d'aucun recours pour revenir sur sa décision au-delà du délai de rétractation de 10 jours. La vente sera donc conclue dans les conditions prévues lors de la signature.

Des délais plus longs aussi à prévoir pour obtenir un prêt immobilier à la banque. Lors de la signature d'un compromis de vente, il est donc conseillé de "prévoir une condition suspensive d'au moins deux mois pour être tranquille".

- Le marché pas en berne -

Malgré la crise sanitaire il n'est pas forcément nécessaire de brader son bien immobilier pour trouver un acquéreur. Selon une enquête de l'Observatoire du Moral Immobilier, 86% des futurs acquéreurs n'ont pas changé de fourchette de prix pour leur projet d'achat à cause du confinement, notamment par crainte de voir augmenter les taux dans les mois à venir.

Seuls 2 % des candidats à l'acquisition abandonnent leur idée d'acquérir un bien. Parmi ceux qui avaient décidé de reporter leur projet lors de la mise en place du confinement, 50 % envisageaient de le relancer dès le retour à la normale.



reunion.orange.fr

Pays : France

Dynamisme : 45



[Visualiser l'article](#)

"Je n'ai pas le physique de Madame Irma ni sa boule de cristal", sourit Florent Blard. "On a attendu de voir comment ça se passe. On a expliqué aux vendeurs qu'il n'y a aujourd'hui aucun signe alarmiste qui nous oblige à baisser les prix. On s'était donné 3 semaines à 1 mois pour voir comment réagissent les acquéreurs, et il s'avère que les négociations sont classiques au pré-confinement. Il n'y a pas eu de baisse de prix."

aa / www.ipreunion.com / redac@ipreunion.com



Malgré le confinement, le marché de l'immobilier repart selon les agents immobiliers du Var et de la Côte d'Azur

Malgré les craintes de professionnels, depuis le 11 mai, les acquéreurs sont de retour sur le marché de l'immobilier et les demandes de visites affluent. La pierre reste une valeur refuge

"Pendant le confinement, grâce à la signature électronique, nous avons quand même pu réaliser des compromis de vente et, depuis le 11 mai, ça repart très fort. C'est très tonique, c'est surprenant même. Nous ne touchons pas terre", confie David Garavagno, président de la Fnaim (Fédération nationale de l'immobilier) dans le Var. Entre le rattrapage de ces deux mois d'arrêt lié au confinement et "un afflux massif de demandes", le secteur de l'immobilier, et la location de biens de longue durée en particulier, reprend du service sur les chapeaux de roues. Un soulagement lorsqu'on se souvient des projections alarmistes faites par certains, il y a plusieurs semaines, qui prédisaient carrément la fermeture d'agences immobilières et des emplois menacés sur toute la France. Malgré tout, William Siksik, président de la Fnaim Côte d'Azur appelle à la prudence. "Feu de paille ou pas? On le saura dans quelques semaines, mais la tendance est plutôt positive." Certes, l'année 2020 n'aura jamais le parfum de l'année "record" de 2019, un cru exceptionnel qui avait réussi à atteindre plus d'un million de ventes immobilières en France. Pourtant le début de l'année avait bien commencé dans le 06, avec "deux mois exceptionnels, janvier et février", durant lesquels "les agences ont bien travaillé". Et puis patatras... "Heureusement qu'avec le FNAIM Lab, notre incubateur de startups à Paris qui développe de nouvelles technologies, nous avons accéléré la digitalisation. Dans le 06 et le 83, nous avons même été les précurseurs en formation en e-learning pour nos professionnels", souligne William Siksik. Visites virtuelles, échanges en visio avec les clients, rédaction assistée des imprimés et fiches de visite dématérialisées, compromis de vente, baux et mandats digitalisés, signature et lettre recommandée électroniques... Tous ces outils numériques ont permis à ces professionnels de limiter la casse et de s'adapter au "sans contact" exigé par les nouvelles règles sanitaires.

"Beaucoup de trafic sur les portails d'annonces"

Ainsi, depuis le 11 mai, si les visites d'achat et de location ont repris, elles sont quand même limitées. "Avant, nous pouvions faire cinq à six visites par jour. Aujourd'hui, nous évitons de nous déplacer", reconnaît David Garavagno. Avantage : n'insistent que les visiteurs les plus motivés souligne William Siksik. Pour eux, la FNAIM et l'Unis (organisation des professionnels de l'immobilier) ont mis au point un guide de préconisations pour permettre la reprise d'activité des professionnels de l'immobilier en respectant les gestes barrières. "Dans nos agences, nous nous sommes tous équipés de masques, de gel et plexiglass. Aujourd'hui, nous avons beaucoup de visites et de trafic sur nos portails d'annonces. Nous envoyons aux visiteurs les process de visites", souligne William Siksik. Les visites virtuelles et études de dossier préalables permettent une sorte de présélection pour éviter des visites "inutiles" reconnaît ce professionnel. "A La Londe-les-Maures, nous avons même vendu une maison à 400 000 e sans visite physique", souligne David Garavagno.

Vers une deuxième vague de confirmation?

Quoi qu'il en soit, la date du 2 juin sera révélatrice. "Nous avons connu une première vague très sérieuse le 11 mai, mais nous attendons cette deuxième vague qui confirmera ou non que l'immobilier n'a pas été impacté par la crise sanitaire", précise David Garavagno. La crainte aujourd'hui? Des taux de crédit immobilier qui remontent, même s'ils restent bas (1,30 à 1,50 sur 20 ans au lieu de 1,10 à 1,20 avant la crise du Covid) et des banques plus frileuses à prêter, notamment aux primo-accédants. "Le mois de septembre sera un pivot." A charge pour les acquéreurs et les courtiers de faire jouer la concurrence et de négocier ferme. Antoine Viallet: "Nous avons dû faire preuve de ténacité." Photo DR Des ventes réalisées malgré le confinement Acteur de l'immobilier d'entreprise depuis 25 ans, Antoine Viallet a accompagné de nombreuses

[Visualiser l'article](#)

sociétés de la région pour les aider à s'installer, à se développer ou à requalifier leur site, de Marseille à Nice. Startups, centres de vacances, collectivités, centres de tri, industries, promoteurs... Ses entreprises Astime Méditerranée à Marseille et Viallet Conseil à Toulon, créés en 2006 et 2007, réalisent environ 350.000 euros de chiffre d'affaires par an. Cet ex-président du club de l'immobilier de Marseille Provence, adhérent du club de l'immobilier de Toulon, était à Dakar au moment du confinement. En train de développer des partenariats avec le Sénégal et les acteurs de l'immobilier de la région. Malgré cela, il a réussi à conclure trois ventes importantes, dont les dates avaient été arrêtées avant le confinement à la semaine du 16 mars. "Nous avons dû faire preuve de ténacité. À chaque fois, il s'agissait de cas différents." Une industrie de Saint-Etienne intéressée par des locaux à La Seyne, avait préféré payer un loyer avant d'acheter. La vente a été faite par procuration en présence d'un représentant de la banque, faute de cleric de notaire absent en raison du confinement. "Chez les notaires, il n'y avait plus personne alors on a dû trouver une solution." La deuxième vente concernait Toulon Provence Méditerranée qui cherchait depuis quatre ans des locaux plus grands pour la direction de ses services informatiques. Le jour de la signature, "le représentant de TPM n'était pas en capacité d'assurer le rendez-vous". Trop de choses à gérer vu le contexte. Toutefois, le recours au télétravail et le rôle stratégique du service informatique durant la crise ont démontré l'importance de se doter de ces locaux et la vente a finalement eu lieu. Enfin, un investisseur souhaitait acquérir un immeuble de bureaux à La Valette. Comme il était question de reporter les loyers des locataires, la situation avait de quoi alarmer l'acheteur. Finalement les deux locataires principaux, qui représentaient 80% du loyer, ont opéré leurs versements et rassuré l'acheteur qui a fini par signer. "Aujourd'hui, c'est une autre histoire. Les dégâts risquent d'être très violents. On voit des entreprises comme Renault qui ferment leurs sites. Là, avec les aides de l'État, l'économie est sous respiration artificielle mais il va falloir rembourser ces prêts. Si les locataires ne payent pas leurs loyers, il va y avoir des dépôts de bilan », craint Antoine Viallet. « Chaque fois qu'il y a eu des crises dans le Var, l'amortisseur a été la Marine et le tourisme. Mais je ne sais pas comment on va marcher sur une jambe. En ce moment, comme les taux de crédit ne sont pas chers, l'entrepreneur peut aussi se dire "aujourd'hui j'achète mon outil de travail ". » Lueur d'espoir: Antoine Viallet a passé des annonces de biens à vendre « et j'ai déjà reçu trois appels. J'étais très étonné". Autres constats A la Fnaim, on a pu faire d'autres constats depuis le 11 mai. Concernant le paiement des loyers: "Sur les loyers d'habitation, il n'y a pas eu d'augmentation d'impayés pendant le confinement. Le chômage partiel a permis d'avoir de la rémunération pour faire face. Mais pour les loyers professionnels et commerciaux, nous avons constaté une augmentation de 30% des impayés, surtout dans la restauration puisque ces professionnels n'ont pas fait de chiffre d'affaires", indique David Garavagno pour le Var. Concernant les ventes de biens professionnels: "Nous avons eu des demandes de sociétés qui ont grossi pendant le confinement car justement très sollicitées et qui souhaitaient s'agrandir car dans l'informatique, la télésurveillance ou les nouvelles technologies. Si les grandes sociétés pourraient vouloir faire l'économie d'un loyer pour inciter leurs salariés à télétravailler, les entreprises de moins de 50 salariés ont besoin d'humain, elles, pour s'externaliser. On voit que l'humain reste important et que ce n'est pas si évident que ça de travailler de chez soi." Quant au haut de gamme: pas de difficulté notoire. Pour ColdwellBanker Sanhen Properties à Hyères, 1/3 des ventes prévues ont abouti et 2/3 ont été reportées à plusieurs semaines. "La maison, refuge financier stable et pérenne, est devenue aussi un refuge sanitaire avec des envies fortes de changements."



[Visualiser l'article](#)



0WirrhJhCEviM0e7c97cx-mmStonYHs0ARVvDVMNkcaRuFngSLialhmEqEiN1a9CoAgjGABhESHf3QL3IZU7-wOTE2



Malgré le confinement, le marché repart selon les agents immobiliers du Var et de la Côte d'Azur

Malgré les craintes de professionnels, depuis le 11 mai, les acquéreurs sont de retour sur le marché de l'immobilier et les demandes de visites affluent.

La pierre reste une valeur refuge

Pendant le confinement, grâce à la signature électronique, nous avons quand même pu réaliser des compromis de vente et, depuis le 11 mai, ça repart très fort. C'est très tonique, c'est surprenant même. Nous ne touchons pas terre", confie David Garavagno, président de la Fnaim (Fédération nationale de l'immobilier) dans le Var.

Entre le rattrapage de ces deux mois d'arrêt lié au confinement et " un afflux massif de demandes" , le secteur de l'immobilier, et la location de biens de longue durée en particulier, reprend du service sur les chapeaux de roues.

Un soulagement lorsqu'on se souvient des projections alarmistes faites par certains, il y a plusieurs semaines, qui prédisaient carrément la fermeture d'agences immobilières et des emplois menacés sur toute la France. Malgré tout, William Siksik, président de la Fnaim Côte d'Azur appelle à la prudence. " Feu de paille ou pas? On le saura dans quelques semaines, mais la tendance est plutôt positive."

Certes, l'année 2020 n'aura jamais le parfum de l'année "record" de 2019, un cru exceptionnel qui avait réussi à atteindre plus d'un million de ventes immobilières en France. Pourtant le début de l'année avait bien commencé dans le 06, avec " deux mois exceptionnels, janvier et février" , durant lesquels " les agences ont bien travaillé" . Et puis patatras...

"Heureusement qu'avec le FNAIM Lab, notre incubateur de startups à Paris qui développe de nouvelles technologies, nous avons accéléré la digitalisation. Dans le 06 et le 83, nous avons même été les précurseurs en formation en e-learning pour nos professionnels" , souligne William Siksik.

Visites virtuelles, échanges en visio avec les clients, rédaction assistée des imprimés et fiches de visite dématérialisées, compromis de vente, baux et mandats digitalisés, signature et lettre recommandée électroniques...

Tous ces outils numériques ont permis à ces professionnels de limiter la casse et de s'adapter au "sans contact" exigé par les nouvelles règles sanitaires.

"Beaucoup de trafic sur les portails d'annonces"

Ainsi, depuis le 11 mai, si les visites d'achat et de location ont repris, elles sont quand même limitées. " Avant, nous pouvions faire cinq à six visites par jour. Aujourd'hui, nous évitons de nous déplacer" , reconnaît David Garavagno. Avantage : n'insistent que les visiteurs les plus motivés souligne William Siksik.

Pour eux, la FNAIM et l'Unis (organisation des professionnels de l'immobilier) ont mis au point un guide de préconisations pour permettre la reprise d'activité des professionnels de l'immobilier en respectant les gestes barrières.



"Dans nos agences, nous nous sommes tous équipés de masques, de gel et plexiglass. Aujourd'hui, nous avons beaucoup de visites et de trafic sur nos portails d'annonces. Nous envoyons aux visiteurs les process de visites", souligne William Siksik.

Les visites virtuelles et études de dossier préalables permettent une sorte de présélection pour éviter des visites "inutiles" reconnaît ce professionnel. " A La Londe-les-Maures, nous avons même vendu une maison à 400 000 e sans visite physique", souligne David Garavagno.

Vers une deuxième vague de confirmation?

Quoi qu'il en soit, la date du 2 juin sera révélatrice. " Nous avons connu une première vague très sérieuse le 11 mai, mais nous attendons cette deuxième vague qui confirmera ou non que l'immobilier n'a pas été impacté par la crise sanitaire", précise David Garavagno.

La crainte aujourd'hui? Des taux de crédit immobilier qui remontent, même s'ils restent bas (1,30 à 1,50 sur 20 ans au lieu de 1,10 à 1,20 avant la crise du Covid) et des banques plus frileuses à prêter, notamment aux primo-accédants. " Le mois de septembre sera un pivot." A charge pour les acquéreurs et les courtiers de faire jouer la concurrence et de négocier ferme.

Des ventes réalisées malgré le confinement

Acteur de l'immobilier d'entreprise depuis 25 ans, Antoine Viallet a accompagné de nombreuses sociétés de la région pour les aider à s'installer, à se développer ou à requalifier leur site, de Marseille à Nice. Startups, centres de vacances, collectivités, centres de tri, industries, promoteurs...

Ses entreprises Astime Méditerranée à Marseille et Viallet Conseil à Toulon, créés en 2006 et 2007, réalisent environ 350.000 euros de chiffre d'affaires par an. Cet ex-président du club de l'immobilier de Marseille Provence, adhérent du club de l'immobilier de Toulon, était à Dakar au moment du confinement.

En train de développer des partenariats avec le Sénégal et les acteurs de l'immobilier de la région. Malgré cela, il a réussi à conclure trois ventes importantes, dont les dates avaient été arrêtées avant le confinement à la semaine du 16 mars. " Nous avons dû faire preuve de ténacité. À chaque fois, il s'agissait de cas différents."

Une industrie de Saint-Etienne intéressée par des locaux à La Seyne, avait préféré payer un loyer avant d'acheter. La vente a été faite par procuration en présence d'un représentant de la banque, faute de clerc de notaire absent en raison du confinement. " Chez les notaires, il n'y avait plus personne alors on a dû trouver une solution."

La deuxième vente concernait Toulon Provence Méditerranée qui cherchait depuis quatre ans des locaux plus grands pour la direction de ses services informatiques. Le jour de la signature, " le représentant de TPM n'était pas en capacité d'assurer le rendez-vous"

Trop de choses à gérer vu le contexte. Toutefois, le recours au télétravail et le rôle stratégique du service informatique durant la crise ont démontré l'importance de se doter de ces locaux et la vente a finalement eu lieu.

[Visualiser l'article](#)

Enfin, un investisseur souhaitait acquérir un immeuble de bureaux à La Valette. Comme il était question de reporter les loyers des locataires, la situation avait de quoi alarmer l'acheteur. Finalement les deux locataires principaux, qui représentaient 80% du loyer, ont opéré leurs versements et rassuré l'acheteur qui a fini par signer.

"Aujourd'hui, c'est une autre histoire. Les dégâts risquent d'être très violents. On voit des entreprises comme Renault qui ferment leurs sites. Là, avec les aides de l'État, l'économie est sous respiration artificielle mais il va falloir rembourser ces prêts. Si les locataires ne payent pas leurs loyers, il va y avoir des dépôts de bilan », craint Antoine Viallet. « Chaque fois qu'il y a eu des crises dans le Var, l'amortisseur a été la Marine et le tourisme. Mais je ne sais pas comment on va marcher sur une jambe. En ce moment, comme les taux de crédit ne sont pas chers, l'entrepreneur peut aussi se dire "aujourd'hui j'achète mon outil de travail ". » Lueur d'espoir : Antoine Viallet a passé des annonces de biens à vendre « et j'ai déjà reçu trois appels. J'étais très étonné"

Autres constats

A la Fnaim, on a pu faire d'autres constats depuis le 11 mai. Concernant le paiement des loyers Sur les loyers d'habitation, il n'y a pas eu d'augmentation d'impayés pendant le confinement. Le chômage partiel a permis d'avoir de la rémunération pour faire face. Mais pour les loyers professionnels et commerciaux, nous avons constaté une augmentation de 30 % des impayés, surtout dans la restauration puisque ces professionnels n'ont pas fait de chiffre d'affaires", indique David Garavagno pour le Var.

Concernant les ventes de biens professionnels Nous avons eu des demandes de sociétés qui ont grossi pendant le confinement car justement très sollicitées et qui souhaitent s'agrandir car dans l'informatique, la télésurveillance ou les nouvelles technologies. Si les grandes sociétés pourraient vouloir faire l'économie d'un loyer pour inciter leurs salariés à télétravailler, les entreprises de moins de 50 salariés ont besoin d'humain, elles, pour s'externaliser. On voit que l'humain reste important et que ce n'est pas si évident que ça de travailler de chez soi."

Quant au haut de gamme : pas de difficulté notoire. Pour ColdwellBanker Sanhen Properties à Hyères, 1/3 des ventes prévues ont abouti et 2/3 ont été reportées à plusieurs semaines. " La maison, refuge financier stable et pérenne, est devenue aussi un refuge sanitaire avec des envies fortes de changements."



Des ventes réalisées malgré le confinement

Des ventes réalisées malgré le confinement

Pendant le confinement, grâce à la signature électronique, nous avons quand même pu réaliser des compromis de vente et, depuis le 11 mai, ça repart très fort. C'est très tonique, c'est surprenant même. Nous ne touchons pas terre", confie David Garavagno, président de la Fnaim (Fédération nationale de l'immobilier) dans le Var. Entre le rattrapage de ces deux mois d'arrêt lié au confinement et "un afflux massif de demandes", le secteur de l'immobilier, et la location de biens de longue durée en particulier, reprend du service sur les chapeaux de roues.

Un soulagement lorsqu'on se souvient des projections alarmistes faites par certains, il y a plusieurs semaines, qui prédisaient carrément la fermeture d'agences immobilières et des emplois menacés sur toute la France. Malgré tout, William Siksik, président de la Fnaim Côte d'Azur appelle à la prudence. "Feu de paille ou pas ? On le saura dans quelques semaines, mais la tendance est plutôt positive."

Certes, l'année 2020 n'aura jamais le parfum de l'année "record" de 2019, un cru exceptionnel qui avait réussi à atteindre plus d'un million de ventes immobilières en France. Pourtant le début de l'année avait bien commencé dans le 06, avec "deux mois exceptionnels, janvier et février", durant lesquels "les agences ont bien travaillé". Et puis patatras...

"Heureusement qu'avec le FNAIM Lab, notre incubateur de startups à Paris qui développe de nouvelles technologies, nous avons accéléré la digitalisation. Dans le 06 et le 83, nous avons même été les précurseurs en formation en e-learning pour nos professionnels", souligne William Siksik. Visites virtuelles, échanges en visio avec les clients, rédaction assistée des imprimés et fiches de visite dématérialisées, compromis de vente, baux et mandats digitalisés, signature et lettre recommandée électroniques... Tous ces outils numériques ont permis à ces professionnels de limiter la casse et de s'adapter au "sans contact" exigé par les nouvelles règles sanitaires.

"Beaucoup de trafic sur les portails d'annonces"

Ainsi, depuis le 11 mai, si les visites d'achat et de location ont repris, elles sont quand même limitées. "Avant, nous pouvions faire cinq à six visites par jour. Aujourd'hui, nous évitons de nous déplacer", reconnaît David Garavagno. Avantage : n'insistent que les visiteurs les plus motivés souligne William Siksik.

Pour eux, la FNAIM et l'Unis (organisation des professionnels de l'immobilier) ont mis au point un guide de préconisations pour permettre la reprise d'activité des professionnels de l'immobilier en respectant les gestes barrières. "Dans nos agences, nous nous sommes tous équipés de masques, de gel et de plexiglass. Aujourd'hui, nous avons beaucoup de visites et de trafic sur nos portails d'annonces. Nous envoyons aux visiteurs le process de visites", souligne William Siksik. Les visites virtuelles et études de dossier préalables permettent une sorte de présélection pour éviter des visites "inutiles" reconnaît ce professionnel. "A La Londe-les-Maures, nous avons même vendu une maison à 400 000 € sans visite physique", souligne David Garavagno.

Vers une deuxième vague de confirmation ?

Quoi qu'il en soit, la date du 2 juin sera révélatrice. "Nous avons connu une première vague très sérieuse le 11 mai, mais nous attendons cette deuxième vague qui confirmera ou non que

l'immobilier n'a pas été impacté par la crise sanitaire", précise David Garavagno. La crainte aujourd'hui ? Des taux de crédit immobilier qui remontent, même s'ils restent bas (1,30 à 1,50 sur 20 ans au lieu de 1,10 à 1,20 avant la crise du Covid) et des banques plus frileuses à prêter, notamment aux primo-accédants. "Le mois de septembre sera un pivot." A charge pour les acquéreurs et les courtiers de faire jouer la concurrence et de négocier ferme.

AMBRE MINGAZ

amingaz@varmatin.com

Le marché de l'immobilier

repart de plus belle

Acteur de l'immobilier d'entreprise depuis 25 ans. Antoine Viallet a accompagné de nombreuses sociétés de la région pour les aider à s'installer, à se développer ou à requalifier leur site, de Marseille à Nice. Startups, centres de vacances, collectivités, centres de tri, industries, promoteurs...

Ses entreprises Astime Méditerranée à Marseille et Viallet Conseil à Toulon, créés en 2006 et 2007, réalisent environ 350 000 euros de chiffre d'affaires par an. Cet ex-président du club de l'immobilier de Marseille Provence, adhérent du club de l'immobilier de Toulon, était à Dakar au moment du confinement. En train de développer des partenariats avec le Sénégal et les acteurs de l'immobilier de la région. Malgré cela, il a réussi à conclure trois ventes importantes, dont les dates avaient été arrêtées avant le confinement à la semaine du 16 mars. "Nous avons dû faire preuve de ténacité. À chaque fois, il s'agissait de cas différents."

Une industrie de Saint-Etienne intéressée par des locaux à La Seyne, avait préféré payer un loyer avant d'acheter. La vente a été faite par procuration en présence d'un représentant de la banque, faute de clerc de notaire absent en raison du confinement. "Chez les notaires, il n'y avait plus personne alors on a dû trouver une solution."

La deuxième vente concernait Toulon Provence Méditerranée qui cherchait depuis quatre ans des locaux plus grands pour la direction de ses services informatiques. Le jour de la signature, "le représentant de TPM n'était pas en capacité d'assurer le rendez-vous". Trop de choses à gérer vu le contexte. Toutefois, le recours au télétravail et le rôle stratégique du service informatique durant la crise ont démontré l'importance de se doter de ces locaux et la vente a finalement eu lieu.

Enfin, un investisseur souhaitait acquérir un immeuble de bureaux à La Valette. Comme il était question de reporter les loyers des locataires, la situation avait de quoi alarmer l'acheteur. Finalement les deux locataires principaux, qui représentaient 80 % du loyer, ont opéré leurs versements et rassuré l'acheteur qui a fini par signer.

"Aujourd'hui, c'est une autre histoire. Les dégâts risquent d'être très violents. On voit des entreprises comme Renault qui ferment leurs sites. Là, avec les aides de l'État, l'économie est sous respiration artificielle mais il va falloir rembourser ces prêts. Si les locataires ne payent pas leurs loyers, il va y avoir des dépôts de bilan", craint Antoine Viallet. "Chaque fois qu'il y a eu des crises dans le Var, l'amortisseur a été la Marine et le tourisme. Mais je ne sais pas comment on va marcher sur une jambe. En ce moment, comme les taux de crédit ne sont pas chers, l'entrepreneur peut aussi se dire "aujourd'hui j'achète mon outil de travail". Lueur d'espoir : Antoine



Déconfinement : Immobilier : visites de logements et déménagements possibles mais avec des contraintes



Après deux mois d'interruption, le marché de l'immobilier a repris avec le déconfinement du 11 mai dernier. Il est désormais plus aisé de visiter des logements et de déménager, mais quelques contraintes demeurent. Tour d'horizon des règles à respecter et conseils à suivre si vous comptez louer, acheter ou vendre un logement (Photo rb/www.ipreunion.com)

55 jours plus tard, l'immobilier est sorti de la paralysie dans laquelle il était plongé durant le confinement. Une éclaircie pour les professionnels du secteur mais aussi pour les particuliers qui cherchent à louer, acheter ou vendre un logement.

Les démarches pour l'achat ou la vente d'un bien immobilier sont a priori facilitées par la levée des restrictions de déplacement. Toutefois, afin de limiter les visites physiques aux candidats réellement intéressés par les logements visés, les syndicats de la FNAIM et de l'UNIS recommandent des présentations virtuelles au préalable.

Etant donné la difficulté de prendre la mesure d'un bien sans se rendre sur place, les agents immobiliers limitent le nombre de personnes présentes à l'intérieur lors des visites physiques et le client ne doit toucher aucune surface. "Au niveau du guide de préconisation sanitaire, on a été très rigoureux et organisé sur les gestes barrières, pour les collaborateurs en interne comme pour l'accueil des clients", indique Florent Blard de Century 21. "Pour les découvertes et estimations de biens on envoie systématiquement les fiches de préconisations aux vendeurs ou aux acquéreurs. On leur explique comment vont se dérouler les visites et les précautions à prendre avant d'arriver."

[Visualiser l'article](#)

Parmi ces précautions, les clients sont sommés de ne pas venir avec des enfants, de porter un masque et de se laver les mains. Les agents immobiliers, eux, s'assurent que les poignées de portes et surfaces soient désinfectées, et qu'il n'y ait jamais plus de deux personnes dans la même pièce. "Si ce n'est pas applicable, les visites sont annulées parce que pour l'instant on ne peut pas se permettre de faire autrement."

- Des états des lieux minutieux -

Les locataires quittant un logement doivent faire un nettoyage très approfondi des lieux et sont invités à nettoyer les clés, avant leur restitution, avec produit adapté. Les clés doivent être remises dans un sachet plastique. La recommandation générale est de ne réaliser l'état des lieux de sortie qu'après écoulement d'un délai minimum de 48 heures après la sortie des locataires du logement.

Pour l'état des lieux d'entrée, "aucune entrée ne peut avoir lieu moins de 48 heures après la sortie du précédent locataire", afin de maintenir une période de sûreté écartant tout risque de transmission du virus par les surfaces.

- Prendre son mal en patience -

Le déconfinement n'a pas permis un total retour à la normale, notamment du point de vue administratif. Les délais sont allongés du fait de l'embouteillage causé par les deux mois de ralentissement. S'il est de nouveau possible de se rendre chez le notaire pour signer un acte de vente, la signature électronique à distance reste d'usage jusqu'au mois d'août.

À noter que si vous avez signé le compromis de vente avant le confinement, ou pendant grâce à la signature à distance, la vente ne peut être annulée par l'acquéreur à cause de la crise sanitaire. Il ne bénéficie d'aucun recours pour revenir sur sa décision au-delà du délai de rétractation de 10 jours. La vente sera donc conclue dans les conditions prévues lors de la signature.

Des délais plus longs aussi à prévoir pour obtenir un prêt immobilier à la banque. Lors de la signature d'un compromis de vente, il est donc conseillé de "prévoir une condition suspensive d'au moins deux mois pour être tranquille".

- Le marché pas en berne -

Malgré la crise sanitaire il n'est pas forcément nécessaire de brader son bien immobilier pour trouver un acquéreur. Selon une enquête de l'Observatoire du Moral Immobilier, 86% des futurs acquéreurs n'ont pas changé de fourchette de prix pour leur projet d'achat à cause du confinement, notamment par crainte de voir augmenter les taux dans les mois à venir.

Seuls 2 % des candidats à l'acquisition abandonnent leur idée d'acquérir un bien. Parmi ceux qui avaient décidé de reporter leur projet lors de la mise en place du confinement, 50 % envisageaient de le relancer dès le retour à la normale.

"Je n'ai pas le physique de Madame Irma ni sa boule de cristal", sourit Florent Blard. "On a attendu de voir comment ça se passe. On a expliqué aux vendeurs qu'il n'y a aujourd'hui aucun signe alarmiste qui nous oblige à baisser les prix. On s'était donné 3 semaines à 1 mois pour voir comment réagissent les acquéreurs, et il s'avère que les négociations sont classiques au pré-confinement. Il n'y a pas eu de baisse de prix."

aa / www.ipreunion.com / redac@ipreunion.com



Pourquoi le marché de l'immobilier semble repartir de plus belle depuis le 11 mai



Les clients qui visitent sont forcément motivés. Ils doivent s'équiper de masque et de surchaussures, et limiter les contacts. Dans le haut de gamme, selon Coldwell Banker Sanhen Properties à Hyères, "les projets d'achat n'ont pas fléchi". (Ph. D.R.)

Malgré les craintes de professionnels, depuis le 11 mai, les acquéreurs sont de retour sur le marché de l'immobilier et les demandes de visites affluent.

La pierre semble rester une valeur refuge. Feu de paille ou pas? Une deuxième vague est attendue le 2 juin et la tendance est positive.

Pendant le confinement, grâce à la signature électronique, nous avons quand même pu réaliser des compromis de vente et, depuis le 11 mai, ça repart très fort. C'est très tonique, c'est surprenant même. Nous ne touchons pas terre », confie David Garavagno, président de la Fnaim (Fédération nationale de l'immobilier) dans le Var. Entre le rattrapage de ces deux mois d'arrêt lié au confinement et « un afflux massif de demandes

[Visualiser l'article](#)

", le secteur de l'immobilier, et la location de biens de longue durée en particulier, reprend du service sur les chapeaux de roues.

Un soulagement lorsqu'on se souvient des projections alarmistes faites par certains, il y a plusieurs semaines, qui prédisaient carrément la fermeture d'agences immobilières et des emplois menacés sur toute la France. Malgré tout, William Siksik, président de la Fnaim Côte d'Azur appelle à la prudence. " Feu de paille ou pas? On le saura dans quelques semaines, mais la tendance est plutôt positive.

Certes, l'année 2020 n'aura jamais le parfum de l'année "record" de 2019, un cru exceptionnel qui avait réussi à atteindre plus d'un million de ventes immobilières en France. Pourtant le début de l'année avait bien commencé dans le 06, avec " deux mois exceptionnels, janvier et février ", durant lesquels " les agences ont bien travaillé ". Et puis patatras...

Heureusement qu'avec le FNAIM Lab, notre incubateur de startups à Paris qui développe de nouvelles technologies, nous avons accéléré la digitalisation. Dans le 06 et le 83, nous avons même été les précurseurs en formation en e-learning pour nos professionnels ", souligne William Siksik. Visites virtuelles, échanges en visio avec les clients, rédaction assistée des imprimés et fiches de visite dématérialisées, compromis de vente, baux et mandats digitalisés, signature et lettre recommandée électroniques... Tous ces outils numériques ont permis à ces professionnels de limiter la casse et de s'adapter au "sans contact" exigé par les nouvelles règles sanitaires.

"Beaucoup de trafic sur les portails d'annonces"

Ainsi, depuis le 11 mai, si les visites d'achat et de location ont repris, elles sont quand même limitées. " Avant, nous pouvions faire cinq à six visites par jour. Aujourd'hui, nous évitons de nous déplacer ", reconnaît David Garavagno. Avantage: n'insistent que les visiteurs les plus motivés souligne William Siksik.

Pour eux, la FNAIM et l'Unis (organisation des professionnels de l'immobilier) ont mis au point un guide de préconisations pour permettre la reprise d'activité des professionnels de l'immobilier en respectant les gestes barrières. " Dans nos agences, nous nous sommes tous équipés de masques, de gel et plexiglass. Aujourd'hui, nous avons beaucoup de visites et de trafic sur nos portails d'annonces. Nous envoyons aux visiteurs les process de visites ", souligne William Siksik. Les visites virtuelles et études de dossier préalables permettent une sorte de présélection pour éviter des visites "inutiles" reconnaît ce professionnel. " A La Londe-les-Maures, nous avons même vendu une maison à 400.000 euros sans visite physique ", souligne David Garavagno.

Vers une deuxième vague de confirmation?

Quoi qu'il en soit, la date du 2 juin sera révélatrice. " Nous avons connu une première vague très sérieuse le 11 mai, mais nous attendons cette deuxième vague qui confirmera ou non que l'immobilier n'a pas été impacté par la crise sanitaire ", précise David Garavagno. La crainte aujourd'hui? Des taux de crédit immobilier qui remontent, même s'ils restent bas (1,30 à 1,50 sur 20 ans au lieu de 1,10 à 1,20 avant la crise du Covid) et des banques plus frileuses à prêter, notamment aux primo-accédants. " Le mois de septembre sera un pivot. " A charge pour les acquéreurs et les courtiers de faire jouer la concurrence et de négocier ferme.

Concernant le paiement des loyers: "Sur les loyers d'habitation, il n'y a pas eu d'augmentation d'impayés pendant le confinement. Le chômage partiel a permis d'avoir de la rémunération pour faire face." (Photo D.R.)

Autres constats



A la Fnaim, on a pu faire d'autres constats depuis le 11 mai.

Concernant le paiement des loyers: " Sur les loyers d'habitation, il n'y a pas eu d'augmentation d'impayés pendant le confinement. Le chômage partiel a permis d'avoir de la rémunération pour faire face. Mais pour les loyers professionnels et commerciaux, nous avons constaté une augmentation de 30% des impayés, surtout dans la restauration puisque ces professionnels n'ont pas fait de chiffre d'affaires ", indique David Garavagno pour le Var.

Concernant les ventes de biens professionnels: " Nous avons eu des demandes de sociétés qui ont grossi pendant le confinement car justement très sollicitées et qui souhaitent s'agrandir car dans l'informatique, la télésurveillance ou les nouvelles technologies. Si les grandes sociétés pourraient vouloir faire l'économie d'un loyer pour inciter leurs salariés à télétravailler, les entreprises de moins de 50 salariés ont besoin d'humain, elles, pour s'externaliser. On voit que l'humain reste important et que ce n'est pas si évident que ça de travailler de chez soi.

Quant au haut de gamme: pas de difficulté notoire. Pour Coldwell Banker Sanhen Properties à Hyères, un tiers des ventes prévues ont abouti et deux tiers ont été reportées à plusieurs semaines. " La maison, refuge financier stable et pérenne, est devenue aussi un refuge sanitaire avec des envies fortes de changements.

"Chaque fois qu'il y a eu des crises dans le Var, l'amortisseur a été la Marine et le tourisme. Mais je ne sais pas comment on va marcher sur une jambe. En ce moment, comme les taux de crédit ne sont pas chers, l'entrepreneur peut aussi se dire: aujourd'hui j'achète mon outil de travail." (Photo A.M.)

Des ventes immobilières d'entreprises réalisées malgré le confinement

Acteur de l'immobilier d'entreprise depuis 25 ans, Antoine Viallet a accompagné de nombreuses sociétés de la région pour les aider à s'installer, à se développer ou à requalifier leur site, de Marseille à Nice. Startups, centres de vacances, collectivités, centres de tri, industries, promoteurs...

Ses entreprises Astime Méditerranée à Marseille et Viallet Conseil à Toulon, créés en 2006 et 2007, réalisent environ 350.000 euros de chiffre d'affaires par an. Cet ex-président du club de l'immobilier de Marseille Provence, adhérent du club de l'immobilier de Toulon, était à Dakar au moment du confinement. En train de développer des partenariats avec le Sénégal et les acteurs de l'immobilier de la région. Malgré cela, il a réussi à conclure trois ventes importantes, dont les dates avaient été arrêtées avant le confinement à la semaine du 16 mars. " Nous avons dû faire preuve de ténacité. À chaque fois, il s'agissait de cas différents.

Une industrie de Saint-Etienne intéressée par des locaux à La Seyne, avait préféré payer un loyer avant d'acheter. La vente a été faite par procuration en présence d'un représentant de la banque, faute de clerc de notaire absent en raison du confinement. " Chez les notaires, il n'y avait plus personne alors on a dû trouver une solution.

La deuxième vente concernait Toulon Provence Méditerranée qui cherchait depuis quatre ans des locaux plus grands pour la direction de ses services informatiques. Le jour de la signature, " le représentant de TPM n'était pas en capacité d'assurer le rendez-vous ". Trop de choses à gérer vu le contexte. Toutefois, le recours au télétravail et le rôle stratégique du service informatique durant la crise ont démontré l'importance de se doter de ces locaux et la vente a finalement eu lieu.

[Visualiser l'article](#)

Enfin, un investisseur souhaitait acquérir un immeuble de bureaux à La Valette. Comme il était question de reporter les loyers des locataires, la situation avait de quoi alarmer l'acheteur. Finalement les deux locataires principaux, qui représentaient 80% du loyer, ont opéré leurs versements et rassuré l'acheteur qui a fini par signer.

"Les dégâts risquent d'être violents"

Aujourd'hui, c'est une autre histoire. Les dégâts risquent d'être très violents. On voit des entreprises comme Renault qui ferment leurs sites. Là, avec les aides de l'État, l'économie est sous respiration artificielle mais il va falloir rembourser ces prêts. Si les locataires ne payent pas leurs loyers, il va y avoir des dépôts de bilan ", craint Antoine Viallet. " Chaque fois qu'il y a eu des crises dans le Var, l'amortisseur a été la Marine et le tourisme. Mais je ne sais pas comment on va marcher sur une jambe. En ce moment, comme les taux de crédit ne sont pas chers, l'entrepreneur peut aussi se dire: aujourd'hui j'achète mon outil de travail ." Lueur d'espoir: Antoine Viallet a passé des annonces de biens à vendre " et j'ai déjà reçu trois appels. J'étais très étonné



Pourquoi le marché de l'immobilier semble repartir de plus belle depuis le 11 mai

Malgré les craintes de professionnels, depuis le 11 mai, les acquéreurs sont de retour sur le marché de l'immobilier et les demandes de visites affluent. La pierre semble rester une valeur refuge. Feu de paille ou pas? Une deuxième vague est attendue le 2 juin et la tendance est positive.

"Pendant le confinement, grâce à la signature électronique, nous avons quand même pu réaliser des compromis de vente et, depuis le 11 mai, ça repart très fort. C'est très tonique, c'est surprenant même. Nous ne touchons pas terre », confie David Garavagno, président de la Fnaim (Fédération nationale de l'immobilier) dans le Var. Entre le rattrapage de ces deux mois d'arrêt lié au confinement et « un afflux massif de demandes », le secteur de l'immobilier, et la location de biens de longue durée en particulier, reprend du service sur les chapeaux de roues.

Un soulagement lorsqu'on se souvient des projections alarmistes faites par certains, il y a plusieurs semaines, qui prédisaient carrément la fermeture d'agences immobilières et des emplois menacés sur toute la France. Malgré tout, William Siksik, président de la Fnaim Côte d'Azur appelle à la prudence. "Feu de paille ou pas? On le saura dans quelques semaines, mais la tendance est plutôt positive."

Certes, l'année 2020 n'aura jamais le parfum de l'année "record" de 2019, un cru exceptionnel qui avait réussi à atteindre plus d'un million de ventes immobilières en France. Pourtant le début de l'année avait bien commencé dans le 06, avec "deux mois exceptionnels, janvier et février", durant lesquels "les agences ont bien travaillé". Et puis patatras...

"Heureusement qu'avec le FNAIM Lab, notre incubateur de startups à Paris qui développe de nouvelles technologies, nous avons accéléré la digitalisation. Dans le 06 et le 83, nous avons même été les précurseurs en formation en e-learning pour nos professionnels", souligne William Siksik. Visites virtuelles, échanges en visio avec les clients, rédaction assistée des imprimés et fiches de visite dématérialisées, compromis de vente, baux et mandats digitalisés, signature et lettre recommandée électroniques... Tous ces outils numériques ont permis à ces professionnels de limiter la casse et de s'adapter au "sans contact" exigé par les nouvelles règles sanitaires.

"Beaucoup de trafic sur les portails d'annonces"

Ainsi, depuis le 11 mai, si les visites d'achat et de location ont repris, elles sont quand même limitées. "Avant, nous pouvions faire cinq à six visites par jour. Aujourd'hui, nous évitons de nous déplacer", reconnaît David Garavagno. Avantage: n'insistent que les visiteurs les plus motivés souligne William Siksik.

Pour eux, la FNAIM et l'Unis (organisation des professionnels de l'immobilier) ont mis au point un guide de préconisations pour permettre la reprise d'activité des professionnels de l'immobilier en respectant les gestes barrières. "Dans nos agences, nous nous sommes tous équipés de masques, de gel et plexiglass. Aujourd'hui, nous avons beaucoup de visites et de trafic sur nos portails d'annonces. Nous envoyons aux visiteurs les process de visites", souligne William Siksik. Les visites virtuelles et études de dossier préalables permettent une sorte de présélection pour éviter des visites "inutiles" reconnaît ce professionnel. "A La Londe-les-Maures, nous avons même vendu une maison à 400.000 euros sans visite physique", souligne David Garavagno.

Vers une deuxième vague de confirmation?

[Visualiser l'article](#)

Quoi qu'il en soit, la date du 2 juin sera révélatrice. "Nous avons connu une première vague très sérieuse le 11 mai, mais nous attendons cette deuxième vague qui confirmera ou non que l'immobilier n'a pas été impacté par la crise sanitaire", précise David Garavagno. La crainte aujourd'hui? Des taux de crédit immobilier qui remontent, même s'ils restent bas (1,30 à 1,50 sur 20 ans au lieu de 1,10 à 1,20 avant la crise du Covid) et des banques plus frileuses à prêter, notamment aux primo-accédants. "Le mois de septembre sera un pivot." A charge pour les acquéreurs et les courtiers de faire jouer la concurrence et de négocier ferme.

Concernant le paiement des loyers: "Sur les loyers d'habitation, il n'y a pas eu d'augmentation d'impayés pendant le confinement. Le chômage partiel a permis d'avoir de la rémunération pour faire face." (Photo D.R.)

Autres constats

A la Fnaim, on a pu faire d'autres constats depuis le 11 mai.

Concernant le paiement des loyers: "Sur les loyers d'habitation, il n'y a pas eu d'augmentation d'impayés pendant le confinement. Le chômage partiel a permis d'avoir de la rémunération pour faire face. Mais pour les loyers professionnels et commerciaux, nous avons constaté une augmentation de 30% des impayés, surtout dans la restauration puisque ces professionnels n'ont pas fait de chiffre d'affaires", indique David Garavagno pour le Var.

Concernant les ventes de biens professionnels: "Nous avons eu des demandes de sociétés qui ont grossi pendant le confinement car justement très sollicitées et qui souhaitent s'agrandir car dans l'informatique, la télésurveillance ou les nouvelles technologies. Si les grandes sociétés pourraient vouloir faire l'économie d'un loyer pour inciter leurs salariés à télétravailler, les entreprises de moins de 50 salariés ont besoin d'humain, elles, pour s'externaliser. On voit que l'humain reste important et que ce n'est pas si évident que ça de travailler de chez soi."

Quant au haut de gamme: pas de difficulté notoire. Pour Coldwell Banker Sanhen Properties à Hyères, un tiers des ventes prévues ont abouti et deux tiers ont été reportées à plusieurs semaines. "La maison, refuge financier stable et pérenne, est devenue aussi un refuge sanitaire avec des envies fortes de changements."

"Chaque fois qu'il y a eu des crises dans le Var, l'amortisseur a été la Marine et le tourisme. Mais je ne sais pas comment on va marcher sur une jambe. En ce moment, comme les taux de crédit ne sont pas chers, l'entrepreneur peut aussi se dire: aujourd'hui j'achète mon outil de travail." (Photo A.M.)

Des ventes immobilières d'entreprises réalisées malgré le confinement

Acteur de l'immobilier d'entreprise depuis 25 ans, Antoine Viallet a accompagné de nombreuses sociétés de la région pour les aider à s'installer, à se développer ou à requalifier leur site, de Marseille à Nice. Startups, centres de vacances, collectivités, centres de tri, industries, promoteurs...

Ses entreprises Astime Méditerranée à Marseille et Viallet Conseil à Toulon, créés en 2006 et 2007, réalisent environ 350.000 euros de chiffre d'affaires par an. Cet ex-président du club de l'immobilier de Marseille Provence, adhérent du club de l'immobilier de Toulon, était à Dakar au moment du confinement. En train de développer des partenariats avec le Sénégal et les acteurs de l'immobilier de la région. Malgré cela, il a réussi à conclure trois ventes importantes, dont les dates avaient été arrêtées avant le confinement à la semaine du 16 mars. "Nous avons dû faire preuve de ténacité. À chaque fois, il s'agissait de cas différents."

Une industrie de Saint-Etienne intéressée par des locaux à La Seyne, avait préféré payer un loyer avant d'acheter. La vente a été faite par procuration en présence d'un représentant de la banque, faute de clerc de

[Visualiser l'article](#)

notaire absent en raison du confinement. "Chez les notaires, il n'y avait plus personne alors on a dû trouver une solution."

La deuxième vente concernait Toulon Provence Méditerranée qui cherchait depuis quatre ans des locaux plus grands pour la direction de ses services informatiques. Le jour de la signature, "le représentant de TPM n'était pas en capacité d'assurer le rendez-vous". Trop de choses à gérer vu le contexte. Toutefois, le recours au télétravail et le rôle stratégique du service informatique durant la crise ont démontré l'importance de se doter de ces locaux et la vente a finalement eu lieu.

Enfin, un investisseur souhaitait acquérir un immeuble de bureaux à La Valette. Comme il était question de reporter les loyers des locataires, la situation avait de quoi alarmer l'acheteur. Finalement les deux locataires principaux, qui représentaient 80% du loyer, ont opéré leurs versements et rassuré l'acheteur qui a fini par signer.

"Les dégâts risquent d'être violents"

"Aujourd'hui, c'est une autre histoire. Les dégâts risquent d'être très violents. On voit des entreprises comme Renault qui ferment leurs sites. Là, avec les aides de l'État, l'économie est sous respiration artificielle mais il va falloir rembourser ces prêts. Si les locataires ne payent pas leurs loyers, il va y avoir des dépôts de bilan", craint Antoine Viallet. "Chaque fois qu'il y a eu des crises dans le Var, l'amortisseur a été la Marine et le tourisme. Mais je ne sais pas comment on va marcher sur une jambe. En ce moment, comme les taux de crédit ne sont pas chers, l'entrepreneur peut aussi se dire: aujourd'hui j'achète mon outil de travail." Lueur d'espoir: Antoine Viallet a passé des annonces de biens à vendre "et j'ai déjà reçu trois appels. J'étais très étonné".

Visuels indisponible



Pourquoi le marché de l'immobilier semble repartir de plus belle depuis le 11 mai

Les clients qui visitent sont forcément motivés. Ils doivent s'équiper de masque et de surchaussures, et limiter les contacts. Dans le haut de gamme, selon Coldwell Banker Sanhen Properties à Hyères, "les projets d'achat n'ont pas fléchi". (Ph. D.R.)

"Pendant le confinement, grâce à la signature électronique, nous avons quand même pu réaliser des compromis de vente et, depuis le 11 mai, ça repart très fort. C'est très tonique, c'est surprenant même. Nous ne touchons pas terre », confie David Garavagno, président de la Fnaim (Fédération nationale de l'immobilier) dans le Var. Entre le rattrapage de ces deux mois d'arrêt lié au confinement et « un afflux massif de demandes », le secteur de l'immobilier, et la location de biens de longue durée en particulier, reprend du service sur les chapeaux de roues.

Un soulagement lorsqu'on se souvient des projections alarmistes faites par certains, il y a plusieurs semaines, qui prédisaient carrément la fermeture d'agences immobilières et des emplois menacés sur toute la France. Malgré tout, William Siksik, président de la Fnaim Côte d'Azur appelle à la prudence. "Feu de paille ou pas? On le saura dans quelques semaines, mais la tendance est plutôt positive."

Certes, l'année 2020 n'aura jamais le parfum de l'année "record" de 2019, un cru exceptionnel qui avait réussi à atteindre plus d'un million de ventes immobilières en France. Pourtant le début de l'année avait bien commencé dans le 06, avec "deux mois exceptionnels, janvier et février", durant lesquels "les agences ont bien travaillé". Et puis patatras...

"Heureusement qu'avec le FNAIM Lab, notre incubateur de startups à Paris qui développe de nouvelles technologies, nous avons accéléré la digitalisation. Dans le 06 et le 83, nous avons même été les précurseurs en formation en e-learning pour nos professionnels", souligne William Siksik. Visites virtuelles, échanges en visio avec les clients, rédaction assistée des imprimés et fiches de visite dématérialisées, compromis de vente, baux et mandats digitalisés, signature et lettre recommandée électroniques... Tous ces outils numériques ont permis à ces professionnels de limiter la casse et de s'adapter au "sans contact" exigé par les nouvelles règles sanitaires.

"Beaucoup de trafic sur les portails d'annonces"

Ainsi, depuis le 11 mai, si les visites d'achat et de location ont repris, elles sont quand même limitées. "Avant, nous pouvions faire cinq à six visites par jour. Aujourd'hui, nous évitons de nous déplacer", reconnaît David Garavagno. Avantage: n'insistent que les visiteurs les plus motivés souligne William Siksik.

Pour eux, la FNAIM et l'Unis (organisation des professionnels de l'immobilier) ont mis au point un guide de préconisations pour permettre la reprise d'activité des professionnels de l'immobilier en respectant les gestes barrières. "Dans nos agences, nous nous sommes tous équipés de masques, de gel et plexiglass. Aujourd'hui, nous avons beaucoup de visites et de trafic sur nos portails d'annonces. Nous envoyons aux visiteurs les process de visites", souligne William Siksik. Les visites virtuelles et études de dossier préalables permettent une sorte de présélection pour éviter des visites "inutiles" reconnaît ce professionnel. "A La Londe-les-Maures, nous avons même vendu une maison à 400.000 euros sans visite physique", souligne David Garavagno.

Vers une deuxième vague de confirmation?



Quoi qu'il en soit, la date du 2 juin sera révélatrice. "Nous avons connu une première vague très sérieuse le 11 mai, mais nous attendons cette deuxième vague qui confirmera ou non que l'immobilier n'a pas été impacté par la crise sanitaire", précise David Garavagno. La crainte aujourd'hui? Des taux de crédit immobilier qui remontent, même s'ils restent bas (1,30 à 1,50 sur 20 ans au lieu de 1,10 à 1,20 avant la crise du Covid) et des banques plus frileuses à prêter, notamment aux primo-accédants. "Le mois de septembre sera un pivot." A charge pour les acquéreurs et les courtiers de faire jouer la concurrence et de négocier ferme.

Concernant le paiement des loyers: "Sur les loyers d'habitation, il n'y a pas eu d'augmentation d'impayés pendant le confinement. Le chômage partiel a permis d'avoir de la rémunération pour faire face." (Photo D.R.)

Autres constats

A la Fnaim, on a pu faire d'autres constats depuis le 11 mai.

Concernant le paiement des loyers: "Sur les loyers d'habitation, il n'y a pas eu d'augmentation d'impayés pendant le confinement. Le chômage partiel a permis d'avoir de la rémunération pour faire face. Mais pour les loyers professionnels et commerciaux, nous avons constaté une augmentation de 30% des impayés, surtout dans la restauration puisque ces professionnels n'ont pas fait de chiffre d'affaires", indique David Garavagno pour le Var.

Concernant les ventes de biens professionnels: "Nous avons eu des demandes de sociétés qui ont grossi pendant le confinement car justement très sollicitées et qui souhaitent s'agrandir car dans l'informatique, la télésurveillance ou les nouvelles technologies. Si les grandes sociétés pourraient vouloir faire l'économie d'un loyer pour inciter leurs salariés à télétravailler, les entreprises de moins de 50 salariés ont besoin d'humain, elles, pour s'externaliser. On voit que l'humain reste important et que ce n'est pas si évident que ça de travailler de chez soi."

Quant au haut de gamme: pas de difficulté notoire. Pour Coldwell Banker Sanhen Properties à Hyères, un tiers des ventes prévues ont abouti et deux tiers ont été reportées à plusieurs semaines. "La maison, refuge financier stable et pérenne, est devenue aussi un refuge sanitaire avec des envies fortes de changements."

"Chaque fois qu'il y a eu des crises dans le Var, l'amortisseur a été la Marine et le tourisme. Mais je ne sais pas comment on va marcher sur une jambe. En ce moment, comme les taux de crédit ne sont pas chers, l'entrepreneur peut aussi se dire: aujourd'hui j'achète mon outil de travail." (Photo A.M.)

Des ventes immobilières d'entreprises réalisées malgré le confinement

Acteur de l'immobilier d'entreprise depuis 25 ans, Antoine Viallet a accompagné de nombreuses sociétés de la région pour les aider à s'installer, à se développer ou à requalifier leur site, de Marseille à Nice. Startups, centres de vacances, collectivités, centres de tri, industries, promoteurs...

Ses entreprises Astime Méditerranée à Marseille et Viallet Conseil à Toulon, créés en 2006 et 2007, réalisent environ 350.000 euros de chiffre d'affaires par an. Cet ex-président du club de l'immobilier de Marseille Provence, adhérent du club de l'immobilier de Toulon, était à Dakar au moment du confinement. En train de développer des partenariats avec le Sénégal et les acteurs de l'immobilier de la région. Malgré cela, il a réussi à conclure trois ventes importantes, dont les dates avaient été arrêtées avant le confinement à la semaine du 16 mars. "Nous avons dû faire preuve de ténacité. À chaque fois, il s'agissait de cas différents."



Une industrie de Saint-Etienne intéressée par des locaux à La Seyne, avait préféré payer un loyer avant d'acheter. La vente a été faite par procuration en présence d'un représentant de la banque, faute de clerc de notaire absent en raison du confinement. "Chez les notaires, il n'y avait plus personne alors on a dû trouver une solution."

La deuxième vente concernait Toulon Provence Méditerranée qui cherchait depuis quatre ans des locaux plus grands pour la direction de ses services informatiques. Le jour de la signature, "le représentant de TPM n'était pas en capacité d'assurer le rendez-vous". Trop de choses à gérer vu le contexte. Toutefois, le recours au télétravail et le rôle stratégique du service informatique durant la crise ont démontré l'importance de se doter de ces locaux et la vente a finalement eu lieu.

Enfin, un investisseur souhaitait acquérir un immeuble de bureaux à La Valette. Comme il était question de reporter les loyers des locataires, la situation avait de quoi alarmer l'acheteur. Finalement les deux locataires principaux, qui représentaient 80% du loyer, ont opéré leurs versements et rassuré l'acheteur qui a fini par signer.

"Les dégâts risquent d'être violents"

"Aujourd'hui, c'est une autre histoire. Les dégâts risquent d'être très violents. On voit des entreprises comme Renault qui ferment leurs sites. Là, avec les aides de l'État, l'économie est sous respiration artificielle mais il va falloir rembourser ces prêts. Si les locataires ne payent pas leurs loyers, il va y avoir des dépôts de bilan", craint Antoine Viallet. "Chaque fois qu'il y a eu des crises dans le Var, l'amortisseur a été la Marine et le tourisme. Mais je ne sais pas comment on va marcher sur une jambe. En ce moment, comme les taux de crédit ne sont pas chers, l'entrepreneur peut aussi se dire: aujourd'hui j'achète mon outil de travail." Lueur d'espoir: Antoine Viallet a passé des annonces de biens à vendre "et j'ai déjà reçu trois appels. J'étais très étonné".



[Visualiser l'article](#)



03YTJd7zE8DHijGFcPo8KLr6MCzyulgOOEOokyLA7y_9ZTDWJH2w1uVITWAu0C1mWHwqZCOcWVeaMBRbbs4oZANGG2

www.monacomatin.mc
Pays : France
Dynamisme : 32



[Visualiser l'article](#)



03YTJd7zE8DHijGFcPo8KLr6MCzyulgOOEOokyLA7y_9ZTDWJH2w1uVITWAu0C1mWHwqZCOcWveaMBrbs4oZANGG2



Immobilier: comment réduire le contact physique, tout en favorisant le contact humain ?

Première union des syndicats professionnels de l'immobilier, la FNAIM couple ses forces vives aux innovations technologiques pour maintenir le lien avec ses partenaires.

Déconfinement intense pour l'ensemble des professionnels de l'immobilier: certains n'ont jamais suspendu leur travail, quand d'autres retrouvent un rythme soutenu.

L'activité commerciale affiche une reprise positive et... logique, puisque les besoins en logement ont pris une importance capitale. Il était donc nécessaire que les professionnels soient prêts à recevoir la demande dans des conditions optimales.

Dès le départ, la FNAIM a anticipé en se positionnant sur tous les fronts afin d'accompagner la filière immobilière. "La priorité était de rassurer, de réorganiser et d'équiper notre réseau. Nous sommes à l'initiative d'un guide pratique de préconisations et avons mis en place des mesures d'hygiène, conjointement avec l'UNIS, pour chaque métier dans son fonctionnement propre", nous livre Cyril Messika, coprésident de la FNAIM Côte d'Azur.

Force de proposition

Les premiers instants du confinement scellaient déjà des principes de fonctionnement. La fédération, proche de ses adhérents, a informé de manière fiable et répondu à toutes les attentes.

"En prenant immédiatement la mesure du risque sanitaire au sein des métiers que l'on défend, c'est là où la FNAIM a joué son rôle de syndicat professionnel. Le 5 mars nous avons posé les enjeux de la copropriété. Le 15 mars nous avons donné des consignes claires pour la continuité d'un service qualitatif. Le 18 mars nous avons soulevé les enjeux liés aux blocages des actes de ventes, aboutissant à un décret avec une consigne du Conseil supérieur du notariat. Depuis le début nous nous sommes rendus disponibles 7 jours sur 7, d'ailleurs nos numéros de téléphone portables ont été affichés publiquement", souligne William Siksik, coprésident de la FNAIM Côte d'Azur.

Digitalisation

Les usages changent et l'optimisation du travail est nécessaire, avec des gestes barrières propres à l'immobilier. Comment réduire le contact physique, tout en favorisant le contact humain ?

"L'expertise immobilière visant la qualité du travail dans le respect d'autrui, on fonctionne avec bien plus d'interactions et d'informations qu'avant. D'abord notre présence sur les réseaux nous permet de privilégier un contact réactif avec nos adhérents. Nous avons organisé de nombreux webinars et Facebook Live. Ensuite la dématérialisation de l'administratif et du juridique a été accentuée, depuis la visite virtuelle jusqu'à la signature électronique", explique Cyril Messika.

"Le parcours digital, la FNAIM l'avait anticipé avec notre incubateur de start-up FNAIM Lab, ou encore la mise en place d'une offre unique sur la formation distancielle, avec l'École Supérieure de l'Immobilier. On a également lancé notre nouvelle plateforme de rédaction assistée, Modelo, pour proposer un accès en ligne exhaustif aux documents nécessaires". Une transformation positive dont l'humain reste le moteur.



Paroles d'expert

Cyril Messika et William SIKSIK, Coprésidents de la FNAIM 06 DR

"Notre organisation est avant tout faite d'individus, aussi l'on privilégiera toujours le contact humain."

"On distribue à partir de la semaine prochaine des masques à l'ensemble de nos adhérents. C'est d'une importance capitale pour une fédération comme la nôtre de mettre tous les outils à disposition, quels qu'ils soient, pour garder le lien avec le public et le marché."

"La priorité pour les mois à venir sera d'accompagner nos adhérents dans cette reprise: donner les bons conseils et ajustements au niveau comptable, financier, structurel."

"Avec notre partenaire Gallian, assureur en responsabilité civile numéro 1 en Europe, nous allons continuer à soutenir les professionnels affiliés avec des audits gratuits. Par le nombre on est forts, représentatifs; c'est l'avantage communautaire de se fédérer".





Immobilier: comment réduire le contact physique, tout en favorisant le contact humain ?

Première union des syndicats professionnels de l'immobilier, la FNAIM couple ses forces vives aux innovations technologiques pour maintenir le lien avec ses partenaires.

Déconfinement intense pour l'ensemble des professionnels de l'immobilier: certains n'ont jamais suspendu leur travail, quand d'autres retrouvent un rythme soutenu.

L'activité commerciale affiche une reprise positive et... logique, puisque les besoins en logement ont pris une importance capitale. Il était donc nécessaire que les professionnels soient prêts à recevoir la demande dans des conditions optimales.

Dès le départ, la FNAIM a anticipé en se positionnant sur tous les fronts afin d'accompagner la filière immobilière. "La priorité était de rassurer, de réorganiser et d'équiper notre réseau. Nous sommes à l'initiative d'un guide pratique de préconisations et avons mis en place des mesures d'hygiène, conjointement avec l'UNIS, pour chaque métier dans son fonctionnement propre", nous livre Cyril Messika, coprésident de la FNAIM Côte d'Azur.

Force de proposition

Les premiers instants du confinement scellaient déjà des principes de fonctionnement. La fédération, proche de ses adhérents, a informé de

manière fiable et répondu à toutes les attentes.

"En prenant immédiatement la mesure du risque sanitaire au sein des métiers que l'on défend, c'est là où la FNAIM a joué son rôle de syndicat professionnel. Le 5 mars nous avons posé les enjeux de la copropriété. Le 15 mars nous avons donné des consignes claires pour la continuité d'un service qualitatif. Le 18 mars nous avons soulevé les enjeux liés aux blocages des actes de ventes, aboutissant à un décret avec une consigne du Conseil supérieur du notariat. Depuis le début nous nous sommes rendus disponibles 7 jours sur 7, d'ailleurs nos numéros de téléphone portables ont été affichés publiquement", souligne William Siksik, coprésident de la FNAIM Côte d'Azur.

Digitalisation

Les usages changent et l'optimisation du travail est nécessaire, avec des gestes barrières propres à l'immobilier. Comment réduire le contact physique, tout en favorisant le contact humain ?

"L'expertise immobilière visant la qualité du travail dans le respect d'autrui, on fonctionne avec bien plus d'interactions et d'informations qu'avant. D'abord notre présence sur les réseaux nous permet de privilégier un contact réactif avec nos adhérents. Nous avons organisé de nombreux webinars et Facebook Live. Ensuite la dématérialisation de l'administratif et du juridique a été accentuée, depuis la visite virtuelle jusqu'à la signature électronique", explique Cyril Messika.

"Le parcours digital, la FNAIM l'avait anticipé avec notre incubateur de start-up FNAIM Lab, ou encore la mise en place d'une offre unique sur la formation distancielle, avec l'École Supérieure de l'Immobilier. On a

[Visualiser l'article](#)

également lancé notre nouvelle plateforme de rédaction assistée, Modelo, pour proposer un accès en ligne exhaustif aux documents nécessaires". Une transformation positive dont l'humain reste le moteur.

Paroles d'expert

Cyril Messika et William SIKSIK, Coprésidents de la FNAIM 06 DR

"Notre organisation est avant tout faite d'individus, aussi l'on privilégiera toujours le contact humain."

"On distribue à partir de la semaine prochaine des masques à l'ensemble de nos adhérents. C'est d'une importance capitale pour une fédération comme la nôtre de mettre tous les outils à disposition, quels qu'ils soient, pour garder le lien avec le public et le marché."

"La priorité pour les mois à venir sera d'accompagner nos adhérents dans cette reprise: donner les bons conseils et ajustements au niveau comptable, financier, structurel."

"Avec notre partenaire Gallian, assureur en responsabilité civile numéro 1 en Europe, nous allons continuer à soutenir les professionnels affiliés avec des audits gratuits. Par le nombre on est forts, représentatifs ; c'est l'avantage communautaire de se fédérer".



Avec le déconfinement la reprise s'annonce. Photo Olivier Ogeron



Immobilier: comment réduire le contact physique, tout en favorisant le contact humain ?

Déconfinement intense pour l'ensemble des professionnels de l'immobilier: certains n'ont jamais suspendu leur travail, quand d'autres retrouvent un rythme soutenu.

L'activité commerciale affiche une reprise positive et... logique, puisque les besoins en logement ont pris une importance capitale. Il était donc nécessaire que les professionnels soient prêts à recevoir la demande dans des conditions optimales.

Dès le départ, la FNAIM a anticipé en se positionnant sur tous les fronts afin d'accompagner la filière immobilière. "La priorité était de rassurer, de réorganiser et d'équiper notre réseau. Nous sommes à l'initiative d'un guide pratique de préconisations et avons mis en place des mesures d'hygiène, conjointement avec l'UNIS, pour chaque métier dans son fonctionnement propre", nous livre Cyril Messika, coprésident de la FNAIM Côte d'Azur.

Force de proposition

Les premiers instants du confinement scellaient déjà des principes de fonctionnement. La fédération, proche de ses adhérents, a informé de manière fiable et répondu à toutes les attentes.

"En prenant immédiatement la mesure du risque sanitaire au sein des métiers que l'on défend, c'est là où la FNAIM a joué son rôle de syndicat professionnel. Le 5 mars nous avons posé les enjeux de la copropriété. Le 15 mars nous avons donné des consignes claires pour la continuité d'un service qualitatif. Le 18 mars nous avons soulevé les enjeux liés aux blocages des actes de ventes, aboutissant à un décret avec une consigne du Conseil supérieur du notariat. Depuis le début nous nous sommes rendus disponibles 7 jours sur 7, d'ailleurs nos numéros de téléphone portables ont été affichés publiquement", souligne William Siksik, coprésident de la FNAIM Côte d'Azur.

Digitalisation

Les usages changent et l'optimisation du travail est nécessaire, avec des gestes barrières propres à l'immobilier. Comment réduire le contact physique, tout en favorisant le contact humain ?

"L'expertise immobilière visant la qualité du travail dans le respect d'autrui, on fonctionne avec bien plus d'interactions et d'informations qu'avant. D'abord notre présence sur les réseaux nous permet de privilégier un contact réactif avec nos adhérents. Nous avons organisé de nombreux webinars et Facebook Live. Ensuite la dématérialisation de l'administratif et du juridique a été accentuée, depuis la visite virtuelle jusqu'à la signature électronique", explique Cyril Messika.

"Le parcours digital, la FNAIM l'avait anticipé avec notre incubateur de start-up FNAIM Lab, ou encore la mise en place d'une offre unique sur la formation distancielle, avec l'École Supérieure de l'Immobilier. On a également lancé notre nouvelle plateforme de rédaction assistée, Modelo, pour proposer un accès en ligne exhaustif aux documents nécessaires". Une transformation positive dont l'humain reste le moteur.

Paroles d'expert



Cyril Messika et William SIKSIK, Coprésidents de la FNAIM 06 DR

"Notre organisation est avant tout faite d'individus, aussi l'on privilégiera toujours le contact humain."

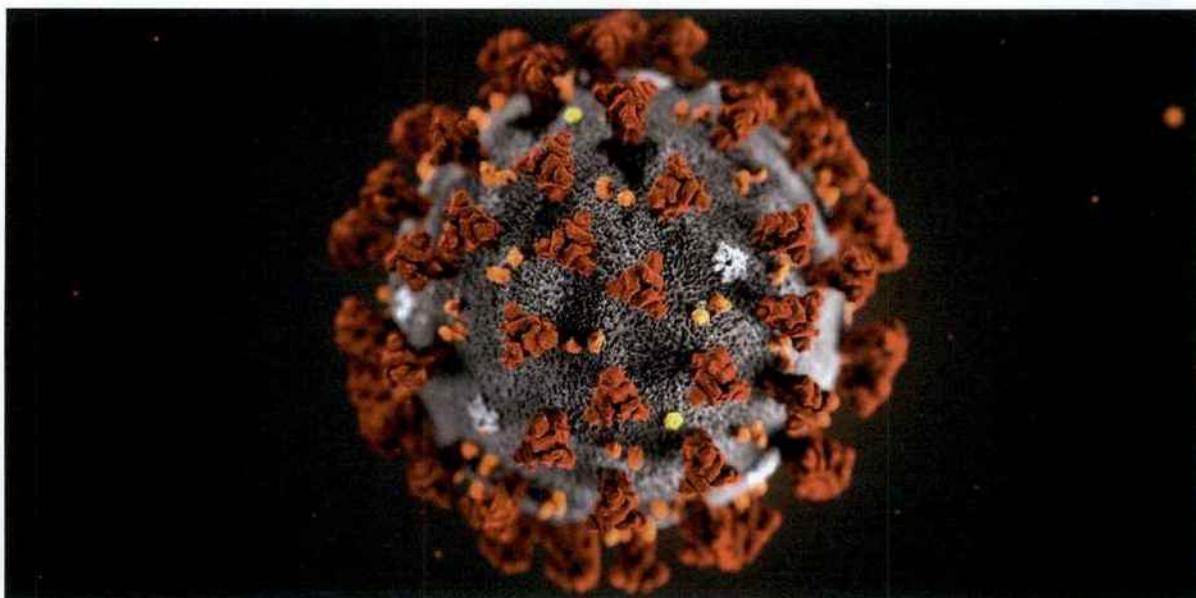
"On distribue à partir de la semaine prochaine des masques à l'ensemble de nos adhérents. C'est d'une importance capitale pour une fédération comme la nôtre de mettre tous les outils à disposition, quels qu'ils soient, pour garder le lien avec le public et le marché."

"La priorité pour les mois à venir sera d'accompagner nos adhérents dans cette reprise: donner les bons conseils et ajustements au niveau comptable, financier, structurel."

"Avec notre partenaire Gallian, assureur en responsabilité civile numéro 1 en Europe, nous allons continuer à soutenir les professionnels affiliés avec des audits gratuits. Par le nombre on est forts, représentatifs; c'est l'avantage communautaire de se fédérer".



COVID-19



La crise du COVID-19 dans la copropriété

La crise sanitaire que traverse la France a de nombreuses répercussions sur notre vie quotidienne. Parmi toutes les difficultés que traversent nos concitoyens, il en est un certain nombre qui concernent les immeubles soumis au statut de la copropriété. De nombreuses interrogations sont apparues. Elles ont trait à des situations tant juridiques que pratiques qui touchent à la fois les gestionnaires et les copropriétaires eux-mêmes.

L'occasion nous est donnée d'aborder les principales d'entre elles, à savoir les assemblées générales (et avec elles la question de la désignation du syndic, mais aussi celle du conseil syndical) (I), la gestion du personnel du syndicat (II), l'administration des parties communes au sein de l'immeuble (III) ainsi que le paiement des charges (IV).

Par **Jean-Marc ROUX**, directeur scientifique des éditions Edilalix

I.- Le syndic et l'assemblée générale

Au lendemain des mesures annoncées par les pouvoirs publics impliquant, *de facto*, l'annulation des plusieurs milliers d'assemblées générales, mais aussi de réunions de conseils syndicaux, à raison de l'état d'urgence sanitaire et de l'une de ses conséquences majeures, c'est-à-dire le confinement, des revendications diverses ont fleuri (adoption urgente de l'arrêté relatif au vote par correspondance ; rédaction d'un décret prolongeant la durée des mandats en cours ; report de l'entrée en vigueur de la réforme du statut de la copropriété...). Certaines mesures ont aussi été préconisées par les pouvoirs publics (cf. circulaire du 14 mars 2020 sur la désignation d'un administrateur provisoire, voir *infra*).

Quelles sont les solutions envisageables et celles effectivement adoptées par des mesures dérogatoires ? Comment adapter les réponses aux différentes hypothèses auxquelles sont confrontés copropriétaires et administrateurs de biens ?

Pour les assemblées générales d'ores et déjà convoquées, quelle est l'attitude à tenir sachant que les réunions sont proscrites ?

La solution semble évidente : un ajournement (la FNAIM a évoqué le report de 350 000 réunions de copropriétaires, ndlr). Mais comment ?

Une lettre recommandée avec demande

d'avis de réception ne paraît pas nécessaire. Un courrier simple, voire une communication électronique pourrait suffire eu égard aux circonstances.

Une précaution cependant : un procès-verbal de carence dressé par le syndic relatant les conditions justifiant l'absence de tenue de l'assemblée. Il a été signalé avec raison que cette modalité n'était pas prévue

Dernière heure : prolongation des mandats

L'ordonnance n° 2020-460 du 22 avril 2020 (*JO 23 avr.*) vise les contrats de syndic qui expirent ou ont expiré «entre le 12 mars 2020 et l'expiration d'un délai de deux mois à compter de la date de la cessation de l'état d'urgence sanitaire». Leur prise d'effet doit intervenir «au plus tard huit mois après la date de cessation de l'état d'urgence sanitaire». «La rémunération forfaitaire du syndic est déterminée selon les termes du contrat qui expire ou a expiré, au prorata de la durée de son renouvellement». Le mandat des conseillers syndicaux, qui expire ou a expiré dans la période susvisée, est renouvelé jusqu'à la tenue de la prochaine AG, qui interviendra au plus tard dans le même délai des huit mois. Ces dispositions ne s'appliquent pas lorsque l'AG a désigné le conseil syndical avant la publication de l'ordonnance n° 2020-304.



par les textes. Certains ont indiqué que l'on ne pouvait pas parler de «procès-verbal» faute de réunion de l'organe délibérant. Au demeurant, l'expression peut -selon nous- être employée afin de se préconstituer une preuve du constat que la réunion de l'assemblée était impossible faute de participants. Ce procès-verbal (qui ne vaudra qu'à titre probatoire, rappelons-le) sera porté au registre prévu à l'article 17, alinéa 4, du décret du 17 mars 1967. Il ne s'agit que d'acter l'impossibilité de tenir l'assemblée qui avait été programmée pendant la période de confinement.

Pour les assemblées générales qui se tiendraient malgré tout (on peut l'imaginer, par exemple, dans une toute petite copropriété familiale composée d'un très petit nombre de lots entre des personnes vivant ensemble en confinement), des précautions élémentaires sont à respecter, telles que la mise à disposition de gel hydroalcoolique aux participants, le respect d'une distance minimale entre les participants, l'émargement de la feuille de présence et la signature du procès-verbal avec son propre stylo... Les décisions qui découleraient de cette assemblée auront la même valeur que les précédentes réunions et, comme telles, exécutoires, mais contestables dans les conditions du droit commun (cf. L. 1965, art. 42, al. 2 -sur le report du point de départ du délai ou la suspension de celui-ci, voir *infra*). Il faudra néanmoins tenir compte des dysfonctionnements (compréhensibles) des services postaux, tout comme de l'impossibilité de saisir la justice durant la période de confinement (voir *infra*).

Pour les assemblées générales à venir mais non encore convoquées, un syndic peut-il les prévoir à une date relativement éloignée ?

Le projet se justifie par l'idée qu'au jour de la réunion, l'organe délibérant puisse se tenir dans de bonnes conditions, et ce même si le mandat du syndic est expiré. Effectivement, il n'est pas nécessaire que le syndic soit en poste pour que l'assemblée générale puisse valablement statuer. Le statut de la copropriété impose seulement que celui qui convoque l'organe délibérant soit en exercice au moment où il procède à l'envoi des convocations. Partant, il importe peu que le mandat eût expiré le jour de l'assemblée générale ou celui auquel les copropriétaires eussent réceptionné cette convocation. La circonstance selon laquelle le syndic n'est plus en fonction au jour de la réception du courrier recommandé est indifférente à la validité de ladite convocation!

Par ailleurs, il n'est aucunement requis que le syndic soit présent lors de la réunion des copropriétaires. Si le représentant légal du syndicat est, en principe, le secrétaire de la

séance, et en application des dispositions de l'article 15, alinéa 2, du décret du 17 mars 1967, l'assemblée générale est libre de nommer qui elle souhaite en cette qualité, à l'exception du président de séance. Il est donc loisible aux copropriétaires de choisir l'un d'entre eux pour assurer le secrétariat sans que cela influe sur la validité de l'assemblée générale. Une fois le syndic désigné à la majorité requise par la loi, il pourra assumer la fonction de secrétaire de la séance.

Il existe un inconvénient à cette solution : une fois son mandat arrivé à son terme, le syndic ne pourra plus administrer le syndicat jusqu'à ce qu'il soit à nouveau désigné par l'assemblée générale. La notion de syndic de fait n'a jamais été consacrée par la jurisprudence et il n'est pas possible pour l'ancien syndic d'invoquer la possibilité d'administrer les affaires courantes ou de mettre en avant la gestion d'affaires pour justifier son maintien en tant qu'administrateur des biens d'autrui. La solution semble aujourd'hui réglée en grande partie par l'ordonnance n° 2020-304 du 25 mars 2020 (voir *ci-après*).

La visioconférence est-elle une solution ?

Une assemblée générale «à distance» a été envisagée par la loi ELAN qui a introduit un article 17-1 A dans la loi de 1965 : «*les copropriétaires peuvent participer à l'assemblée générale par présence physique, par visioconférence ou par tout autre moyen de communication électronique permettant leur identification*».

Le décret n° 2019-650 du 27 juin 2019 a complété le dispositif par les articles 13-1 et suivants dans le décret du 17 mars 1967 (le texte évoque la visioconférence, l'audioconférence ou tout autre moyen de communication électronique).

En vertu de l'article 13-1 du décret de 1967, l'assemblée générale décide des moyens et supports techniques permettant aux copropriétaires de participer aux assemblées générales par visioconférence, par audioconférence ou par tout autre moyen de communication électronique ainsi que des garanties permettant de s'assurer de l'identité de chaque participant. La décision est prise sur la base de devis élaborés à cet effet à l'initiative du syndic ou du conseil syndical. Le syndicat des copropriétaires en supporte les coûts.

Afin de garantir la participation effective des copropriétaires, ces supports doivent, au moins, transmettre leur voix et permettre la retransmission continue et simultanée des délibérations (D. 1967, art. 13-1, al. 2, nouveau).

Par ailleurs, le copropriétaire qui souhaite participer à l'assemblée générale par visioconférence, par audioconférence

ou par tout autre moyen de communication électronique doit en informer par tout moyen le syndic trois jours francs au plus tard avant la réunion de l'assemblée générale (D. 1967, art. 13-2, nouveau).

Encore faut-il qu'une assemblée générale ait préalablement décidé cette modalité de tenue de la réunion des copropriétaires.

Si tel est le cas, il sera tenu une feuille de présence, pouvant comporter plusieurs feuillets, qui indiquera les nom et domicile de chaque copropriétaire ou associé, présent physiquement ou représenté ou participant à l'assemblée générale par visioconférence, par audioconférence ou par un autre moyen de communication électronique (D. 1967, art. 14, al. 1^{er}). Par exception, l'émargement n'est pas requis pour les participants à l'assemblée par visioconférence, par audioconférence ou par un moyen électronique de communication.

Les incidents techniques ayant empêché le copropriétaire ou l'associé qui aura eu recours à la visioconférence, à l'audioconférence ou à tout autre moyen de communication électronique de faire connaître son vote seront mentionnés dans le procès-verbal (D. 1967, art. 17, al. 4).

Une question demeure : une assemblée générale peut-elle se dérouler sans aucune présence physique des copropriétaires ? Ne faudrait-il pas au moins un copropriétaire qui assurerait la présidence de la séance et un secrétaire qui serait, comme à l'accoutumé, le syndic ?

L'impossible tenue d'une assemblée n'est-elle pas l'occasion de recourir au vote par correspondance ?

La loi ELAN a créé un article 17-1 A, alinéa 2, aux termes duquel les copropriétaires peuvent voter par correspondance avant la tenue de l'assemblée générale, au moyen d'un formulaire établi conformément à un modèle fixé par arrêté, comme l'a précisé l'ordonnance ELAN du 30 octobre 2019 (initialement un décret en Conseil d'Etat avait été prévu).

La réforme opérée par l'ordonnance ELAN est venue corriger certaines imperfections de rédaction qui figuraient dans le texte de la loi de 1965 (les modifications qui suivent entreront en vigueur le 1^{er} juin 2020). Ainsi, si l'article 17-1 A, alinéa 2, modifié, ne revient pas sur la possibilité pour les copropriétaires de voter par correspondance avant la tenue de l'assemblée générale au moyen d'un formulaire, toute référence à l'abstentionnisme est supprimée. Ce dernier, qu'il soit présent ou qu'il ait envoyé un formulaire, reste un copropriétaire qui ne s'est pas exprimé lors de la votation. Par ailleurs, si la résolution objet du vote par correspondance est amendée en cours d'assemblée générale -sans que l'on ait une quelconque distinc-



tion à faire à cet égard-, le votant par correspondance ayant voté favorablement est assimilé à un copropriétaire défaillant pour cette résolution (il faut admettre que les auteurs de l'ordonnance n'ont pas voulu trahir la volonté du copropriétaire qui vote par correspondance). La rédaction nouvelle autorise ainsi l'intéressé à saisir le juge aux fins d'annulation de la décision dans les conditions de l'article 42, alinéa 2, de la loi de 1965.

De nombreux praticiens appellent aujourd'hui de leurs vœux le texte réglementaire qui prend tout son sens en cette période trouble [ce texte réglementaire n'est pas encore paru à l'heure où nous écrivons ces lignes - ndlr].

Une fois l'arrêté promulgué, une question pourra alors se poser : peut-on imaginer que tous les copropriétaires puissent voter par correspondance ? Là encore, ne faudrait-il pas au moins un copropriétaire qui assurerait la présidence de la séance et un secrétaire qui serait, comme à l'accoutumé, le syndic ?

Les solutions de l'ordonnance n° 2020-304 du 25 mars 2020

«Par dérogation aux dispositions de l'article 1102 et du deuxième alinéa de l'article 1214 du code civil et de la loi n° 65-557 du 10 juillet 1965 fixant le statut de la copropriété des immeubles bâtis, le contrat de syndic qui expire ou a expiré pendant la période définie à l'article 1^{er} est renouvelé dans les mêmes termes jusqu'à la prise d'effet du nouveau contrat du syndic désigné par la prochaine assemblée générale des copropriétaires. Cette prise d'effet intervient, au plus tard six mois après la date de cessation de l'état d'urgence sanitaire mentionné à l'article 1^{er}.

Les dispositions du précédent alinéa ne sont pas applicables lorsque l'assemblée générale des copropriétaires a désigné, avant la publication de la présente ordonnance, un syndic dont le contrat prend effet à compter du 12 mars 2020».²

La période définie à l'article 1^{er} de l'ordonnance du 25 mars susvisé est celle «comprise entre le 12 mars 2020 et l'expiration d'un délai d'un mois à compter de la date de cessation de l'état d'urgence sanitaire déclarée», dite «période juridiquement protégée» (la date d'expiration de l'état d'urgence est, sauf prorogation, le 24 mai).

Compte tenu des dispositions applicables au jour où nous rédigeons ces lignes (17 mars 2020 - ndlr), la mesure concerne donc les syndicats dont le mandat arrive à expiration entre le 12 mai et le 24 juin 2020.

Ils pourront ainsi continuer de gérer les syndicats dont ils ont la charge et convoquer l'assemblée générale qui se tiendra

au plus tard le 24 novembre 2020.

L'emploi des vocables «renouvelé dans les mêmes termes» à propos du contrat de syndic ne traduit pas seulement une prorogation du mandat initial mais la conclusion d'une nouvelle convention identique dans ses modalités au contrat précédent. D'où la problématique de la rémunération du gestionnaire eu égard à la durée du contrat, laquelle est, par hypothèse, beaucoup plus courte si l'on en croit la date limite de prise d'effet du contrat adopté dans des conditions classiques, «au plus tard six mois après la date de cessation de l'état d'urgence sanitaire». Ne peut-on pas alors compter sur le pragmatisme et le bon sens de chacun ? Toujours est-il que la rédaction de l'ordonnance n'est pas exempte de questionnement.

La question des mandats arrivés à leur terme avant le 12 mars 2020

L'ordonnance n° 2020-304 du 25 mars 2020 prévoit que «le contrat de syndic qui expire ou a expiré pendant la période définie à l'article 1^{er}» (comprise entre le 12 mars 2020 et l'expiration d'un délai d'un mois à compter de la date de cessation de l'état d'urgence sanitaire déclaré) est renouvelé dans les mêmes termes jusqu'à la prise d'effet du nouveau contrat du syndic désigné par la prochaine assemblée générale.

Quid alors des mandats qui ont expiré avant le 12 mars ? En effet, certains syndicats appliquant le principe de précaution, avaient déjà annulé la tenue de plusieurs assemblées qui devaient statuer sur le renouvellement de leur mandat préalablement à cette date.

Le report de ces assemblées générales peut avoir une conséquence radicale. Beaucoup de syndicats peuvent se retrouver dépourvus de syndic lorsque l'ordre du jour prévoyait la désignation du syndic. A défaut de vote en ce sens, le mandat du syndic prendra fin à la date prévue par son contrat ; on l'a dit, la jurisprudence refuse catégoriquement qu'un syndic sortant puisse gérer les affaires courantes en attendant la prochaine assemblée générale. Il faut alors considérer que le syndic est dépourvu de représentant légal.

C'est - en partie - la raison d'une circulaire du 14 mars 2020 émanant du ministère de la justice (circulaire «relative à l'adaptation de l'activité pénale et civile des juridictions aux mesures de prévention et de lutte contre la pandémie COVID-19»), laquelle a rappelé aux magistrats que sur le site intranet de la DACS, une fiche détaille les conditions et la procédure de désignation d'un administrateur provisoire.

En effet, dans tous les cas, autres que celui prévu par l'article 46 du décret de 1967, où le syndic est dépourvu de syndic, le président du tribunal judiciaire, statuant par ordonnance sur requête, à la demande de tout intéressé, désigne un administrateur provisoire de la copropriété qui est notamment chargé, dans les délais fixés par l'ordonnance, de se faire remettre les fonds et l'ensemble des documents et archives du syndic et de convoquer l'assemblée en vue de la désignation d'un syndic. Les fonctions de cet administrateur provisoire cessent de plein droit à compter de l'acceptation de son mandat par le syndic désigné par l'assemblée générale (D. 1967, art. 47). L'administrateur provisoire sera donc chargé non seulement de gérer le syndic mais aussi, et surtout, de convoquer (lorsque cela sera possible) l'assemblée générale afin de désigner le syndic. Au demeurant, la crise affecte également le service public de la justice et on peut craindre que de nombreux plaideurs ne pourront avoir accès au juge afin de solliciter la désignation d'un administrateur provisoire. La mesure ne pourrait être effective qu'une fois le plus gros de la crise derrière nous.

Quid de l'initiative d'un copropriétaire ?

Outre le recours à un administrateur provisoire, l'article 17, alinéa 4, de la loi de 1965 dispose que si le syndic est dépourvu de syndic, l'assemblée générale des copropriétaires peut être convoquée par tout copropriétaire, aux fins de nommer un syndic.

Une opportunité que peut saisir, notamment, un membre du conseil syndical qui, en collaboration avec l'ancien syndic, et grâce à la liste (mise à jour) qu'il détient, procédera à la convocation de l'assemblée générale visant à désigner le syndic. Les frais y afférents lui seront remboursés par le syndic puisqu'il s'agit de sommes qui ont été employées dans l'intérêt de la collectivité des copropriétaires.

Bien entendu, cette modalité pourra être utilisée lorsque l'organe délibérant pourra, à nouveau, se réunir.

La question des mandats arrivés à terme après le délai d'un mois suivant la cessation de l'état d'urgence

L'ordonnance n° 2020-304 du 25 mars 2020 prévoit que «le contrat de syndic qui expire ou a expiré pendant la période définie à l'article 1^{er}» (comprise entre le 12 mars 2020 et l'expiration d'un délai d'un mois à compter de la date de cessation de l'état d'urgence sanitaire



déclaré) est renouvelé dans les mêmes termes jusqu'à la prise d'effet du nouveau contrat du syndic désigné par la prochaine AG.

Or, il existe un grand nombre de syndicats dont le mandat prend fin le 30 juin, donc hors champ d'application de l'ordonnance. Dès lors, si l'état d'urgence prend fin à la date prévue [24 mai à l'heure où nous rédigeons le présent article], une sérieuse difficulté va se poser.

Pour les AG qui ont dû être reportées et, qui plus est, compte tenu du délai de vingt-et-un jours, il sera quasiment impossible de toutes les tenir dans le temps du mandat qui reste à courir.

Dès lors, soit les syndicats concernés convoquent à des dates plus éloignées que le 30 juin (avec l'inconvénient que le syndicat sera, un temps, dépourvu de représentant légal – cf. nos remarques ci-avant), soit ils réduisent au strict minimum l'ordre du jour de ces assemblées (approbation des comptes, vote du budget prévisionnel et renouvellement du mandat) pour en réunir le plus possible dans un délai réduit. Un allongement du délai prévu initialement par les pouvoirs publics est évoqué au moment où nous rédigeons mais il n'est, pour l'heure, pas encore intervenu.

Et pour les recours à l'encontre des résolutions des assemblées générales antérieures à l'état d'urgence ?

Lorsqu'un copropriétaire a intenté (ou souhaitait intenter) une action tendant à l'annulation d'une résolution adoptée

Et le conseil syndical ?

L'ordonnance n° 2020-304 est restée muette à propos de l'expiration des mandats des conseillers syndicaux. S'il faut espérer une mesure qui visera expressément le conseil syndical, à l'image de ce qui a été adopté pour le syndic -mesure qui n'est toujours pas intervenue au jour où nous rédigeons cet article-, il est possible de souligner deux points.

Le premier concerne précisément les mandats de conseillers syndicaux arrivés à terme pendant la période de confinement, faute d'avoir pu réunir l'assemblée générale. Il est presque évident que si, juridiquement, la copropriété est dépourvue de conseil syndical, ses (anciens) membres continuent, en pratique, d'exercer leur rôle et participent à une bonne gestion de l'immeuble et, sauf cas très particulier, il ne viendrait à personne l'idée de remettre en question ce qui a été mis en place à l'initiative de ces conseillers «de fait».

Le second point est de souligner, en ces temps compliqués, l'intérêt d'un conseil syndical dans les copropriétés. Plus que jamais, son avis est précieux. Le conseil syndical peut pleinement constituer le trait d'union entre le syndic et les copropriétaires, notamment afin de faire circuler l'information parmi les occupants de l'immeuble, expliquer les mesures qui ont été mises en place et faire remonter au syndic les doléances de certains comme les difficultés constatées au sein de l'immeuble.

en assemblée générale avant le confinement, et eu égard à la paralysie des institutions judiciaires sur notre territoire, comment résoudre la difficulté ?

La solution est apportée par l'ordonnance n° 2020-306 du 25 mars 2020 relative à la prorogation des délais échus pendant la période d'urgence sanitaire et à l'adaptation des procédures pendant cette même période (JO 26 mars). Il s'agit de faire application du principe général selon lequel la prescription ne court pas contre celui qui ne peut agir. A ce titre, l'article 2 de ladite ordonnance dispose que «*tout acte, recours, action en justice, formalité, inscription, déclaration, notification ou publication prescrit par la loi ou le règle-*

ment à peine de nullité, sanction, caducité, forclusion, prescription, inopposabilité, irrecevabilité, péremption, désistement d'office, application d'un régime particulier, non avenu ou déchéance d'un droit quelconque et qui aurait dû être accompli pendant la période mentionnée à l'article 1^{er} sera réputé avoir été fait à temps s'il a été effectué dans un délai qui ne peut excéder, à compter de la fin de cette période, le délai légalement imparti pour agir, dans la limite de deux mois».

Concrètement, les délais pour agir, ainsi que les procédures d'ores et déjà engagées, voient leurs échéances repoussées de deux mois à compter de l'expiration de l'état d'urgence sanitaire.

II.- La gestion du personnel employé par le syndicat

En vertu de l'article 31, alinéa 1^{er}, du décret du 17 mars 1967, le syndic fixe les conditions de travail du personnel employé par le syndicat suivant les usages locaux et les textes en vigueur; donc en conformité avec les règles édictées par le droit du travail. Plusieurs points relatifs aux concierges, gardiens et employés d'immeuble ont été soulevés par la crise sanitaire. En voici quelques-uns.

Le salarié et le droit de retrait

Aux termes de l'article L. 4131-1 du Code du travail, «*le travailleur alerte immédiatement l'employeur de toute situation de travail dont il a un motif raisonnable de penser qu'elle présente un danger grave et imminent pour sa vie ou sa santé ainsi que de toute déféction qu'il constate dans les systèmes de protection. Il peut se retirer d'une telle situation. L'employeur ne peut demander au travailleur qui a fait usage de*

son droit de retrait de reprendre son activité dans une situation de travail où persiste un danger grave et imminent résultant notamment d'une déféction du système de protection».

On imagine aisément qu'un salarié ayant des antécédents cardiaques ou pulmonaires perçoive la présence d'un copropriétaire atteint du COVID-19 dans l'immeuble comme un danger grave et imminent au sens de ce texte. D'où la crainte ressentie par ce salarié en cette hypothèse.

De surcroît, l'article L. 4131-3 du Code du travail prescrit qu'«*aucune sanction, aucune retenue de salaire ne peut être prise à l'encontre d'un travailleur ou d'un groupe de travailleurs qui se sont retirés d'une situation de travail dont ils avaient un motif raisonnable de penser qu'elle présentait un danger grave et imminent pour la vie ou pour la santé de chacun d'eux*».

Précisons, cependant, qu'un document intitulé *Point d'étape relatif au travail des gardiens et employés d'immeubles dans le cadre de la lutte contre la propagation du virus COVID-19*, réalisé par des organisations patronales³ estime que «*dès lors que les consignes gouvernementales sont appliquées par l'employeur ou son représentant et par le salarié, sous réserve de l'appréciation souveraine des tribunaux, il n'y a pas lieu de considérer qu'il existe un motif raisonnable pour que le salarié exerce son droit de retrait*».

De son côté, le ministère chargé de la ville et du logement a indiqué le 25 mars 2020 que «*les gardiens, concierges d'immeubles peuvent continuer à travailler en respectant les consignes sanitaires, et notamment les mesures barrière et les mesures de distances sanitaires avec les habitants de l'immeuble*».



Les obligations du syndic

Confronté à un risque professionnel auquel est exposé le salarié et à raison de sa mission envers les concierges, gardiens et employés d'immeuble, le syndic doit, à tout le moins, adopter des mesures prophylactiques. Il s'agit de concilier l'exercice des fonctions du salarié (et, par-là, le maintien de l'entretien de l'immeuble et la préservation de la sécurité des personnes occupant la copropriété) et la limitation du risque de contamination.

Pour cela, les « gestes barrières » prônés par les autorités publiques et sanitaires doivent être rappelés par les syndicats (se laver très régulièrement les mains; tousser ou éternuer dans son coude ou dans un mouchoir; utiliser des mouchoirs à usage unique et les jeter; saluer sans se serrer la main, éviter les embrassades).

La protection de la santé du salarié implique qu'il lui faudra également fournir à ce dernier les moyens d'effectuer ses tâches dans les meilleures conditions (gants, gel

hydroalcoolique, masque, visière de protection, etc.). Grâce à cela, pourront être accomplies les missions de nettoyage dont certaines seront liées à la nécessité d'endiguer la propagation du virus (nettoyage des poignées de porte et d'ascenseur, sonnettes, boîtes aux lettres), mais encore la manipulation des déchets ménagers que l'on peut difficilement différer, ou la réception et/ou la remise du courrier et des colis. Le syndic veillera aussi à l'information constante des copropriétaires et des membres du conseil syndical sur les gestes de prudence et les comportements adaptés aux circonstances (affichage dans les parties communes, courrier, messages sur l'extranet...). En outre, s'il a connaissance d'un ou plusieurs cas de coronavirus dans la copropriété, il appartient au syndic d'en alerter à tout le moins les copropriétaires, voire les autorités sanitaires.

Le recours au chômage partiel

Face à la diminution parfois importante de

l'activité de certains concierges, gardiens ou employés d'immeuble, les syndicats s'interrogent sur la possibilité de recourir au chômage partiel tel que le droit du travail l'organise.

Selon l'article L. 5122-1 du Code du travail, les salariés sont placés en position d'activité partielle, après autorisation expresse ou implicite de l'autorité administrative, s'ils subissent une perte de rémunération imputable notamment à « la réduction de l'horaire de travail pratiqué dans l'établissement ou partie d'établissement en deçà de la durée légale de travail ».

L'article R. 5122-2 du même code prévoit que l'employeur (en l'occurrence le syndic par l'intermédiaire de son syndic) adresse au préfet du département où est implanté l'établissement concerné une demande préalable d'autorisation d'activité partielle. Cette demande précise les motifs justifiant le recours à l'activité partielle, la période prévisible de sous-activité et le nombre de salariés concernés.

III.- L'administration des parties communes

Quid des travaux urgents ?

La crise du COVID-19 n'y change rien *a priori*. Le syndic est tenu, en cas d'urgence, de faire procéder de sa propre initiative à l'exécution de tous les travaux nécessaires à la sauvegarde de celui-ci (L. 1965, art. 18). On sait aussi qu'il en informe les copropriétaires et convoque immédiatement une assemblée générale (D. 1967, art. 37, al. 1^{er}). Il peut, dans ce cas, en vue de l'ouverture du chantier et de son premier approvisionnement, demander, sans délibération préalable de l'assemblée générale mais après avoir pris l'avis du conseil syndical, s'il en existe un, le versement d'une provision qui ne peut excéder le tiers du montant du devis estimatif des travaux (D. 1967, art. 37, al. 2). Il conviendra de composer avec les circonstances particulières car si le syndic dispose encore d'un conseil syndical dont les membres seront avertis de la démarche du syndic, la réunion d'une assemblée est pour le moins compromise... Par ailleurs, le syndic peut se heurter à un manque de disponibilité des quelques entreprises qui demeurent en activité. On comprendra facilement que sa réactivité se heurte parfois à des difficultés d'ordre concret.

Comment réglementer l'accès aux parties communes ?

Cette question a pu en amener une autre : peut-on pour cela rédiger un règlement intérieur ?

Rappelons, tout d'abord, que les parties

communes sont affectées à l'usage de tous les copropriétaires (L. 1965, art. 3, al. 1^{er}). Chacun est donc en droit de les utiliser et de s'y déplacer.

Au demeurant, le décret n° 2020-260 du 16 mars 2020 portant réglementation des déplacements dans le cadre de la lutte contre la propagation du virus COVID-19, puis le décret n° 2020-293 du 23 mars 2020, modifié par le décret n° 2020-423 du 14 avril 2020, ont précisé qu'afin de prévenir la propagation du virus COVID-19, est interdit jusqu'au 11 mai 2020 le déplacement de toute personne hors de son domicile à l'exception de certains déplacements, dans le respect des mesures générales de prévention de la propagation du virus. Il s'en est suivi des mesures de confinement que chacun a pu expérimenter plus ou moins durement.

Comment cette prescription de confinement est-elle applicable en copropriété ? Bien entendu, et au premier chef, il va de soi que le civisme de chacun devrait être privilégié.

Ceci dit, pourrait-on, confronté au laxisme de certains occupants de l'immeuble, adopter des règles particulières en la matière ? Il est patent que ni le syndic, ni le conseil syndical n'a de pouvoir de décision. Cependant, et aux fins de rationaliser l'utilisation des parties communes, ces organes pourraient de concert prévoir dans un bref document (et dans l'intérêt général) des mesures incitatives, telles que des créneaux horaires par

copropriétaires pour l'utilisation des parcs et aires de jeux, le port du masque hors de son appartement, etc. Des mesures plus radicales pourraient s'avérer opportunes, à l'instar de la fermeture de locaux communs, l'interdiction pour les enfants en bas âge de circuler sans la présence d'un adulte, le rappel de la prohibition des attroupements et regroupements... Toutes ces prescriptions pourraient être rappelées dans un « règlement intérieur » dont les occupants (copropriétaires comme locataires) pourraient avoir connaissance (là encore, par voie d'affichage ou communication papier ou électronique).

Ces mesures n'auraient pas de portée contraignante mais rappelleraient à tout un chacun que la vie en collectivité implique certains sacrifices et certaines responsabilités, en ces temps de « *distanciation sociale* ». Face à des incivilités ou des violations caractérisées du confinement, le syndic devra intervenir afin d'indiquer le nécessaire respect des dispositions édictées par les pouvoirs publics.

Faut-il une attestation de déplacement dérogatoire dans les parties communes ?

En vertu de l'article 1^{er} du décret n° 2020-260 du 16 mars 2020, dont les termes ont été repris par le décret n° 2020-293 du 23 mars 2020, modifié par le décret n° 2020-423 du 14 avril 2020, les personnes souhaitant bénéficier de l'une des exceptions prévues par ce texte doivent se



munir, lors de leurs déplacements hors de leur domicile, d'un document leur permettant de justifier que le déplacement considéré entre dans le champ de l'une de ces exceptions.

L'application de cette disposition à une copropriété se heurte à deux difficultés.

La première est que le dispositif réglementaire vise expressément le «domicile» des personnes. Or, en dehors de son appartement, le copropriétaire n'est plus à proprement parler dans son domicile. Il serait alors tentant d'en déduire que l'attestation serait effectivement nécessaire pour se promener dans un jardin ou un parc de la résidence (d'autant que dans certaines grandes copropriétés, les espaces communs peuvent s'avérer très vastes).

La seconde difficulté provient du fait que les forces de l'ordre ne peuvent, en principe, procéder à des verbalisations que sur la voie publique. Or, la copropriété étant un lieu privé, les allées, les sentiers et autres parcs ne se situent pas sur la voie publique.

Cela signifie-t-il que les forces de l'ordre ne pourraient pas pénétrer dans les parties communes, ne serait-ce que pour rap-

peler aux particuliers les mesures de prudence élémentaires? Comment ne pas citer ces deux cas d'installation de piscines gonflables sur des parties communes (une cour et une toiture d'immeuble) dans des copropriétés de la région parisienne en pleine période de confinement...

Il est possible que le syndicat concerné ait voté une autorisation permanente donnée à la police ou à la gendarmerie nationale de pénétrer dans les parties communes (cf. L. 1965, art. 25 i). Au surplus, une réponse ministérielle en date du 28 juin 1999⁴ a précisé que des officiers de police judiciaire peuvent pénétrer dans l'immeuble lorsqu'ils en sont requis par les habitants pour venir constater les infractions qui y sont commises. On ne pourrait, selon nous, en arriver à ce stade que si le comportement de certains copropriétaires ou locataires irait à l'encontre de la prudence la plus élémentaire.

L'organisation et l'entraide au sein de l'immeuble

Afin de cultiver le lien social tout en évitant les déplacements et en dépit de la distan-

Les Informations Rapides de la Copropriété remercie Renaud Franchet, administrateur de biens indépendant à Lyon, pour son concours à la rédaction de cet article grâce à sa participation au webinaire organisé récemment par Edilaix intitulé "La vie en copropriété". Ses témoignages ont contribué à enrichir ce texte. Webinaire à retrouver sur la chaîne YouTube Edilaix.

ciation, certaines organisations syndicales de gestionnaires de biens (telle l'UNIS) ont distribué ou placardé des affiches type dans le but de planifier et encourager l'entraide entre les occupants de l'immeuble. En effet, il s'agit d'indiquer dans une colonne de l'affiche qui, parmi les habitants, a besoin d'une assistance (par exemple pour faire ses courses) et qui est en mesure d'y pourvoir. Une belle initiative qui se développe afin de faire face à ces circonstances exceptionnelles!

IV.- Le paiement des charges de copropriété

La présence de parties communes et d'équipements d'équipement communs implique nécessairement une contribution financière des copropriétaires. Telle est la raison d'être de l'article 10 de la loi du 10 juillet 1965. Qu'en est-il de l'impact de la pandémie sur les finances du syndicat?

L'obligation de payer les charges

Peut-on estimer, comme le pensent nombre de copropriétaires, que la crise sanitaire et ses répercussions économiques puisse influencer sur leur devoir de régler les charges de copropriété? Autrement dit, peut-on être dispensé (ou refuser) de payer les charges? La réponse est sans ambiguïté. Confronté à une obligation impérative, un copropriétaire ne saurait arguer de la crise sanitaire pour s'exempter du règlement. Comme l'a très clairement exprimé la troisième chambre civile il y a maintenant de nombreuses années, «la contribution de chacun des copropriétaires aux charges constitue le soutien de l'obligation du syndicat et correspond automatiquement à une créance de celui-ci sur chacun des copropriétaires»⁵. La diminution (ou l'apparente diminution) des tâches du salarié du syndicat, voire du syndic, l'interruption de certains travaux ou l'impossibilité de recourir à tous les services habituels dans l'immeuble ne sont pas susceptibles de justifier l'absence de paiement des charges, comme la diminution de leur montant. Aucun texte déroga-

toire n'a été adopté par les pouvoirs publics en ce sens. Il faut donc s'en remettre au caractère d'ordre public des prévisions légales⁶. Il ne serait d'ailleurs pas plus pertinent de vouloir diminuer les honoraires du syndic en arguant d'une activité prétextuellement alléguée!

Le recouvrement des charges

Le syndic est non seulement en charge de la gestion comptable et financière du syndicat mais aussi du recouvrement des sommes dues par les copropriétaires. En dépit des circonstances, il lui appartient d'assumer pleinement sa mission.

A ce titre, il pourra adresser les appels de fonds conformément aux dates entérinées par les décisions de l'assemblée générale. Toutefois, s'il peut également recourir aux moyens traditionnels de recouvrement, notamment la mise en demeure et les procédures judiciaires (article 19-2 de la loi de 1965, saisie immobilière), le syndic tiendra généralement compte de la situation exceptionnelle, en particulier pour les personnes éprouvant des difficultés personnelles ou financières. Des délais de paiement seront souvent consentis, en pratique au cas par cas. Là encore, il faudra faire preuve de discernement, certains copropriétaires de mauvaise foi pouvant prétexter la situation sanitaire pour tenter d'échapper à leur obligation financière. Sans compter la paralysie des institutions

judiciaires qui constituera un obstacle dirimant (sur les délais pour agir, voir *supra*).

Confrontés à une crise sanitaire d'ampleur mondiale, il nous faut tenter de trouver des solutions qui, parfois, nous amènent à prendre quelques libertés avec des textes qui sont impératifs. Mais, à l'image des dérogations d'ores et déjà adoptées par les pouvoirs publics, l'application pure et simple de notre droit positif révèle ses limites. C'est dans ces moments difficiles que nous devons faire preuve de discernement et d'adaptabilité.

1- Cf. Cass. 3^e civ., 19 oct. 2017, n° 16-24.646.

2- Le texte du 25 mars 2020 est, en revanche, totalement muet s'agissant des mandats des conseillers syndicaux (voir l'encadré ci-après).

3- Parmi les signataires, figurent notamment la FNAIM, l'ARC, l'UNIS et le SNPI.

4- JOAN, p. 4023, n° 28833.

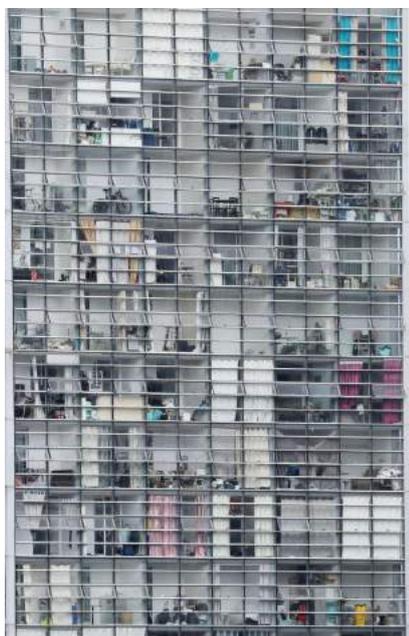
5- Cass. 3^e civ., 30 oct. 1984, n° 83-10.202, Bull. civ. III, n° 180.- V. aussi Cass. 3^e civ., 10 mai 1968, n° 66-13.503, Bull. civ. III, n° 202.

6- La solution rejoint le rigorisme dont a fait preuve la jurisprudence indiquant, par exemple, que l'obligation de payer les charges de copropriété s'appliquait y compris en présence de lots inhabitables : Cass. 3^e civ., 13 juil. 1993 ; Cass. 3^e civ., 17 mai 1995 ; V. également, CA Toulouse, 9 sept. 1992, JD n° 1992-045452 ; CA Paris, 16 oct. 1996.



Les copropriétés au défi des assemblées générales par audio ou visioconférence

Le gouvernement a pris une ordonnance permettant de tenir, à compter du 1er juin, des assemblées générales grâce aux outils numériques disponibles.



La façade d'un immeuble d'habitation à La Défense (Hauts-de-Seine), le 27 avril. LUDOVIC MARIN / AFP

Les mois de mars à juin sont la pleine saison des assemblées générales de copropriété. Une majorité d'immeubles ont clos leurs comptes au 31 décembre 2019 et doivent voter un nouveau budget. Mais le confinement et les règles sanitaires sont venus perturber ce calendrier. Comment se réunir en nombre sans risquer de se transmettre le coronavirus ?

Selon la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim), 370 000 assemblées générales auraient dû ou doivent se tenir entre le 17 mars, date de début du confinement, et le 31 décembre. Il leur faut inventer un nouveau mode de prise des décisions.

A la demande des syndicats professionnels, l'Etat a d'abord, par ordonnance du 25 mars, prolongé jusqu'au 10 mars 2021 leurs mandats en cours. Il leur est ainsi permis d'expédier, en toute légalité, les affaires courantes. Le gouvernement a aussi, le 20 mai, pris une ordonnance permettant de tenir, à compter du 1er juin, des assemblées générales par audio ou visioconférence. « C'est le syndic qui prend la main et décide des

[Visualiser l'article](#)

modalités, sans vote préalable en assemblée générale », souligne Jean-Marc Torrollion, président de la Fnaim.

La loi Elan du 23 novembre 2018 avait bien anticipé cette possibilité de dématérialiser les assemblées, mais à condition qu'un vote majoritaire préalable des copropriétaires l'autorise et l'organise : la nouvelle ordonnance suspend cette condition, le temps de l'état d'urgence sanitaire.

Une autre disposition de la loi logement permet qu'un même copropriétaire votant au nom de ses voisins reçoive procuration jusqu'à, désormais, 10 % des millièmes, au lieu de 5 % auparavant.

Dans les copropriétés qui avaient déjà prévu de recourir à des assemblées générales à distance, cette formule séduit. « *Nous avons, de façon un peu visionnaire, prévu et voté la possibilité d'organiser les votes par correspondance et nous le faisons cette année* », raconte Stéphane Imbot, ancien ingénieur du bâtiment et retraité, qui préside le conseil syndical d'un immeuble de 66 appartements, à Lyon. *Tous les copropriétaires ont, lors de l'envoi de la convocation il y a quelques semaines, été appelés à voter par correspondance ou par mail. La clôture du vote aura lieu le 29 mai et nous proclamerons les résultats ce jour-là.* »

Réunion plus courte

Dans cet immeuble, une forte proportion de propriétaires – de 50 % à 60 % – sont des bailleurs qui ne résident pas sur place. Le basculement vers l'électronique s'est fait, ainsi, assez naturellement.

La copropriété est en outre gérée par un syndicat coopératif, affilié à la plate-forme Matera d'aide à la gestion des copropriétés autogérées, qui propose des outils numériques adaptés. « *Trente copropriétaires ont accepté de recevoir tous les documents par mail, les autres, dont une dame de 80 ans qui n'a pas d'ordinateur, les auront par recommandé postal, désormais très simple à adresser, d'un clic, grâce à un service dédié de La Poste* », se félicite M. Imbot

Sandra Daubé, membre du conseil syndical dans un immeuble de 75 lots, à Evry, a quant à elle organisé une « télé-AG » à la date prévue initialement, le 26 mars. Elle a utilisé l'une des multiples applications de télé-réunions disponibles, Zoom. Chacun était libre de se rendre visible, ou non.

« *Nous avons eu 55 participants, contre 40 habituellement, et la réunion n'a duré que deux heures, soit deux fois moins qu'auparavant* », raconte-t-elle. *Tout le monde a pu s'exprimer et nous comptons bien renouveler l'expérience.* » Ici aussi, un conseil syndical soudé et familier des outils numériques a insufflé la dynamique.

Convocations par mail

Les copropriétaires d'un immeuble de 98 lots, à Choisy-le-Roi (Val-de-Marne), fonctionnant également en syndicat coopératif épaulé, partagent une plate-forme numérique avec un espace personnel pour chacun. En vue de l'assemblée générale, ils ont tous reçu par mail leurs convocations, ainsi que des liens vers des vidéos et des présentations Powerpoint, pour expliquer le détail des vingt-deux résolutions et les modalités du vote par correspondance, dont le dépouillement aura lieu le 31 mai.

« *Il y a parfois urgence à voter car les trésoreries de certains immeubles sont à sec et il faut relancer des appels de fonds* », explique Géraud Delvolvé, délégué général de l'**Union des syndicats de l'immobilier** qui fédère les syndicats professionnels. *Nous aimerions avoir l'autorisation de puiser dans les "comptes travaux" pour payer les factures.* » 7 % des adhérents de son organisation ont déjà tenu des AG en visio-conférence.



[Visualiser l'article](#)

Les réunions dématérialisées ne convainquent pas encore tout le monde. « *On comprend l'urgence de recourir au numérique, mais il ne faut pas renoncer à la démocratie et au débat direct dans les copropriétés* », plaide Emile Hagège, directeur général de l'Association des responsables de copropriété. Il rappelle « *que les réunions de plus de dix personnes dans des lieux privés sont autorisées, à condition de respecter les distances, qu'on peut donc panacher présence réelle et à distance, et qu'on ne peut pas imposer le vote par correspondance à un copropriétaire.* »



En France, les impayés n'augmentent pas... pour l'instant

Si les mesures du gouvernement ont atténué les effets de la crise liée au coronavirus, une partie de la population peine à régler factures et crédits.



Formulaire administratif d'une déclaration de surendettement. Philippe Turpin / Photononstop

« Jusqu'ici, le budget des ménages que nous suivons dans le cadre du plan d'apurement de leurs dettes tient, rassure Jean-Louis Kiehl, président de l'association Crésus, dont la plate-forme conseille, dans la France entière, 67 000 foyers engagés dans une procédure dite de surendettement. Les mesures d'amortissement des pertes de revenus mises en place par le gouvernement fonctionnent et ceux qui ne se rendent plus sur leur lieu de travail, même au chômage partiel, réalisent des économies, en particulier sur les frais de transport.

[Visualiser l'article](#)

L'heure de vérité, ce sera la rentrée de septembre, lorsque l'économie ne sera plus sous perfusion », anticipe M. Kiehl.

C'est un paradoxe de l'arrêt de l'économie consécutif au confinement : les bas de laine se sont remplis. Les dépôts sur les comptes bancaires ont, selon le suivi de la BPCE publié le 8 mai, presque doublé en mars, à 13,8 milliards d'euros, contre 7,2 milliards (en 2018 et 2019). La collecte sur les Livrets A et d'épargne populaire – 7,39 milliards d'euros en avril – est historique ; elle a atteint son niveau le plus élevé depuis dix ans. Ce mouvement d'épargne, que certains économistes jugent excessif, s'explique notamment par la non-consommation (faute d'hôtels, de restaurants, de voyages) et une anxiété croissante des ménages.

Sur le front du crédit à la consommation et du crédit immobilier, les établissements prêteurs ne constatent pas de hausse des impayés, car les amortisseurs sociaux et contractuels jouent leur rôle. La plupart des contrats prévoient en effet des souplesses, comme un report des échéances en fin de prêt ou une baisse temporaire des mensualités. « *Nous avons ouvert et élargi ces possibilités, sans frais pour l'emprunteur* », se félicite Christophe Baniol, directeur du marché des particuliers de la Société générale (SG). *Il peut les faire jouer dès la première année pour un crédit immobilier, et dès le premier trimestre pour un crédit à la consommation.* »

« Retard dans le paiement des charges de copropriété »

A la SG, le nombre de recours à ces facilités de paiement a certes été multiplié par cinq, mais, en définitive, ils concernent moins de 2 % des 900 000 prêts immobiliers et 500 000 crédits à la consommation. Au total, 200 000 emprunteurs auprès du Crédit agricole ont, eux, demandé le report de l'échéance de mai, soit trois fois plus que d'habitude.

Pour ce qui est du paiement des loyers et des charges de copropriété, les administrateurs de biens n'observent pas de signe alarmant, sauf en quelques points du territoire. Le réseau de la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim) a ainsi repéré des foyers d'impayés dans 25 départements dont quatre (Bouches-du-Rhône, Nord, Seine-Saint-Denis et Val-de-Marne) où ils dépassent 20 %. Même constat chez les professionnels de l'Union des syndicats de l'immobilier (UNIS) : « *D'après notre enquête auprès de 340 syndics, seuls 12 % d'entre eux voient les impayés grimper à 32 %, voire au-delà de 40 % pour 7,3 % des sondés* », explique Géraud Delvolvé, son délégué général.

Article réservé à nos abonnés Lire aussi A Bagnolet, une grève des loyers révèle la précarité de locataires touchés par la crise du coronavirus

Plurience, fédération des grands syndicats de copropriété, note « *un retard dans le paiement des charges de copropriété, mais pas catastrophique* », juge Jean-Michel Camizon, son vice-président. *La trésorerie de certains immeubles devient négative et le besoin de lancer de nouveaux appels de fonds devient urgent* » .

Une frange de la population est en voie de paupérisation. Selon Benoît Calmels, délégué général de l'Union nationale des centres communaux d'action sociale (Unccas) de quelque 9 000 communes, « *les aides d'urgence se multiplient et 18 % des CCAS ont, en un mois et demi de confinement, déjà dépensé la moitié de leur budget. C'est un nouveau public, familles monoparentales, autoentrepreneurs, étudiants, dont l'équilibre financier repose sur de petits boulots peu formels, qui ne perçoit pas les minima sociaux et n'est pas familier de nos services* », analyse M. Calmels. Et de conclure : « *Nous craignons de revivre ce que nous avons vécu* » .

www.lemonde.fr

Pays : France

Dynamisme : 70



Page 3/3

[Visualiser l'article](#)

après la crise financière mondiale de 2008. Il avait alors fallu trois ans à certains ménages pour s'en remettre. Je redoute que des familles accumulent les factures impayées et soient, d'ici quelques mois, obligées de revenir frapper à notre porte. »



CORONAVIRUS

Les copropriétés au défi des assemblées générales en visioconférence

Le gouvernement a pris une ordonnance permettant de tenir, à compter du 1^{er} juin, ces réunions à distance

Les mois de mars à juin sont la pleine saison des assemblées générales de copropriété. Une majorité d'immeubles ont clos leurs comptes au 31 décembre et doivent voter un nouveau budget. Mais le confinement et les règles sanitaires sont venus perturber ce calendrier. Comment se réunir en nombre sans risquer de se transmettre le coronavirus ? Selon la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim), 370 000 assemblées générales auraient dû ou doivent se tenir entre le 17 mars, date de début du confinement, et le 31 décembre. Il leur faut inventer un nouveau mode de prise des décisions.

A la demande des syndicats professionnels, l'Etat a d'abord, par ordonnance du 25 mars, prolongé jusqu'au 10 mars 2021 leurs man-

dats en cours. Il leur est ainsi permis d'expédier, en toute légalité, les affaires courantes. Le gouvernement a aussi, le 20 mai, pris une ordonnance permettant de tenir à compter du 1^{er} juin des assemblées générales par audio ou visioconférence.

« Sans vote préalable »

« C'est le syndic qui prend la main et décide des modalités, sans vote préalable en assemblée générale », souligne Jean-Marc Torrollion, président de la Fnaim. La loi Elan du 23 novembre 2018 avait bien anticipé cette possibilité de dématérialiser les assemblées, mais à condition qu'un vote majoritaire préalable des copropriétaires l'autorise et l'organise : la nouvelle ordonnance suspend cette condition, le temps de l'état d'urgence sanitaire.

Une autre disposition de la loi logement permet qu'un même copropriétaire votant au nom de ses voisins reçoive procuration jusqu'à, désormais, 10 % des millièmes, au lieu de 5 % auparavant.

Dans les copropriétés qui avaient déjà prévu de recourir à des assemblées générales à distance, cette formule séduit. « Nous avons, de façon un peu visionnaire, prévu et voté la possibilité d'organiser les votes par correspondance et nous le faisons cette année, raconte Stéphane Imbot, ancien ingénieur du bâtiment et retraité, qui préside le conseil syndical d'un immeuble



de 66 appartements, à Lyon. *Tous les copropriétaires ont, lors de l'envoi de la convocation il y a quelques semaines, été appelés à voter par correspondance ou par mail. La clôture du vote aura lieu le 29 mai et nous proclamerons les résultats ce jour-là.* »

Dans cet immeuble, une forte proportion de propriétaires (50 % à 60 %) – sont des bailleurs qui ne résident pas sur place. Le basculement vers l'électronique s'est fait, ainsi, assez naturellement. La copropriété est en outre gérée par un syndicat coopératif, affilié à la plate-forme Matera d'aide à la gestion des copropriétés autogérées, qui propose des outils numériques adaptés. « Trente copropriétaires ont accepté de recevoir tous les documents par mail, les autres, dont une dame de 80 ans qui n'a pas d'ordinateur, les auront par recommandé postal, désormais très simple à adresser, d'un clic, grâce à un service dédié de La Poste », se félicite M. Imbot.

Sandra Daubé, membre du conseil syndical dans un immeuble de 75 lots, à Evry, a quant à elle organisé une « télé-AG » à la date prévue initialement, le 26 mars. Elle a utilisé l'une des multiples applications de télé-réunions disponibles, Zoom. Chacun était libre de se rendre visible, ou non.

« Il y a parfois urgence à voter car les trésoreries de certains immeubles sont à sec »

GÉRAUD DELVOLVÉ
délégué général de l'Union des syndicats de l'immobilier

« Nous avons eu 55 participants, contre 40 habituellement, et la réunion n'a duré que deux heures, soit deux fois moins qu'auparavant, raconte-t-elle. Tout le monde a pu s'exprimer et nous comptons bien renouveler l'expérience. » Ici aussi, un conseil syndical soudé et familier des outils numériques a insufflé la dynamique.

Les copropriétaires d'un immeuble de 98 lots, à Choisy-le-Roi (Val-de-Marne), fonctionnant également en syndicat coopératif épaulé, partagent une plate-forme numérique avec un espace personnel pour chacun. En vue de l'assemblée générale, ils ont tous reçu par mail leurs convocations, ainsi que des liens vers des vidéos et des présentations

Powerpoint, pour expliquer le détail des 22 résolutions et les modalités du vote par correspondance, dont le dépouillement aura lieu le 31 mai.

« Il y a parfois urgence à voter car les trésoreries de certains immeubles sont à sec et il faut relancer des appels de fonds », explique Géraud Delvolvé, délégué général de l'Union des syndicats de l'immobilier qui fédère les syndicats professionnels. *Nous aimerions avoir l'autorisation de puiser dans les "comptes travaux" pour payer les factures.* » 7 % des adhérents de ce syndicat ont déjà tenu des AG en visioconférence.

Les réunions dématérialisées, cependant, ne convainquent pas encore tout le monde. « On comprend l'urgence de recourir au numérique, mais il ne faut pas renoncer à la démocratie et au débat direct dans les copropriétés », plaide Emile Hagège, directeur général de l'Association des responsables de copropriétés. Il rappelle « que les réunions de plus de dix personnes dans des lieux privés sont autorisées, à condition de respecter les distances, qu'on peut donc panacher présence réelle et à distance, et qu'on ne peut pas imposer le vote par correspondance à un copropriétaire ». ■

ISABELLE REY-LEFEBVRE



CORONAVIRUS

En France, les impayés n'augmentent pas... pour l'instant

Si les mesures du gouvernement ont atténué les effets de la crise, une partie de la population peine à régler factures et crédits

Jusqu'ici, le budget des ménages que nous suivons dans le cadre du plan d'apurement de leurs dettes tient», rassure Jean-Louis Kiehl, président de l'association Crésus, dont la plate-forme conseille, dans la France entière, 67 000 foyers engagés dans une procédure dite de surendettement.

«Les mesures d'amortissement des pertes de revenus mises en place par le gouvernement fonctionnent et ceux qui ne se rendent plus sur leur lieu de travail, même au chômage partiel, réalisent des économies, en particulier sur les frais de transport. L'heure de vérité, ce sera la rentrée de septembre, lorsque l'économie ne sera plus sous perfusion», anticipe-t-il. C'est un paradoxe de l'arrêt de l'économie consécutif au confinement : les bas de laine se sont remplis. Les dépôts sur les comptes bancaires ont, selon le suivi de la BPCE publié le 8 mai, presque doublé en mars, à 13,8 milliards d'euros, contre 7,2 milliards (en 2018 et 2019).

La collecte sur les Livrets A et d'épargne populaire – 7,39 milliards d'euros en avril – est historique ; elle a atteint son niveau le plus élevé depuis dix ans. Ce mouvement d'épargne s'explique notamment par la non-consommation (faute d'hôtels, de restaurants, de voyages) et une anxiété croissante des ménages.

Sur le front du crédit à la consommation et du crédit immobilier, les établissements prêteurs ne constatent pas de hausse des impayés, car les amortisseurs sociaux et contractuels jouent leur rôle. La plupart des contrats prévoient en effet des souplesses,

comme un report des échéances en fin de prêt ou une baisse temporaire des mensualités. «Nous avons ouvert et élargi ces possibilités, sans frais pour l'emprunteur, se réjouit Christophe Baniol, directeur du marché des particuliers de la Société générale (SG). Il peut les faire jouer dès la première année pour un crédit immobilier, et dès le premier trimestre pour un crédit à la consommation.»

A la SG, le nombre de recours à ces facilités de paiement a certes été multiplié par cinq, mais, en définitive, ils concernent moins de 2 % des 900 000 prêts immobiliers et 500 000 crédits à la consommation. Au total, 200 000 emprunteurs auprès du Crédit agricole ont, eux, demandé le report de l'échéance de mai, soit trois fois plus que d'habitude.

En voie de paupérisation

Pour ce qui est du paiement des loyers et des charges de copropriété, les administrateurs de biens n'observent pas de signe alarmant, sauf en quelques points du territoire. Le réseau de la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim) a repéré des foyers d'impayés dans 25 départements dont quatre (Bouches-du-Rhône, Nord, Seine-Saint-Denis et Val-de-Marne) où ils dépassent 20 %. Même constat chez les professionnels de l'Union des syndicats de l'immobilier (UNIS) :

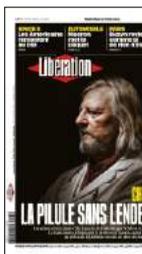
«D'après notre enquête auprès de 340 syndics, seuls 12 % d'entre eux voient les impayés grimper à 32 %, voire au-delà de 40 % pour 7,3 % des sondés», explique Géraud Delvolvé, son délégué général.

Plurience, fédération des grands syndics de copropriété,

note «un retard dans le paiement des charges de copropriété, mais pas catastrophique, juge Jean-Michel Camizon, son vice-président. La trésorerie de certains immeubles devient négative et le besoin de lancer de nouveaux appels de fonds devient urgent».

Une frange de la population est en voie de paupérisation. Selon Benoît Calmels, délégué général de l'Union nationale des centres communaux d'action sociale (Unccas) de quelque 9 000 communes, «les aides d'urgence se multiplient et 18 % des CCAS ont, en un mois et demi de confinement, déjà dépensé la moitié de leur budget. C'est un nouveau public, familles monoparentales, auto-entrepreneurs, étudiants, dont l'équilibre financier repose sur de petits boulots peu formels, qui ne perçoit pas les minima sociaux et n'est pas familier de nos services, analyse M. Calmels. Et de conclure : «Nous craignons de revivre ce que nous avons vécu après la crise financière mondiale de 2008. Il avait alors fallu trois ans à certains ménages pour s'en remettre. Je redoute que des familles accumulent les factures impayées et soient, d'ici quelques mois, obligées de revenir frapper à notre porte.» ■

ISABELLE REY-LEFEBVRE



▶ L'ESSENTIEL



“La période de confinement souligne le rôle essentiel du syndic”



LE CONFINEMENT PROLONGÉ DU PAYS, CONSÉCUTIF À LA PANDÉMIE DE CORONAVIRUS, IMPACTE NÉCESSAIREMENT LE MÉTIER DE SYNDIC. COMMENT, ET AVEC QUELLES CONSÉQUENCES POUR L'AVENIR ? CHRISTOPHE TANAY, PRÉSIDENT DE L'UNIS (UNION DES SYNDICATS DE L'IMMOBILIER), DÉCRYPTE CETTE SITUATION INÉDITE.

QUELLES ONT ÉTÉ LES CONSÉQUENCES DE LA SITUATION DE CONFINEMENT SUR LA TRANSFORMATION DIGITALE DU MÉTIER DE SYNDIC ?

Tous les syndicats finalement sont devenus digitaux, et leur rôle d'intermédiation sociale en sort renforcé, ce qu'un modèle “tout digital” seul ne saura assurer. C'est le paradoxe mis en lumière actuellement. Les cabinets ont été fermés au public mais les équipes ont poursuivi leur travail, sur place ou en télétravail. L'administration des immeubles ne cesse jamais : interventions à programmer, contrats à suivre et faire exécuter, fonds à appeler pour pouvoir honorer les factures. C'est le travail du syndic.

Les logiciels de gestion et de comptabilité sont pris en main à distance. Les échanges avec les copropriétaires se poursuivent par courriels, plateformes et intranet. Les cabinets ont su adapter leur processus interne. Une présence est toutefois nécessaire sur place pour gérer notamment le courrier entrant et sortant, car nous devons gérer des flux numériques et des flux papiers. Mais la tenue des assemblées générales convoquées n'a pas été possible, même à distance. La technologie existe, certes, mais la réglementation a des hauts standards d'exigence sur l'au-

thentification des participants.

PLUS GLOBALEMENT, QUELLES SONT LES CONSÉQUENCES DU CORONAVIRUS SUR LA GESTION DES COPROPRIÉTÉS ?

La période de confinement révèle, si besoin en était, que le rôle du syndic est essentiel pour faire marcher l'économie de l'immeuble et l'équilibre de la chaîne immobilière, prestataires, fournisseurs, employés. Les flux financiers et administratifs dématérialisés se sont mis en place ; les interventions techniques d'urgence se sont poursuivies ; les gardiens et employés d'immeubles continuent leur travail tout en prenant des précautions renforcées. Il a fallu localement par exemple recenser les artisans qui continuaient à se déplacer, traiter avec La Poste pour les courriers.

Il n'a pas été possible de réunir les Assemblées générales annuelles. Or il est essentiel pour la sécurisation des copropriétés que les syndicats soient désignés ; raison pour laquelle le gouvernement a pris des ordonnances pour éviter que les copropriétés soient dépourvues de syndicats, ce qui aurait obligé tous les immeubles à saisir le juge pour désigner un administrateur provisoire chargé de reconvoquer.



Enfin, les syndicats ont été sollicités pour faire respecter les règles de vie commune. Sur ce point, l'UNIS condamne les comportements de ceux qui ont demandé aux infirmières logées dans l'immeuble de partir et aux médecins exerçant dans l'immeuble de fermer leurs cabinets par crainte du virus. L'UNIS en appelle au réalisme, à la solidarité et à la responsabilité de chacun : nos soignants font un travail formidable et doivent pouvoir continuer à le faire.

COMMENT ESTIMER SON IMPACT DANS LA DURÉE ?

La crise impacte l'activité des ventes immobilières ; elle touche aussi des entreprises et donc des salariés, même si le gouvernement fait tout pour éviter une "casse sociale". Il faut s'attendre à un effet domino sur la solvabilité d'une partie des copropriétaires, bailleurs, locataires. Dans quelle mesure le budget courant des immeubles sera-t-il touché ? Difficile à dire. Mais la vigilance est de mise sur le budget travaux et rénovations ; et sur la gestion des impayés.

LA CRISE ÉCONOMIQUE QUI S'ANNONCE DOIT-ELLE POUSSER LES AUTORITÉS À PRENDRE DES MESURES EN FAVEUR DES SYNDICATS ? LESQUELLES ?

Les cabinets de syndicats sont des sociétés commerciales comme les autres ; et ont donc droit à tous les outils que le gouvernement a mis en place. Au-delà, nous avons en amont alerté le gouvernement sur la nécessité de sécuriser les copropriétés. Pour garantir "l'existence" des copropriétés, juridiquement et économiquement, il a été essentiel de prolonger le mandat de syndic jusqu'à la tenue d'une prochaine AG lorsqu'il sera possible de se réunir à nouveau. Mais attention aux contraintes d'agendas : il y a aura des

embouteillages ! Les ordonnances prises par le gouvernement permettent de concilier les droits des copropriétaires et les impératifs de gestion des syndicats.

A PLUS LONG TERME, COMMENT VOYEZ-VOUS LA PROFESSION DE SYNDIC ÉVOLUER ?

La crise actuelle a souligné le rôle fondamental du syndic dans la chaîne de l'immobilier et le fait que l'immeuble soit devenu le lieu de vie global lorsqu'y fut confiné l'ensemble de la population, ménages, scolaires, télétravailleurs. C'est la première fois que cela s'est produit.

Le syndic a un rôle déterminant à jouer car il assure la pérennité des contrats, interventions gardiennage et service. Il va même plus loin en relayant les consignes du gouvernement sur les gestes-barrières. A l'avenir, on peut imaginer lui confier davantage encore de mission-relais des politiques publiques locales. C'est d'ailleurs les propositions que l'UNIS avait rédigées en vue des élections municipales. Le COVID-19 marque un tournant dans la coopération public-privé.

La France des "40 heures sur place" s'est transformée en une France des "70 heures à emporter" sous l'effet du télétravail. Les professionnels de doivent s'adapter à cette tendance ; or les habitations n'ont pas les mêmes standards que les bureaux quant au confort de travail. Un nouveau défi donc : l'accélération des transformations d'usage. ■



COPROPRIETE



Copropriété : vous allez très bientôt pouvoir tenir vos AG à distance en visio



© SolStock / Getty Images Copropriété : vous allez très bientôt pouvoir tenir vos AG à distance en visio

Une ordonnance présentée ce mercredi 20 mai en Conseil des ministres va permettre la tenue d'assemblées générales de copropriétaires en visio ou en audio-conférence, à partir du mois prochain. Des décisions pourront également être adoptées via un vote par correspondance.

Le déconfinement a certes débuté, mais la prudence reste de mise. Dans les conditions actuelles, les réunions de copropriétaires en assemblée générale restent déraisonnables. Une bonne partie des syndics professionnels a d'ailleurs reporté à l'automne les AG prévues ce printemps. Tenant compte de cette impossibilité (ou du moins des difficultés) de réunions, le gouvernement a pris diverses mesures adaptant le droit de la copro. Dernière nouveauté en date : les AG pourront bientôt se faire de manière totalement dématérialisée. Souvenez-vous, la loi Elan du 23 novembre 2018 a permis aux copropriétaires de participer aux assemblées générales "par visioconférence ou par tout autre moyen de communication électronique permettant leur identification". Un décret était ensuite venu préciser les modalités d'application de cette mesure, au 27 juin 2019.

Mais, petit problème : à cette date, une bonne part des AG s'était déjà tenue. Or, les modalités de mise en oeuvre d'assemblées dématérialisées - et donc indirectement le principe même de la tenue de réunions à distance - étaient soumises à un vote préalable des copropriétaires réunis en AG... Aussi, très peu de copros avaient pu mettre la mesure en place, avant le début crise sanitaire du Covid, la majeure partie des



[Visualiser l'article](#)

assemblées se tenant généralement au mois de juin. Avec les restrictions de regroupement que cette crise entraîne impossible de se réunir entre copropriétaires, pour désigner un nouveau syndic ou voter des travaux, par exemple.

Pour palier ce problème, une ordonnance présentée ce mercredi 20 mai en Conseil des ministres permet, dès le 1er juin prochain, la tenue des assemblées générales par des moyens complètement dématérialisés, en dehors de toute présence physique des copropriétaires, sans qu'il soit nécessaire qu'un vote préalable en fixe les modalités de mise en place. Elle confirme également que les copropriétaires pourront prendre des décisions au seul moyen du vote par correspondance, lorsque la visioconférence n'est pas possible, conformément aux dispositions prévues par l'ordonnance du 30 octobre 2019. Enfin, le texte augmente jusqu'à 15% (au lieu de 10%) le nombre de voix dont peut disposer un mandataire qui reçoit plus de trois délégations de vote de copropriétaires à l'assemblée générale. Ces mesures courront jusqu'au 31 janvier 2021.

“Les visites virtuelles et la dématérialisation des actes notariés ont d'ores et déjà permis aux Français de continuer à se projeter dans leur projet immobilier, se félicite le ministre du Logement, Julien Denormandie. Aujourd'hui, le gouvernement en permettant la dématérialisation des assemblées générales de copropriété facilite la prise de décisions et assure la continuité de leur fonctionnement.” La mesure était d'ailleurs très attendue des professionnels du secteur, qui appelaient depuis le début de la crise à faire tomber la contrainte du vote préalable.

D'aucuns s'inquiètent en revanche des modifications apportées aux précédentes mesures dérogatoires relative à la copropriété. Initialement, les mandats de syndic censés échoir durant la période comprise entre le 12 mars et le 23 juillet (2 mois après la cessation de la période initiale de l'état d'urgence) devaient être automatiquement prolongés jusqu'à la prise d'effet du prochain contrat. Le délai dans lequel cette prise d'effet devait intervenir avait lui été fixé à 8 mois suivant la fin de l'état d'urgence, pour permettre aux syndics et aux copropriétaires de s'organiser. Mais, malgré la prolongation de l'état d'urgence jusqu'au 10 juillet 2020, le gouvernement a maintenu l'échéance du 23 juillet, pour les prolongations de mandats. Exit le délai tampon de deux mois après la levée de l'état d'urgence, qui aurait porté la période de protection jusqu'au 10 septembre... Seuls les mandats expirant entre le 12 mars et le 23 juillet seront prolongés. La désignation d'un nouveau syndic devra quant à elle intervenir au plus tard au 31 janvier 2021.

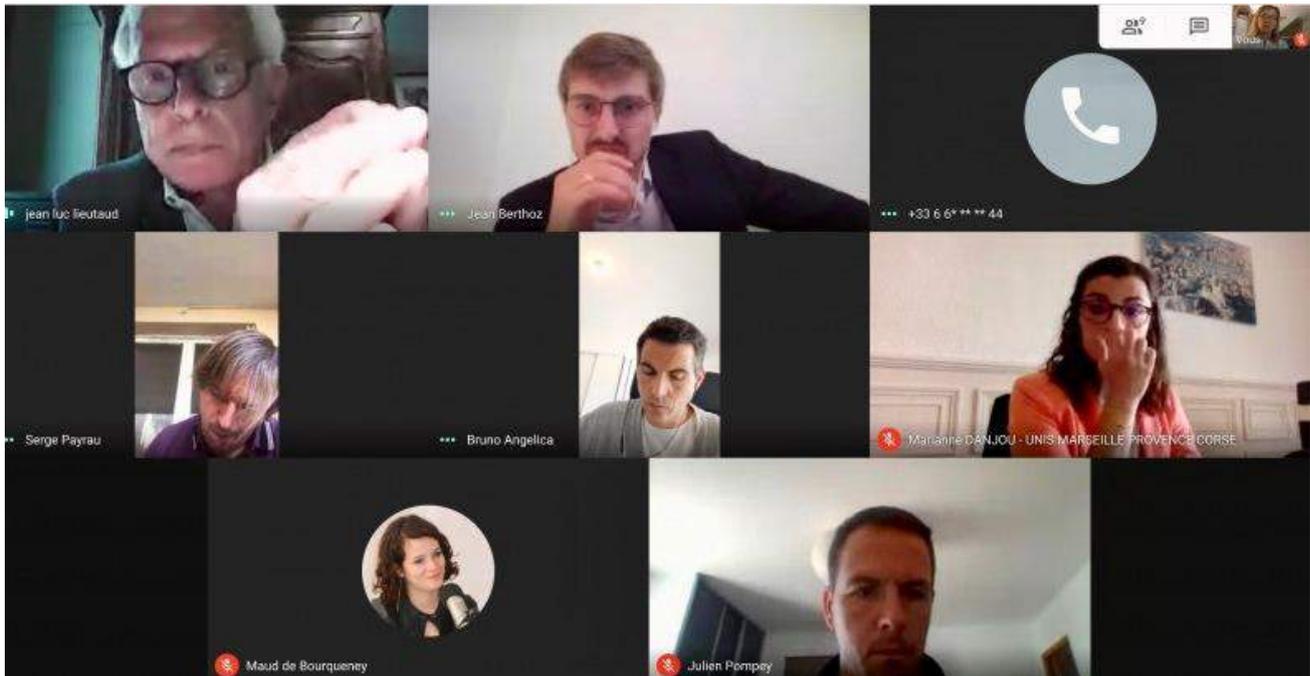
“Je suis très étonné, ce n'est pas du tout ce qui avait été convenu, lors de nos échanges avec le gouvernement, regrette Olivier Safar, président de la commission copropriété à l'Union des Syndicats de l'Immobilier (Unis). Le délai de 2 mois après la levée du de l'état d'urgence semblait pourtant raisonnable.” Il prévient d'ores et déjà qu'il sera très compliqué de réunir les copropriétaires au cours de l'été, même avec des solutions dématérialisées.



ACTIONS REGIONALES



Unis Paca : l'immobilier à l'épreuve du déconfinement



D.R. - Les responsables de l' Unis se sont livrés à un tour d'horizon de l'actualité du secteur de l'immobilier lors d'une visioconférence de presse ce 19 mai.

La première organisation des professionnels de l'immobilier a passé en revue l'actualité du secteur dans un contexte économique et réglementaire fortement chamboulé par les conséquences de la crise sanitaire.

« *On va changer de monde. Je ne suis ni béatement optimiste, ni pessimiste. L'activité va reprendre car on a toujours besoin d'un toit. Même si elle reprend doucement, elle va redémarrer* », estime Jean-Luc Lieutaud , président du Pôle Unis * Provence-Alpes-Côte d'Azur. C'est dans cet état d'esprit que la première organisation des professionnels de l'immobilier, qui rassemble tous les métiers du secteur (agents immobiliers, gestionnaires locatifs, administrateurs de biens, experts immobiliers, promoteurs-rénovateurs), aborde le déconfinement. Une nouvelle étape qui intervient après deux mois où l'activité de location s'est arrêtée. « *Il n'était plus possible de faire des diagnostics, de se déplacer et de visiter des appartements, de réaliser des états des lieux* », résume Jean-Luc Lieutaud. Quant aux transactions réalisées, elles ont baissé de 55 % en avril, un mois particulier puisque « *intégralement confiné* ». « *On a donc quand même 45 % qui ont pu être effectuées* », souligne Jean Berthoz , président de l' Unis Marseille-Provence-Corse , rappelant que dès le 3 avril, les notaires avaient la possibilité de procéder aux signatures à distance des actes.

Pour autant, les professionnels ne sont pas restés inactifs puisque 85 à 90 % ont maintenu leur activité, notamment via le télétravail. « *La profession a vraiment pris ce tournant digital* », se félicite Jean Berthoz. Durant cette période, l'Unis s'est mobilisée via deux types d'actions. Tout d'abord, au niveau des habitants, l'organisation a recensé les professionnels disponibles en mesure d'intervenir dans les appartements, par

www.nouvellespublications.com

Pays : France

Dynamisme : 1

[Visualiser l'article](#)

exemple en cas de dégât des eaux, afin de permettre la poursuite des prestations de service. Elle a aussi accompagné ses adhérents, notamment via un Facebook live national hebdomadaire le lundi qui a rassemblé près de 1 500 personnes à chaque édition.

Gare à la casse sociale

Depuis le 11 mai, l'activité redémarre « *relativement doucement* », dixit Jean-Luc Lieutaud. D'ores et déjà, on constate que les demandes de location arrivent en masse, d'autant que la période juin-septembre est traditionnellement propice en la matière. « *C'est la période où les gens déménagent le plus, pour des questions scolaires, de mutations professionnelles* », rappelle le président du Pôle Unis Paca. En revanche, le redémarrage s'annonce plus long pour les ventes. Ce qui laisse craindre des conséquences sociales. « *On s'inquiète pour les petites agences immobilières qui ne font que de la transaction. Le temps de rentrer un mandat, de compter trois mois entre le compromis et la vente, elles ne vont pas encaisser de ventes avant novembre-décembre. Au niveau national, 2 500 agences seraient obligées de mettre la clé sous la porte* », tranche Jean-Luc Lieutaud. S'il s'agit souvent d'agences unipersonnelles ou de deux-trois personnes, la casse sociale pourrait osciller entre 4 500 et 6 000 emplois.

Sur l'année, l'Unis table sur un repli du volume des transactions de l'ordre de 15 %. Pour les prix, le pronostic est en revanche plus aléatoire. « *Personne ne peut prédire ce qui va se passer dans les six mois à venir. Les prix ne vont sûrement pas augmenter. Après, ce sont les vendeurs qui les font baisser. Dans un premier temps, ils attendent et cherchent à vendre au meilleur prix. Quand ils auront réalisé que le marché a changé, les prix devraient baisser* », analyse le président du Pôle Unis Paca. Jean Berthoz note pour sa part que « *des biens ont été retirés du marché alors que nous en avons déjà très peu* ».

Dans ce contexte, afin de permettre un redémarrage plus rapide de l'activité, l'Unis souhaite que les municipalités passent la vitesse supérieure au niveau du traitement des DIA (Déclaration d'intention d'aliéner), destinées à informer avant la vente le titulaire d'un droit de préemption. « *Les municipalités disposent d'un délai de deux mois de réponse. Nous leur demandons d'accélérer et de répondre à ces DIA dans les deux-trois jours une fois la demande du notaire reçue* », plaide Jean-Luc Lieutaud.

« De la souplesse »

Ce contexte économique incertain s'accompagne de nouvelles précautions sanitaires qui vont changer la donne notamment au niveau de la visite des biens en vue d'une vente ou d'une location. L'acheteur ou le loueur potentiel devra toujours être muni d'un masque et d'un gel hydro-alcoolique sans lesquels le professionnel sera en droit de lui refuser la visite. Ce dernier est également invité à limiter autant que possible les visites inutiles. « *Nous aurons une présélection plus importante* », indique Jean Berthoz. Les clés devront obligatoirement être nettoyées avec un produit approprié avant leur restitution. Quant à l'état des lieux de sortie, il est recommandé de le réaliser 48 h après la sortie des locataires du logement.

Au niveau des copropriétés, s'est posé le problème de l'échéance des contrats de syndics durant le confinement, une période où les assemblées générales ne pouvaient pas être tenues. « *Une copropriété sans syndic bascule en administration judiciaire, un mécanisme très lourd. Et elle est constatée à partir du moment où il n'y a plus de contrat de syndic. On a tout de suite alerté la chancellerie sur ce point et elle a constaté qu'on ne pouvait mettre en précarité autant de copropriétés* », souligne le président de l'Unis Marseille-Provence-Corse. Il a ainsi été décidé de prolonger les contrats de syndic expirés entre le 12 mars et le 10 septembre 2020 (deux mois après la fin de l'urgence sanitaire) de six mois, dans les mêmes termes, jusqu'à la prise d'effet du nouveau contrat de syndic désigné par l'assemblée générale des copropriétaires. « *Il faudra donc organiser les assemblées générales avant le 10 mars 2021* », précise Jean Berthoz.

www.nouvellespublications.com

Pays : France

Dynamisme : 1

[Visualiser l'article](#)

Des assemblées générales dont la tenue est aujourd'hui contrainte par l'interdiction des rassemblements de plus de dix personnes. En la matière, l'Unis demande « *de la souplesse* » aux pouvoirs publics. « *On ne peut pas tout régenter par des circulaires. Il faut laisser aux professionnels la liberté de s'organiser* », plaide Jean-Luc Lieutaud. L'organisation souhaite également le report de la mise en œuvre du vote par correspondance du 1er juin 2020 au 1er janvier 2021. « *Aujourd'hui, il faut former le personnel, informer les copropriétaires, et qui plus est, le 19 mai, nous n'avons toujours pas le décret modifiant ces obligations professionnelles vis-à-vis de la loi alors que la mise en application est prévue le 1er juin. L'Etat n'a pas su nous fournir le formulaire adéquat que nous devons joindre obligatoirement, faute d'invalidité, à toute convocation de l'assemblée générale. Comment s'organiser ? On va droit dans le mur* », tranche le président du Pôle Unis Paca.

* Union des syndicats de l'immobilier.



Le confinement a fait naître des rêves dans l'immobilier

Ils ont dit LA CLIENTE LE PROFESSIONNEL

Le confinement a fait naître des rêves dans l'immobilier

Ça cliquait à fond sur les sites immobiliers, durant le confinement. Et ça continue !

Le site Particulier à Particulier (PAP) enregistre une hausse des visites de 43 % du 11 au 25 mai sur les Alpes-Maritimes par rapport à la même période l'an dernier. Elle est de 32 % sur le Var et de 31 % au niveau national.

" Les gens ont élargi leurs critères. L'évolution principale, c'est le télétravail. Ils sont prêts à s'éloigner de leur lieu de travail pour avoir une maison plus grande, avec une ou deux pièces supplémentaires. Ces pièces sont soit pour la chambre d'enfant, soit pour un bureau. Notre site a enregistré une hausse de 30 % dans la recherche de maisons individuelles. Le critère du temps de transport est devenu moins important si l'on peut travailler à la maison et ne se rendre au bureau qu'un ou deux jours par semaine ", explique Corinne Jolly, présidente de pap.fr.

La Crau et La Valette au top du clic parade

L'espace extérieur, que ce soit le jardin dans une maison individuelle ou un appartement avec balcon, est devenu " un vrai plus ", souligne-t-elle.

Une autre tendance s'est fortement dessinée grâce au nombre de clics sur le site : les villes moyennes en périphérie des plus grosses communes ou des agglomérations sont plus recherchées.

La Crau, proche de Toulon, a connu une hausse de 234 % des recherches sur pap.fr en maison individuelle par rapport à la même période l'an dernier. Un record ! La Valette suit avec 144 %, Saint-Maximin 96 %, Solliès-Pont 87 % ou Ollioules 71 %. Dans le même temps, Toulon ne grimpe qu'à 35 % tandis que Saint-Raphaël et Hyères ne font respectivement qu'1 % et 21 % de plus.

Même phénomène de clic dans les Alpes-Maritimes : + 91 % de visites pour les maisons sur Carros, + 87 % sur La Trinité ou encore + 86 % sur Vallauris contre 5 % pour Antibes, 11 % pour Cannes, et 22 % pour Nice.

Toutefois, relève Corinne Jolly, " il y a certainement dans ces chiffres des visites pour les résidences secondaires. "

Renaud Dalhera, président d'Unis Côte d'Azur - Union des syndicats de l'immobilier - reconnaît cette recrudescence de demandes sur des biens avec calme, vue, sans vis-à-vis et surtout des extérieurs, mais pas tant sur la surface.

Phénomène à confirmer

Il nuance : " Il faut attendre juillet pour voir si la tendance qui a l'air de sortir au niveau national se confirme. Les gens cherchaient déjà avant le confinement des biens en périphérie des grosses villes ou dans l'arrière-pays, comme Carros, Gattières, dans les Alpes-Maritimes. Je ne sais pas si les projets vont se concrétiser en raison des prix sur le marché local. "

Selon lui, malgré le confinement, les clients ne repoussent pas leur

projet, les visites ont repris sur place malgré le Net. " L'immobilier reste une valeur refuge. Et pour l'instant les prix de vente n'ont pas changé ", précise-t-il.

De son côté, David Garavagno, président de la Fnaim Var, s'interroge : " Est-ce que ces demandes sont liées au printemps ou au déconfinement ? Difficile à dire. Les résidences secondaires vont profiter de cette évolution post-confinement, mais fuir la ville, pour une résidence principale avec les problèmes de transport qui se posent, je ne peux pas l'affirmer pour l'instant. C'est peut-être un phénomène que l'on observera sur Brignoles, Belgentier ou Solliès-Pont pour ceux qui veulent sortir de Toulon. "

Du rêve à la réalité ?

Les gens rêvent en ce moment de leur maison individuelle avec piscine et jardin, mais " on ne mesure pas les avantages et les inconvénients du télétravail sur le long terme. Les relations sociales risquent de leur manquer. Le confinement a accentué la réflexion, mais il y a un risque de retomber dans la routine. Les gens étaient bloqués à la maison. Ils voulaient rêver, ils ont cliqué. "

Cependant, pour ceux qui s'accrochent au " plus jamais ça ", changer d'adresse reste lié aux prix. " Il faut remonter dans les terres pour avoir des produits moins chers ou équivalents mais avec des surfaces plus grandes ou des extérieurs, notamment pour les primo-accédants. "

Reste à savoir si la fibre optique ou a minima un bon réseau Internet rend le télétravail compatible. Or la couverture est inégale. Reste à savoir enfin si les banques financent ces rêves.

RÉGINE MEUNIER

rmeunier@nicemat.fr

Christine Montubert, secrétaire de direction

On songeait à quitter l'appartement que nous louons dans le centre-ville de Six-Fours, pour une maison. Le confinement a accéléré notre démarche. Notre logement a un balcon, mais il n'est pas ensoleillé et on ne peut pas ouvrir la fenêtre à cause du bruit de la route. On n'a pas eu de contact avec le soleil pendant deux mois. Ce n'est pas un problème de superficie. On vit dans 70 mètres carrés environ. C'est le calme, la verdure, un jardin et le soleil qui nous ont manqués. Nous nous orientons vers un projet au Castellet avec toujours 70 mètres carrés mais surtout un jardin. Il y a une grande pièce à vivre qu'il est envisageable de transformer en partie en bureau pour le télétravail.

" Le confinement a accéléré notre projet "

Antonin Couzinet, agent immobilier au Beausset

Je travaille à l'agence Couzinet avec mon père qui l'a créée. Oui, on a plus de monde depuis le déconfinement. Je pense que cela va durer parce que les gens ont peur que cela recommence. Beaucoup nous sollicitent pour vendre leur appartement dans le but d'acheter une maison avec un petit jardin ou une grande maison avec un grand jardin. Ils sont nombreux à vouloir abandonner le centre-ville. Ils



À Toulouse, les agences immobilières reprennent dans la plus grande incertitude

Béatrice Girard

28 mai 2020



Seront-ils nombreux à mettre la clé sous la porte avant la fin de l'année? S'il est trop tôt pour le dire, les agents immobiliers font partie des professions qui aimeraient bien avoir la boule de cristal... Stoppé en plein élan le 17 mars dernier avec l'entrée en confinement, le marché immobilier toulousain résistera-t-il à la crise? Dès le 2 avril dernier, Jean-Marc Torrollion, président de la Fnaim, la Fédération nationale des agents immobiliers qui estime représenter 50% de la profession, alertait sur les nombreuses faillites possibles après la crise sanitaire. Selon un sondage auprès de 2000 adhérents, il évoquait «la fermeture possible de près de 3000 agences et 20.000 emplois menacés de disparition sur l'ensemble du territoire».

Qu'en est-il dans les agences toulousaines, «déconfinées» depuis le 11 mai dernier? «J'ai sollicité mes adhérents pour savoir s'ils rencontraient des difficultés importantes et à ce jour, je n'ai eu aucun retour de ce style», temporise Jean-Pierre Delnomdedieu, le président de la Fnaim Haute-Garonne qui compte 170 adhérents.

«Ça se relève doucement, les grosses agences ont rouvert entièrement, d'autres fonctionnent encore de façon partielle, mais à ce stade, aucun de nos adhérents n'a fait faillite», observe aussi Janine Redon la présidente de l'Unis en Occitanie. «Les indépendants qui représentent les trois quarts de nos adhérents, ont beaucoup paniqué au début de la crise, puis ils se sont organisés en télétravail. Il est vrai cependant que les spécialistes de transactions qui ne disposent pas de revenus liés à la location ou au syndic seront les plus exposés dans les prochains mois.»

Rattraper un mois et demi sans transaction

Depuis le 11 mai, certaines agences constatent même une activité dynamique. «Aucune des ventes initiées avant le confinement n'a été cassée, du coup après un mois et demi d'une activité à zéro, aujourd'hui nous multiplions les signatures jusqu'à fin mai», décrit ainsi Pascale Cieutat de l'agence Côté particuliers Toulouse Minimés. «Bien sûr nous ne sommes pas dupes, on ne sait pas si ça va durer, mais en attendant on profite de l'instant.»

Le constat est le même pour Eric Oberdorff de l'agence Guy Hoquet, Bien à Toit, située à la côte pavée. «Il y aura un impact économique, c'est évident, mais il ne se manifeste pas encore, en tout cas pas dans notre quartier qui reste un peu privilégié. D'ailleurs, je viens de vendre une maison à des cadres pas du tout inquiets pour leur avenir.»

Vendre avant que les prix ne chutent



En cette sortie de crise, les agents immobiliers enregistrent aussi une demande importante en matière de locations : chez certains clients, le besoin de se loger plus grand après deux mois de confinement semblerait impérieux.

Par ailleurs, une réelle accélération des mises en vente se profile. «On est assez submergés de la part de clients qui nous avaient demandé des estimations avant le confinement et sont aujourd'hui pressés de vendre, sans doute par peur du lendemain», note Pascale Cieutat. Un constat que fait aussi Jean-Pierre Delnomdedieu, «sans aucun effet sur les prix ni à la hausse, ni à la baisse», précise-t-il.

Si la profession reste optimiste pour l'heure, tous sont bien conscients, que les effets économiques de la crise sanitaire restent à venir. «On verra comment évolue la demande à partir de cet été puis en septembre», indique Jean-Pierre Delnomdedieu. «Nous y verrons aussi sans doute plus clair quant à la situation dans le secteur aéronautique. Mais en cas de licenciements massifs, ce sera dramatique pour nous.»

Béatrice Girard.

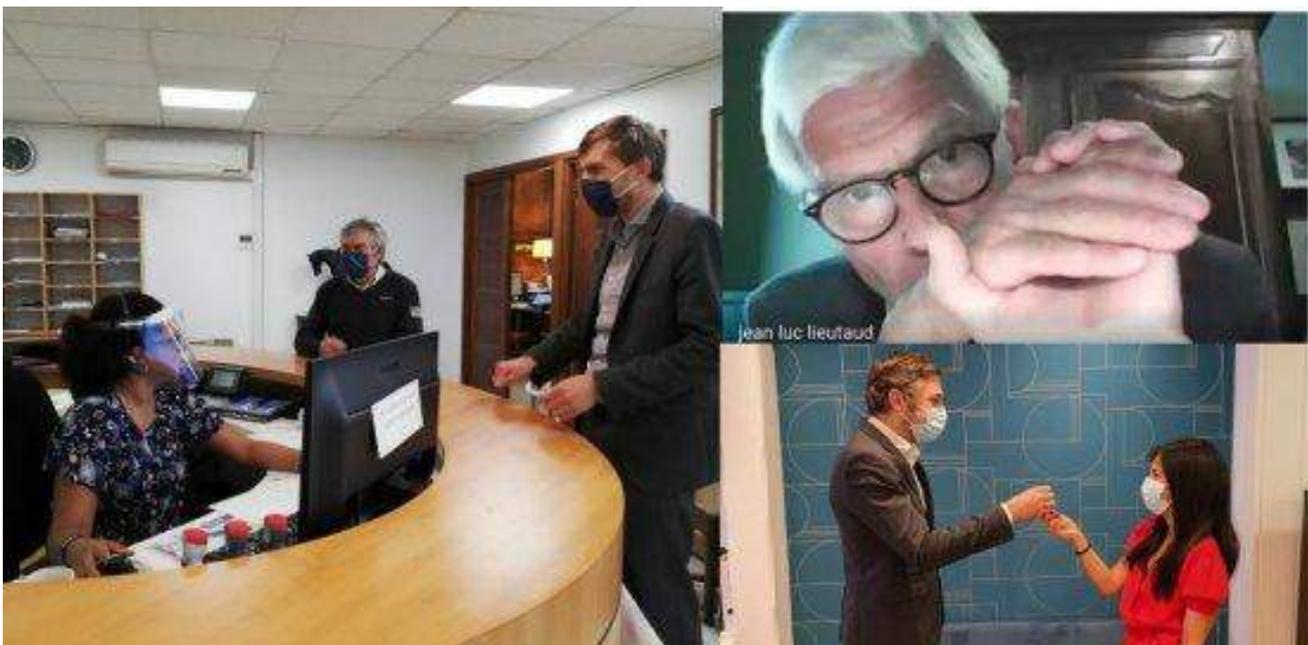
Sur la photo : à Toulouse, les grosses agences ont rouvert entièrement, d'autres fonctionnent encore de façon partielle. Crédits : Wikimedia Commons.

P.S. :

Tous les jeudis, retrouvez l'actualité de l'immobilier en Occitanie sur touleco.fr.

L'Unis Provence-Alpes-Côte d'Azur dresse l'état des lieux de la situation (...) - DestiMed

Les responsables du Pôle Unis - Union des syndicats de l'immobilier - de Provence-Alpes-Côte d'Azur et Marseille-Provence-Corse, qui est la première organisation des professionnels de l'immobilier regroupant tous les métiers du secteur, ont fait le point avec la presse sur la reprise de leurs activités à la suite de la fin du confinement. L'Unis, qui représente tous les métiers du secteur : agents immobilier, gestionnaires locatifs, administrateurs de biens, experts immobiliers, promoteurs-rénovateurs, est le premier syndicat de la gestion de copropriétés et le premier syndicat de la rénovation immobilière.



De gauche à droite Jean-Berthoz dans son agence, Jean-Luc Lieutaud lors de la visioconférence et un échange de clés en fonction des règles sanitaires actuelles (Photos D.R. et capture d'écran)

Les responsables du Pôle Unis Provence-Alpes-Côte d'Azur et Marseille-Provence-Corse, respectivement Jean-Luc Lieutaud et Jean Berthoz, avaient organisé une visioconférence, le mardi 19 mai, pour évoquer la situation de l'immobilier depuis les derniers mois et sur les conditions du « déconfinement » mises en place dans le secteur. Un secteur où de nouvelles règles ont été érigées par les professionnels afin de permettre une reprise plus rapide de l'activité. A ainsi été lancé par l'Unis, en partenariat avec la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim), un « guide des préconisations » en termes de sécurité sanitaire pour la reprise des activités des métiers de l'immobilier (guide téléchargeable sur unis-immmo.fr). Pendant le confinement et durant deux mois, le Pôle Unis a continué à organiser chaque lundi des « live » à l'adresse de ses membres en invitant différents experts et professionnels pour parler à chaque fois d'une thématique précise. Des « live » qui semblent avoir bien fonctionné, attirant en moyenne 1 500 personnes. Ils devraient se poursuivre les prochaines semaines, sur le même modèle. Depuis le 11 mai, « l'activité redémarre doucement,



[Visualiser l'article](#)

mais redémarre, précise Jean-Luc Lieutaud, nous pouvons constater que les demandes de location arrivent en nombre, et cela tombe bien puisque c'est la période où les gens déménagent souvent le plus, en raison des impératifs liés aux mutations professionnelles, aux changements scolaires... En revanche, au sujet des ventes, le redémarrage s'annonce plus long, et je vous avoue que l'on s'inquiète beaucoup sur les conséquences pour les plus petites agences immobilières, qui ont pour habitude de ne vivre que des transactions. Le temps de rentrer un mandat, de compter trois mois entre le compromis et la vente, elles ne pourront encaisser de ventes avant novembre-décembre... » Le chiffre de 2 500 agences nationales à être obligées dans ces circonstances « de devoir mettre la clé sous la porte » a été avancé par le responsable : « Des petites agences avec 2 ou 3 personnes » dont les fermetures annoncées pourraient entraîner la perte de 4 500 et 6 000 emplois. Sur le mois d'avril, les transactions réalisées ont ainsi connu une baisse de 55 % . Durant le confinement, le constat a été implacable : « l'activité de location s'est arrêtée, poursuit Jean-Luc Lieutaud, car il était devenu impossible de continuer à faire des diagnostics, de se déplacer pour les visites, comme de réaliser les états des lieux. » Sur le mois d'avril, les transactions réalisées ont ainsi connu une baisse de 55 %. Une baisse significative quelque peu amoindrie par le fait que depuis le 3 avril, les notaires ont obtenu le droit de pouvoir procéder aux signatures à distance des actes. Malgré le contexte, il faut noter que la grande majorité des professionnels est passée au télétravail pour pouvoir maintenir leur activité. « Notre profession a vraiment pris le tournant du digital », précise à son tour Jean Berthoz, et nous nous sommes mobilisés selon deux types d'actions. Au niveau des habitants, nous avons recensé les professionnels disponibles pour pouvoir intervenir dans les appartements, par exemple en cas de dégât des eaux. Autre action : l'accompagnement de nos adhérents, au moyen d'un Facebook live national chaque lundi. »

Une baisse des transactions de 15 %

Sur l'année 2020, les responsables annoncent une baisse des transactions de 15 %. Au sujet de l'évolution des prix, aucun pronostic n'est donné. « Il est impossible de pouvoir prédire ce qui va se passer dans les six mois qui arrivent, répond Jean-Luc Lieutaud, mon avis est que les prix n'augmenteront pas. Après, il faut toujours savoir que ce sont les vendeurs qui font baisser les prix. D'abord, ils attendent et cherchent à vendre au meilleur prix. Après avoir réalisé que le marché a changé, les prix devraient baisser. » Il résume : « Sur un plan général, il ne faut pas exagérer dans le pessimisme. Les gens ont de toute manière toujours besoin d'un toit. Mais j'en profite pour passer un message à toutes les autres professions qui travaillent avec nous : on doit tous tirer dans un même sens et s'adapter. Je pense à certains notaires, par exemple, qui n'ont pas joué le jeu les derniers temps, et devront changer d'attitude. Il en va d'une certaine solidarité entre nous pour pouvoir s'en sortir et impulser plus vite une reprise. » Afin d'accélérer cette reprise et le volume des transactions, l'Unis demande aux municipalités « de passer à la vitesse supérieure » au niveau du traitement des Déclarations d'Intention d'Aliéner (DIA), destinées à informer avant la vente le titulaire d'un droit de préemption. Jean-Luc Lieutaud précise : « Les municipalités disposent d'un délai de deux mois de réponse. Nous leur demandons d'accélérer et de répondre à ces DIA dans les deux-trois jours, une fois la demande du notaire reçue. » D'autre part, les nouvelles règles en termes de précautions sanitaires vont changer les habitudes lors de la visite des biens pour une vente ou une location. « L'acheteur ou le loueur potentiel devra être muni d'un masque et d'un gel hydroalcoolique, ajoute Jean Berthoz, dans le cas contraire, le professionnel pourra lui refuser la visite. Les nouvelles règles sanitaires vont aussi entraîner une présélection plus importante avant les visites. Concernant l'état des lieux de sortie, il sera recommandé de le réaliser 48 heures après la sortie des locataires du logement. »

« Les assemblées générales des copropriétés avant le 10 mars 2021 »

Autre point évoqué : les copropriétés « où s'est posé le problème de l'échéance des contrats de syndic » durant le confinement. Les assemblées générales n'ont pas pu se tenir durant le confinement. Pour éviter que des copropriétés sans syndic ne basculent en administration judiciaire, il a ainsi été décidé de prolonger les



[Visualiser l'article](#)

contrats de syndic expirés entre le 12 mars et le 10 septembre 2020 de six mois, dans les mêmes termes, « jusqu'à la prise d'effet du nouveau contrat de syndic désigné par l'assemblée générale des copropriétaires. » Jean Berthoz précise : « Il faudra donc organiser les assemblées générales avant le 10 mars 2021. » Dernier sujet épineux, la tenue actuelle des assemblées générales des copropriétés : « Nous demandons, là-encore, plus de souplesse administrative, interpelle Jean-Luc Lieutaud, on ne peut pas continuer dans ce pays à vouloir tout régenter avec des circulaires ! Il faut laisser les professionnels s'organiser, il est temps de leur faire confiance. » Le responsable, toujours, face au retard pris sur le sujet par les autorités publiques depuis les derniers mois, a clairement demandé le report de la mise en œuvre du vote par correspondance, lors des AG des copropriétés, du 1er juin 2020 au 1er janvier 2021.

Depuis la tenue de cette visioconférence, il a pu noter un nouveau changement avec la parution d'une dernière ordonnance permettant désormais la tenue de réunions privées de plus de 10 personnes à condition de respecter le périmètre de 4 mètres carrés par personne et les mesures sanitaires actuelles : port des masques et désinfection. Une autre disposition de la loi logement vient d'être confirmée en permettant qu'un même copropriétaire votant au nom de ses voisins reçoive procuration jusqu'à désormais 10 % des millièmes, au lieu de 5 % auparavant. « Cela devrait faire diminuer le nombre de personnes présentes si la salle de l'AG devait être trop étroite », conclut Jean-Luc Lieutaud, quand je vous dis qu'il faudrait davantage faire confiance aux professionnels sur place : à Marseille, contrairement à ailleurs, nous avons beaucoup de grosses copropriétés avec ainsi davantage de gens à accueillir en AG ! Je vous informe enfin d'une autre nouvelle précision pour les tenues que nous venons d'apprendre : toujours en raison des nouvelles règles sanitaires, il sera envoyé à chaque copropriétaire avant l'AG un document pour lui demander de quelle manière il préférerait y participer, de manière physique ou à distance par visioconférence ? Pour le moment, on en est là. En attendant la suite... »